

**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

**ЭКОНОМИКА.
УГЛУБЛЕННЫЙ КУРС**

ЮНИТА 1

МОСКВА 2000

Разработано Р.Ф. Сидоровым, доцентом

Одобрено Методическим советом СГИ

КУРС: ЭКОНОМИКА. УГЛУБЛЕННЫЙ КУРС

ЮНИТА 1

Даются основные понятия о предпринимательской деятельности, структуре предприятий, их имуществе, товарной и ценовой политике, составе задач и оценке результатов хозяйственной деятельности.

Для студентов Российско-Казахстанского Современного
Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 1

ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
ЛИТЕРАТУРА	5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	7
Введение	7
1. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности	7
2. Производственная и организационная структура предприятий – коммерческих организаций	16
3. Финансовая и материальная база предприятия	27
4. Товарная и ценовая политика предприятия	41
5. Себестоимость продукции предприятия	53
6. Организация кадров и оплата труда	60
7. Оценка результатов деятельности предприятия и их экономический анализ	72
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	84
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ	85
ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ	92
ГЛОССАРИЙ*	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Предприятие как субъект предпринимательской деятельности. Сущность предпринимательской деятельности, ее основные цели. Правомочия, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности физическими и юридическими лицами. Коммерческие и некоммерческие организации. Организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности, основные признаки форм. Понятие о дочернем и зависимом хозяйственном обществе. Порядок и правила регистрации субъектов предпринимательской деятельности и лицензирования деятельности. Предприятие как объект гражданских прав.

Производственная и организационная структура предприятий – коммерческих организаций. Зависимость производственной и организационной структуры от вида и масштабов деятельности. Основная деятельность, побочное производство. Вспомогательные и обслуживающие процессы. Типы производственной структуры предприятия и типы организации производства. Поточное производство, его разновидности. Роль управления. Виды организационных структур, области целесообразного их применения.

Финансовая и материальная база предприятия. Роль уставного (складочного) капитала. Финансы предприятия, их функции, источники формирования. Основные фонды предприятия, их виды. Амортизация и воспроизводство основных производственных фондов. Показатели их использования. Оборотные средства предприятия, их виды, источники образования, показатели использования.

Товарная и ценовая политика предприятия. Виды продукции. Жизненный цикл товара. Основы товарной политики. Роль маркетинга. Виды цен, методы ценообразования. Ценообразующие факторы.

Себестоимость продукции предприятия. Классификация издержек. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, методы ее снижения.

Организация кадров и оплата труда. Планирование кадров, управление кадрами. Квотирование рабочих мест на предприятии. Формы заработной платы. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда.

Оценка результатов деятельности предприятия и их экономический анализ. Валовой доход. Прибыль. Рентабельность. Ликвидность предприятия. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

Базовая

- *1. Экономика предприятия / Под ред. О.И. Волкова. М., 1997.
- *2. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. М., 1998.

Дополнительная

- *3. Экономика предприятия / Под ред. В.М. Семенова. М., 1998.
- 4. Сергеев И.В. Экономика предприятия. М., 1999.
- 5. Кейлер В.А. Экономика предприятия. Москва – Новосибирск, 2000.

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, на основе которых составлен тематический обзор.

ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ п/п	Умения	Алгоритм
1	Расчет коэффициента оборачиваемости оборотных средств	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установить величину выручки от реализации продукции за период. 2. Установить величину оборотных средств за период. 3. Рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств.
2	Определение эластичности спроса по цене	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определить уровень изменения объема продаж за период. 2. Определить уровень изменения цены за период. 3. Рассчитать коэффициент эластичности спроса по цене.
3	Оценка сравнительной экономической эффективности капитальных вложений (новой техники)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определить показатель удельных текущих затрат по вариантам новой техники. 2. Определить величину капитальных вложений по вариантам. 3. Рассчитать приведенные затраты по вариантам. 4. Оценить сравнительную экономическую эффективность вариантов новой техники.
4	Оценка состояния кадров на предприятии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определить число уволенных по всем причинам. 2. Определить число уволенных по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины. 3. Определить списочную численность на определенную дату. 4. Определить среднесписочную численность работников предприятия за период. 5. Рассчитать коэффициент выбытия кадров. 6. Рассчитать коэффициент текучести кадров. 7. Рассчитать коэффициент стабильности кадров.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР*

Введение

Рабочий учебник предназначен для использования в учебном процессе в Российско-Казахстанском Современном Государственном Университете. В материалах учебника приведены ссылки на законодательные и нормативные акты, действующие в Российской Федерации. К их числу относятся Гражданский кодекс РФ, федеральные законы, постановления государственных органов. Ряд положений из этих документов включены в файл материалов, что позволяет напрямую ознакомиться с регламентацией осуществления предпринимательской деятельности в Российской Федерации.

Осуществление хозяйствования в Республике Казахстан основано на положениях Конституции Республики Казахстан, Гражданского кодекса Республики Казахстан, введенного в действие с 1 марта 1995 г. ряда законов. В их числе Закон об акционерных обществах и Закон о товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью, которые введены в действие в 1998 году. Сопоставление этих положений с соответствующими материалами Российской Федерации способствует углубленному изучению проблем предпринимательской деятельности, нахождению целесообразных путей ее развития.

Рабочий учебник используется для организации обучения по направлению «юриспруденция». В качестве основной задачи принята подготовка бакалавров с юридическим образованием к участию в хозяйственной деятельности экономических субъектов. В этом отношении важными являются оптимальные решения по созданию соответствующих структур и по установлению отношений с другими хозяйствующими субъектами и субъектами институциональной среды, что требует правового сопровождения деятельности с участием специалистов с юридической подготовкой.

1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сущность предпринимательской деятельности выражена в том, что субъект предпринимательства производит продукцию или приобретает ее у производителя не для личного потребления, а для предложения на рынке иным субъектам путем продажи. В этом состоит отличие товарного хозяйства от натурального, создающего продукцию для внутреннего потребления.

Гражданский кодекс Российской Федерации, основные положения которого использованы в данном рабочем учебнике, предусматривает

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

в качестве главных характеристик предпринимательской деятельности самостоятельность в принятии хозяйственных решений, ответственность за полученные результаты, систематичность использования имущества в целях достижения прибыли, наличие официально признанного права на осуществление хозяйственных операций, полученного путем государственной регистрации.

Естественной целью предпринимательской деятельности, как это вытекает из перечисленных характеристик, является получение прибыли. Вместе с тем субъект хозяйствования может преследовать и иные цели. Они бывают связаны, например, с желанием реализовать некоторую техническую или социальную идею, обеспечить удовлетворение каких-либо возникающих общественных потребностей, закрепить сложившиеся ранее традиции, продолжить семейное дело и т.п.

Предпринимательская деятельность проявляется в возникновении и установлении прав и обязанностей субъекта. Право граждан заниматься предпринимательством закреплено в законодательстве различных стран и является безусловным пожизненным субъективным правом. Однако помимо подобной гражданской правоспособности для непосредственного осуществления предпринимательской деятельности необходима гражданская дееспособность, состоящая в способности субъекта своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их. Возникновение дееспособности обычно увязано с наступлением совершеннолетия. При этом российское законодательство предусматривает возможность приобретения гражданской дееспособности в случае вступления в брак до достижения совершеннолетия.

Гражданин может заниматься предпринимательской деятельностью под своим именем, приобретая статус индивидуального предпринимателя, или становясь участником юридического лица, создаваемого гражданином самостоятельного или совместно с другими гражданами и юридическими лицами. В обоих случаях право предпринимательства возникает с момента **государственной регистрации**, которая является единственной формой доказательства такого права и осуществляется в соответствии с положениями законодательства путем записи в государственном реестре. Поскольку юридическое лицо считается искусственно созданным субъектом права и по существу недееспособно, оно приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через органы, создаваемые согласно условиям учреждения лица. В определенных случаях такая деятельность юридического лица может осуществляться непосредственно через его участников. Правоспособность юридического лица имеет место в период от его создания до ликвидации.

Юридическим лицом считается организация, обладающая обособленным имуществом на правах собственности, хозяйственного

ведения или оперативного управления, отвечающая этим имуществом по своим обязательствам, приобретающая от своего имени и осуществляющая имущественные и личные неимущественные права.

Права участия юридических лиц в предпринимательской деятельности различны для коммерческих и некоммерческих организаций. **Коммерческими организациями** признаются юридические лица, для которых извлечение прибыли является основной целью деятельности, выражающей личные интересы каждого из участников. Для **некоммерческих организаций** извлечение прибыли не относится к основным целям создания и функционирования. Более того, предпринимательская деятельность может осуществляться ими только в случаях, если это служит достижению целей их создания и соответствует таким целям. При этом получаемая в результате предпринимательства прибыль не распределяется между участниками, а используется для достижения целей создания.

В дальнейшем изложении под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, действующий в статусе коммерческой организации. Экономические основы такой деятельности полностью относятся и к гражданам – **индивидуальным предпринимателям**, поскольку, правила Гражданского кодекса РФ, регулирующие деятельность коммерческих организаций, применяются и к их предпринимательской деятельности, осуществляемой без образования юридического лица.

Гражданский кодекс Российской Федерации предусматривает создание коммерческих организаций по определенному перечню организационно-правовых форм (рис. 1.1.).



Рис. 1.1. Организационно-правовые формы коммерческих организаций согласно законодательству РФ

Деятельность различных организационно-правовых форм коммерческих организаций наряду с положениями Гражданского кодекса РФ регламентируется рядом федеральных законов: об обществах с ограниченной ответственностью от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ, об акционерных обществах от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ, о производственных кооперативах от 8 мая 1996 г. №4-ФЗ, о государственных и муниципальных унитарных предприятиях. Можно добавить, что Федеральным законом “Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)” от 19 июля 1998 г. №115-ФЗ предусмотрена возможность организации, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ.

К характеристикам организационно-правовых форм коммерческих организаций, определяющим существенные их отличия, относятся:

- правовой статус участников организации;
- порядок ведения дел в организации;
- степень ответственности участников по обязательствам организации;
- порядок выхода и последствия выбытия участников из состава организации.

Ряд отличий форм установлен по формальному признаку в виде определенных нормативов:

- предельная численность участников организации по максимуму или минимуму;
- состав необходимого для регистрации учредительных документов;
- доля имущества, передаваемого создаваемому юридическому лицу к моменту его регистрации;
- порядок распределения прибыли и убытков организации между ее участниками;
- порядок осуществления управления в организации;
- порядок передачи участником своей доли другим лицам.

Наряду с этим можно отметить такие характеристики, которые в адекватном толковании относятся к любой из форм, например, обязанность передачи участниками своего имущества, создаваемому юридическому лицу в виде вклада, пая или оплаты акций, а также несение риска убытков, связанных с хозяйственной деятельностью коммерческой организации, в пределах суммы средств, вложенных в имущество юридического лица.

Хозяйственные товарищества могут быть созданы в двух видах – полное товарищество и товарищество на вере. Важнейшей характеристикой полного товарищества, которое должно состоять не менее чем из двух участников, является право каждого полного товарища осуществлять хозяйственные операции от имени товарищества и несение ответственности по его обязательствам своим

имуществом. Поскольку осуществление субъектами предпринимательской деятельности, как отмечено ранее, возможно лишь на основе государственной регистрации, участниками полного товарищества могут быть только индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Поскольку полные товарищи выступают в сделках от имени товарищества, каждый из них становится ответчиком по всем обязательствам товарищества. В результате законодательство устанавливает солидарное несение субсидиарной ответственности участниками полного товарищества своим имуществом по его обязательствам.

Обязательное участие товарищей в деятельности полного товарищества и отсутствие обязательного требования совместного ведения дел всеми участниками позволяет сделать вывод, что основой сотрудничества является объединение усилий лиц, когда личные качества их имеют определяющее значение. Что касается объединения имущества, то оно имеет лишь номинальный характер, т.к. в деятельности каждого участника фактически используется не объединенное имущество, а то, которым он располагает. Складочный капитал полного товарищества, можно сказать, играет роль «визитной карточки». Поэтому минимальный размер его законодательно не предусмотрен. С учетом подобного взаимодействия полных товарищей исчезает потребность в уставе организации, назначение которого должно состоять в определении четких положений и правил по устройству и деятельности юридического лица. В полном товариществе устав лишь сковывал бы инициативу участников, ограничивал бы поиск возможностей хозяйственной деятельности. Поэтому учредительным документом полного товарищества признается учредительный договор. В нем выражены обязательства участников по созданию товарищества, передаче ему своего имущества, участия в его деятельности, условия и порядок распределения прибыли и убытков, выхода участников из состава товарищества. Управление деятельностью полного товарищества организуется на основе согласия участников. Исполнительный орган не создается. Это тот случай, как отмечено ранее, когда права и обязанности юридического лица реализуются через его участников.

Участник полного товарищества имеет право выйти из его состава, подав соответствующее заявление не менее чем за шесть месяцев до срока выхода. В этом случае он продолжает нести ответственность по обязательствам товарищества, возникшим до момента выхода, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет после утверждения отчета за год, в котором он выбыл из товарищества. Передача доли товарища в складочном капитале или ее части другому участнику или третьему лицу, а также вступление в товарищество наследника или правопреемника возможно лишь в согласии остальных его участников.

Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Это ограничение определяется тем, что ответственность предусмотрена

в объеме всего имущества товарища, а отвечать одним и тем же имуществом по нескольким обязательствам юридического обоснования нет.

Товарищество на вере имеет в своем составе кроме полных товарищей, положение которых определяется условиями деятельности полных товариществ, еще одного или нескольких участников-вкладчиков. Участие последних ограничивается внесением вкладов в складочный капитал без права осуществления предпринимательской деятельности и управления товариществом. Вкладчики несут риск убытков в пределах сумм внесенных вкладов и при этом участвуют в распределении прибыли товарищества.

Хозяйственные общества могут быть созданы в форме общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью и акционерного общества, уставный капитал которых разделен на доли их участников, несущих риск убытков в размере суммы своих вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью создается физическими и (или) юридическими лицами. Участники не несут ответственности по обязательствам общества. Их риск ограничен возможными потерями в пределах внесенных в уставный капитал вкладов. Очевидно, что обязательной основой хозяйственной деятельности такого коммерческого образования является объединение капиталов, а не объединение усилий. Законодательство не предусматривает обязанности личного трудового участия учредителей в деятельности общества. Такие обстоятельства позволяют лицу быть участником одновременно нескольких обществ. При этом установлен требуемый минимальный размер уставного капитала как для регистрации, так и последующего осуществления деятельности в случае уменьшения уставного капитала. Данное ограничение направлено на обеспечение гарантий интересов кредиторов общества.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор и устав. Количество участников не должно быть более пятидесяти. При превышении указанного предела общество должно быть в течение года преобразовано в открытое акционерное общество или в производственный кооператив, иначе оно подлежит ликвидации в судебном порядке. В случае учреждения общества одним лицом учредительный договор не составляется и не подписывается.

Для управления деятельностью общества общее собрание участников, являющееся высшим его органом, избирает исполнительный орган, который может быть единоличным либо коллегиальным. Коллегиальный орган обязательно представлен физическими лицами, избранными не только из числа участников общества. Коллегиальный орган образуется наряду с единоличным исполнительным органом, если это предусмотрено уставом общества. В этом случае председателем Коллегиального органа становится лицо,

осуществляющее функции единоличного исполнительного органа.

Вклад участника в уставный капитал общества может быть внесен в форме денег, имущества или имущественных прав, имеющих денежную оценку. На момент государственной регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен участниками не менее чем наполовину.

Участник вправе выйти из общества с ограниченной ответственностью в любое время, не получая согласия других участников или самого общества. Выплата доли вышедшему участнику производится на основании данных бухгалтерской отчетности по окончании года, когда подано заявление.

Участник вправе продать свою долю или ее часть другим участникам общества, не получая согласия на это общества и иных участников, или третьим лицам, если это предусмотрено уставом общества. В последнем случае преимущественное право имеют участники общества. Переход доли в уставном капитале общества в порядке наследования или правопреемства, если это предусмотрено уставом общества, может основываться на согласии остальных участников общества.

В дополнение к положениям Гражданского кодекса РФ закон об обществах с ограниченной ответственностью предусматривает условия увеличения уставного капитала общества за счет дополнительных вкладов одного, нескольких или всех участников и вкладов третьих лиц, принимаемых в общество. Это требует перерегистрации устава.

Общество с дополнительной ответственностью создается и действует в основном по правилам, характеризующим общество с ограниченной ответственностью. Существенным отличием является установление на солидарной основе субсидиарной ответственности участников по обязательствам общества. Степень ответственности устанавливается учредительными документами общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости внесенных вкладов. Кроме такой ответственности по обязательствам общества его участники несут ответственность по обязательствам того участника, который оказался несостоятельным. При этом предусматривается распределение ответственности между участниками пропорционально их вкладам в уставный капитал общества. Ясно, что в отличие от положений, характеризующих степень ответственности полных товарищей в товариществах, участники такого общества несут ответственность лишь в отношении части своего имущества.

Акционерные общества также создаются гражданами и юридическими лицами при условии, что они не отвечают по обязательствам общества, а риск их ограничен возможными убытками в пределах затрат на приобретение акций. Уставный капитал АО определяется номинальной стоимостью акций, приобретенных акционерами общества. Минимальный размер уставного капитала определен законодательно по аналогии с положениями, относящимися

к обществу с ограниченной ответственностью.

Если акции распространяются только среди ограниченного и заранее определенные круга лиц, акционерное общество считается закрытыми. Отчуждение акций в таком обществе предусмотрено в пользу других акционеров общества или самому обществу для последующего распределения их среди акционеров. В открытом акционерном обществе участники могут отчуждать принадлежащие им акции по своему усмотрению без согласия других акционеров.

Учредительным документом акционерного общества является устав. В уставе определяются количество, номинальная стоимость и категории выпускаемых акций, а также другие положения, определяющие деятельность общества. Учредительный договор заключается в письменной форме с целью установить порядок совместных усилий учредителей по созданию общества. После регистрации общества цели лиц, заключивших договор считаются достигнутыми.

Хозяйственные общества акционерного типа подобно обществу с ограниченной ответственностью характеризуются объединением капиталов. Участие акционеров в хозяйственной деятельности законодательно не предусмотрено.

Хозяйственное общество, вне зависимости от того, в какой форме из перечисленных оно создано, в силу отношений с другими хозяйственными товариществами или обществами, которые в этом случае считаются основными, может быть признано дочерними. Для *дочернего общества* характерно, что принимаемые им решения фактически определяются основной коммерческой организацией в силу преобладающего участия в уставном капитале дочернего общества или на основании заключенного между ними договора, либо иным образом. Подобными основаниями могут быть предоставление займа или имущества в аренду, установление залога на имущество. Эти обстоятельства позволяют хозяйственным товариществам выступать в роли основных коммерческих организаций.

Хозяйственное общество признается *зависимым*, если другое (участвующее) общество имеет в его уставном капитале долю более 20 процентов. Следует отметить, что в роли участвующей коммерческой организации может выступать только хозяйственное общество.

Производственные кооперативы, которые по желанию учредителей могут быть названы артелью, создаются ими для осуществления на основе личного участия совместной трудовой деятельности с использованием обобщенного имущества, составляющего паевой фонд кооператива. Участие в кооперативе может быть основной деятельностью гражданина или осуществляться по совместительству. Минимальный состав кооператива – пять членов. Величина паевого фонда законодательно не ограничена. Очевидно, что в производственном кооперативе для достижения единой хозяйственной цели объединяются средства и усилия участников.

Каждый участник может выйти из кооператива по своему усмотрению. При этом выплата пая производится только по окончании финансового года.

Унитарное предприятие является коммерческой организацией, действующей на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Имущество унитарного предприятия остается в государственной или муниципальной собственности. При этом права и обязанности собственника от имени Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований приобретают и осуществляют соответствующие государственные органы и органы местного самоуправления.

Имущество унитарного предприятия является неделимым, оно не распределяется по вкладам или долям. Руководство унитарным предприятием осуществляет руководитель, назначаемый уполномоченным органом собственника. Минимальный размер уставного фонда унитарного предприятия устанавливается законодательным порядком.

Гражданский кодекс РФ предусматривает, что порядок **государственной регистрации** субъектов предпринимательской деятельности определяется законом о регистрации юридических лиц. Регистрация осуществляется органами юстиции. До принятия такого закона регистрация осуществляется в соответствии с Положением о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденным Указом Президента РФ от 8.07.94 №1482.

Для государственной регистрации предприятия необходимо подать заявление, подписанное учредителями, учредительные документы, документ, подтверждающий внесение средств в уставный (складочный) капитал и свидетельство об уплате госпошлины за регистрацию.

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя должно быть подано заявление по единой в стране форме. При этом должен быть уплачен регистрационный сбор.

Отказ в регистрации коммерческой организации или индивидуального предпринимателя допускается только в случаях несоответствия состава представленных документов или состава содержащихся в них сведений требованиям упомянутого ранее Положения. Уведомление об отказе с указанием причин направляется заявителю.

Данные о государственной регистрации сообщаются в налоговую инспекцию для включения в государственный реестр.

Отдельные виды деятельности, перечень которых устанавливается законом, могут осуществляться субъектами предпринимательства только путем прохождения процедуры лицензирования, при наличии лицензии. До принятия такого закона перечень лицензируемых видов деятельности установлен Правительством РФ в постановлении от 24.12.94. Лицензирование необходимо, когда требуется соблюдение определенных норм в целях защиты интересов потребителей –

строительных, градостроительных, противопожарных санитарно-гигиенических, экологических и т.п. Еще одним важным основанием необходимости получения лицензии являются необходимость профессиональной подготовки исполнителей, например, в области медицинской, ветеринарной практики и т.п. Лицензии выделяются на каждый вид деятельности на определенный срок на основании подаваемой соискателем заявки.

