



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ЮНИТА 3

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

МОСКВА 2000

Разработано Р.Ф.Сидоровым, доцентом

Рекомендовано Министерством
общего и профессионального
образования Российской Федерации
в качестве учебного пособия для
студентов высших учебных заведений

КУРС: ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Юнита 1. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности.

Юнита 2. Функционирование предприятия.

Юнита 3. Эффективность деятельности предприятия.

ЮНИТА 3

Характеризуются затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции, а также ценовая политика предприятия. Рассматриваются вопросы оценки результатов деятельности предприятия и их экономического анализа.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует образовательной профессиональной программе №5

ОГЛАВЛЕНИЕ

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
ЛИТЕРАТУРА	5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ	
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	
Введение	
1. Себестоимость продукции предприятия	
2. Оплата труда на предприятии	
3. Ценовая политика предприятия	
4. Оценка результатов деятельности предприятия	
5. Экономический анализ результатов хозяйственной деятель- ности предприятия	
Выводы	
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ	
ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ	
ГЛОССАРИЙ*	

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

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Себестоимость продукции предприятия. Издержки предприятия. Классификация издержек. Понятие предельных издержек. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции. Группировка затрат по экономическим элементам и по статьям затрат. Полная себестоимость продукции. Факторы снижения себестоимости продукции.

Оплата труда на предприятии. Факторы, влияющие на заработную плату. Формы заработной платы. Система заработной платы. Тарифная система оплаты труда, ее элементы. Бестарифная система оплаты труда. Мотивация труда.

Ценовая политика предприятия. Ценообразующие факторы – внешние и внутренние. Виды цен. Методы ценообразования. Экспортные и импортные цены товара. Оценка результатов деятельности предприятия. Основные финансовые документы предприятия. Показатели результатов хозяйственной деятельности – валовая выручка, валовый доход, прибыль и ее виды, рентабельность.

Экономический анализ результатов хозяйственной деятельности предприятия. Анализ финансового состояния предприятия. Выявление признаков банкротства. Меры по предупреждению банкротства. Роль управления в обеспечении эффективности деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

Базовая

- * 1. Экономика предприятия / Под ред. О.И.Волкова. М., 1997.
- * 2. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М., 1999.

Дополнительная

- * 3. Экономика предприятия / Под ред. Н.А.Сафронова. М., 1998.
- * 4. Экономика предприятия / Под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А.Швандара. М., 1998.
- 5. Экономика предприятия / Под ред. В.М.Семенова. М., 1998.
- 6. Зайцев Л.П. Экономика промышленного предприятия. М., 1998.
- 7. Предпринимательство / Под ред. В.Я.Горфинкеля. М., 1999.
- 8. Сергеев И.В. Экономика предприятия. М., 1999.

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, использованные при составлении тематического обзора.

ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ п/п	Умение	Алгоритм
1	Определение постоянных, переменных и валовых издержек	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление величины постоянных издержек. 2. Установление стоимости единицы переменного ресурса. 3. Установление привлекаемого количества переменного ресурса. 4. Расчет переменных издержек. 5. Расчет валовых издержек.
2	Определение средних постоянных, переменных и валовых издержек	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление объема производства продукции при разных вариантах использования переменного ресурса. 2. Расчет средних постоянных издержек. 3. Расчет средних переменных издержек. 4. Расчет средних валовых издержек.
3	Оценка вариантов капитальных вложений по величине приведенных затрат	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление размеров текущих затрат по базовому и расчетному вариантам. 2. Установление величины капитальных затрат по базовому и расчетному вариантам. 3. Расчет приведенных затрат по вариантам. 4. Выбор оптимального варианта.
4	Оценка вариантов капитальных вложений путем расчета сравнительного коэффициента эффективности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление размеров текущих затрат по базовому и расчетному вариантам. 2. Установление величины капитальных затрат по базовому и расчетному вариантам. 3. Расчет сравнительного коэффициента эффективности. 4. Оценка расчетного варианта сопоставлением сравнительного и нормативного коэффициентов эффективности.
5	Расчет сдельной расценки при бригадной форме производственного процесса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление состава исполнителей и их квалификационного разряда. 2. Установление часовых тарифных ставок по квалификационным разрядам исполнителей. 3. Установление нормы времени на единицу продукции. 4. Расчет сдельной расценки.
6	Установление эластичности спроса по цене	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление объема продаж за определенный отрезок времени до и после изменения цены. 2. Фиксация величины цены до и после изменения. 3. Расчет эластичности спроса по цене.