В рассмотренных положениях предприятие выступает как субъект, участвующий в гражданском обороте с установлением прав и обязанностей. Однако у термина “предприятие”, есть и иной смысл. **Предприятие** определено является особым видом имущества, надо заметить – недвижимого имущества. Предприятие – это объект гражданских прав. Собственник может использовать это имущество, совершая сделки купли-продажи, залога или аренды. В зарубежной литературе рассматривается в качестве возможной и распространенной цели предпринимателей продажа созданных ими предприятий. Предметом гражданско-правовых сделок может быть предприятие в целом или его часть. Гражданский кодекс РФ обстоятельно толкует, что относится к имущественному комплексу, именуемому предприятием. В его состав входят земельные участки, постройки, оборудование, материалы, продукция, права требования к должникам, права на обозначения, обеспечивающие индивидуализацию предприятия, например, товарный знак, другая интеллектуальная собственность, являющаяся исключительным правом. В последующей изложении анализ предприятия как имущественного комплекса проведен в разделах втором и третьем.

2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЙ – КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассмотрение предприятия как субъекта предпринимательской деятельности и объекта гражданских прав позволяет видеть в нем сложное социально-экономическое образование, в котором обеспечивается осуществление производственных процессов, их обслуживание и удовлетворение определенных нужд работников. Решение такого комплекса задач достигается в рамках общей структуры предприятия, включающей наряду с производственными элементами социального назначения – службы питания, медицинские, спортивные, жилищно-коммунальные и подобные учреждения.

Основу имущественного комплекса составляет **производственная структура предприятия**, включающая подразделения, непосредственно производящие продукции, обеспечивающие этот процесс и осуществляющие управление деятельностью предприятия. Под производственной структурой предприятия понимается не только

перечень ее элементов, но и совокупность их технологических и кооперационных связей и отношений. Каждый элемент производственной структуры имеет свою обособленную функцию, совокупность которых обеспечивает достижение целей предприятия, определенных в его учредительных документах. Производственная структура отражает уровень и условия разделения труда на предприятии, формирование трудовых коллективов подразделений, их взаимодействие.

Принципиальное влияние на характер производственной структуры предприятия оказывает сфера хозяйственной деятельности, масштабы производства продукции. Важную роль играет фактор стационарного или подвижного размещения рабочих мест осуществления деятельности. Как известно, продукция предприятия может быть представлена товарами, работами или услугами, что во многом определяет решение по организационной структуре предприятия. Производство товара, представляющего собой материальное изделие, осуществляется обычно в фабрично-заводских цеховых условиях на базе стационарных рабочих мест. Как правило, между производителем и потребителем нет заблаговременно установленных связей. Выполнение работ также сопровождается созданием материальных изделий либо приданием существующим изделиям дополнительных свойств и качеств. При этом работа выполняется на основе договора с определенным заказчиком. Выполнение работ возможно в стационарных условиях, например, в мастерских, ателье и т.п., либо на территории, где создаваемое изделие в последующем используется, по месту, указанному заказчиком. Оказание услуг не сопровождается созданием материального изделия, а выражается в формировании определенных удобств для конкретного заказчика, обеспечением ему соответствующих комфортных условий. Услуги могут оказываться в стационарных условиях, например, медицинские, спортивно-оздоровительные, образовательные, консультационные, но во многих странах и вне стационарных условий, например, выездная торговля, организация туристических поездок, транспортные услуги.

Наиболее типичным примером для экономики является промышленное предприятие, обеспечивающее наполнение рынка товарами, без чего удовлетворение жизненных потребностей людей невозможно. Значительную специфику имеют предприятия в сфере торговли, бытового обслуживания населения, кредитно-финансового обслуживания хозяйственной деятельности.

В общем случае деятельность промышленного предприятия выражена в сочетании **основного** и **вспомогательного производства**, основных, вспомогательных и обслуживающих процессов. При таком составе процессов структура их, выражаемая в пропорциях, определяется конкретными условиями деятельности предприятия.

Основными считаются процессы, в результате которых создается продукция, предназначенная для реализации. Предметы труда по завершении основных процессов преобразуются в конечный продукт производственной деятельности, готовый для представления на рынке. Состав основных процессов определяется уровнем сложности создаваемой продукции. Содержание основных процессов определяет массу добавленной стоимости – прирост стоимости, создаваемого в процессе производства рыночной продукции.

Наряду с выпуском основной продукции предприятия возможно и **побочное производство**, обеспечивающее рациональное использование отходов основной деятельности и переработку их в рыночный продукт.

Вспомогательные процессы имеют целью обеспечить условия для благоприятного протекания основных процессов. Примерами вспомогательных процессов могут быть ремонт оборудования, производство энергоресурсов, обеспечение водоподачи для технологических нужд и водоотведения. Имущественные ценности, создаваемые в ходе осуществления вспомогательных процессов, предназначены для внутреннего использования на предприятии, а не для представления на рынке в качестве товара.

Обслуживающие процессы осуществляются для обеспечения нормального протекания как основных, так и вспомогательных процессов. Они представлены транспортировкой и складированием расходуемых в производстве элементов и готовой продукции, включая обеспечение всем необходимым каждого рабочего места на предприятии, планово-предупредительными осмотрами технических средств, контролем состояния средств техники безопасности и т.п.

Основной единицей производственной структуры предприятия считается *цех*, а в некоторых видах деятельности, например, в строительстве, сельскохозяйственном производстве, бытовом обслуживании населения, *участок*. В структуре цехов и участков формируются *рабочие места*, под которыми понимаются производственные площадки приложения труда одного работника или звена, бригады, выполняющих некоторый состав производственных операций, направленных на создание продукции и обеспечение условий такого создания. Число участников трудового процесса на рабочих местах должно быть установлено таким образом, чтобы была обеспечена полная загрузка исполнителей в интересах высокой эффективности производства.

Опыт хозяйственной деятельности в решении разных производственных задач показывает целесообразность использования трех типов производственных структур – предметного, технологического и смешанного (предметно-технологического). Данные названия определяют суть типов.

Предметная структура предусматривает выделение в качестве классификационного признака предмет производства, т.е. то изделие (или группу изделий), создание которого является задачей подразделения предприятия. Считается целесообразным, чтобы в цехе выполнялся замкнутый цикл работ по изготовлению изделий с достаточным для этого комплексом процессов.

Важными достоинствами предметной структуры являются:

- сокращение (или избежание) межцехового транспорта в связи с перемещением деталей в рамках территории цеха;
- повышение производительности труда на основе использования высокопроизводительного специализированного оборудования;
- сокращение продолжительности производственного цикла, охватывающего совокупность операций по изготовлению изделия.

Некоторым недостатком предметной структуры следует считать потребность переналадки производства при изменении номенклатуры выпуска изделий.

Предметная структура определенно представлена в кондитерском производстве, на часовых заводах и обувных фабриках. Иногда этот признак четко обозначен в названии предприятия, например, завод карданных валов, дрожжевой завод.

Технологическая структура характеризуется принципом однородности выполняемых операций, когда допускается достаточно широкая номенклатура изделий, создание которых обусловлено использованием одинаковой технологии. Примерами могут быть бетоно-растворные узлы на строительном производстве, сварочные цехи на заводах, предприятия бытового обслуживания населения – часовые и сапожные мастерские, типографское производство.

К достоинствам технологической структуры следует отнести возможность устойчивой загрузки оборудования, использование труда работников с высокой профессиональной подготовкой, возможность маневрирования при расстановке работников. Слабыми местами технологической структуры являются усложнения транспортировки деталей и изделий во встречных перевозках предметов труда, возрастание затрат времени на частую переналадку оборудования, усложнение учетных операций.

Предметно-технологическая структура предприятия основана на ориентации разных цехов как по предметному, так и по технологическому принципу организации производственной деятельности. Наиболее типичными примерами могут быть мебельное производство, завод железобетонных изделий, станкостроительные заводы. Использование смешанного типа производственной структуры вполне вероятно и в процессе развития того или иного предприятия. Достоинством типа является возможность использования положительных черт предметного и технологического типов производственных структур.

Еще одной важной классификационной категорией в деятельности предприятий считается тип организации производства. Основой такой классификации является широта номенклатуры, регулярность и стабильность объемов выпуска продукции, типовые параметры применяемого оборудования, уровень требуемой классификации работников. Естественна связь такой классификации с рыночными потребностями в производимой продукции.

Принято различать в числе типов организации производства массовое, серийное и единичное. Обращение предприятия к тому или иному типу организации производства характером рыночного спроса.

Массовое производство сопровождается определенным ограничением номенклатуры продукции, длительностью периода выпуска продукции с однотипными параметрами в силу большого объема производства. В этом случае возможна узкая специализация рабочих мест и использование специализированного высокопроизводительного оборудования. Возможна высокая степень механизации и автоматизации производственных процессов вплоть до организации заводов-автоматов при практически безлюдной технологии.

Требования к специальной подготовке рабочих могут быть достаточно ограничены в силу сокращения объемов задач, решаемых на отдельных рабочих местах. При неизменной номенклатуре изготавливаемой продукции достигается снижение себестоимости. Основным условием массового производства является высокий уровень ее стандартизации, выражающийся в определенных и неизменных требованиях к физическим и размерным параметрам продукции. При массовом производстве наиболее вероятно предметная производственная структура. Наиболее ярким примером такого типа организации производства могут служить хлебозаводы, часовые заводы, парфюмерные фабрики.

Серийное производство характеризуется непрерывным выпуском продукции большими партиями в течение достаточно продолжительных отрезков времени. Номенклатура продукции определенно ограничена. Обычным считается возобновление производства какого-либо товара, возможно и с внесением изменений в характер продукции путем ее модернизации, перехода к новым моделям.

Серийное производство может быть вызвано необходимостью комплектации изделий при их использовании в совокупности, что обычно для изготовления различных строительных конструкций (железобетонных, металлических, деревянных) в интересах осуществления строительства комплексов зданий и сооружений. Серийное производство возможно также при сезонных условиях потребления продукции.

При осуществлении серийного производства вероятно использование специального и специализированного оборудования,

типового технологического оснащения. Потребность в рабочих кадрах связана как правило с их средней квалификацией. Серийный выпуск продукции во многих случаях осуществляется в сочетании предметной и технологической структур предприятия.

Единое производство осуществляется при необходимости индивидуализации продукции, придания каждому изделию или весьма небольшой их группе оригинальных свойств. Такой характер деятельности требует высокого мастерства исполнителей и использования универсального оборудования. Существенную роль играет в этом случае технологическая структура производства.

Основные характеристики типов организации производства отражены в таблице 2.1.

Таблица 2.1.

Характеристика типов организации производства

Параметр \ Тип	Массовое	Серийное	Единое
Номенклатура продукции	Весьма ограничена	Узкая	Неограниченная
Однотипность продукции	Постоянная	Периодически повторяется	Исключена
Квалификация рабочих	Невысокая	Средняя	Высокая
Преимущественная технологическая структура	Предметная	Предметная и технологическая	Технологическая
Характер оборудования	Специальное	Специальное и универсальное	Универсальное

В дополнение к изложенному следует отметить, что при массовом и серийном типах организации производства целесообразным становится метод поточного производства. Сущность метода состоит в том, что сложный производственный процесс разделяется на ряд составляющих его частных процессов, для которых предусматривается четко установленная последовательность. Каждый частный процесс поручается специализированному подразделению. Весь объем работ разделяется на участки. В результате одновременно на разных участках действуют разные специализированные подразделения, время работы которых строго увязано.

Для поточной организации производственных процессов характерны два варианта осуществления:

- создаваемое изделие в процессе производства работ

неподвижно, а рабочие места исполнителей перемещаются по отношению к нему;

– рабочие места исполнителей неподвижны, а создаваемые изделия перемещаются по отношению к ним.

Первая ситуация воплощается в строительном производстве, когда при возведении зданий или сооружений на определенном участке работ действуют последовательно строительные и монтажные бригады, выполняя предусмотренные проектом комплексы работ. Аналогичным образом создаются многие сложные технические объекты в судостроении, самолетостроении. Еще примером может служить сельскохозяйственное производство, лесотехническое хозяйство.

Вторая ситуация имеет место в промышленном производстве на конвейере, когда специальное техническое транспортное устройство перемещает изделия вдоль ряда специализированных рабочих мест, как например в автомобилестроении.

Простейший случай графика поточной организации, когда продолжительность работы всех частных потоков на всех участках работ одинакова, представлен на рис. 2.2. Такой поток носит название ритмичного. Более сложными считаются неритмичные потоки, когда возможны одинаковые или разные изменения продолжительности работ разных бригад на разных участках.

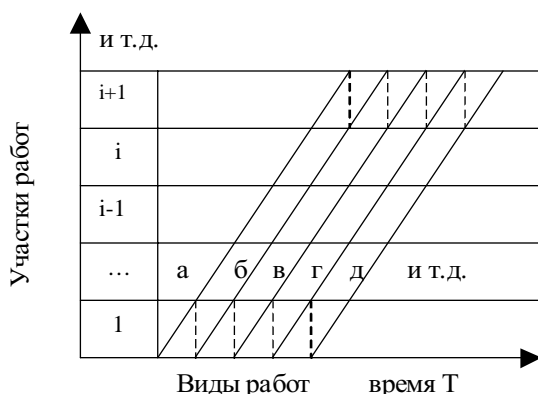


Рис. 2.2. Ритмичный поток на участках работ 1, ..., i-1, i, i+1, ... при выполнении работ а, б, в, г, д, и т.д.

Если производственная структура предприятия создается для выполнения комплекса процессов в интересах получения конечной продукции, то **организационная структура предприятия** имеет целью достичь установления отношений подчинения (субординации) и согласования (координации, достижения единого мнения) в

деятельности всей совокупности органов, имеющих задачу управлять производственными процессами, организовывать выпуск продукции. Организационная структура предприятия отражает состав и соотношение уровней управления деятельностью предприятия в интересах эффективного достижения целей. Слаженность действий совокупности элементов производственной структуры достигается в результате организованного руководства. Задача органов управления состоит в обеспечении выполнения плановых установок, обязательств предприятия по договорам при наиболее эффективном использовании имеющихся ресурсов. Организационная структура предприятия должна быть адекватна производственной структуре и построена для обеспечения режима оптимального функционирования по признакам своевременности действий и полноты их объема.

Реальные обстоятельства хозяйственной деятельности предприятия определяют степень сложности системы управления.

В практике многих стран выработаны принципиальные подходы к реализации методов управления. Обнаруживается несколько таких вариантов организации управления в зависимости от объекта управления:

- по продукту, когда создаются специальные органы, ответственные за планирование, производство и сбыт определенной продукции;
- по процессу, когда управление организуется по стадиям производственного процесса по мере его развития;
- по функциям, когда в хозяйственном процессе вычленяют функции как некоторый круг обязанностей по достижению объективных постоянно обусловленных целей с поручением их специализированным руководителям.

В кратком анализе можно установить, что организация управления по продукту предпочтительна, если предприятие придерживается в товарной политике линии на диверсификацию в условиях жесткой конкуренции производителей. В этом случае необходимы четкие действия в отношении каждого из направлений выхода на рынок. Организация управления по процессу предпочтительна, если конечная продукция имеет сложный характер, и на каждом этапе ее создания привлекаются новые ресурсы для решения очередных возникающих задач. Организации управления по функциям свойственна деятельность с устойчивым составом решаемых задач и привлекаемых ресурсов, отличающихся разнообразием.

Независимо от масштабов деятельности, сферы хозяйствования и продолжительности производственного цикла система управления должна обеспечить эффективное достижение результата как в относительно детерминированных условиях, при устойчивости состояния внешней и внутренней среды предприятия, так и в условиях существенных и неожиданных изменений среды. Это тем более важно, что действительное развитие экономики характеризуется нарастающей

степенью динамичности изменений, проявляющихся в факторах технического, социально-экономического и природного характера.

Организационная структура предприятия формируется с учетом масштабов деятельности, перспектив развития предприятия, видов производимой продукции, ее стоимости, участия предприятия во внешнеэкономических отношениях. Основными типами организационной структуры предприятия считаются линейный, линейно-штабной, функциональный, линейно-функциональный и матричный. Отличия их состоят в количестве и видах элементов управления, их полномочиях, в характере связей субъектов и объектов управления.

Линейный тип управления выражается в прямых непосредственных связях субъектов по ступеням от высшего уровня к низшему. При этом четко определены рамки подчинения на основе единоличного управления в полном объеме прав и ответственности на каждом уровне. Такой тип управления (рис. 2.3) обеспечивает высокую степень оперативности в результате личных контактов в смежных уровнях. Определенным недостатком признается требование достаточной универсализации руководителя для работы со значительным объемом информации при принятии управленческих решений, что ограничивает состав подчиненных звеньев. Подобная схема применяется на низовых ступенях управления.

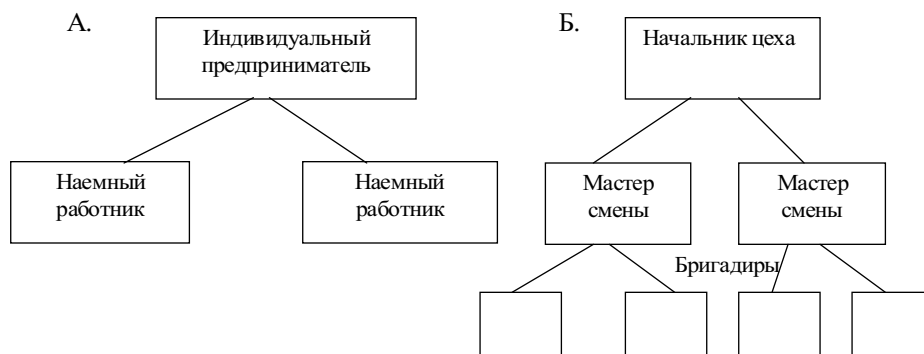


Рис. 2.3. Структура линейного типа управления (варианты)

Повышение возможностей руководителя при отношениях такого рода достигается в *линейно-штабном типе управления*, когда сохраняется единоначалие и единоподчинение, но выработка управленческих решений осуществляется с участием специалистов, объединенных в штаб при руководителе. Работники штаба обеспечивают сбор информации, обработку, анализ, подготовку проектов решений и распоряжений. Распоряжения, подписанные руководителем, поступают

на уровне исполнения от имени руководителя (рис. 2.4). Такая схема наиболее целесообразна на предприятиях среднего и малого бизнеса.

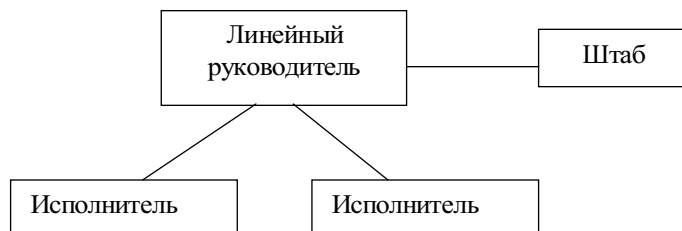


Рис. 2.4. Структура линейно-штабного типа управления.

Функциональный тип управления состоит в осуществлении воздействия руководителя предприятия на производственные подразделения через группу подчиненных ему функциональных руководителей. Функциональный руководитель имеет полномочия распоряжаться в рамках определенной функции. Примерами могут служить на предприятии главный механик, главный энергетик. При этом достигается существенное снижение нагрузки на руководителя предприятия (рис. 2.5).

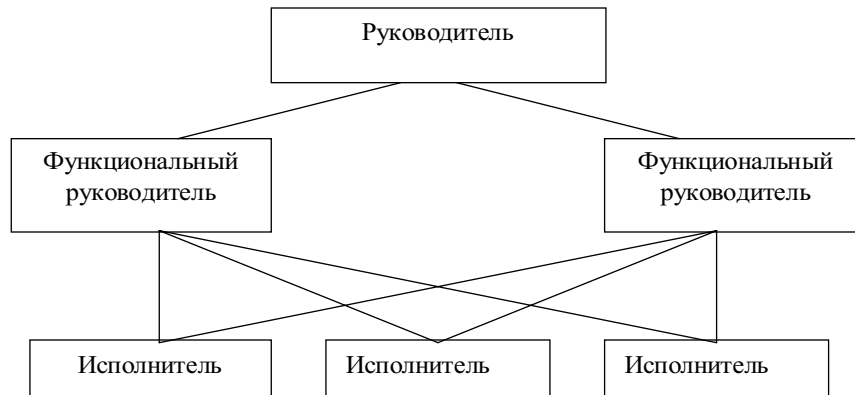


Рис. 2.5. Структура функционального типа управления

Линейно-функциональный тип управления является более распространенным в сравнении с функциональным и отличается тем, что руководитель сохраняет за собой непосредственное руководство некоторыми направлениями деятельности. Одновременно, он осуществляет при необходимости и прямое руководство

направлениями, порученными функциональным заместителям. Достоинством обеих функциональных схем организации управления является возможность оперативного принятия решений квалифицированными специалистами.

Перечисленные четыре типа управления основаны на организации связей одного направления, назовем его вертикальным, при решении профессиональных задач. Существенное отличие имеет *матричная структура*, в которой сочетаются вертикальное управленческое воздействие на основе специализации и горизонтальное воздействие, обеспечивающее продуктовый результат деятельности (рис. 2.6.).

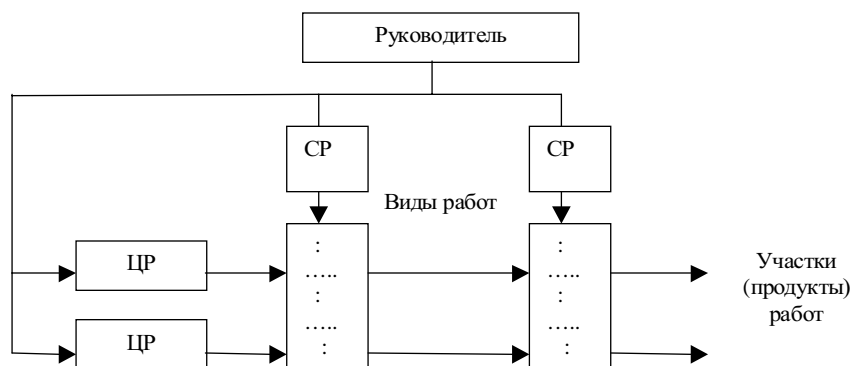


Рис. 2.6. Матричная структура управления

СР – специализированный руководитель
ЦР – целевой руководитель

Каждый специализированный руководитель действует в интересах выполнения определенного вида работ на ряде участков (продуктов) работ. Задачами целевых руководителей является координация деятельности специализированных подразделений в интересах создания определенных продуктов. Приведем примеры. На заводе сельскохозяйственной техники в качестве целевых руководителей действуют конструкторы, обеспечивающие выпуск различных типов машин и навесного оборудования. В проектной организации в роли целевых руководителей выступают главные инженеры проектов. В туристической фирме целевой руководитель обеспечивает организацию деятельности по определенному маршруту или региону.

Многообразная практика предпринимательской деятельности, осуществляемой в широком диапазоне масштабов, вызывает целесообразность сочетания и комбинирования типовых структур управления. Предполагается, что линейный тип может быть широко использован в сфере услуг, производственном и торговом

предпринимательстве на низких уровнях управления в относительно несложных условиях хозяйствования. Линейно-штабной, функциональный и линейно-функциональный типы управления предпочтительны в средних масштабах предпринимательства в любых практически сферах деятельности. Матричный тип, равно как и линейно-функциональный, целесообразны в условиях многофакторного производства, при выпуске сложной продукции и использования большого состава ресурсов. Матричный тип управления особенно важен при решении сложных нетиповых задач, когда жестко установленные сроки их выполнения требуют управления по предметному признаку.

3. ФИНАНСОВАЯ И МАТЕРИАЛЬНАЯ БАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сущность предпринимательской деятельности состоит в использовании имущества для создания продукции, реализация которой другому лицу обеспечивает получение прибыли, т.е. приращение имущества. Всякое имущество поддается измерению его количества. Экономические отношения субъектов требуют измерения имущества в категориях стоимостной оценки. Стоимостная оценка обеспечивает установление цены, по которой в условиях акта купли-продажи при проведении коммерческой сделки имущество могло бы перейти в собственность от одного лица к другому.

Финансовая база предприятия выражает его имущественный потенциал во всех формах его существования, выраженный в денежном исчислении. Оценка базы позволяет наблюдать состояние предприятия в разные периоды и в сравнении с другими предприятиями.

Финансы предприятия выражаются в его денежных отношениях с контрагентами. Они состоят в привлечении денежных средств, их определенном формировании и эффективном использовании. На основе использования финансовых средств осуществляются все элементы хозяйственной деятельности – снабжения необходимыми ресурсами, производства продукции в результате использования ресурсов, сбыта готовой продукции. Можно отметить, что снабжение и производство вызывают расходование денежных средств, а сбыт сопровождается их поступлением. При этом компенсация расходов позволяет приступить к очередному производственно-хозяйственному циклу деятельности.

Финансы позволяют обеспечить согласованную деятельность всех подразделений предприятия, обслужить воспроизводственный процесс во всех его компонентах с побуждением к эффективной деятельности. В этом состоит распределительная функция финансов. При этом финансы позволяют оценить достигнутые результаты с точки зрения уровня их оптимальности. В этом состоит их контрольная функция, связанная с постоянным наблюдением за протеканием

производственных процессов и оперативным воздействием на их ход.

В финансовых отношениях предприятия следует выделить две категории – внутренние и внешние. *Внутренние финансовые отношения* проявляются между учредителями предприятия, лицами, ставшими его участниками после акта учреждения, и у предприятия с этими субъектами. Сущность отношений состоит в привлечении средств участников для обеспечения деятельности предприятия и распределении прибыли. Наряду с этим возникают отношения предприятия с наемными работниками.

Внешние финансовые отношения многообразны. Их можно группировать на отношения:

- с партнерами в коммерческих сделках – поставщиками и потребителями. При этом в условиях производственного потребления возможны взаимные обязательства сторон вплоть до договоренности о санкциях, а при непроизводственном потреблении обязательство покупателя ограничивается необходимостью расчетов за продукцию;

- с государственными органами по поводу уплаты налогов, сборов, пошлин, участия в формировании внебюджетных фондов, но также и в части получения субсидий, льготных условий деятельности;

- с кредитными учреждениями в случаях обращения за кредитами;

- с банками по вопросам расчетно-кассового обслуживания операций по взаиморасчетам с партнерами, а для торговых, зрелищных и т.п. предприятий при инкассировании выручки от осуществляемой деятельности;

- со страховыми организациями;

- с предприятиями при приобретении или продаже друг другу эмитированных ими ценных бумаг и при распределении прибыли по результатам совместной деятельности;

- с органами ассоциаций и союзов при вхождении в их состав и пребывании в нем.

Вступление предприятия в финансовые отношения базируется на неуклонном соизмерении затрат на осуществление деятельности и полученных результатов. Оптимальное использование финансовых ресурсов предприятия позволяет расширять производство, осуществлять нововведения, удовлетворять коллективные и личные потребности работников, обеспечивать требования налогового законодательства.

Совокупность денежных доходов и поступлений предприятия определяют как его финансовые ресурсы. По признаку источников их образования различают собственные и привлеченные средства. Процесс формирования финансовых ресурсов представлен на рис. 3.1.

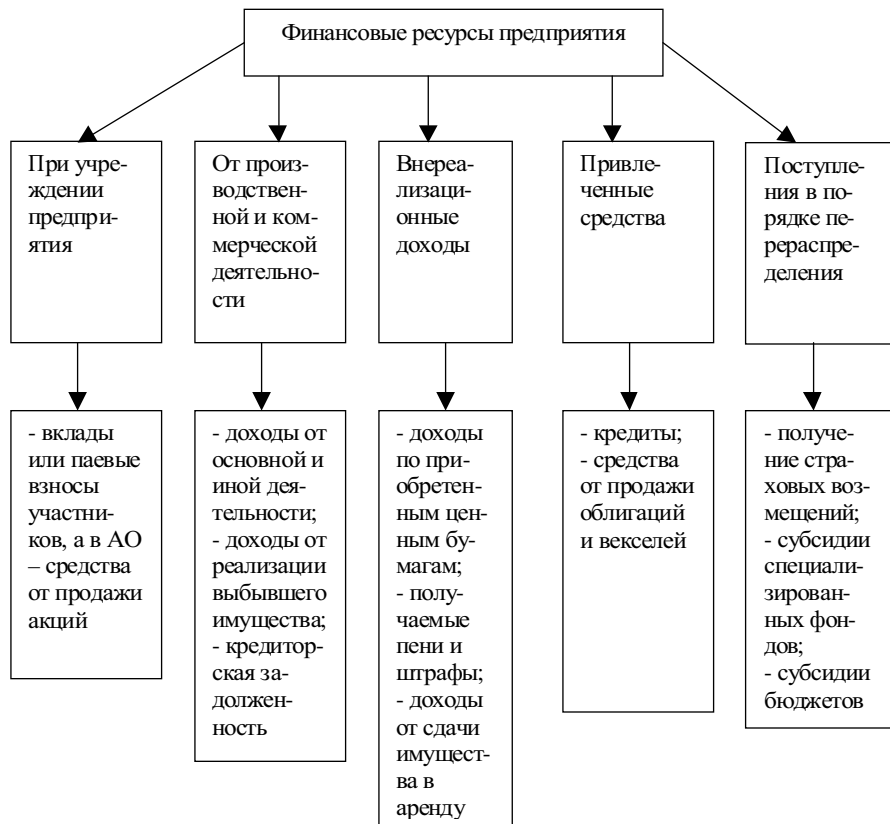


Рис. 3.1. Источники формирования финансовых ресурсов предприятия

Финансовые ресурсы предприятия первично формируются в процессе его учреждения. В хозяйственных товариществах образуется **складочный капитал**, в хозяйственных обществах – **уставный капитал**, в производственных кооперативах – **паевой фонд**, в унитарных предприятиях – **уставный фонд**. При этом размер складочного капитала и паевого фонда законодательством не регламентирован, в то время как уставный капитал и уставный фонд должен быть не менее величины, установленной законодательными актами. В настоящее время эта зависимость установлена в соотношении с размером минимальной месячной оплаты труда.

Размер уставного капитала хозяйственного общества, определенный уставом в процессе деятельности может уменьшаться

или увеличиваться в предусмотренных законодательством случаях. При этом уменьшение возможно с соблюдением, установленного минимального размера.

Наряду со средствами, формируемыми в соответствии с учредительными документами юридического лица, основными источниками развития финансовых ресурсов предприятия являются доходы от производственной и коммерческой деятельности, внереализационные доходы и привлеченные средства. Определенную роль могут играть средства, поступающие в порядке перераспределения.

Средства от производственной и коммерческой деятельности представлены **выручкой предприятия**. Различают выручку от продажи **продукции** и от **реализации имущества**, например, износившегося оборудования, отходов производства.

Внереализационные операции не связаны с реализацией продукции и имущества. К внереализационным доходам относятся поступления от долевого участия в деятельности других предприятия в результате приобретения эмитируемых ими ценных бумаг, получение арендной платы от арендаторов имущества предприятия. К этой группе доходов относится полученная сумма штрафов и пени за вычетом аналогичных выплат в пользу других субъектов.

Перечисленные виды доходов относятся к собственным средствам предприятия. К ним условно причисляют кредиторскую задолженность, которая в силу разрыва во времени между моментами начисления и платежа находится в обороте предприятия, а значит и равноценна его ресурсам. К кредиторской задолженности относят обязательства перед поставщиками и покупателями, авансировавшими предприятию свое имущество при купле-продаже в кредит, обязательства предприятия по оплате труда работников, по социальному страхованию и обеспечению.

Кредиты, полученные на разные сроки, без сомнения, целесообразны в условиях ограниченности собственных денежных средств, поскольку способствуют повышению деловой активности предприятия. При этом долгосрочные кредиты приравнивают к собственным средствам предприятия. Кредитом являются и средства, получаемые путем размещения облигаций или векселей, определенных долговые обязательства предприятия.

Поступления средств в порядке перераспределения возможны в определенных ситуациях. Основным их каналом являются страховые возмещения, поскольку страхование становится все более обычным спутником предпринимательства, особенно во внешнеэкономической деятельности. Создание специализированных фондов характерно для экономики, находящейся в стадии устойчивого развития. В настоящее время законодательство России предусматривает поддержку малого предпринимательства, однако практика таких отношений весьма ограничена, а средства бюджета в федеральный фонд такого назначения практически не поступают.

Основная доля затрат предприятия непосредственно определяется его производственной и коммерческой деятельностью. Ряд видов затрат сопровождают хозяйственную деятельность и имеют сопутствующий характер. Это могут быть, например, выплаты процентов за полученные кредиты, выплаты доходов обладателям ценных бумаг, эмитированных предприятием, затраты на представительские нужды.

Определенная часть расходов предприятия может обеспечивать решение социальных задач. Их косвенное влияние на успехи деятельности предприятия не вызывают сомнения. Примерами могут служить оказание материальной помощи работникам, осуществление благотворительных акций, содержание объектов культурно-бытового назначения.

В интересах достижения целей своей деятельности предприятие должно руководствоваться рядом принципов ведения финансов:

- самостоятельность в принятии решений и их реализации;
- нацеленность на наибольшую эффективность результата;
- выполнение обязательств перед бюджетами государства и муниципальных органов;
- ответственность за результаты деятельности;
- обеспечение самофинансирования при реализации планов развития предприятия;
- осуществление действенного контроля за состоянием финансов.

Успех финансовой деятельности предприятия достигается в результате организации планирования – *перспективного, текущего, оперативного*. Главной задачей планирования является увязка расходования средств с источниками их поступления по времени.

Документом, содержащим сведения о финансовом состоянии предприятия, является *бухгалтерский баланс*, который составляется в ходе деятельности предприятия с определенной периодичностью по календарным периодам – год, квартал, месяц. Данные бухгалтерского баланса служат необходимой информацией для осуществления руководства деятельностью предприятия, для осуществления контроля со стороны заинтересованных лиц и для кредиторов при принятии решения о предоставлении предприятию кредитов.

Основная часть денежных средств предприятия находится на расчетных счетах в банках, поскольку российское законодательство предусматривает обязательность платежей по хозяйственным операциям в безналичном обороте путем списания средств с расчетного счета в банке, обслуживающем плательщика, и перечисления их на соответствующий расчетный счет в банке, обслуживающем получателя. Определенная и достаточно ограниченная часть денежных средств с необходимостью находится в кассе предприятия. Эти средства используются для периодической выплаты заработной платы, удовлетворения хозяйственных нужд, направления сотрудников в командировку.

Учитывая вероятность развития инфляционных процессов, предприятие должно избегать значительных накоплений капитала в денежной форме. Более целесообразным может оказаться помещение капитала в иные виды активов, которые с большей вероятностью могут принести доход.

Наряду со стоимостными характеристиками имущества предприятия, выраженными в денежной форме, необходим анализ имущества в вещной его структуре. Имущество может быть представлено деньгами, ценными бумагами, материальными объектами, имущественными правами. Обязательным условием считается возможность денежной оценки.

Важной основой классификации имущества является разделение его на *недвижимое* и *движимое*. Недвижимым считается имущество, имеющее непосредственную связь с землей, прикрепленное к ней, и участок земли, на котором размещено предприятие. К движимому относится имущество, которое не может быть признано недвижимым. Важность такого разделения определяется системой налогообложения.

Коммерческие организации, кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий, являются собственниками того имущества, которое передано им учредителями при создании юридического лица и приобретено в процессе деятельности. Учредители этих организаций уступают право собственности на внесенное ими имущество, но в силу имущественных связей с создаваемым юридическим лицом имеют в отношении него гражданское обязательственные права. У юридического лица возникают определенные обязательства перед своими учредителями (участниками). Унитарные предприятия обладают переданным им имуществом на праве хозяйственного ведения и не могут распоряжаться недвижимым имуществом без согласия учредившего их собственника.

Во всех случаях имущество предприятия является обособленным. Оно функционирует отдельно от имущества других субъектов, отграничено от него. Это обстоятельство обеспечивает самостоятельность деятельности предприятия, несение им ответственности за результаты использования имущества.

Кроме имущества, созданного путем внесения вкладов участниками коммерческих организаций и произведенного в процессе деятельности, классифицируемого как *собственное*, предприятие может использовать еще и *заемное* имущество. Оно приобретает предприятием на возвратной основе у иных субъектов и временно находится в хозяйственном обороте предприятия в его интересах.

Очень существенно установление порядка участия имущества в процессе создания продукции. Вся совокупность привлекаемого для осуществления деятельности имущества разделяется на внеоборотные и оборотные активы. В основе различия лежит характер использования активов в производстве продукции.

Внеоборотные активы, состав которых показан на рис. 3.2., в ходе хозяйственной деятельности предприятия сохраняют свою материально-вещественную форму в длительном периоде. Законодательство предусматривает его продолжительность более одного года, что позволяет условно связать это с названием группы активов, оборот которых происходит медленно и как бы зримо не наблюдается.

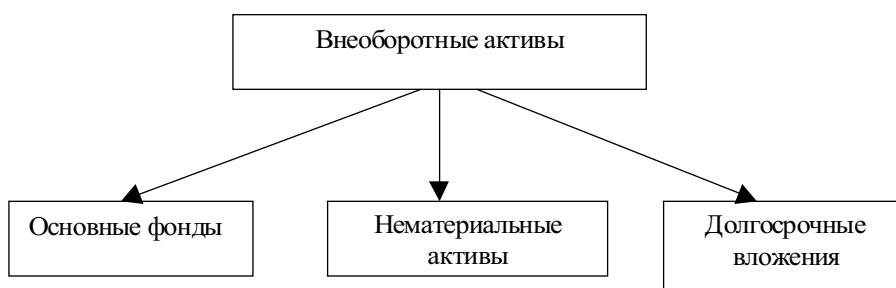


Рис. 3.2. Состав внеоборотных активов

Основные фонды предприятия представлены средствами труда. Они участвуют в ряде последовательных циклов производственного процесса, стоимость их постепенно по частям переходит на стоимость продукции. Отметим, что под производственным циклом понимают определенный завершённый перечень операций по изготовлению изделий, выполнению работы, оказанию услуги.

Нематериальные активы являются ресурсами хозяйственной деятельности, не имеющими вещественной формы и представленными различными правами на интеллектуальную собственность – патенты, товарные знаки, знаки обслуживания, авторские права, права пользования природными ресурсами. Они также используются длительное время.

Долгосрочные вложения реализуются в двух направлениях:

- капитальные вложения на создание зданий и сооружений, приобретение оборудования, инструмента, приспособлений и выполнение соответствующего комплекса строительно-материальных работ;
- финансовые вложения в ценные бумаги коммерческих организаций, государственных или муниципальных органов, предоставление денежных займов иным субъектам.

По отношению к воспроизводственному процессу различают основные производственные и основные непроизводственные фонды. **Основными производственными фондами** являются средства труда, используемые прямым образом в производстве или реализации

продукции. Это относится к промышленным и коммерческим предприятиям. *Основные непроизводственные фонды* обеспечивают обслуживание работников предприятия и представлены жилыми зданиями, объектами культурно-бытового, медицинского, спортивного назначения. Их стоимость исчезает постепенно в процессе износа, но на стоимость продукции не переносится. Для их воспроизводства используются средства национального дохода, отчисляемые из прибыли предприятий.

Основные производственные фонды различны в зависимости от области функционирования предприятия – промышленность, транспорт, сельское хозяйство, строительство и т.д. В народном хозяйстве принята типовая классификация, включающая следующие группы:

1. Здания – объекты, в которых осуществляются производственные процессы, размещаются органы и службы предприятия.

2. Сооружения – объекты, обеспечивающие осуществление производственных процессов, например, эстакады, коллекторы, галереи, дороги.

3. Передаточные устройства – различные инженерные сети, обеспечивающие связь источников энергии с рабочими машинами.

4. Машины и оборудование – рабочие и силовые устройства, непосредственно воздействующие на предметы труда или являющиеся источниками энергии, измерительные приборы, лабораторное оборудование, вычислительная техника.

5. Транспортные средства – автомобильные, железнодорожные, водные для внутризаводских и внешних перевозок.

6. Инструменты и приспособления – различные изделия со сроком службы более одного года и стоимостью более пятидесяти минимальных размеров месячной оплаты труда.

7. Производственный и хозяйственный инвентарь – устройства для хранения ценностей, облегчения и удобства труда.

Данный перечень может быть развит и дополнен в условиях разных сфер хозяйственной деятельности с учетом специфики сельского или лесного хозяйства, охоты и рыболовства и т.п.

В составе основных фондов легко обнаружить *активную* их часть, непосредственно определяющую производственный потенциал предприятия в результате прямого участия в производственных процессах. *Пассивная* часть основных фондов имеет целью обеспечивать эффективное использование активных элементов фондов.

Наличие основных производственных фондов на предприятии оценивается в *натуральной и денежной форме*. Каждая оценка обеспечивает решение специфических задач. Учет в натуральной форме позволяет планировать производственный процесс по объемам продукции, по размещению оборудования. Данные учета формируются в результате инвентаризации – периодических проверок наличия и состояния элементов фондов. Оценка в денежной форме позволяет установить степень переноса стоимости фондов на ранее

произведенную продукцию. В практике используется первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость основных фондов.

Первоначальная стоимость, называемая также балансовой, показывает затраты на приобретение, транспортировку и монтаж элемента фондов. Под *восстановительной* стоимостью понимают величину затрат, которые потребовались бы для приобретения такого же элемента фондов в момент оценки с учетом фактических условий их воспроизводства (уровень производительности труда, инфляционные процессы и т.п.). *Остаточная* стоимость определяет ту часть первоначальной стоимости, которая должна быть в будущем перенесена на стоимость продукции.

Используется также понятие *ликвидационной* стоимости основных фондов, определяющей цену продажи или утилизации изношенных фондов, которые подлежат выводу из учета.

В масштабах страны по решению государственных органов может производиться *переоценка основных фондов*. Целью переоценки является установление изменений первоначальной стоимости с учетом изменений экономической обстановки в стране. Результаты переоценки отражаются на величине уставного (складочного) капитала, паевого или уставного фонда.

В процессе использования и нахождения в учете основные фонды физически и морально изнашиваются. **Физический износ** выражается в снашивании элементов, постепенной утрате ими потребительской стоимости в результате производственного использования и влияния естественных сил природы. В зависимости от обстоятельств физический износ может быть неравномерным. Сохранение полезных параметров оборудования достигается различными видами его ремонта – текущего, капитального, планово-предупредительного. **Моральный износ** основных фондов выражается в обесценении их под влиянием технического прогресса. Он обычно наступает раньше физического износа, когда производимая с использованием оборудования продукция становится неконкурентоспособной. В этом случае возникает задача замены устаревших основных фондов до наступления полного физического износа при определении уровня остаточной стоимости.

Средства, необходимые для приобретения новых основных фондов, предприятия накапливают в ходе реализации продукции. Денежные суммы, определяющие потребление основных фондов, зачисляются в специальный фонд, называемый амортизационным. Буквальный перевод этого термина с латинского означает “неумирающий”. Суть в том, что средства, выделенные для создания основных фондов, постоянно сохраняются, меняя форму воплощения из вещественных объектов в деньги и наоборот.

Амортизация состоит в перенесении стоимости основных фондов на стоимость продукции и должна отражать совокупный процесс их физического и морального износа.

Достижение физического износа до наступления морального износа возможно в условиях напряженного использования фондов. Этим обеспечивается ускоренное перенесение стоимости фондов на стоимость продукции и сокращение амортизационного периода.

Величина амортизационных отчислений определяется в соответствии с нормами амортизации, которые выражают годовую долю балансовой стоимости фондов, переносимую на стоимость продукции. *Норма амортизации* исчисляется в процентах и устанавливается официальным порядком. В зависимости от условий и особенностей хозяйственной деятельности к нормам могут быть применены повышающие или понижающие коэффициенты до двукратной величины. Расчет нормы производится по формуле:

$$H_A = \frac{\Phi_{\Pi} - \Phi_A}{\Phi_{\Pi} \cdot T_A} \cdot 100(\%),$$

где Φ_{Π} – первоначальная стоимость основных фондов (руб.);
 Φ_A – ликвидационная стоимость основных фондов (руб.);
 T_A – продолжительность амортизационного периода использования основных фондов (год).