№ п/п	Умение	Алгоритм
7	Расчет коэффициентов ликвидности предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установление данных по бухгалтерскому балансу по строкам 230, 240, 250, 260, 290 актива баланса и строкам 640, 650, 660 и 690 пассива баланса. 2. Расчет коэффициента абсолютной ликвидности. 3. Расчет коэффициента срочной ликвидности. 4. Расчет коэффициента текущей ликвидности.

ВВЕДЕНИЕ

В обзорах первых двух юнит дисциплины “Экономика предприятия” рассмотрены вопросы деятельности предприятия организационного характера. Анализу подвергнуты различные виды предпринимательской деятельности, правовые формы ее осуществления, а также проблемы ресурсного обеспечения, которые тесно связаны с характером производимой продукции, масштабами ее производства, разнообразными условиями осуществления хозяйствования.

Данный обзор имеет целью завершить анализ использования ресурсов и рассмотреть основы оценки результатов деятельности предприятия, что позволяет выработать подходы к совершенствованию деятельности предприятия, обеспечению его развития.

Задачи дисциплины ограничены микроэкономическим уровнем, но в ряде случаев проявляются непосредственные связи с проблемами макроэкономики. Следует отметить, что предлагаемый для изучения материал требует тесной увязки с широким кругом смежных дисциплин, для которых он является базовым.

1. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие в ходе осуществления хозяйственной деятельности затрачивает свои средства. Затраты связаны с началом или расширением деятельности, с изменением рыночной ориентации, с производством и реализацией продукции, с социальным развитием коллектива предприятия и другими обстоятельствами. Воспроизводственная функция хозяйствующих субъектов неизбежно требует приобретения ресурсов, обеспечивающих осуществление производства продукции. Денежное выражение затрат на соответствующую совокупность потребляемых факторов предпринимательской деятельности принято называть издержками предприятия. При этом следует различать издержки производства и издержки, сопровождающие предпринимательскую деятельность в целом.

В затратах предприятия выделяют две категории – капитальные и текущие. *Капитальные затраты*, именуемые чаще капитальными вложениями, связаны с формированием основных фондов, с их воспроизводством. Они имеют концентрированный во времени характер, вплоть до разовых платежей, и направлены на строительство новых, реконструкцию, расширение или техническое перевооружение действующих основных фондов. Для осуществления таких затрат используются уставный капитал, прибыль, заемные средства. *Текущие затраты* осуществляются монотонно, проявляются систематически.

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

Источником финансирования таких затрат являются оборотные активы предприятия, средства, получаемые в результате реализации продукции.

Уровень издержек предприятия объективно определяется видом хозяйственной деятельности, ее масштабами. Наряду с этим существенную роль играют организационный, технической, человеческий, природный факторы. Действительно, одну и ту же продукцию можно произвести в разных организационных условиях, с разной степенью технического оснащения и механизации труда. В силу личностных характеристик человек может в разные периоды неодинаково реализовать свой профессиональный и физический потенциал. Природные факторы оказывают влияние на характер протекания производственных процессов и уровень достигаемых результатов не только по признаку географического расположения предприятия, но и в связи с погодными условиями. Возникают различия в необходимости отопления, освещения производственных зданий или территорий. Производственные процессы, осуществляемые на открытых площадках или в помещениях, требуют разных затрат в зависимости от состояния погоды, сезона года. Из этого следует, что уровень издержек формируется в определенной мере объективно. Зависит он, однако, и от действий субъекта предпринимательства, состоящих в обеспечении рачительного хозяйствования. Итак, *издержки предприятия* определяются расходом ресурсов при создании и реализации конечной продукции и выражают затраты в денежной форме, что позволяет оценить эффективность деятельности предприятия.