Срок службы машин и оборудования устанавливается обычно не более 10-20 лет. Здания и сооружения эксплуатируются 40-50 лет и более, инвентарь и приспособления – в пределах нескольких лет.

Нормы амортизации должны отражать необходимость своевременного возмещения основных фондов, что особенно важно в условиях возрастающих темпов развития научно-технического прогресса. Используются несколько методов расчета величины амортизационных отчислений. *Метод равномерной амортизации* применяется при стабильности условий эксплуатации основных фондов. Поправочные коэффициенты определяют при этом ускоренную или замедленную амортизацию. *Метод неравномерной амортизации* обеспечивает возможность своевременной замены основных фондов в условиях возможного ускоренного наступления морального износа. Предполагается в первые отрезки срока службы фондов использовать показатели норм в большем размере, а в последующие периоды – в меньшем.

Потребность предприятия в основных производственных фондах определенно зависит от степени эффективности их использования, отражаемой различными показателями. Показатели могут быть частными, относящимися к использованию оборудования на отдельных рабочих местах, в подразделениях предприятия, или интегральными, характеризующими состояние деятельности на предприятии в целом.

Частными являются показатели *экстенсивного и интенсивного использования фондов*. Экстенсивность характеризует преимущественно количественные оценки времени их использования. При этом рассчитываются коэффициенты использования времени (число рабочих дней в году), сменности работы оборудования, величины внутренних простоев. Во всех случаях возрастание продолжительности использования оборудования сопровождается увеличением объемов производства. Показатели интенсивности позволяют судить о степени использования производственной мощности оборудования. В расчетах этих показателей сопоставляются фактически выработанные объемы производства с технически обоснованной нормой выработки. Можно оценить, таким образом, степень загрузки транспортного средства, станочного оборудования, использования производственной площади или площади складов, торговых залов.

Интегральными показателями являются **фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность**. Показатель фондоотдачи ($\Phi_{\text{отд.}}$) позволяет установить объем годовой валовой продукции (B) в стоимостном выражении, приходящийся на один рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов $\Phi_{\text{осн.}} = B : \Phi_{\text{осн.}}$. Фондоемкость является величиной, обратной фондоотдаче. Она позволяет характеризовать долю стоимости основных фондов, приходящуюся на один рубль стоимости выпущенной продукции. Улучшение обоих показателей достигается за счет роста экстенсивности и интенсивности использования производственных фондов.

Фондовооруженность труда показывает уровень обеспечения работников предприятия техническими средствами. В расчете используются среднегодовая стоимость фондов и средняя списочная численность работников или только рабочих.

Вернемся к анализу имущества предприятия в его совокупности и рассмотрим оборотные активы, которые в практике получили название оборотных средств (рис. 3.3.).

Оборотными средствами предприятия признаются финансовые вложения в часть имущества, используемую в одном производственном цикле и переносящую свою стоимость на стоимость продукции сразу и полностью. При этом натурально-вещественная форма имущества изменяется. Оно приобретает новые свойства и качества. Наряду с понятием состава оборотных средств интерес представляет их структура, т.е. количественные соотношения элементов оборотных средств. В отношении оборотных средств используют понятие текущих активов, определяя этим оборачиваемость в ходе производственного процесса, которую удается наблюдать непосредственно, в течение ограниченного времени, не более одного года. Текущие активы можно наблюдать в течение всех фаз процесса хозяйственной деятельности (снабжение, производство, сбыт) в трех последовательных состояниях имущества.

Первое состояние выражено денежной формой и расходом этих средств на приобретение материальных ресурсов. Второе состояние отражает материальные ресурсы, перерабатываемые в ходе производственного процесса в готовую продукцию. Третье состояние представлено реализуемой готовой продукцией и получаемой в результате ее реализации денежной массой.

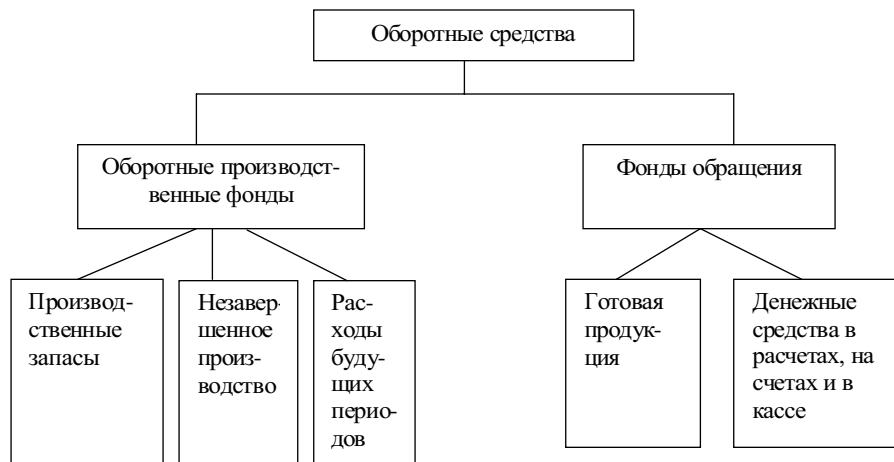


Рис. 3.3. Состав оборотных средств

Оборотные производственные фонды воплощены в предметах труда в разной стадии их продвижения в производственном процессе. К составу оборотных производственных фондов относятся производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов. Производственными запасами являются сырье, материалы, запасные части, топливо, инструменты. При определенных видах деятельности к этому перечню следует добавить семена, удобрения, посадочный материал, корма. Незавершенное производство выражено предметами труда, вступившими в процесс их преобразования в готовую продукцию, но не прошедшими всех предусмотренных процедур и стадий обработки, допускающих приемку их в качестве готовой продукции. К элементам незавершенного производства относятся полуфабрикаты собственного изготовления, т.е. продукция одного подразделения, которая должна поступить в другое подразделение с целью доведения ее до состояния готовой продукции предприятия. Расходы будущих периодов характеризуются затратами на подготовку к выпуску новой продукции, осуществление конструкторских разработок, проведение испытаний, подготовку оборудования к соответствующему использованию. Для этих затрат

свойственно включение в стоимость продукции лишь в последующем, с началом выпуска новой продукции. Перечисленные компоненты оборотных производственных фондов проявляют себя в производственной сфере, именно на их основе обеспечивается получение готовой продукции, которая поступает в сферу обращения, становится объектом обменных операций.

Фонды обращения представлены готовой продукцией и вырученными при ее реализации денежными средствами. Готовая продукция может находиться на складе предприятия в виде запасов или быть отправленной потребителям до осуществления оплаты. Денежные средства представлены суммами на расчетных счетах предприятия в банках, в кассе предприятия и дебиторской задолженностью, по которой сроки погашения не превышают одного года.

Учитывая прямую связь между используемыми предприятием суммами оборотных средств и объемом производимой продукции, необходимо особое внимание уделять ресурсосбережению, в первую очередь, расходованию материальных ресурсов. Важным показателем успеха является снижение материалоемкости продукции, достигаемой применением эффективных технологических и технических решений, повышением квалификации рабочих, качественной организацией транспортировки и хранения ресурсов.

Оборотные средства по условиям их организации и контроля за ними разделяются на нормируемые и ненормируемые. *Нормирование оборотных средств* осуществляется в интересах обеспечения бесперебойной деятельности предприятия, что выражается в установлении необходимых запасов материальных ценностей, готовой продукции, целесообразных остатков незавершенного производства.

Норма оборотных средств выражает расчетную величину запаса материальных ценностей, обеспечивающего регулярность развития производственного процесса. Норма может быть исчислена в натуральных показателях (кг, м, штука) или в днях запаса, когда этот срок обеспечивает гарантированный выпуск продукции без перерывов.

Норматив оборотных средств определяет минимальную сумму стоимости средств, обеспечивающих нормально развиваемую деятельность предприятия. Нормативы рассчитываются по элементам оборотных средств и по предприятию в целом.

$$H_{об.ср.} = H_{пр.з.} + H_{н.п.} + H_{г.п.} + H_{б.п.},$$

где перечисленные выражения соответствуют нормативам производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и расходов будущих периодов. Предприятия устанавливают нормативы самостоятельно.



Расчет нормативов производственных запасов обосновывается необходимостью создания транспортного (пребывание ресурса в пути), технологического (подготовка ресурса к использованию), текущего (бесперебойность производственного процесса) и страхового запаса (нарушения сроков поставки). Расчет нормативов по незавершенному производству тесно связан с продолжительностью производственного цикла. Норматив по готовой продукции определяется необходимостью создания партии продукции, соответствующей условиям контракта поставки и требованиям перевозки грузов по транзитной норме загрузки транспортных средств. Что касается расходов будущих периодов, то норматив основывается не на установленных нормах, а на реальных условиях деятельности предприятия.

Выше было отмечено, что финансовые ресурсы предприятия формируются за счет собственных и заемных источников. Теперь надо учесть, что оборотные средства предприятия разделяются по источникам образования на собственные и заемные. Собственными оборотными средствами обеспечивается устойчивость деятельности предприятия в режиме напряженной работы в обычных обстоятельствах. Заемные оборотные средства, представленные кредитами банков, средствами кредиторской задолженности предприятия, используются в неординарных условиях, когда в определенных обстоятельствах возникает повышенная потребность в средствах в связи с изменениями влияния внешней среды. Обычно нормируемые оборотные средства формируются за счет собственных источников, а ненормируемые – в значительной мере за счет заемных средств.

Для анализа использования оборотных средств основными показателями являются соотношение собственных и заемных оборотных средств, оборачиваемость оборотных средств, оцениваемая коэффициентом оборачиваемости и длительностью оборота, абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств, платежеспособность предприятия и его ликвидность.

По соотношению собственных и заемных оборотных средств устанавливается степень финансовой самостоятельности. Соотношение отражает кредитную политику предприятия и изменяется с течением времени в реальных условиях кредитования.

Оборачиваемость оборотных средств показывает скорость их прохождения в процессе производства и обращения, отражая все стадии трансформации имущества – денежную, производственную, товарную, чем продолжительнее период оборота, тем в большем объеме оборотных средств нуждается предприятие.

Коэффициент оборачиваемости определяет число оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период, как правило, рассчитывается за год по формуле:

$$K_{об.} = B : \Phi_{ср.},$$

где B – выручка от реализации продукции за период, руб.;

$\Phi_{\text{ср.}}$ – средняя (или на определенную дату) величина оборотных средств за период, руб

Возрастание величины этого коэффициента достигается при интенсификации процесса хозяйственной деятельности, что говорит о сокращении потребности в сумме оборотных средств. Это позволяет уменьшить потребность в кредитах, а собственные средства использовать для осуществления дополнительных хозяйственных операций.

Длительность оборота T исчисляется в днях. Для ее расчета продолжительность периода деятельности, например, года или квартала, установленную в днях, делят на коэффициент оборачиваемости.

$$T = D : K_{\text{об.}}$$

Условия деятельности предприятия, когда в результате улучшения использования оборотных средств их требуется меньше при прежних или возрастающих объемах производства, оцениваются как абсолютное высвобождение оборотных средств. Если объемы производства продукции увеличиваются в большей мере, чем растут потребности в оборотных средствах, можно говорить об относительном высвобождении оборотных средств. Обе ситуации являются следствием улучшения экономической деятельности предприятия.

Рассмотрение вопросов о платежеспособности и ликвидности предприятия произведено в седьмом разделе учебника.

4. ТОВАРНАЯ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Гражданский кодекс РФ предусматривает широкие права субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, допуская различные виды деятельности, не запрещенные законом. Ограничения установлены для унитарных предприятий, когда предмет и цели деятельности должны быть определены в уставе, утвержденном уполномоченным на это государственным органом или органом местного самоуправления, и для некоммерческих организаций, которым разрешена предпринимательская деятельность, если это служит достижению целей их создания и соответствует этим целям. Определенные условия законодательно определены и для производственных кооперативов, члены которых объединяют свое совместное трудовое участие для производства, переработки и сбыта промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнения работ, торговли, бытового обслуживания и оказания иных услуг. Такой перечень со всей очевидностью исключает целый ряд видов деятельности, например, кредитную, страховую, биржевую, игорный и развлекательный

бизнес. Из изложенного следует, каким образом может формироваться товарная политика предприятия, определяющая сущность его продукции.

Товарная политика предприятия - это комплексное понятие. Оно объединяет управленческие решения в отношении ассортимента продукции, обеспечивающего рыночный успех, разработки новых видов продукции с запуском их в производство, модификации выпускаемой продукции, исключения из программы производства теряющих спрос товаров, использование товарного знака, знака обслуживания.

Успеху продукции предприятия способствуют такие факторы как соответствие ее потребностям покупателей, цена, убедительные способы доведения до потребителей информации о товаре, благоприятные для них условия передачи продукции. Предприятие может, с одной стороны, активно формировать эти факторы, но с другой стороны, находится под влиянием технических, экономических, социальных, законодательных и иных характеристик внешней среды.

Для обеспечения соответствия продукции интересам потребителей необходимо проведение маркетинговых исследований. Потребности в продукции могут возникать объективно и самостоятельно или пробуждаться в результате получения информации о ней. В последнем случае важную роль играет состав потребительских свойств продукции, формирующих представление покупателя о необходимости покупки.

Важную роль играет доведение информации о продукции до потребителя, пробуждение интереса потребителя. Открытым способом оповещения является реклама, допускающая возможность использования разнообразных средств, включая печать, радио, телевидение, наружные средства и т.п. Усиление рекламного воздействия достигается с помощью символов товарной марки предприятия.

Восприятие продукции приобретателем существенно зависит от организации процесса ее передачи. Необходимы наиболее благоприятные условия для приобретателя, определяемые местом, временем и сопутствующими обстоятельствами. В большей мере это относится к вопросам реализации продукции населению, но существенно и для продукции производственного потребления.

В анализе товарной политики имеет значение вид продукции, которая может быть представлена товаром, работой и услугой. Для товара и работы характерна вещественная форма продукта, материальная сущность создаваемого изделия. При этом **товар** создается для предъявления его любому потенциально возможному покупателю, в то время как **работа** выполняется по заказу определенного субъекта, в силу заключения соглашения, содержащего заранее сформулированные условия сторон. **Услуга** состоит в некоторых действиях исполнителя в интересах определенного лица, не сопровождающихся созданием материального результата. В результате оказания услуг создаются

благоприятные условия жизнедеятельности, удобства, комфорт. К услугам относят торговлю, здравоохранение, консультационную деятельность, организацию образования, туризма, отдыха, коммунальное обслуживание, транспорт, связь и другие сферы предпринимательства. Услуги могут быть оказаны в ходе и по результатам продажи товаров и выполнения работ. Услуги не подлежат накоплению и сохранению в запасе. Они не могут быть отделены от субъекта или технического средства, участвующих в их оказании.

Состав продукции, с которой предприятие выходит на рынок, определяется целями предприятия, его возможностями по использованию ресурсов, перспективой их развития. Состав продукции характеризуется номенклатурой и ассортиментом. *Номенклатура продукции*, иначе говоря, перечень имен, означает состав наименований производимой предприятием продукции. В отношении коммерческой деятельности говорят о товарной номенклатуре, т.е. перечне групп продаваемых товаров. Как экономическая категория номенклатура имеет укрупненный характер дробления. Фабрика стеклянной посуды может выпускать, например, столовую посуду и термосы. Такие виды продукции составляют ассортиментные группы, которые в совокупности определяют номенклатуру продукции. Термин "*ассортимент*" буквально отражает подбор однородной продукции по некоторым сходным показателям. Та же фабрика может выпускать столовую и чайную посуду, что составит групповой ассортимент, сервизы или штучные изделия, что составит видовой ассортимент, сервизы на шесть и двенадцать персон, что составит внутривидовой ассортимент. Аналогичная картина складывается в торговле, когда в обувном магазине продается мужская и женская обувь, в каждой из секций – зимняя, летняя и демисезонная обувь, а в каждом виде обуви – разные фасоны, расцветка и размеры. Такие же суждения относятся к области выполнения работ и оказания услуг. Анализ можно продолжить, если рассмотреть широту и глубину номенклатуры продукции. Под широтой понимают численность ассортиментных групп, а под глубиной – количество вариантов предложения продукции в рамках каждой группы.

Товарная политика предприятия находится под влиянием ряда факторов (ограничений), которые способны вызывать в силу своих изменений как расширение, так и сокращение номенклатуры и ассортимента продукции. Основными внешними факторами является рыночный спрос, возможность привлечения ресурсов и степень конкуренции. Если условно представить состояние номенклатуры и ассортимента продукции предприятия в виде некоторого параллелепипеда в осях координат, обозначенных на рис. 4.1., то на решение задачи оказывают влияние разнохарактерные воздействия. Изучение их относится к проблемам маркетинга.

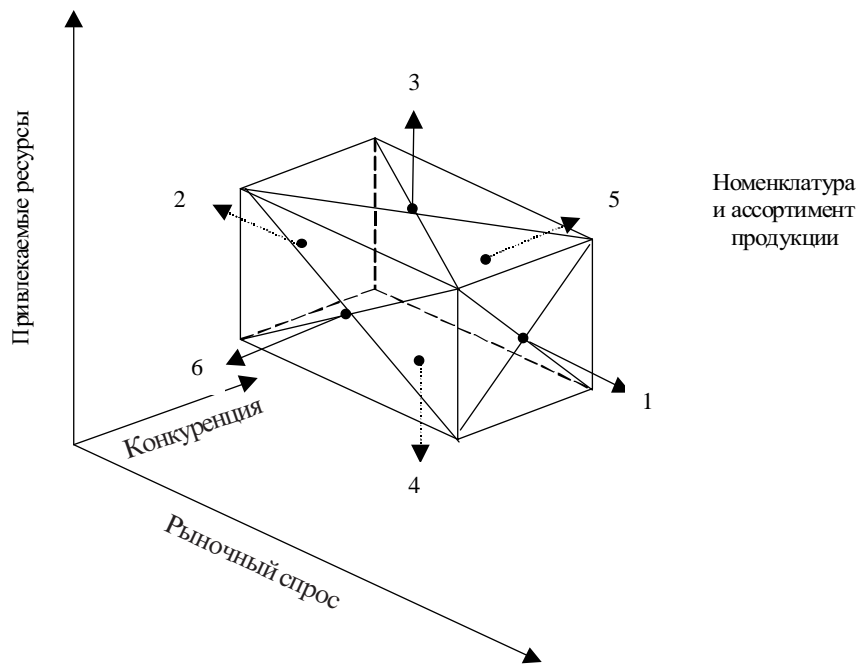


Рис. 4.1. Влияние ограничений на формирование товарной политики предприятия

Стрелки на рис. 4.1. показывают возможные изменения состава номенклатуры и ассортимента продукции: нечетные номера (1, 3, и 5) – в сторону увеличения, четные номера (2, 4, 6) – в сторону сокращения этого состава. Легко предположить, что возрастание спроса, возможностей привлечения ресурсов, усиление конкуренции побуждают предприятие к активной товарной политике, к наступательным действиям. И наоборот, противоположные тенденции изменения факторов влияния сопровождаются обычно снижением активности товарной политики.

Наряду с факторами внешней среды, изображенными на рис. 4.1., формирование товарной политики находится и под влиянием внутренних факторов. В их числе следует назвать уставные цели предприятия, его финансовое состояние, личностные позиции руководителей (вплоть до традиций и пристрастий). Возможно допустить, что поведение предприятия в рассматриваемом вопросе может быть неодинаковым в

отношении разных видов продукции и в разные отрезки времени. При этом обязательно учитывается фаза жизненного цикла продукции, под которым понимают промежуток времени от замысла о выпуске продукции до прекращения ее производства и снятия с продажи. Типичный жизненный цикл продукции представлен на рис. 4.2.

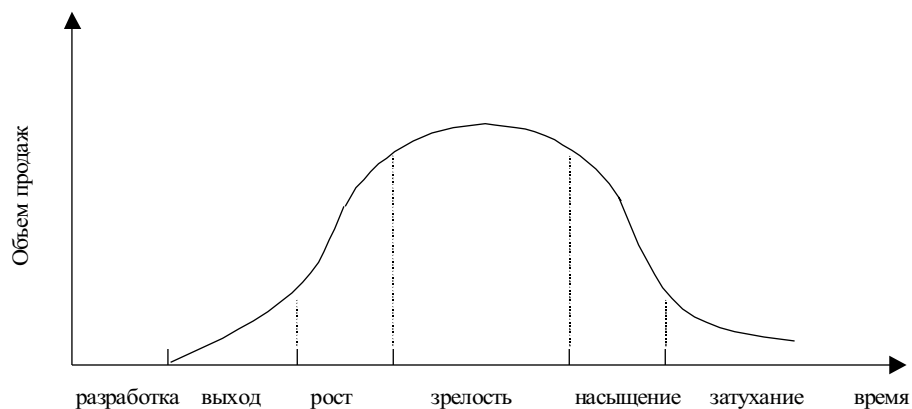


Рис. 4.2. Фазы типичного жизненного цикла продукции

Суждение о жизненном цикле продукции со всей основательностью относится к товарам, работам и услугам. Объективно наблюдаются все его последовательные фазы – разработка продукта, выход его на рынок, возрастание к нему интереса потребителей, массовый спрос, отражающий фазу зрелости, постепенное снижение объема продаж в силу насыщения рынка и, наконец, постепенное затухание интереса потребителей с прекращением производства в силу изменения потребностей. В зависимости их характера продукции продолжительность отдельных фаз может быть существенно различной, равно как и продолжительность всего цикла. Продукция, появление которой на рынке связано с определенным событием, может быть востребована в больших масштабах в течение всего лишь нескольких дней. В то же время предметы жизненной необходимости, продукты питания обращаются длительное время, а потребность в них подвергается незначительным изменениям.