Затраты, связанные с производством и реализацией продукции, разнообразны по своему проявлению. В их числе непосредственные затраты на производство в соответствии с его организационными и технологическими характеристиками, на осуществление управления производственными и сопутствующими процессами, на обслуживающие процессы. Предприятие несет также затраты на разработку новой продукции, изобретательскую и рационализаторскую работу, совершенствование используемой техники и технологии, обеспечение техники безопасности, условий труда в соответствии с нормативными требованиями. Одной из задач предприятия, требующей расходов, является подготовка и переподготовка персонала. Осуществляются отчисления средств, направляемых на пенсионное обеспечение, социальное страхование, обязательное медицинское страхование, в фонды занятости населения.

Издержки предприятия могут быть охарактеризованы и классифицированы с разных точек зрения. Каждая из таких позиций позволяет выявить определенные черты механизма затрат.

Прежде всего отметим понятие *вмененных издержек*. Суть термина в том, что ресурсы нередко могут быть использованы в разных направлениях, с получением различных результатов. Стоимость ресурсов, их ценность при любом варианте использования считается, однако, равной тому доходу, который был бы получен при использовании

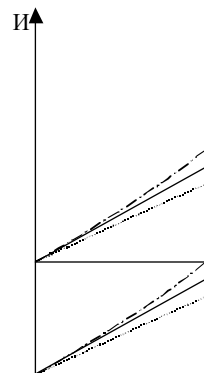
ресурса в наиболее выгодном из альтернативных вариантов. Эта стоимость не может быть уменьшена волевым актом предпринимателя. Она как бы вменена ему по обязательности наиболее рационального использования ресурса, по максимальной ценности, получение которой мог бы обеспечить данный ресурс.

Приведем два примера. Имеется пиломатериал, пригодный для изготовления качественной мебели. Если израсходовать его для изготовления тарных ящиков, то в затратах на ящики стоимость пиломатериала должна быть учтена в той же мере, как если бы производилась мебель. Ящики при этом становятся неправоммерно дорогими. Аналогичная ситуация складывается, если из добротной писчей бумаги клеить простые почтовые конверты. Стоимость конвертов при этом может превзойти разумные границы.

Ресурс оценивается настолько, насколько он может обеспечить доход в оптимальном варианте его использования. Такова азбука рыночных условий хозяйственной деятельности в тех случаях, когда возникает возможность альтернативного использования ресурса.

Затраты предприятия различают с точки зрения места и времени их осуществления. При этом выделяют издержки производства и издержки обращения. **Издержки производства** определяются совокупностью затрат на выработку продукции, представленной товарами, работами или услугами вне зависимости от сферы предпринимательской деятельности. **Издержки обращения** состоят из расходов, связанных со сбытом произведенной продукции или приобретением необходимых ресурсов. К ним относят затраты на содержание службы снабжения и сбыта, транспортно-экспедиционные операции, выполнение таможенных платежей, представительские и подобные расходы.

Весьма существенной характеристикой затрат является соотношение их с объемами производимой продукции. Здесь выделяют постоянные и переменные издержки. Под **постоянными** понимают издержки, величина которых в рассматриваемый период времени не зависит от объема производимой продукции и его изменений. Такие издержки имеют место даже в ситуациях, когда предприятие не производит продукцию. К ним относят затраты на осуществление управления, обслуживание производственных процессов. Примерами служат расходы по содержанию зданий и сооружений, амортизационные отчисления, арендная плата за помещения и земельные участки, оплата труда штатных сотрудников, включая руководителей, специалистов, служащих. Необходимо однако отметить, что понятие постоянных издержек не следует рассматривать в качестве некоторого безусловного абсолюта. Обычной является ситуация, когда предприятие решает задачи расширения производства, увеличивает производственные мощности, что связано с приобретением дополнительных основных производственных фондов, привлечением дополнительного персонала. В этом случае издержки, которые охарактеризованы в качестве постоянных, возрастают. Может наблюдаться и обратная картина, когда они сокращаются, если



соответствующим образом изменяются параметры предприятия. Неизменность же постоянных издержек может наблюдаться в течение некоторого определенного отрезка времени, в каждый конкретный текущий момент, когда сохраняются характеристики производственной базы предприятия, его организационная структура, но тем не менее возможны изменения объемов производства продукции.

Переменными называют издержки, находящиеся в прямой зависимости от объемов выпуска продукции. Речь идет, естественно, о затратах материалов и сырья, выплатах заработной платы рабочим, расходах энергоресурсов при непосредственном удовлетворении технологических нужд. Динамика объемов выпуска продукции сопровождается при этом соответствующим увеличением, а возможно и уменьшением переменных издержек.

Обобщающим является понятие валовых издержек, т.е. затрат, взятых в полном объеме, целиком. Эта совокупность постоянных и переменных издержек часто называется *общими издержками*.

Следует подчеркнуть, что изменения и уровень переменных издержек определяются не только объемом производства продукции. Существенную роль играет организация дела, степень экономности использования материальных, трудовых и иных ресурсов. В общем случае возможны три ситуации. Первая – возрастание переменных издержек находится в прямой пропорциональной зависимости от возрастания объемов производства при использовании экстенсивных методов организации хозяйствования, когда экономия ресурсов не достигается. Вторая возможность состоит в увеличении объемов производства более высокими темпами, чем возрастают издержки. Тут налицо факт интенсификации производства, когда достигается определенная прогрессивность в использовании ресурсов, их экономное расходование. Третий вариант – переменные издержки растут более высокими темпами, чем объемы производства. Такая ситуация характеризует слабые стороны организации дела, нерациональное использование ресурсов. Описанные варианты динамики названных категорий издержек в их совокупности можно отобразить графически (рис. 1.1).

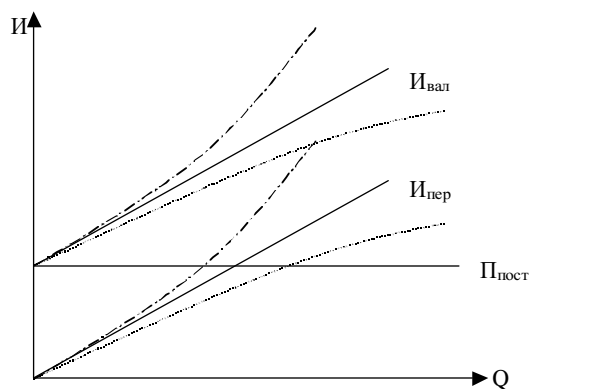


Рис.1.1. Динамика издержек (И) при изменении объема выпуска продукции (Q) в ограниченном периоде времени

На рис.1.1. показатель постоянных издержек $I_{\text{пост}}$ сохраняет неизменность при разных объемах производства продукции Q . Кривые переменных издержек $I_{\text{пер}}$ и валовых издержек $I_{\text{вал}}$, изображенные сплошной линией, прямо пропорциональны объему производства. Штриховые (выпуклые) кривые показывают рациональное, экономичное использование ресурсов. Штрихпунктирные (вогнутые) кривые отражают нерациональное потребление ресурсов.

Необходимо добавить, что рассмотрение понятий о постоянных, переменных и валовых издержках требует увязки с продолжительностью периода времени деятельности предприятия. В краткосрочных отрезках времени предприятие, вполне очевидно, ограничено в возможностях быстро и существенно изменить масштабы использования основных производственных фондов. В этом случае способность предприятия увеличить объемы выпуска продукции связаны с наличием условий привлечения дополнительных переменных факторов, главным образом, рабочей силы, материальных и энергетических ресурсов. При этом основные производственные фонды вовлекаются в более напряженный режим их задействования, организуется работа в две или более смен. Определяющим фактором динамики затрат предприятия оказываются переменные издержки. Прирост же объемов производства продукции ограничивается техническими возможностями используемых основных производственных фондов. Именно такая картина отображена на рис. 1.1.

В долгосрочном периоде времени деятельности предприятия вероятны скачкообразные изменения возможных объемов производства. Они имеют одномоментный характер и связаны с вводом дополнительных производственных мощностей или, наоборот, с частичным исключением имеющихся на предприятии мощностей из режима использования. Одновременно наблюдается взаимосвязанное изменение размеров постоянных и переменных издержек. В этом случае все издержки предприятия заслуживают рассмотрения в качестве переменных. И это объективно справедливо, поскольку статичное состояние деятельности не свойственно предпринимательству, находящемуся под влиянием постоянно изменяющейся рыночной среды, это требует поиска целесообразных решений.