Ключевым вопросом товарной политики предприятия является качество продукции, включающее совокупность ее характеристик и свойств. Если свойство определяет наличие отличительного признака, какой-либо способности продукции, то характеристика состоит в описании отличительных параметров продукции. Качество продукции

выражает, таким образом, ее пригодность для удовлетворения тех или иных общественных потребностей во всем их многообразии.

Существенную роль в обеспечении качества продукции играет *стандартизация*, обеспечивающая установление и применение норм и требований к физическим, химическим и иным параметрам продукции. Цели стандартизации состоят в обеспечении:

- качества продукции в соответствии с достигнутым уровнем знаний, техники и технологии;
- безопасности продукции для человека и окружающей среды;
- экономии всех видов ресурсов;
- взаимозаменяемости продукции, ее технической и информационной совместимости;
- единства измерений.

Организация работ по стандартизации осуществляется Госстандартом России в соответствии с законом РФ “О стандартизации”. Требования нормативных документов по стандартизации распространяются на все стадии хозяйственных процессов – разработка продукции, изготовление, реализация, использование, транспортировка, хранение. К нормативно-технической документации по стандартизации относятся государственные стандарты РФ, стандарты отраслей и предприятий, технические условия, технические описания, рецептура, санитарные и строительные нормы и правила и другие документы. В нормативных документах устанавливаются не только требования к продукции, но также методы контроля для соблюдения этих требований.

В интересах защиты рынка от недоброкачественной продукции предусматривается проведение *сертификации*. Сертификация продукции – это деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям. В общей постановке вопроса сертификацию может проводить своими силами производитель продукции, и это называется самосертификацией, либо третья сторона, не зависящая от производителя, продавца или потребителя, покупателя. Самосертификация в нашей стране не предусматривает какого-либо вида ответственности – юридической, административной, она проводится вне официально установленных правил. Закон Российской Федерации “О сертификации продукции и услуг” предусматривает проведение сертификации третьей стороной в рамках систем сертификации, в которых определенные участники действуют по установленным правилам. При этом сертификация может иметь обязательный и добровольный характер.

Обязательная сертификация осуществляется, когда это предусмотрено законодательными актами РФ. В настоящее время такое требование сформировано в Федеральном законе “О защите прав потребителей”. Установлено, что товар (работа, услуга), на которые стандартами установлены требования по обеспечению безопасности жизни, здоровья потребителя, охраны окружающей среды и

предотвращения причинения вреда имуществу потребителя, подлежит обязательной сертификации. Это относится также к средствам, обеспечивающим безопасность жизни и здоровья потребителя, например, к средствам техники безопасности на производстве, альпинистскому и водолазному снаряжению и т.п. Системы сертификации создаются применительно к различным видам продукции – авиационная техника, химическая продукция, пищевые продукты, товары детского ассортимента, парфюмерно-косметическая продукция.

Создание таких систем является функцией Госстандарта России и иных уполномоченных государственных органов.

Добровольная сертификация проводится в отношении продукции, не подлежащей обязательной сертификации, и по требованиям, на соответствие которым проведение обязательной сертификации законодательно не предусмотрено. Осуществлять добровольную сертификацию может любое юридическое лицо, зарегистрировавшее систему сертификации в Госстандарте России в установленном порядке. Проведение добровольной сертификации повышает рыночные позиции продукции.

Проводимая в системах сертификации проверка качества продукции выполняет роль гарантии, выдаваемой третьей стороной, что продукция с адекватной степенью достоверности соответствует установленным требованиям к ней. Под “адекватной степенью достоверности” понимается, что продукция вполне достоверно соответствует требованиям, хотя абсолютных показателей соответствия, естественно, никто дать не может в силу многофакторности причин, порождающих скрытые дефекты продукции.

Степень контрольных действий при сертификации продукции может быть различна. Это привело к использованию нескольких схем контроля. Наибольшее распространение в мире получила группировка из восьми схем. Различия между ними состоят в количестве испытываемых образцов в сопоставлении с объемом производства, в порядке и месте взятия образцов для испытания, в объекте испытания. По количеству испытаний возможно разовое взятие образцов или еще неоднократно последующее взятие для периодических контрольных испытаний. Возможно и испытание каждого изготовленного изделия, что относится, например, к изделиям из драгоценных металлов. Порядок и место взятия образцов допускает варианты взятия из сферы производства, из сферы торговли или сочетание этих приемов. Что касается объекта испытаний, то наряду с испытанием изготовленной продукции возможно проведение оценки системы обеспечения качества продукции на предприятии, т.е. установление способности предприятия выпускать продукцию установленного уровня качества. Это используется, если продукция принимает разные формы и стандарт не регламентирует требований к конечной продукции, например, в отношении посуды, детских игрушек.

Все виды испытаний продукции базируются на измерениях различных ее параметров. Именно уровень достоверности измерений обеспечивает возможность давать гарантии на качество продукции. Правовые основы в решении этой проблемы установлены в законе РФ “Об обеспечении единства измерений”. В законе отражен порядок регулирования отношений государственных органов управления и юридических и физических лиц по вопросам изготовления, эксплуатации, ремонта и продажи средств измерений. Закон направлен на защиту прав и интересов лиц от отрицательных последствий недостоверных результатов измерений. При этом под единством измерений понимают такое их состояние, при котором результаты выражены в узаконенных единицах измерений, а погрешности измерений не выходят за установленные границы с заданной степенью вероятности.

Метрологические службы государственных органов и юридических лиц осуществляют метрологический контроль и надзор за соблюдением метрологических правил и норм. При этом под контролем понимаются действия, связанные с проверкой конкретных событий и фактов, результатом чего может быть решение разрешительного или запретительного характера. Надзором считаются действия, состоящие в систематической проверке процессов, процедур, результатом чего может быть вывод о степени соответствия процесса или процедуры предъявленным требованиям и предложения о необходимости соответствующего воздействия на процесс.

Дополнительно следует отметить, что государственный метрологический контроль и надзор распространяется на:

- здравоохранение, обеспечение безопасности труда, охрану окружающей среды;
- испытания и контроль качества продукции при определении соответствии ее обязательным требованиям стандартов, в том числе при обязательной сертификации продукции;
- торговые операции и взаимные расчеты между покупателем и продавцом;
- банковские, налоговые, таможенные и почтовые операции.

Если товарная политика предприятия направлена на решение задачи, с чем выходить на рынок, то ценовая политика связана с проблемой получения дохода, обеспечивающего приращение имеющегося и используемого в предпринимательской деятельности имущества. Без достижения такого результата осуществление предпринимательства не имеет смысла. В числе других факторов, определяющих успех в решении задачи, существенную роль играет цена реализации продукции. Процесс формирования цены в конкретных условиях характеризуется как **ценообразование**.

Ценой признается денежное выражение стоимости продукции. Поскольку при расчетах в сделке купли-продажи интересы продавца и

покупателя не совпадают, возникает понятие о ценовой политике предприятия. Она представляет собой совокупность форм и методов достижения целей предприятия, которые могут существенно меняться в зависимости от обстоятельств. Необходимо учитывать задачи выхода на рынок и закрепления на нем, сохранения и приумножения рыночных позиций, участия в конкурентном противостоянии. Действия могут быть наступательного или оборонительного характера, активными или связанными с выжиданием.

Ценовая политика предприятия формируется под влиянием внешних и внутренних факторов. Внешними факторами являются спрос и предложение на продукцию с учетом смежных сегментов рынка, уровень цен, устанавливаемых конкурентами, степень уникальности продукции или ее необходимости широкой массе потребителей. Внутренние факторы представлены затратным механизмом предприятия, его производственной и организационной структурой. Уровень затрат предприятия на производство и реализацию продукции определяющим образом влияет на его возможности формировать диапазон изменения цен.

Спрос и предложение являются важнейшими экономическими категориями товарного хозяйства. Они находятся в тесном взаимодействии, проявляющемся через цены, что отражено на рис. 4.3.

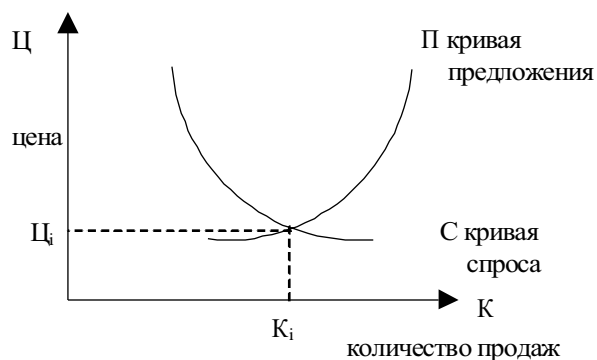


Рис. 4.3. Кривые спроса и предложения

Анализ кривых спроса и предложения отражает противоречивый характер их изменений при изменении цены. Точка пересечения кривых соответствует ситуации, когда удовлетворены интересы продавца и покупателя. Она называется точкой *равновесной цены*. Объем предлагаемой продукции совпадает с запрашиваемым объемом. Практически такое равновесие постоянно нарушается и вновь

восстанавливается при новом положении кривых спроса и предложения. Изменения доходов покупателя, динамика потребностей, использование новых технологий и техники приводят к смещению каждой из кривых и возникновению нового равновесного состояния спроса и предложения.

При увеличении или уменьшении цены спрос в обычной ситуации соответственно уменьшается или увеличивается. Степень изменения спроса в таком случае характеризуется показателем эластичности. *Коэффициент эластичности спроса по цене* отражает, как изменяется спрос при изменении цены на 1%. В расчет включают относительные показатели изменений. При этом относительное изменение объема

продаж определяется по выражению $\frac{O_2 - O_1}{O_2 + O_1}$, а относительное

изменение цены устанавливается с использованием выражения

$\frac{Ц_2 - Ц_1}{Ц_2 + Ц_1}$, где индексы "1" и "2" означают начальное и конечное

состояние изменяющихся показателей. Коэффициент эластичности

спроса по цене определяется по формуле: $K_{\text{эласт.}} = \frac{O_2 - O_1}{O_2 + O_1} \cdot \frac{Ц_2 - Ц_1}{Ц_2 + Ц_1}$.

Если $K_{\text{эласт.}} > 1$, спрос считается эластичным, он существенно реагирует на изменение цены. Тогда снижение цены сопровождается увеличением выручки от продаж, а увеличение цены приводит к сокращению выручки. Если $K_{\text{эласт.}} < 1$, спрос считается неэластичным, он незначительно реагирует на изменение цены. При этом снижение цены приводит к снижению выручки от продаж, при повышении цены выручка возрастает. Если же $K_{\text{эласт.}} = 1$, то изменения цены не оказывают заметного влияния на размер выручки.

Предприятие имеет возможность устанавливать цену продукции в определенных границах. Цена, естественно, не должна быть ниже уровня издержек, чтобы обеспечить компенсацию произведенных затрат. Верхнюю границу определяет рынок с его закономерностями спроса, степенью эластичности спроса по цене. Значит предприятие должно обеспечить себе возмещение издержек и достижение реального получения прибыли в условиях сохраняющегося спроса. В этом отношении используется понятие среднего уровня цены, определяемого ценами, характерными для товаров-аналогов и товаров-заменителей, продаваемых конкурентами. Возможно и формирование **монопольной цены** в условиях господства монополии в сфере производства или обращения продукции.

Для расчета цены используются различные методы, в основу каждого из которых положена система использования определенной нормативной базы. Метод “средних издержек плюс прибыль” основан на использовании наценок в процентах к произведенным затратам. Наценка дифференцируется в зависимости от вида продукции и условий ее производства. Метод “обеспечения целевой прибыли” направлен на получение определенной суммы прибыли. Достижение этой цели при разных величинах цены требует изменения объемов производства. При этом устанавливается **цена безубыточности**, когда цена обеспечивает только покрытие затрат. Метод установления цены “на основе представления о ценности товара” основан на формировании у покупателей представления о совокупности основных и дополнительных полезных характеристик продукции, например, условий сервисного обслуживания или льгот при последующих покупках. Метод установления цены “по уровню текущих цен” состоит в ориентации на ценовую политику конкурентов с допущением лишь незначительных отклонений от их цен в рамках степени эластичности спроса. Еще один метод связан с установлением цен “на основе конкурентных предложений”. Суть его в организации заказчиком закрытых торгов на использование заказа, когда победитель из числа конкурирующих претендентов определяется по наименьшей цене предложения.

Предприятие обычно использует разные методы в отношении разной продукции с учетом реальной обстановки на рынке, психологии покупателей, уровня их платежеспособности.

Практическое значение имеет модификация цен на основе системы скидочных, предусматривающих снижение исходных цен в зависимости от условий договора купли-продажи. Скидки могут быть предоставлены за досрочную оплату, регулярность покупок, покупку нового товара или большой партии, покупку несезонного товара и в иных случаях.

Цены подлежат классификации по ряду признаков. Одним из них является степень воздействия государства на процесс их формирования. Возможны *свободные* цены, складывающиеся в результате соглашения продавца и покупателя, *регулируемые*, когда государственные органы контролируют их уровень, устанавливая ограничения на надбавки к цене, и *фиксированные*, когда государственные органы твердо устанавливают уровень цен на ограниченный перечень продукции.

По характеру хозяйственного оборота, обслуживаемого системой цен, различают цены оптовые на продукцию промышленности с учетом акцизов, налога на добавленную стоимость и наценок посреднических организаций, розничные на продукцию промышленности, продаваемую в ограниченных количествах конечному потребителю для личного потребления, закупочные на сельскохозяйственную продукцию, приобретаемую государственными органами на внутреннем рынке

страны. К этой же классификации относятся цены на строительную продукцию, определяемую в сметном расчете на отдельные объекты или по прейскурантам на типовые объекты, а также тарифы на услуги грузового и пассажирского транспорта и другие платные услуги, оказываемые населению.

В отношении **контрактных цен**, фиксируемых в договоре, различают *твердые* цены, сохраняемые на весь период реализации контракта, *подвижные*, которые могут изменяться в случае изменений цен на рынке, и *скользящие*, определяемые в момент исполнения контракта с учетом фактических издержек поставщика и базисной цены, фиксируемой при заключении контракта.

Важным элементом формирования цен является учет затрат на транспортировку товара, которая в определенной мере может осуществляться усилением и под ответственность продавца или покупателя. Мировая практика использует термин “франко”, под которым понимается место передачи товара продавцом покупателю, после чего он освобождается от расходов, связанных с дальнейшим перемещением продукции. Примерами могут быть “франко-вагон станции отправления” или “франко-вагон станции назначения”. Международная Торговая Палата определила свод международных правил интерпретации коммерческих терминов ИНКОТЕРМС. Последняя его редакция относится к 1991 году. Использование этих правил позволяет избегать взаимного непонимания, тяжб и споров, сопровождаемых затратами средств и времени.

Рассматривая ценовую политику предприятия, необходимо выделить функции цены в рыночной экономике. *Учетная* функция обеспечивает выражение всей совокупности затрат, понесенных предприятием при создании и реализации продукции. При этом возникает возможность сопоставления вариантов деятельности и выявления оптимального варианта. *Стимулирующая* функция обеспечивает побуждение производителя к выпуску продукции, а покупателя – к ее приобретению. Одновременно производитель ориентируется на использование научно-технических новшеств. *Распределительная* функция выражается в формировании спроса и предложения, отдачи предпочтений разным сферам производственной деятельности и потребления. По существу эта функция обеспечивает рациональное использование производительных сил общества, повышение эффективности хозяйственной деятельности.

Успех ценовой политики предприятия во многом зависит от информационного обеспечения. Особое значение имеет информация о конкурентной продукции, сбор которой является одной из задач маркетинга.

5. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В ходе осуществления предпринимательской деятельности предприятие использует свое имущество, осуществляет затраты, которые связаны с началом или расширением деятельности, с изменением номенклатуры продукции, с решением социальных задач коллектива. Истекшие затраты называют **издержками** предприятия.

В составе затрат предприятия выделяют категории капитальных и текущих затрат. Капитальные затраты, называемые обычно капитальными вложениями, направляются на создание основных фондов предприятия, их воспроизводство и осуществляются в виде концентрированных расходов. Текущие затраты осуществляются систематически, имеют монотонный характер и обеспечивают непосредственное осуществление производственного процесса. Источниками их формирования являются оборотные активы предприятия.

На величину издержек предприятия основное влияние оказывают сфера хозяйственной деятельности и ее масштабы. Кроме того следует отметить влияние уровня организации деятельности, технического оснащения, человеческого фактора, природных условий размещения предприятия.

Затраты могут быть связаны с непосредственным производством и реализацией продукции или обеспечивать перспективу деятельности. Определенные средства предприятия направляет в фонды пенсионного обеспечения, социального страхования, занятости населения и другие социальные внебюджетные фонды.

По месту и времени осуществления затрат различают *издержки производства и издержки обращения*. Издержки производства имеют место при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг. Издержки обращения связаны со сбытом продукции или приобретением необходимых ресурсов, осуществляемыми службами сбыта и снабжения. Сюда же относятся транспортно-экспедиционные затраты, таможенные платежи, представительские расходы.

Важной основой классификации затрат является разделение их на *постоянные и переменные издержки*. Постоянными считаются издержки, размер которых сохраняется в рассматриваемом отрезке времени и не зависит от объема производства продукции. Следует отметить, что постоянные издержки имеют место и в ситуациях, когда производство продукции не осуществляется. Они определяются затратами на управление, обслуживание производственных процессов, которые выражены, например, в оплате труда штатных сотрудников, арендной плате за земельные участки и помещения, расходах на содержание зданий и сооружений, их охрану. Переменные издержки прямо определяются объемами производства продукции, в первую очередь, затратами материалов, энергоресурсов, оплатой труда рабочих. Совокупность постоянных и переменных издержек составляет общие или *валовые издержки*.

Если темпы роста объемов производства и переменных издержек совпадают, можно говорить об экстенсивных методах хозяйствования. Если объемы производства растут более высокими темпами, чем переменные издержки, отмечается интенсивное развитие хозяйственной деятельности. Возможен, конечно, и вариант неблагоприятного развития дела, когда темпы роста переменных издержек на предприятии более значительны, чем рост производства продукции.

Важную роль в анализе механизма затрат на предприятии играет понятие *средних издержек*. Их исчисление производится делением суммы издержек на показатель объема продукции за отчетный период. Такие данные позволяют сравнивать результаты деятельности предприятия в разные отрезки времени или результаты деятельности разных предприятий. Расчету подвергаются средние постоянные, переменные и валовые издержки. Эти показатели позволяют судить об эффективности деятельности предприятия, а показатель средних валовых издержек используется в расчетах цены продукции.

Одной из основных категорий экономики является **себестоимость**, представляющая собой денежное выражение затрат на производство и реализацию продукции, стоимостную оценку израсходованных предприятием ресурсов. Положение о составе затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утверждено Постановлением Правительства РФ от 05.08.92 №552 и предусматривает две классификации затрат – *поэлементную* и *калькуляционную*. Эти классификации дополняют друг друга.

В поэлементной классификации затраты в составе себестоимости сгруппированы по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты. Оценка материальных ресурсов при учете их в себестоимости определяется по цене приобретения с учетом транспортных расходов. Затраты на оплату труда включают все расходы предприятия по использованию труда работников с учетом премий, надбавок, стимулирующих и компенсационных выплат, относящихся к штатному составу работников и тем работникам, которые не состоят в штате предприятия. Не относятся к затратам на оплату труда, включаемым в себестоимость, выплаты в виде материальной помощи, пособия ветеранам труда, выплаты лицам в качестве доли прибыли за деловое участие в уставном вкладочном капитале, паевом фонде. Отчисления на социальные нужды являются реализацией перераспределения доходов, осуществляемого в интересах удовлетворения социальных потребителей через пенсионный фонд, фонды социального страхования, обязательного медицинского страхования, занятости населения. Амортизация основных фондов направлена на постоянное и полное восстановление изнашивающихся

фондов. Прочие затраты включают платежи по обязательному страхованию имущества, уплату процентов за полученные кредиты в пределах установленных ставок, расходы на командирование сотрудников, рекламу, представительство, подготовку и переподготовку кадров и другие позиции, связанные с хозяйственной деятельностью.

В каждой группе затрат отражается общность экономического содержания затрат. Например, амортизация основных фондов обобщает сумму начисленных средств по износу всех видов основных фондов по перечню, рассмотренному в разделе 3. Такая классификация затрат позволяет определить общий объем потребления ресурсов и планировать деятельность предприятия в целом, увязывая затраты по материально-техническому снабжению, по труду, на формирование оборотных средств. Этого недостаточно, однако, для определения себестоимости конкретных видов продукции, изыскания резервов снижения затрат. Достижение таких целей возможно путем классификации затрат по статьям калькуляции.

Другая группировка, по статьям калькуляции, позволяет выделить затраты по месту возникновения путем обособления процесса изготовления продукции, обслуживания производственного процесса и управления предприятием. Это выражается в выделении затрат на рабочем месте и в цехе следующим образом:

1. Сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия.
2. Заработная плата производственных рабочих.
3. Топливо и энергия, расходуемые на технологические цели.
4. Отчисления на социальные нужды в расчете на величину заработной платы производственных рабочих.

5. Расходы на подготовку и освоение производства продукции.

6. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

7. Цеховые расходы.

Итог позиций 1÷7 дает цеховую себестоимость.

8. Общехозяйственные расходы.

9. Потери от брака.

Итог позиций 1÷9 дает производственную себестоимость.

10. Внепроизводственные расходы.

Итог позиций 1÷10 равен полной себестоимости продукции.

Предприятие осуществляет планирование себестоимости в качестве основы финансирования хозяйственной деятельности. Показатели плановой себестоимости используются при анализе достигнутых результатов. Плановые затраты предприятия по деятельности в целом формируются в смете затрат на производство, составляемой на год с распределением сумм расходов по кварталам.

На отдельные виды продукции составляются *плановые калькуляции*, если в производстве предусматривается ранее освоенная продукция, и *сметные калькуляции*, если речь идет о выполнении индивидуальных заказов, освоении новой продукции.