Установление размеров постоянных, переменных и валовых издержек определяется возможными объемами производства, потребностью предприятия в капитале, вовлекаемом в хозяйственный оборот. Поэтому важную роль играет понятие **средних издержек**, которые рассчитываются путем деления суммы издержек на показатель объема выпуска продукции. Они позволяют проводить сравнительный анализ издержек в отношении деятельности определенного предприятия в разные отрезки времени или при оценке и сопоставлении характеристик деятельности разных предприятий. Интерес представляют средние постоянные, средние переменные и средние валовые издержки. По совокупности таких показателей делается вывод об уровне эффективности деятельности предприятия. При этом показатель средних

валовых издержек в сравнении с ценой продукции позволяют устанавливать степень доходности хозяйственной деятельности.

Взаимосвязи и взаимозависимости показателей средних издержек с учетом изменений объемов производства продукции представлены на рис.1.2.

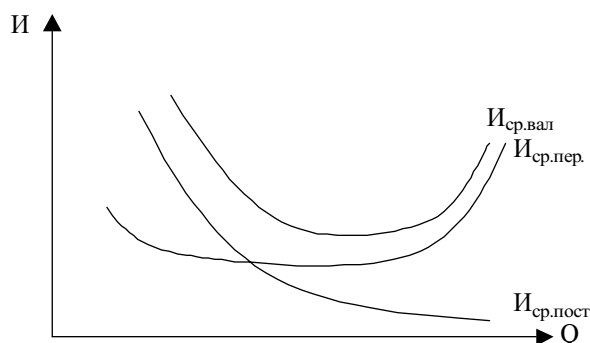


Рис.1.2. Динамика средних издержек при изменении объема выпуска продукции в ограниченном периоде времени

Размер постоянных издержек, как отмечалось выше, в ограниченном периоде устойчив. Чем меньше объем производства продукции, тем значительнее доля этих издержек, приходящаяся на каждую единицу выпуска продукции. Возрастание же объема продукции сопровождается снижением средних постоянных издержек. При этом в общем случае их величина асимптотически устремляется к нулю. Роль каждой последующей единицы прироста выпуска продукции в изменении величины средних постоянных издержек все более уменьшается.

Значительно сложнее картина изменений средних переменных издержек. Переменные издержки с ростом объемов производства возрастают, как видно на рис.1.1., в то время как средние переменные издержки сначала в силу эффекта масштаба производства имеют тенденцию снижения, а затем увеличиваются. Такая динамика обусловлена ограниченностью некоторых (хотя бы одного) из ресурсов, определяющих объемы сбыта продукции, наряду с возможным ростом привлечения других ресурсов. Рассмотрим примеры.

В торговом предприятии организовано несколько рабочих мест продавцов и кассиров. В условиях роста спроса на продукцию увеличение числа рабочих мест продавцов (или кассиров) сопровождается некоторым снижением средних переменных издержек. Такая картина наблюдается, хотя и в рамках неравномерных изменений, до тех пор, пока сохраняется возможность обслуживать дополнительных покупателей. В дальнейшем эффективность работы продавцов (или кассиров) снижается вплоть до резкого возрастания средних переменных издержек.

В сельскохозяйственном производстве повышение урожайности

может быть достигнуто благодаря использованию удобрений. Возрастающие при этом переменные издержки позволяют сначала достичь приращения объема продукции в определенном масштабе, что говорит о снижении средних переменных издержках. Однако дальнейшее увеличение расходов на удобрения постепенно перестает влиять на объемы производства продукции и приводит к росту средних переменных издержек.

В заключение отметим, что динамика средних валовых издержек по мере роста объемов производства характеризуется сначала существенным снижением в связи со снижением средних постоянных издержек, а затем значительным возрастанием из-за роста средних переменных издержек.