Планирование себестоимости продукции осуществляется с использованием нормативного и аналитического методов. *Нормативный метод* основан на прямом счете по комплексу норм и нормативов, характеризующих нормативную базу предприятия. В нормативной базе отражены трудовые, материальные и финансовые показатели. *Аналитический метод* состоит в учете влияния технико-экономических факторов в их динамике. Он позволяет избежать формальных подходов к расчетам, основываясь на возможных изменениях в организации производственных процессов, и целесообразен на ранних стадиях расчетов.

Действительное состояние использования ресурсов на предприятии отражается в фактической калькуляции затрат по видам продукции. Эти данные позволяют оценить уровень достоверности нормативной базы и организации хозяйственной деятельности.

Одной из основных задач предприятия в условиях рыночной экономики является **ресурсосбережение**. Преимущественное внимание уделяется трудовым и материальным ресурсам, хотя в различных видах деятельности и условий их организации возрастает роль иных видов ресурсов – основных фондов или информации.

Производительность труда на конкретных рабочих местах определяется фондовооруженностью, рационализацией рабочих мест, организацией производства. Удельные затраты труда существенно зависят от уровня механизации и автоматизации производства.

Доля материальных затрат в себестоимости продукции достигает в строительстве и промышленности шестидесяти и более процентов, что позволяет считать экономическое использование этого фактора производства важнейшим направлением удешевления продукции. Основными направлениями экономии служат:

- ресурсосберегающие технологии;
- использование материалов-субститутов, позволяющих сохранить требуемые потребительские свойства продукции;
- повышение квалификации исполнителей;
- рациональный раскрой материалов, поступающих в предусмотренных стандартами размерах;
- организация перевозок погрузочно-разгрузочных работ и хранения, обеспечивающих избежание потерь;
- использование отходов на предприятии или их реализации.

Снижение себестоимости продукции, производство которой характеризуется значительной фондоемкостью, достигается улучшением организации использования оборудования и выбором наиболее экономичного варианта технического и технологического обеспечения производственного процесса. Задачей становится оценка экономической эффективности капитальных вложений, направляемых на создание основных фондов.

Эффективность рассматривается как способность обеспечить достижение желаемого результата. Капитальные вложения должны, следовательно, дать в итоге их реализации приращение имущества, которое делает предпринимательство целесообразным. Наряду с правом каждого субъекта устанавливать для себя уровень такой целесообразности существует объективное понятие о соответствующем нормативе эффективности. Этот норматив характеризует продолжительность времени, когда капитальные вложения будут возмещены полученными доходами.

Показателями использования капитальных вложений являются срок окупаемости и их удельная величина. Срок окупаемости представляет собой период, в течение которого первоначальные затраты на создание основных фондов полностью окупятся. Удельные капитальные вложения определяют их величину, приходящуюся на единицу вводимой в использование производственной мощности в годовом исчислении или на единицу прироста годового объема производства продукции. Важными характеристиками при оценке целесообразности осуществления капитальных вложений являются в совокупности трудоемкость, энергоемкость, материалоемкость производственных процессов.

В практике оценки целесообразности осуществления капитальных вложений используются показатели общей и сравнительной эффективности.

Общая экономическая эффективность капитальных вложений, во многих источниках называемая абсолютной, выражает отношение прироста целевого показателя хозяйственной деятельности за год (доход, прибыль, снижение себестоимости, объем выпуска продукции) к сумме затрат, которые вызвали достижение этого прироста. Расчетный коэффициент экономической эффективности определяется по формуле $E_p = \Delta D : K$, где ΔD – прирост дохода, K – сумма капитальных вложений. Показатель ΔD исчислен в расчете на годовой отрезок времени, а величина K представляет собой разовые затраты. Поэтому E_p показывает, какой прирост дохода в рублях принесет ежегодно каждый рубль затрат по капитальным вложениям. Размерность такого показателя – 1/год. E_p необходимо сравнить, как было отмечено выше, с нормативным коэффициентом эффективности капитальных вложений E_n . Такой нормативный коэффициент определяется с учетом вида предпринимательской деятельности, объекта инвестиций и обычно бывает в диапазоне 0,07÷0,10 до 0,20÷0,25.

Решение о целесообразности капитальных вложений применяется в результате сопоставления E_p и E_n . Предлагаемый вариант признается целесообразным, если $E_p \geq E_n$. Поскольку коэффициент эффективности является величиной, обратной сроку окупаемости, в этом случае следует, что капитальные вложения окупаются в пределах нормативного

срока окупаемости, равного $T_H = \frac{1}{E_H}$.

В практике хозяйственной деятельности обычна ситуация, когда необходимо выбирать из числа альтернативных вариантов капитальных вложений. В этом случае выявляется *сравнительная экономическая эффективность* капитальных вложений, основанная на сопоставлении приведенных затрат по вариантам. При этом *приведенными затратами* называют сумму текущих затрат C по производству продукции (себестоимость продукции) и величины капитальных вложений K , умноженной на нормативный коэффициент эффективности, когда в расчет принимается доля капитальных вложений, приходящихся на один год в период срока окупаемости

$$П = C + E_H K.$$

Отметим, что все показатели затрат – P , C и K должны быть исчислены как удельные, т.е. P и C следует соотнести с единицей продукции, а K – с единицей годовой производственной мощности. Одинаковая размерность всех слагаемых достигается включением в расчет показателя E_H . Затраты потому и получили название приведенных, что рассчитаны в отношении определенного отрезка времени и применительно к единице объема продукции.

Критерий сравнительной экономической эффективности состоит в минимальности величины приведенных затрат. Предпочтение следует отдавать варианту, имеющему $P = \min$.

Роль приведенных затрат в сравнении вариантов осуществления капитальных вложений объясняется тем, что достижение более экономичного уровня использования основных фондов, выраженное в снижении себестоимости продукции, практически неизбежно сопровождается удорожанием основных фондов, т.е. увеличением капитальных вложений. Поэтому изменения затрат следует рассматривать в совокупности. Образным примером может быть сокращение затрат на строительство здания в районе с продолжительным отопительным периодом за счет уменьшения толщины защитных конструкций (капитальные вложения) и вызываемое этим решением возрастание затрат на отопление из-за роста теплопотерь (себестоимость). Как видно, в практике изменения величины затрат по капитальным вложениям и себестоимости имеют противоположный характер, что и вызывает необходимость их совокупного учета.

Установление минимальной величины приведенных затрат по сравниваемым вариантам не дает, однако, достаточных оснований для вывода о целесообразности выбора и реализации предпочтительного

варианта. Следует дополнительно рассчитать сравнительный коэффициент эффективности $E_{ср}$ и сопоставить его с нормативным коэффициентом эффективности E_n , упомянутым ранее.

Предположим, что сравниваемые варианты характеризуются показателями: $C_1 > C_2$, $K_2 > K_1$ и $\Pi_1 > \Pi_2$. В этом случае второй вариант оценивается как предпочтительный и $E_{ср}$ рассчитывается по формуле:

$$E_{ср} = \frac{C_1 - C_2}{K_2 - K_1}.$$

Если при этом $E_{ср} \geq E_n$, а это значит $T_{ср} \leq T_n$, второй вариант не только предпочтительнее первого, но и должен быть рекомендован по признакам сравнительной и общей экономической эффективности. Если же окажется, что $E_{ср} < E_n$ и, следовательно, $T_{ср} > T_n$, оба варианта капитальных вложений должны быть отвергнуты.

Следует добавить, что как затраты, так и доходы могут быть увязаны с разными периодами при продолжительности сроков их реализации. Возникает необходимость *приведения разновременных затрат* к определенному отрезку времени, обычно к году, называемому базисным. Базисным считают, как правило, первый год расчетного срока. Учитывая, что деньги должны приносить доход, стоимость их со временем меняется. Для приведения предшествующих затрат, начиная с базисного года, к завершающему году периода используется коэффициент приведения $(1+E)^t$, где t – период в годах, отделяющий расчетный год от года приведения, E – принятый норматив приведения разновременных затрат. Если приводятся затраты последующих лет к базисному году, в расчете используется коэффициент приведения,

равный $\frac{1}{(1+E)^t}$. Величина норматива приведения разновременных

затрат определяется экономической обстановкой в стране, в первую очередь темпами инфляции.

В отношении выбора эффективного варианта капитальных вложений можно добавить, что годовой экономический эффект рассчитывается на основе объема производства продукции в планируемом году, обеспечиваемого выбранным вариантом, по формуле

$$\text{Эгод} = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot Q.$$

На этой основе рассчитываются плановые показатели себестоимости продукции по отдельным видам продукции и по предприятию в целом.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ КАДРОВ И ОПЛАТА ТРУДА

Все производственные процессы, направленные на создание продукции любого предприятия, осуществляются усилиями людей. Составной частью хозяйственной деятельности во всех сферах предпринимательства является труд как целесообразная деятельность, осуществляемая в основном коллективно. Состав работников, выполняющих совокупность взаимосвязанных производственных заданий на основе сочетания требуемой для этого профессионально-квалификационной подготовки, определяет кадры предприятия, его трудовые ресурсы.

Уровень использования любых материально-технических ценностей определяется человеческим фактором с учетом индивидуальных параметров каждого работника – его компетентности, дисциплины, мотивации, коммуникабельности, психического и физического состояния. На основе этих характеристик складываются трудовые отношения на предприятии, оказывающиеся в центре задач организации кадров. Участие каждого работника должно быть определено в том качестве, в то время и в том месте, которые обеспечивают эффективность деятельности предприятия. Сущность же эффективности проявляется в использовании работником средств труда при воздействии на предметы труда, чтобы вновь созданная стоимость превосходила затраты на оплату труда.

Важнейшим отличием человеческого фактора от иных производственных факторов является волевое поведение, способность на поступок. Работник предприятия, хотя бы и в силу обстоятельств, самостоятельно решает вопрос об участии в деятельности данного или другого предприятия. Он может проявить активность и быть побудителем достижения определенных целевых установок, но так же способен стать лишь пассивным исполнителем чужой воли, ограничивая результаты своего труда. Личностные параметры работника должны быть в фокусе внимания остальных участников трудового процесса и в первую очередь – руководителей. Этим определяется важность, сложность и необходимость формирования на предприятии благоприятного климата трудовых и социальных отношений.

Сущность кадровой политики предприятия состоит в действиях по установлению отношений с людьми, к числу которых относятся работники предприятия и лица, деятельность которых на предприятии планируется в будущем. К этому кругу следует причислить и ветеранов предприятия, завершивших на нем свою трудовую деятельность. Основой отношений являются определение потребности в кадрах с учетом количественных и качественных характеристик, условия вовлечения людей в состав работников и их расстановка, достижение наиболее плодотворного участия их в деятельности предприятия путем контроля и индивидуального подхода к каждому из членов трудового коллектива.

Потребность предприятия в кадрах зависит от вида деятельности, ее масштабов, стадии развития предприятия. Планирование потребности в кадрах определяется рыночными перспективами предприятия. При этом следует учитывать, что необходимо предвидеть не только изменения сферы функционирования предприятия, но и закономерности изменений кадрового состава, действующего в момент планирования. Сложность задачи состоит в необходимости обеспечить предприятие персоналом не только по количеству и качеству, но и в определенное время.

Структура кадров с объективной необходимостью традиционно отражает степень участия работников в осуществлении хозяйственной деятельности предприятия. В этом плане различают производственный персонал, занятый в производстве продукции и его непосредственном обслуживании, и непроизводственный персонал, действующий в подразделениях предприятия, решающих социальные задачи. Такая классификация определенно характерна для промышленных предприятий, но используется и в отношении других направлений хозяйствования. В любом из них может выделить область непроизводственного производства специфической продукции, обеспечивающей удовлетворение интересов потребителей – клиентов банка, пассажиров в городском транспорте, адресантов и адресатов в учреждениях связи и т.п.

К *производственному персоналу* относятся рабочие, занятые выполнением основных и вспомогательных производственных процессов, инженерно-технические работники, служащие и младший обслуживающий персонал. Основные рабочие непосредственно заняты созданием товарной продукции, преобразованием предметов труда с приданием им новых свойств и характеристик. Вспомогательные рабочие обеспечивают обслуживание деятельности основных рабочих на их рабочих местах. Инженерно-технические работники, разделяемые на руководителей и специалистов, занимаются организацией деятельности коллектива, выполняя определенные управленческие функции. Задачами служащих является делопроизводство, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. Младший обслуживающий персонал обеспечивает содержание служебных помещений и деятельность работников предприятия (уборщицы, курьеры, охрана, водители легковых машин и т.п.).

В классификации персонала предприятия используется разделение по *профессиям, специальностям и квалификации*. Под профессией понимают род деятельности, требующий определенной подготовки для формирования комплекса теоретических знаний и практических навыков. Специальность означает определенное направление в рамках профессии. Примерами подобных сочетаний понятий могут быть: строитель-штукатур, мебельщик-краснодеревщик, врач-окулист, агроном-цветовод. Квалификация отражает степень

подготовленности работника к выполнению конкретной работы, которая может иметь разную сложность или отличаться условиями выполнения.

Специфической сферой деятельности является управление кадрами предприятия, составляющее важную функцию управления. Цель управления кадрами состоит в обеспечении состава трудового коллектива, способного решать задачи предприятия в условиях изменяющейся обстановки. Регламентация деятельности работников предприятия предусматривается нормативными и методическими материалами. Законодательство относит к их числу правила внутреннего трудового распорядка, положения о подразделениях предприятия, о персонале, коллективный договор, должностные инструкции, журнал инструктажа по вопросам техники безопасности и др. Управление кадрами включает разработку и реализацию кадровой политики, принятие решений в отношении каждого работника. Вопросами кадровой политики являются:

- планирование кадрового состава предприятия;
- формирование кадрового состава;
- размещение работников по подразделениям предприятия и по рабочим местам;
- подготовка и переподготовка работников;
- обеспечение профессионального роста и продвижения по службе;
- стимулирование развития работников;
- формирование благоприятных взаимоотношений в коллективе предприятия и подразделений.

В управлении кадрами участвуют работники кадровой службы и все руководители, составляющие линейные и функциональные звенья организационной структуры предприятия. В их действиях можно выделить три этапа. Первый этап состоит в анализе ситуации, позволяющем установить необходимость изменений в составе персонала с учетом планов развития предприятия. Второй этап предусматривает принятие персональных решений осуществления подготовки отдельных работников и их групп. Важным критерием оценки работника при его отборе, а тем более при продвижении по службе, является способность к обучению и самообучению, расположенность к общению в коллективе, готовность к сотрудничеству. Третий этап включает контроль достижения поставленных целей, в результате чего могут потребоваться дополнительные меры по устранению выявленных отклонений в расстановке работников.

Оценка количественных характеристик состава кадров предприятия проводится с расчетом показателей численности работников. При этом используется ряд показателей численности.

Списочная численность работников охватывает всех работников, с которыми на определенный момент оформлен или расторгнут трудовой договор. При этом учитываются все работники независимо от факта

участия их в трудовом процессе на предприятии, включая находящихся в командировках, выполняющих государственные или общественные обязанности, пребывающих в отпуске или на бюллетене по болезни. Работающие неполный рабочий день или осуществляющие трудовую деятельность на дому включаются в списочную численность на общем основании. Однако совместители в ней не учитываются.

Явочная численность работников устанавливается по данным табельного учета, проводимого ежедневно с включением в расчет находящихся в командировках. Такой учет обеспечивает фиксирование выхода работников и распределение их по сменам при многосменной работе.

Среднесписочная численность работников позволяет определить показатель трудовой деятельности за определенный отрезок времени. При этом из списочной численности исключаются лица, находящиеся в отпуске без сохранения заработной платы, обучающиеся в образовательных учреждениях и женщины, находящиеся в декретном отпуске или в отпуске по уходу за ребенком. Исчисление среднесписочной численности проводится суммированием данных табельного учета выхода на работу за месяц и делением полученной суммы на число календарных дней месяца. Данные по месяцам суммируются за квартал, полугодие или год, что позволяет после деления полученной суммы на соответствующее число месяцев установить этот показатель за плановый отрезок времени.

Для достижения высокопроизводительного труда проводится *нормирование труда*, включающее установление норм затрат времени рабочих и машин. Такое нормирование труда называется техническим, оно неразрывно связано с научной организацией труда. При установлении норм аналитическим методом трудовой процесс расчленяется на элементы, что позволяет обосновать затраты времени по каждому элементу для суммирования их в целом по процессу. При установлении норм с помощью опытно-статистического метода норм определяются по данным, полученным за прошлые периоды, что затрудняет учет передового опыта.

Нормирование труда позволяет установить *нормы времени и нормы выработки*. Норма времени отражает необходимые затраты труда для выполнения единицы продукции в конкретных условиях. Их правильнее было бы называть нормами затрат труда, поскольку измерителем являются такие единицы как человеко-час или человеко-день. Это тем более существенно, если в трудовом процессе участвуют несколько человек. Норма выработки показывает, какой объем продукции должен быть выполнен в определенных условиях одним или группой исполнителей за единицу времени или единицу трудозатрат. Норма выработки рассчитывается в натуральных показателях, свойственных продукции. Она является по существу величиной, обратной норме времени.

Производительность труда на предприятии зависит от многих факторов – технический уровень производства, состояние организации труда и производства, природные условия, проявляющие воздействие на состояние рабочих мест. Важную роль играет также мотивация труда, определяемая целевыми установками, потребностями, духовным состоянием работника. Руководители предприятия должны влиять на мотивационные направления деятельности работников. Важно, чтобы в сознании работника удовлетворение его потребностей было увязано с целями предприятия и уровнем его успехов.

Практика выработала ряд направлений воздействия на работника в интересах обогащения мотивации труда:

- совершенствование организации труда, обеспечение благоприятных условий для конкретного человека;
- материальное стимулирование, включая создание условий для участия работника в распределении прибыли предприятия, когда он не является участником коммерческой организации;
- создание здорового социального климата в коллективе;
- предоставление работникам возможности участия в процессе управления, учет их мнений при принятии решений;
- нематериальное стимулирование путем психологических поощрений, улучшения социальных интересов работника.

Состояние кадров предприятия оценивается рядом коэффициентов, отражающих пропорции состава, его изменения.

Коэффициент *приема кадров* Кпк показывает долю числа вновь принятых работников Рп в среднесписочной численности за период Рсч и отражает степень осведомленности руководителей о потенциальных возможностях коллектива

$$Кпк = Рп : Рсч \times 100(\%).$$

Коэффициент *выбытия кадров* Квк выражает долю работников, уволенных по всем причинам за период Рув., к среднесписочной численности за этот период.

$$Квк = Рув : Рсч \times 100(\%).$$

Коэффициент *текучести кадров* Ктч обеспечивает учет увольнения работников только по причинам собственного желания или нарушения трудовой дисциплины Рсжн.

$$Ктч = Рсжн : Рсч \times 100(\%).$$

Коэффициент *стабильности кадров* Кск используется для оценки степени неизменности состава работников на основе данных о среднесписочной численности на начало отчетного года Рсчнг.

$$K_{ск} = 1 - P_{снж} : (P_{счнг} + P_{п}).$$

Одной из важных задач государственных и муниципальных органов является обеспечение занятости населения. Законодательство предусматривает по этому вопросу обязательства предпринимательских организаций создавать рабочие места. Обязательства квотирования касаются категорий граждан, нуждающихся в социальной защите, что относится к инвалидам и некоторым категориям молодежи. Такие законы принимаются субъектами российской Федерации. Предприятия должны предоставлять часть своих рабочих мест указанным лицам. Расчет количества мест производится в зависимости от числа занятых на предприятии. При отсутствии возможности выполнить это обязательство предприятия перечисляют определенные средства на специальный счет фонда занятости населения, средства которого используются для создания новых рабочих мест на других предприятиях.

Организация заработной платы на предприятии является одним из важнейших условий эффективности деятельности. Сложность решения этого вопроса связана с тем обстоятельством, что в условиях рыночных отношений уровень успеха предприятия зависит от многих факторов, следовательно, такова же зависимость от них и возможностей предприятия по оплате труда работников. Противоречивость в решении вопроса определяется известной полярностью интересов позиций работодателя и работника. Первый из них озабочен сбытом продукции по доступным для покупателя ценам и получением при этом возможно большей прибыли, что определяет интерес к снижению затрат, в том числе и на заработную плату. Второй субъект заинтересован в повышении своего благосостояния, которое во многом определяется размером заработной платы, что может снижать прибыль.

Зарботную плату обычно определяют как сумму денежных или материальных ценностей, выплачиваемую работнику для удовлетворения личных потребностей по результатам его труда. Функциями заработной платы в общем случае являются:

- восстановление работником износа трудового ресурса;
- создание заинтересованности работника в результате труда;
- соизмерение вкладов работников в создании продукции предприятия;
- поддержание требований рынка по соотношению спроса и предложения в достаточном равновесии.

Каждое предприятие самостоятельно решает вопрос об оплате труда, соблюдая определенную регламентацию, предусмотренную законодательными актами. В настоящее время установлен минимальный размер оплаты труда в месяц с начала 2000-го года в сумме 200 рублей. На уровень оплаты труда на предприятии оказывают влияние и такие факторы, как условия коллективного договора, уровень зарплаты, реализуемый на предприятиях-конкурентах, уровень занятости

населения, особенно в отношении требуемых профессий и специальностей.

Существенное влияние на уровень заработной платы на предприятии оказывают финансовое состояние предприятия, уровень эффективности деятельности, стремление к стабилизации состава персонала, потребность в работниках определенной квалификации.

Конкретный работник получает заработную плату в зависимости от количества и качества своего труда. Для оценки необходимо измерение результатов труда и сопоставление их с установленными заранее показателями. Ранее были рассмотрены вопросы технического нормирования. Теперь необходимо обратиться к вопросам тарифного нормирования.

Тарифное нормирование заработной платы состоит в формировании системы оценок работ по сложности, характеру и условиям труда, тарифов оплаты в соответствии с этими оценками, территориальным размещением предприятия. **Тарифная система оплаты труда** включает три элемента: тарифная характеристика работ, тарифная ставка первого квалификационного разряда и тарифная сетка. Она обеспечивает регулирование уровня заработной платы в зависимости от условий и ответственности работ, квалификации работников.