Возникает вопрос о целесообразных границах привлечения дополнительных факторов производства в интересах увеличения доходности предприятия. Ответ требует введения понятия предельных издержек. Сущность этой экономической категории в том, что исследованию подвергаются изменения издержек предприятия, возникающие за пределами сложившихся фактически затрат при изменениях объемов производства в ограниченных размерах. **Предельные издержки** представляют собой дополнительные затраты производства, связанные с увеличением объема выпуска продукции на одну единицу.

Поскольку изменения валовых издержек в ограниченном отрезке времени определяются изменениями переменных издержек, то можно отобразить понятие предельных издержек с помощью выражения:

$$\text{Предельные издержки} = \frac{\text{Прирост переменных издержек}}{\text{Прирост объема выпуска продукции}}.$$

До тех пор, пока прирост переменных издержек от использования дополнительной единицы некоторого ресурса сопровождается более значительным приростом объема продукции, чем это было достигнуто от такого же предыдущего прироста использования этого ресурса, можно говорить о возрастании производительности в хозяйственной деятельности. Если такое соотношение приобретает противоположный характер, и рост издержек начинает опережать рост объемов производства, для достижения эффективности производства требуются поиски иных путей взамен вовлечения дополнительных ресурсов в составе переменных издержек. Такими путями могут быть, например, изменения технологического процесса, привлечение дополнительных производственных фондов, что позволит предприятию вновь добиваться снижения средних валовых издержек, а также и предельных издержек.

При характеристике и классификации издержек предприятия существенное значение имеет порядок их учета в ходе расчета стоимости создаваемой продукции. В этом аспекте выделяют два понятия – прямые

и косвенные затраты. *Прямыми затратами* считаются те, которые могут быть определены и четко исчислены и отнесены на стоимость конкретной продукции или объекта затрат. Такая классификационная группа близка в известной мере по содержанию к понятию переменных затрат. *Косвенные затраты* не могут быть увязаны с конкретной продукцией деятельности предприятия. Они имеют место в связи с одновременным осуществлением производства продукции по ряду ее видов. Это наиболее рельефно обнаруживается в отношении административно-управленческих расходов. Действительно, заработная плата, например, начальника цеха связана с одновременно осуществляемым производством различной продукции. То же может сказать о затратах на освещение и вентиляцию помещений цеха. Косвенные затраты подлежат распределению по группам продукции с соблюдением необходимых пропорций. Выделение этой категории затрат тяготеет по сути к понятию постоянных издержек.

Еще одной классификационной характеристикой затрат является их роль в процессе создания продукции. В этом отношении различают *основные* и *накладные расходы*. Если основные расходы вызваны непосредственным осуществлением производственных процессов, то накладные расходы связаны с ведением хозяйственной деятельности, необходимостью организовывать и обслуживать производство, управлять процессом его развития. Накладные расходы сопутствуют основным, дополняют их, обеспечивая возможность выпуска продукции.

Наряду с издержками, связанными с производством продукции прямым образом, предприятие может нести затраты, сопутствующие осуществлению производства. Такие затраты получили название **транзакционных издержек**. В качестве примеров можно назвать расходы при сборе информации о рыночной конъюнктуре, о контрагентах при заключении договоров или в ходе контроля за их исполнением.

Теперь обратимся к понятию себестоимости продукции (товара, работы, услуги). Этим термином определяют величину текущих затрат предприятия, имеющих явный характер и отражаемых в бухгалтерской документации. **Себестоимость продукции** – это денежная форма выражения затрат на ее производство и реализацию. Путем этих затрат достигается решение задач воспроизводства – непрерывно повторяющегося производственного процесса. Такие затраты не имеют капитального характера, так как не направлены на создание производственных мощностей предприятия. Количественные характеристики таких затрат могут быть различны в условиях простого или расширенного воспроизводства, зависят от масштабов деятельности. Ясно, что увеличение объемов выпуска продукции при расширении воспроизводства сопровождается возрастанием текущих затрат предприятия.