Тарифные характеристики работ отражены в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС) и квалификационных справочниках должностей руководителей, специалистов, служащих.

Тарифная ставка первого разряда предусматривает оплату труда за единицу рабочего времени при выполнении простейших работ, что не требует специальной подготовки. Тарифные ставки остальных квалификационных разрядов по мере возрастания сложности выполнения работ определяются с помощью тарифных коэффициентов, составляющих тарифную сетку.

Тарифная сетка как шкала коэффициентов составлена по числу тарифных разрядов. Пример такой сетки представлен в таблице 6.1.

Таблица 6.1.

Типовая 6-разрядная тарифная сетка

Тарифные разряды	1	2	3	4	5	6
Тарифные коэффициенты	1,0	1,13	1,29	1,48	1,71	2,0
Абсолютное возрастание ($K_{i+1} - K_i$)	-	0,13	0,16	0,19	0,23	0,29
Относительное возрастание ($K_{i+1} - K_i : K_i$ (%))	-	13,0	14,1	14,7	15,6	16,9

Оплата труда на основе тарифного нормирования характеризуется рядом форм оплаты труда (рис. 6.1.), различаемых основанием для осуществления расчетов.

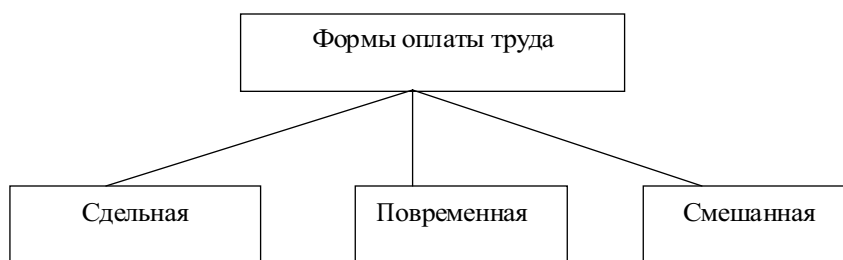


Рис. 6.1. Формы оплаты труда

Сдельная оплата труда обеспечивает учет количества производственной продукции или объема выполненной работы. Эти показатели умножают на сдельную расценку P , определяемую по формуле

$$P = \frac{\sum C_i \cdot n_i}{\sum n_i} \times Нвр,$$

где C_i – часовая тарифная ставка i -го разряда, руб./чел.-час,

n_i – количество исполнителей i -го разряда, чел.,

Нвр. – норма времени, чел.-час / измеритель продукции.

Сумма заработной платы, установленная расчетом путем умножения объема продукции на расценку, распределяется между исполнителями работы согласно количеству отработанного времени и их квалификационным разрядам.

Повременная оплата труда основана на учете отработанного времени, квалификационных разрядов исполнителей и соответствующих тарифных ставок.

Смешанная форма оплаты труда построена на совокупном использовании характеристик сдельной и повременной форм с использованием их положительных черт.

Сдельная форма оплаты труда в зависимости от характера организации производственных процессов допускает различные варианты (рис. 6.2.).



Рис. 6.2. Состав систем сдельной формы оплаты труда

Прямая сдельная система обеспечивает расчет оплаты труда по неизменной сдельной расценке, установленной за единицу объема продукции. Сдельные расценки могут быть индивидуальными, для одного исполнителя, или коллективными, при выполнении работы звеном, бригадой.

Сдельно-премиальная система основана на расчете заработной платы по прямым сдельным расценкам, но с выплатой премии при выполнении определенных условий. Условия могут быть связаны с экономией материалов, качеством продукции, повышением сортности и т.п. Условия должны быть четко установлены и поддаваться контролю.

Аккордная система оплаты предусматривает расчет за комплекс работ, по каждой из которых имеется действующая сдельная расценка. Коллектив исполнителей ориентируется на сокращение времени выполнения работ, что сопровождается начислением премии, и уменьшение численности состава путем уплотнения рабочего времени каждого из исполнителей. *Сдельно-прогрессивная система* построена на оплате результата работы в пределах установленной нормы по прямым сдельным расценкам, а за дополнительно произведенную продукцию по повышенным расценкам, шкала которых может быть построена на принципе прогрессивности. *Косвенная сдельная система* в отличие от остальных рассмотренных систем ориентирована на оплату труда вспомогательных рабочих. Задача их определяется так, чтобы обеспечить перевыполнение норм бригадами, выполняющими основные работы, что и отражается на увеличении их заработной платы.

Сдельная форма оплаты труда целесообразна в случаях:

- возможности точного учета объемов выпуска продукции;
- целесообразности стимулирования увеличения объема выпуска;

- зависимости объема выпуска от усилий исполнителей;
- ограниченности рабочего персонала в условиях потребности выпуска значительных объектов продукции.

Использование сдельной формы оплаты труда недопустимо, если:

- возникают нарушения правил безопасного ведения работ;
- возможны нарушения требований технологического режима;
- ухудшается качество продукции;
- превышает в сравнении с нормами расходов материалов.

Повременная форма оплаты труда возможна в вариантах, отображенных на рис. 6.3.

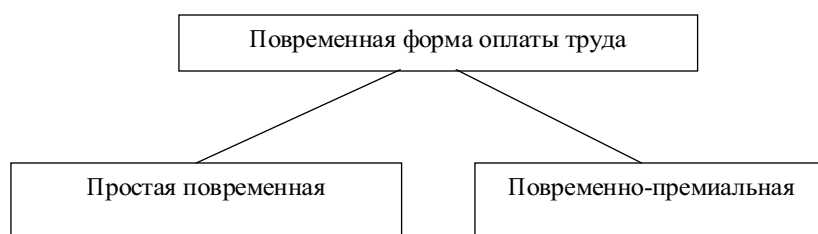


Рис. 6.3. Состав систем повременной формы оплаты труда

Простая повременная система состоит в начислении заработной платы прямым счетом по величине отработанного времени и тарифной ставке, соответствующий квалификационному разряду исполнителя. Для расчета используются данные табельного учета рабочего времени за все дни работы в отчетном месяце. *Повременно-премиальная система* предусматривает начисление премии при выполнении заранее установленных условий и достижении соответствующих показателей работы. Для основных рабочих это может быть выражено в выпуске продукции без дефектов, в требуемом объеме. Вспомогательных рабочих поощряют за бесперебойную работу оборудования, экономию материалов, увеличение межремонтного периода работы оборудования.

Целесообразность применения повременной формы оплаты труда определяется в условиях:

- ограниченной потребности в объеме производимой продукции;
- невозможности измерения объемов выпуска продукции;
- ухудшения качества продукции при возрастании объемов ее выпуска;
- возникновения опасности для рабочих и оборудования при возрастании темпов выполнения работ;
- строгого регламента продолжительности технологического процесса;

– ограничения функций исполнителя наблюдением и контролем использования оборудования.

К повременной форме оплаты труда относится использование системы должностных окладов руководителей, специалистов, служащих, определяемых в штатном расписании. Составление штатного расписания коммерческих организаций является их прерогативой.

В качестве смешанных форм оплаты труда используются *бестарифная* и *комиссионная* системы. Бестарифная система позволяет подчеркнуть степень фактического участия работника в труде коллектива и избежать влияния его формальных квалификационных характеристик на размер заработной платы. Величина заработной платы конкретного работника ставится в зависимость от трех факторов: отнесение к определенной квалификационной группе, продолжительность отработанного времени, *коэффициент трудового участия* (КТУ).

Отнесение работника к квалификационной группе производится с помощью деления суммы его заработной платы за прошедший период на минимальный уровень зарплаты по предприятию за тот же период. Полученный результат с учетом степени сложности выполняемых работником заданий и соответствия его профессиональным требованиям позволяет причислить работника к определенной группе. Коэффициент трудового участия в отношении каждого работника устанавливается периодически на основе показателей, определенных советом трудового коллектива предприятия. Расчет заработной платы проводится по следующей схеме:

- 1) Балл работника за период

$$A_i = K_i \cdot T_i \cdot \text{КТУ}_i,$$

где K_i – квалификационный уровень, зависящий от квалификационной группы;

T_i – отработанное работником время;

КТУ_i – коэффициент трудового участия работника.

- 2) Общая сумма баллов всех работников

$$A = \sum A_i.$$

- 3) Доля фонда заработной платы, приходящаяся на оплату одного балла, руб.

$$D = \frac{\text{ФЗП}}{A}$$

4) Заработная плата работника, руб.

$$З = Д \cdot А_i.$$

Фонд заработной платы определяется как часть фонда оплаты труда, выплачиваемая по всем основаниям, связанным с производственной деятельностью, и относящаяся к себестоимости продукции. Согласно Инструкции Госкомстата от 10.07.95 №89 “О составе фонда заработной платы и выплат социального характера” фонд состоит из сумм на оплату отработанного и неотработанного времени, единовременные поощрительные выплаты и выплаты за питание, жилье и топливо. В составе оплаты за отработанное время числятся заработная плата по сдельным расценкам, тарифным ставкам, должностным окладам, премии и вознаграждения, стимулирующие доплаты к тарифным ставкам, компенсационные выплаты в связи с условиями труда и режимом работы (вахтовый метод, работа в выходные дни и т.п.). В состав оплаты за неотработанное время включают оплату ежегодных и предусмотренных законодательством дополнительных простоев не во вине работника, вынужденного прогула при незаконном увольнении. К единовременным поощрительным выплатам относят материальную помощь, предоставляемую всем или большинству работников, вознаграждения по итогам работы за год, денежную компенсацию за неиспользованный отпуск, единовременные премии.

Комиссионная форма оплаты предусматривает выплаты по результатам заключенных работником от лица предприятия сделок. Выплаты исчисляются в процентах от стоимости сделки.

В дополнение к рассмотренной в соответствии с рис. 6.1 классификацией заработной платы, различающей основания для расчета, практическое значение имеют и другие признаки классификации. По признаку средства осуществления выплат различают *денежную* и *натуральную* форму оплаты. Натуральная форма состоит в выплатах работнику вещей, являющихся продукцией предприятия или оказанию ему бесплатных услуг. К натуральной оплате относят бесплатное питание в дни выхода на работу, медицинское обслуживание за счет предприятия.

Заработную плату работника разделяют на *основную* и *дополнительную*. Основная заработная плата представляет собой вознаграждение за труд, имеющее постоянный характер на основе устойчивых нормативов, выраженных, например, в тарифной системе. Дополнительная заработная плата имеет эпизодический характер доплат к основной заработной плате и выражается премиями, надбавками, доплатами. При этом надбавки и доплаты могут быть стимулирующими или компенсационными по характеру связи с интересами работника и условиями труда.

7. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Произведенная предприятием продукция – товары, работы, услуги, позволяет оценить степень выполнения плана в фазе производства. Результат деятельности предприятия требует, однако, еще и оценки в завершающей фазе хозяйственного цикла – реализации продукции, что придает оценке финансовый характер.

Отчетность о деятельности предприятия имеет два вида – статистическая и бухгалтерская. Статистическая отчетность предназначена обеспечить проведение государственных статистических наблюдений, сбор и обработку различной экономической информации. Бухгалтерская отчетность формирует показатели, которые характеризуют состояние средств предприятия по результатам деятельности на определенную дату, обычно конец месяца, квартала или года. Материалы бухгалтерской отчетности формируются на основании данных бухгалтерского учета, направленного на регистрацию каждого факта хозяйственной деятельности путем непрерывного и сплошного отражения их в денежном выражении.

В бухгалтерской отчетности зафиксированы все изменения, происходящие с основными фондами и оборотными средствами предприятия. Материалы бухгалтерской отчетности обеспечивают принятие управленческих решений по воздействию на хозяйственную деятельность. Наряду с этим пользователями этой информации являются государственные органы, а также субъекты, имеющие хозяйственные связи с предприятием, например, акционеры, кредиторы. Российское законодательство прямо определяет обязанность открытых акционерных обществ ежегодно публиковать бухгалтерский баланс и другие отчетные документы.

Бухгалтерский баланс является основным выразителем информации в денежном выражении об имущественном состоянии предприятия. Составляемый на определенную дату баланс отражает итоговые характеристики на начало отчетного года, что позволяет установить сущность изменений в состоянии имущества за истекший отчетный период.

Бухгалтерский баланс, структура которого в сокращенном виде представлена в таблице 7.1, состоит из двух частей. Первая часть – *актив*. Она отражает состав и размещение хозяйственных средств предприятия. Вторая часть – *пассив*. В ней показаны источники хозяйственных средств и их целевое назначение.

Таблица 7.1.

Бухгалтерский баланс предприятия

Актив	Код строки	На начало года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		

Основные средства	120		

Незавершенное строительство	130		

Долгосрочные финансовые вложения	140		

Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190		
II Оборотные активы			
Запасы	210		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (со сроками платежей 12 месяцев и более)	230		

Дебиторская задолженность (со сроками платежей до 12 месяцев)	240		

Краткосрочные финансовые вложения	250		

Денежные средства	260		
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290		
III Убытки			
Непокрытые убытки прошлых лет	310		
Непокрытый убыток отчетного года	320		
Итого по разделу III	390		
Баланс (сумму строк 190 + 290 + 390)	399		

Пассив	Код строки	На начало года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
IV Капитал и резервы			
Уставный капитал	410		
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		

Фонды накопления	440		
Фонд социальной сферы	450		
Целевые финансирование и поступления	460		
Нераспределенная прибыль прошлых лет	470		
Нераспределенная прибыль отчетного года	480		
Итого по разделу IV	490		
V Долгосрочные пассивы			
Заемные средства	510		

Прочие долгосрочные пассивы	520		
Итого по разделу V	590		
VI Краткосрочные пассивы			
Заемные средства	610		

Краткосрочная задолженность	620		

Расчет по дивидендам	630		
Доходы будущих периодов	640		
Фонды потребления	650		
Резервы предстоящих расходов	660		
Прочие краткосрочные пассивы	670		
Итого по разделу VI	690		
Баланс (сумма строк 490+590+690)	699		

Главный бухгалтер

Руководитель

В активе и пассиве бухгалтерского баланса выделены по три раздела, обозначенные римскими цифрами с I до VI. Необходимым условием составления баланса является равенство итогов по активу и пассиву, называемых валютой баланса. Разделы состоят из статей, которые именуется строками. Статьи объединены в группы таким образом, что группы могут включать одну или несколько статей. Статьи

закодированы с помощью математических символов из трех знаков. Разряд единиц является именем статьи. Разряд десятков относится к группам. Разряд сотен определяет разделы. В результате каждая позиция имеет четко выраженное экономическое содержание.

Все статьи в активе и пассиве размещены по определенному логическому признаку. В активе баланса признаком является возрастание степени способности имущества быть реализованным. Сначала отражено недвижимое имущество, которое практически признается неликвидным. Это относится к внеоборотным активам. Затем рассматривается материальная форма имущества, ликвидность которого достаточно относительна, можно сказать, существенно ограничена. После этого в активе названы дебиторская задолженность и, наконец, денежные средства.

В пассиве статьи расположены по признаку возрастания срочности возврата средств тем субъектам, которые эти средства предприятию предоставили. Ясно, что средства предприятия, его капитал, подлежат анализу и разделению на собственные и заемные. Перечисление статей в пассиве начинается с уставного (складочного) капитала, который образуется из средств учредителей предприятия и в наименьшей степени востребован к возврату. При этом учредители (участники) приобретают обязательственные права в отношении созданного ими юридического лица, что четко определено в положениях Гражданского кодекса РФ. Далее в пассиве баланса перечислены долгосрочные и краткосрочные обязательства предприятия перед кредиторами.

Результаты деятельности предприятия определяются тем, насколько интенсивно используются как внеоборотные, так и оборотные активы. При этом важно достигать оптимальной структуры активов, требуемых по существу хозяйственной деятельности пропорций в объемах каждой экономической группы активов.

Оценка результатов деятельности должна проводиться на основе требований законодательных актов к состоянию величины чистых активов. Под чистыми активами понимается сумма активов предприятия за вычетом суммы его обязательств. Сумма активов определяется по итогам разделов I и II за исключением статьи о задолженности участников по взносам в уставный капитал (код 244). Сумма обязательств устанавливается по итогам разделов IV, V и VI за исключением статьи о целевых финансировании и поступлений (код 460).

Гражданский кодекс РФ и законодательные акты по определенным организационно-правовым формам коммерческих организаций предусматривают границы допустимого снижения величины чистых активов в результате хозяйственной деятельности. Величина чистых активов предприятия не может стать меньше размера его уставного (складочного) капитала для обществ и товариществ, паевого фонда для производственных кооперативов, уставного фонда – для унитарных предприятий. Нарушение этого требования должно сопровождаться

уменьшением величины капитала (фонда) предприятия, а если это не достигается, то ликвидацией коммерческой организации.

Успешная деятельность предприятия выражается в превышении выручки над расходами. Равенство этих показателей может быть признано допустимым, но далеко не положительным результатом деятельности. Превышение же расходов над выручкой определяется как убыточная деятельность, причиной чего может быть нерациональное ведение хозяйства либо отсутствие достаточного спроса на производимую продукцию.

Общая сумма выручки называется валовой выручкой. Она определяется выручкой от реализации продукции и имущества предприятия и зависит от фактических цен реализации.

Финансовый результат деятельности, выраженный разностью валовой выручки и суммой затрат на деятельность, называется **прибылью** – обобщенным результатом хозяйственной деятельности.

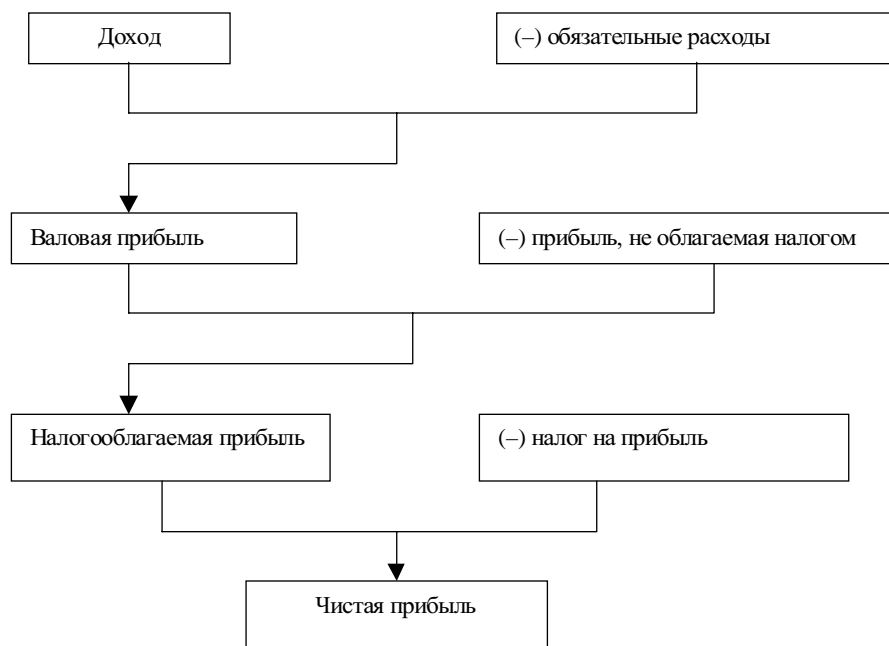


Рис. 7.1. Схема расчета чистой прибыли предприятия

Прибыль, исчисленная по балансу, называется балансовой прибылью. Ее источниками являются валовая выручка и доходы от внереализационных операций. Важную роль в оценке деятельности играет валовый доход, определяемый как разность между валовой

выручкой и затратами на производство и реализацию продукции за вычетом затрат на оплату труда. Это означает, что валовый доход представляет собой вновь созданную стоимость. Частью валового дохода является валовая прибыль. Она исчисляется путем вычитания из дохода суммы обязательных расходов, например, платежей процентов за кредиты.

Валовая прибыль используется для расчета налогов. Если предприятие имеет налоговые льготы, то из валовой прибыли вычитается та ее часть, которая не облагается налогом. Такими основаниями могут быть льготы для вновь создаваемых предприятий, особенно в малом предпринимательстве, льготы для конкретных сфер деятельности. Например, в Москве магазины, осуществляющие торговлю со скидками для пенсионеров, освобождаются от налога с продаж. С учетом подобных налоговых льгот определяется налогооблагаемая прибыль. Оставшаяся после выплат в бюджет налогов и других платежей сумма называется **чистой прибылью**, схема расчета которой отражена на рис. 7.1.

Использование чистой прибыли организуется предприятием самостоятельно, она может быть направлена на накопление и потребление (рис. 7.2). Под накоплением понимают использование прибыли для пополнения имущества, резервов. Потреблением считается использование прибыли для удовлетворения экономических потребностей людей.

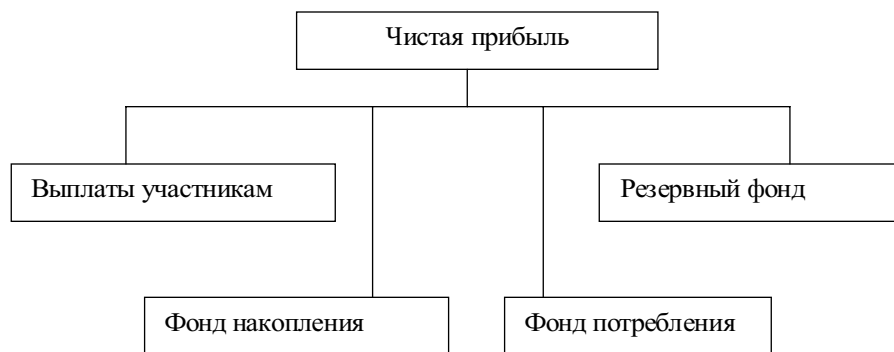


Рис. 7.2. Использование чистой прибыли

Порядок выплат части прибыли участникам коммерческих организаций установлен Гражданским кодексом РФ и соответствующими федеральными законами о различных организационно-правовых формах коммерческих организаций. Эти положения фиксируются в учредительных документах юридического лица.

Фонд накопления создается для обеспечения финансирования затрат на развитие основных фондов и приращение экономического потенциала предприятия. Эти затраты имеют возвратный характер, поскольку способствуют возрастанию объемов производства продукции. Определенная часть фонда накопления используется на развитие основных непроизводственных фондов, природоохранные мероприятия, выпуск ценных бумаг предприятия, что, естественно, придает этим затратам безвозвратный характер.

Фонд потребления предназначен для решения социальных задач, связанных с оказанием материальной помощи, проведением оздоровительных мероприятий, премированием в связи с конкретными событиями.

Резервный фонд создается и используется для покрытия убытков предприятия, непредвиденных затрат по различным обстоятельствам, в том числе при стихийных бедствиях.

Оценка результатов деятельности предприятия позволяет установить состояние дел на определенный момент, обеспечивает получение абсолютных характеристик, которых подвержены влиянию различных факторов, связанных в значительной мере с инфляционными процессами. Для перспективной оценки эффективности деятельности предприятия необходим сравнительный анализ показателей, характеризующих состояние предприятия в разные отрезки времени.

Основными критериями оценки финансовых возможностей предприятия являются *рентабельность, кредитоспособность, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость*. Анализ положения дел на предприятии осуществляется в соответствии с «Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса», утвержденными распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 №31-р.

Рентабельность отражает степень использования активов предприятия при производстве продукции, являясь комплексным показателем уровня отдачи израсходованных ресурсов. Рентабельность может быть установлена в отношении отдельных видов ресурсов, например, основных производственных фондов или трудового потенциала, либо применительно ко всей совокупности ресурсов. При расчете рентабельности прибыль соотносят с разными формами имущества предприятия.

Рентабельность активов (имущества по балансу) позволяет установить доходность использования всей совокупности имущества.

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина активов}} \times 100(\%).$$

Средняя величина активов устанавливается по показателям итогов баланса на начало года и конец отчетного периода как полусумма этих величин, отраженных в строке 399 баланса.

$$\text{Рентабельность собственных средств} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина собственных средств}} \times 100(\%).$$

Этот показатель интересен для установления оптимальности использования собственного капитала предприятия, когда эта величина рассчитывается как разность между стоимостью всего имущества по балансу и суммой всех обязательств. В сущности собственные средства предприятия отображены в IV разделе баланса. Сопоставление показателей рентабельности активов предприятия и его собственных средств позволяет судить о роли заемных средств.

$$\text{Рентабельность производственных фондов} = \frac{\text{валовая прибыль}}{\text{средняя за период стоимость производственных фондов}} \times 100(\%).$$

В расчете этого показателя участвуют основные и оборотные производственные фонды предприятия. Средний показатель определяется сложением полусumm на начало года и конец отчетного периода по строкам 120 и 210 баланса. Такой расчет возможен и по чистой прибыли.

По аналогии с рассмотренными характеристиками рентабельности определяется рентабельность оборотных активов, реализованной продукции, инвестиций.

Кредитоспособность предприятия определяет его способность получать и возвращать кредиты, что выражается во взаимоотношениях с кредиторами. При этом известное значение могут иметь гарантии третьих лиц, их поручительство.

Платежеспособность предприятия выражена в его способности своевременно и полностью выполнять свои обязательства перед контрагентами по договорам. Обязательствами предприятия считаются позиции баланса по строкам 590 и 690 за исключением статей "Фонды потребления" (650) и "Резервы предстоящих расходов и платежей" (660). Данное исключение обосновано тем, что суммы по этим статьям не относятся к заемным средствам, а формируются за счет прибыли предприятия. Платежеспособность предприятия во многом определяется условиями реализации товарных и материальных активов. Коэффициент платежеспособности в общем случае определяется по формуле:

$$K_{пл} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{общие обязательства}}$$

При высоком коэффициенте платежеспособности, когда $K_{пл} \geq 1$, создаются благоприятные условия для получения кредита. Низкое значение $K_{пл}$ требует серьезного внимания руководства предприятия. Расчетными показателями платежеспособности являются характеристики ликвидности. Под **ликвидностью** предприятия понимают его способность за счет текущих активов погасить краткосрочные обязательства. Степень ликвидности напрямую зависит от структуры оборотных средств предприятия. В их структуре принято выделять следующие подразделения активов:

1) наиболее ликвидные активы – денежные средства (строка 260) и краткосрочные финансовые вложения (250);

2) быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность (строки 230 и 240) за исключением строки 244 “Задолженность участников по взносам в уставный капитал”;

3) медленно реализуемые активы – запасы (210), задолженность участников по взносам в уставный капитал (244) и долгосрочные финансовые вложения (140);

4) трудно реализуемые активы – итог раздела I баланса за исключением статьи 140.

Ликвидность имущества характеризуется, таким образом, его способностью стать товаром, преобразовываться в денежные средства.

Различают коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности предприятия. Для них установлены допустимые нормативные значения:

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные вложения}}{\text{краткосрочная задолженность}} \geq 0,2;$$

$$\text{Коэффициент срочной ликвидности} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные вложения} + \text{дебиторская задолженность}}{\text{краткосрочная задолженность}} \geq 1,0;$$

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{оборотные средства}}{\text{краткосрочная задолженность}} \geq 2,0.$$

Значительные превышения указанных нормативов не признаются желательными, поскольку определяют нерациональное использование оборотных средств, их “замораживание”.

Финансовая устойчивость предприятия определяется сбалансированностью его финансов, целесообразным уровнем ликвидности, способностью независимо использовать ресурсы для обеспечения непрерывной хозяйственной деятельности. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, также имеют нормативные ограничения.

$$\text{Коэффициент независимости} = \frac{\text{собственные средства}}{\text{валютабаланса}} \geq 0,5;$$

$$\text{Коэффициент финансирования} = \frac{\text{собственные средства}}{\text{заемные средства}} \geq 1,0.$$

Одной из важнейших характеристик финансовой устойчивости предприятия признается используемый в ряде расчетов при анализе результатов хозяйственной деятельности коэффициент обеспеченности собственными средствами. Он определяется с учетом итогов по I, II и IV разделам баланса и должен быть не менее норматива, равного 0,1.

$$\text{Косс} = \frac{\text{строка 490} - \text{строка 190}}{\text{строка 290}}.$$

Одной из задач анализа результатов хозяйственной деятельности является установление степени вероятности банкротства предприятия. Под **банкротством** понимают долговую несостоятельность предприятия, его отказ от выполнения обязательств, мотивированный отсутствием средств. Предприятие признается банкротом по решению арбитражного суда, если иные меры оздоровления экономического состояния предприятия не достигли цели.

Анализ кризисной ситуации базируется на совокупном рассмотрении коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами.

Если оба коэффициента не удовлетворяют требованиям нормативов ($\text{Ктл} \geq 2,0$ и $\text{Косс} \geq 0,1$), структура баланса определенно признается неудовлетворительной, а неплатежеспособность предприятия считается наступившей.

Если один из коэффициентов не удовлетворяет нормативные требования, возникает вопрос о возможности восстановления платежеспособности предприятия.

Если оба коэффициента равны нормативным или незначительно отличаются от них в допустимую сторону, анализу подлежит вопрос о возможной утрате платежеспособности в ближайшее время.

К основным причинам банкротства относятся:

- низкая эффективность производства;
- недостаточность средств для выпуска востребованной рынком продукции;

- общий спад экономической активности в стране или регионе.

Банкротство считается установленным, если юридическое лицо:

- признается судом не способным удовлетворить требования кредиторов;

- принимает вместе с кредитором решение об объявлении банкротства и добровольной ликвидации.

Процесс банкротства предусмотрен Федеральным законом “О несостоятельности (банкротстве)”. Положения закона распространяются и на деятельность индивидуальных предпринимателей. В отношении юридических лиц предусмотрены реорганизационные и ликвидационные мероприятия. К реорганизационным мероприятиям относятся внешнее управление и санация. Внешнее управление предусматривает продолжение деятельности предприятия в условиях возможности восстановления его платежеспособности, заявляемой предприятием, его собственником или кредитором. По решению арбитражного суда назначается арбитражный управляющий с необходимыми полномочиями на срок до 18 месяцев. В случае успеха производство по делу о банкротстве предприятия прекращается, в противном случае осуществляется принудительная ликвидация предприятия. Санация (оздоровление) представляет собой оказание предприятию финансовой помощи. Ходатайство об этом может выразить предприятие, его собственник или кредитор. Помощь на конкурсной основе могут оказать юридические или физические лица, а также трудовой коллектив. Продолжительность санации до 18 месяцев. Достижение цели приводит к прекращению производства по делу о банкротстве. При ином результате участники санации несут ответственность перед кредиторами, а предприятие подлежит принудительной ликвидации.

Принудительная ликвидация предприятия направлена на возможное удовлетворение требований кредиторов, осуществляемое под руководством конкурсного управляющего за счет средств конкурсной массы, составленной из имущества предприятия, которое может быть использовано для погашения долгов. Дело завершается исключением предприятия из государственного реестра юридических лиц.

По положениям законодательства допускается возможность мирового соглашения между кредиторами и предприятием с отсрочкой платежей. Мировое соглашение проходит под контролем арбитражного суда. Достижение соглашения приводит к прекращению производства

о банкротстве предприятия.

Добровольная ликвидация предприятия осуществляется во внесудебном порядке путем достижения соглашения между должником и кредиторами, которые и контролируют этот процесс. По окончании использования конкурсной массы предприятие исключается из государственного реестра юридических лиц.

Результаты деятельности российских предпринимательских структур в значительной и все возрастающей мере зависят от участия их во внешнеэкономической деятельности. Это участие регламентировано Федеральным законом “О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности”. Государственное воздействие осуществляется методами таможенного регулирования, квотированием, лицензированием.

Участие во внешнеэкономической деятельности должно соответствовать положениям устава организации и может заключаться в экспорте, импорте, реэкспорте. Основными направлениями внешнеэкономической деятельности являются совместное предпринимательство и заключение внешнеторговых контрактов. Ориентация на реализацию обоих направлений для экономики России имеет весьма важное значение.

При совместном предпринимательстве решение правовых вопросов определяется положениями гражданского и торгового законодательства той страны, где создается совместное предприятие. Внешнеторговые контракты заключаются с учетом международных соглашений по внешнеэкономической деятельности и норм гражданского законодательства, действующих в странах участников контракта. Права и обязанности сторон вытекают из положений законодательства по месту заключения контракта. Необходимым элементом отношений сторон является применение условий ИНКОТЕРМС, упомянутых выше.

Создание совместных предприятий с иностранными капиталовложениями в России и российскими – за рубежом является актуальной задачей. Большинство таких предприятий в России приходится на торговлю, общественное питание, добычу природных ресурсов. В развитии такой деятельности большое значение имеет соглашение, предусматривающее раздел продукции, представленной полезными ископаемыми. Соответствующий Федеральный закон “О соглашениях о разделе продукции” от 30.13.95 способствует улучшению инвестиционного климата в стране. Сущность соглашения, относящегося к поискам, разведке и добыче минерального сырья, состоит в расчетах с государством долей произведенной продукции вместо уплаты налогов и других платежей.

Важную роль в результатах внешнеэкономической деятельности играет сертификация продукции, признание гражданского сертификата в стране, закупающей товар, работы, услуги.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты.

ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

1. Пример выполнения упражнения на умение №1

Задание

Выручка от продажи велосипедистов за апрель, май и июнь по данным отдела сбыта завода составила соответственно 2,0; 2,8 и 2,5 млн.рублей. При этом по данным бухгалтерских документов остатки оборотных средств на 31 марта – 2,7 млн.руб., а на 30 июня – 2,3 млн.рублей. Рассчитать коэффициент оборачиваемости средств за квартал.

Решение

№ п/п	Шаги алгоритм	Реализация шагов алгоритма
1	Установить величину выручки от реализации продукции за период	Объем продаж за квартал: $V = 2,0 + 2,8 + 2,5 = 7,3$ млн.руб.
2	Установить величину оборотных средств за период	Величина оборотных средств за квартал в среднем $\Phi = (2,7 + 2,3) : 2 = 2,5$ млн.руб.
3	Рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Коб. = $V : \Phi$ Коб. = $7,3 : 2,5 = 2,92$

Решите самостоятельно следующие задания

Задание 1

Объем реализации продукции на мебельной фабрике составил в 1-м полугодии 16 млн.руб., остаток оборотных средств на начало года – 4 млн.руб. на конец второго квартала – 4,6 млн.руб.

Рассчитайте коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Задание 2

Объем реализации продукции на швейной фабрике в 1998 г. составил 30 млн.руб., в 1999 г. – 32 млн.руб. Средние показатели остатков оборотных средств за эти годы составили соответственно 7 млн.руб. и 8 млн.руб.

Рассчитайте как изменился коэффициент оборачиваемости оборотных средств на фабрике.

2. Пример выполнения упражнения на умение №2.

Задание

В универмаге было продано мужских костюмов в первом квартале 450 шт., во втором – 470 шт. Продажа осуществлялась сначала по цене 1200 руб., а во втором квартале по цене 1000 руб.

Определить коэффициент эластичности по цене.

Решение

№ п/п	Шаги алгоритма	Реализация шагов алгоритма
1	Определить уровень изменений объема продаж за период	По данным учета объемов продаж $\frac{O_2 - O_1}{O_2 + O_1} = \frac{470 - 450}{470 + 450} = \frac{20}{920} = 0,022$
2	Определить уровень изменения цены за период	По прейскуранту цен $\frac{Ц_2 - Ц_1}{Ц_2 + Ц_1} = \frac{1200 - 1000}{1200 + 1000} = \frac{200}{2200} = 0,09$
3	Рассчитать коэффициент эластичности спроса по цене	$К_{эласт} = \frac{0,022}{0,09} < 1$ Спрос не является эластичным

Решите самостоятельно следующие задания

Задание 1

По условиям задания в примере рассчитайте коэффициент эластичности, если во втором квартале было продано 550 костюмов.

Задание 2

По условиям задания в примере рассчитайте коэффициент эластичности, если во втором квартале цена костюмов была 800 руб.

3. Пример выполнения упражнения на умение №3.

Задание

Предприятие использует автопогрузчик в условиях текущих затрат 5 тыс. рублей за 1 тыс. тонн груза. Капитальные вложения при его приобретении составили 100 тыс. рублей при годовой производительности 25 тыс. тонн груза. Вариант новой техники имеет характеристики: текущие затраты 4 тыс. рублей за 1 тыс. тонн груза, стоимость изделия 150 тыс. рублей при годовой производительности 30 тыс. тонн груза.

Рассчитайте приведенные затраты по вариантам для принятия решения о целесообразности внедрения новой техники при $E_n = 0,16$.

Решение

№ п/п	Шаги алгоритма	Реализация шагов алгоритма
1	Определить показатель удельных текущих затрат по вариантам использования техники	Базовый вариант – 5 тыс. руб. за 1 тыс. тонн Новая техника – 4 тыс. руб. за 1 тыс. тонн
2	Определить величину удельных капитальных вложений по вариантам использования техники	Базовый вариант – $(100 : 25) = 4$ тыс.руб. за 1 тыс. тонн годовой производительности Новая техника – $(150 : 30) = 5$ тыс. руб. за 1 тыс. тонн годовой производительности
3	Рассчитать приведенные затраты по вариантам использования техники	Базовый вариант $P_б = 5 + 0,16 \cdot 4 = 5,64$ Новая техника $P_н = 4 + 0,16 \cdot 5 = 4,80$
4	Оценить сравнительную экономическую эффективность вариантов использования техники	$P_н < P_б$, т.к. $4,80 < 5,64$ Вывод: Вариант новой техники целесообразен.

Решите самостоятельно следующие задания

Задание 1

На предприятии планируется установка конвейерной линии. Имеются предложения двух заводов-изготовителей. По варианту "А" текущие затраты составляют 200 тыс.руб. за 100 изделий. Производительность в год – 200 изделий. Капитальные вложения 1 млн. рублей. По варианту "Б" текущие затраты 180 тыс. руб. за 100 изделий. Производительность в год – 300 изделий. Капитальные вложения 1.2 млн. рублей. Рассчитайте приведенные затраты по вариантам для принятия решения о целесообразном варианте при $E_n = 0,20$.

Задание 2

Лесопильный завод оборудуется новыми лесорамами. Есть два варианта оборудования. Вариант "А" позволит выпускать продукцию с величиной текущих затрат в сумме 10 тыс. рублей за 1 тыс. м³ пиломатериала. Производительность лесорамы 10 тыс. м³ в год. Капитальные вложения составляют 100 тыс. руб.

Вариант "Б" характеризуется текущими затратами в сумме 12 тыс. рублей за 1 тыс. м³ пиломатериала. Производительность лесорамы 10 тыс. м³ в год. Капитальные вложения составляют 80 тыс. рублей.

4. Пример выполнения упражнения на умение №4.

Задание

По данным отдела кадров и табельного учета на фабрике "Веря" по данным на 31 декабря 1999 года трудовой договор заключен с работниками в количестве 128 человек. В течение отчетного 2000 года на работу были приняты 11 человек, на пенсию вышли 7 человек, уволены по собственному желанию 3 человека, за нарушения трудовой дисциплины 1 человек, переведены на другую работу в системе отрасли 2 человека.

Среднесписочная численность работников по кварталам за отчетный 2000 год составила соответственно 120, 124, 122 и 126 человек среднесписочная численность за 1999 год – 121 человек.

Рассчитайте показатели состояния кадров предприятия на 31 декабря 2000 года.

Решение

№ п/п	Шаги алгоритма	Реализация шагов алгоритма
1	Определить число уволенных по всем причинам	$R_{ув} = 7 + 3 + 1 + 2 = 13$ человек
2	Определить число уволенных по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	$R_{сжн} = 3 + 1 = 4$ человека
3	Определить списочную численность на конец отчетного периода	$P = 128 - 13 + 11 = 126$ человек
4	Определить среднесписочную численность за отчетный год	$R_{сч} = (120 + 124 + 122 + 126) : 4 = 123$ человека
5	Рассчитать коэффициент выбытия кадров	$K_{вк} = (R_{ув} : R_{сч}) = 13 : 123 = 0,106$ или 10,6%
6	Рассчитать коэффициент текучести кадров	$K_{тк} = (R_{сжн} : R_{сч}) = 4 : 123 = 0,033$ или 3,3%
7	Рассчитать коэффициент стабильности кадров	$K_{ск} = 1 - R_{сжн} : (R_{счнг} + P_n) = 1 - 4 : (121 + 11) = 1 - 0,03 = 0,97$

Решите самостоятельно следующие задания

Задание 1

Среднесписочная численность работников завода железобетонных изделий за предшествующий и отчетный годы составила 240 и 250 человек. За этот период были приняты на работу 18 человек, ушли на пенсию 4 человека. По собственному желанию уволены 6 человек, за нарушение трудовой дисциплины – 4 человека. Рассчитайте показатели состояния кадров предприятия за отчетный год.

Задание 2

За 1999 год среднесписочная численность работников универсама составила 16 человек, за 2000 год – 74 человека. За отчетный 2000 год приняты на работу 6 человек, переведены на другие предприятия фирмы 2 человека, уволены по собственному желанию 2 человека. Рассчитайте показатели состояния кадров предприятия за отчетный год.

ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ

Гражданский кодекс Российской Федерации (извлечение)

Ст. 1. Основные начала гражданского законодательства

1. Гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, свободы договора.

2. Граждане и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе.

Ст. 2. Отношения, регулируемые гражданским законодательством

1. Участниками регулируемых гражданским законодательством отношений являются граждане и юридические лица. В регулируемых ... отношениях могут участвовать также Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования.

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц.

Ст. 10. Пределы осуществления гражданских прав.

1. Не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу.

Не допускается использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции.

Ст. 18. Содержание правоспособности граждан. Граждане могут иметь имущество на праве собственности, заниматься предпринимательской деятельностью, создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами.

Ст. 21. Дееспособность гражданина.

1. Способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия.

2. В случае, когда законом допускается вступление в брак до восемнадцати лет, гражданин не достигший восемнадцатилетнего возраста, приобретает дееспособность со времени вступления в брак.

Ст. 23. Предпринимательская деятельность гражданина.

1. Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

3. К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила Кодекса, которые регулируют деятельность коммерческих организаций.

Ст. 25. Несостоятельность индивидуального предпринимателя

1. Индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда. С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Ст. 48. Понятие юридического лица

1. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

2. В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество.

К юридическим лицам, в отношении которых их учредители имеют обязательственные права, относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы.

К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Ст. 50. Коммерческие и некоммерческие организации

1. Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

2. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Ст. 51. Государственная регистрация юридических лиц

1. Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в органах юстиции в порядке, определяемом законом о регистрации юридических лиц.

Ст. 52. Учредительные документы юридического лица

1. Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

Ст. 53. Органы юридического лица

1. Юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом и учредительными документами.

2. В предусмотренных законом случаях юридическое лицо может приобретать гражданские права и принимать на себя гражданские обязанности через своих участников.

Ст. 56. Ответственность юридического лица

1. Юридические лица отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Ст. 61. Ликвидация юридического лица

1. Ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

2. Юридическое лицо может быть ликвидировано по решению его учредителей ..., по решению суда ...

Ст. 65. Несостоятельность юридического лица

1. Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией ..., по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

Ст. 66. Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах

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) ..., принадлежит товариществу или обществу на праве собственности.

2. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере.

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

4. Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Ст. 67. Права и обязанности участников хозяйственного товарищества или общества

1. Участники хозяйственного товарищества или общества вправе:
– участвовать в управлении делами товарищества или общества...

- получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с бухгалтерской документацией;
- принимать участие в распределении прибыли;
- получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами.

Ст. 121. Объединение юридических лиц

1. 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.

Ст. 132. Предприятие

1. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

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

ЭКОНОМИКА. УГЛУБЛЕННЫЙ КУРС

ЮНИТА 1

Редактор Р.Ф. Сидоров
Оператор компьютерной верстки Е.М. Кузнецова

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998	Сдано в печать
НОУ “Современный Гуманитарный Институт”	
Тираж	Заказ