Себестоимость продукции зависит от конкретных условий производства и поэтому имеет разную величину на каждом отдельном

предприятию. Вместе с тем по ряду родственных предприятий, выпускающих одинаковую продукцию, проявляются некоторые средние показатели, среднеотраслевая себестоимость, отражающая уровень общественно необходимых затрат живого и овеществленного труда. При сопоставлении себестоимости, складывающейся на конкретном предприятии, со среднеотраслевой себестоимостью выявляются различные уровни организации производства. Это ставит перед каждым предприятием задачу снижения себестоимости продукции для достижения рыночного успеха в условиях ценовой конкуренции.

Себестоимость продукции складывается из затрат, обеспечивающих:

- подготовку, освоение и осуществление производства продукцией;
- набор, подготовку и переподготовку персонала предприятия;
- реализацию предусмотренных нормами условий труда;
- соблюдение положений законодательства о труде, социальном страховании, пенсионном обеспечении, занятости населения;
- заключение договоров страхования;
- отчисление средств в амортизационный фонд.

К затратам, составляющим себестоимость продукции, относят также потери, являющиеся результатом допущения брака в производстве или простоев, вызванных внутрипроизводственными причинами, потери от порчи материалов от стихийных бедствий. Подобные потери считаются непроизводительными расходами, они снижают эффективность деятельности предприятия.

Результаты хозяйственной деятельности предприятия, выраженные в категориях дохода и прибыли, подлежат налогообложению. Это требует законодательного определения состава затрат, включаемых в себестоимость.

Экономическая деятельность предприятия организуется на основе учета и распределения затрат по двум направлениям. С одной стороны, затраты группируются по экономическим элементам, однородным по содержанию, по своей экономической сущности вне зависимости от места их осуществления и формы использования. Такая группировка носит название **поэлементной** и характеризует деятельность предприятия в целом. С другой стороны, определяется место осуществления затрат, что позволяет установить себестоимость отдельных видов продукции. Такая группировка определяется как калькуляционная, **по статьям калькуляции**.

Нормативным документом в вопросах формирования себестоимости продукции субъектами хозяйственной деятельности является утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. №552 Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли. Следует учитывать и ряд дополнений и изменений к данному Положению.

Поэлементная группировка затрат, предусмотренная Положением в обязательном порядке, состоит в выделении следующих элементов:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

Соотношение названных элементов, т.е. структура себестоимости продукции предприятия, зависит от ряда факторов. Среди них определяющими являются: характер производимой продукции, рассмотренные в материалах первой юниты доминирующие факторы производства, технический и технологический уровень производства, условия снабжения предприятия ресурсами, размещение предприятия и т.п.

Основную долю в себестоимости продукции, представленной товарами и работами, составляют *материальные затраты*. Несколько меньшая их доля возможна в сфере услуг. К материальным затратам относятся приобретаемые сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо и энергия, расходуемые на технологические цели и на обслуживание производства. Из суммы материальных затрат вычитается стоимость возвратных отходов производства, которые могут использоваться предприятием не по прямому назначению или реализовываться на стороне, т.е. они пригодны в некоторой степени для вторичного использования. Оценка материальных ресурсов при учете их в себестоимости продукции определяется ценой приобретения с учетом транспортных расходов.

Затраты на оплату труда включают все расходы предприятия по использованию участвующего в производстве живого труда, включая доплаты, надбавки, премии, стимулирующие и компенсационные выплаты, касающиеся как основного производственного персонала, так и работников, не состоящих в штате предприятия. Не подлежат включению в себестоимость не связанные с осуществлением трудовых процессов выплаты работникам – материальная помощь, пособия ветеранам труда, выплаты из прибыли лицам, имеющим долю в уставном (складочном) капитале и т.п. Источником таких затрат являются средства специальных фондов, формируемых из прибыли.

Отчисления на социальные нужды отражают необходимость в перераспределении доходов в интересах удовлетворения общественных потребностей. Речь идет о формировании пенсионного фонда, фонда социального страхования, фонда занятости населения, фонда обязательного медицинского страхования. Тарифы взносов предприятий в эти внебюджетные фонды устанавливаются законодательно в процентах к фактически начисленным суммам средств на оплату труда основного персонала.

Амортизация основных фондов предусматривает полное восстановление изнашивающихся фондов и выражается суммой *амортизационных отчислений* за отчетный период на основе равномерной или ускоренной амортизации.

Прочие затраты в качестве элементов себестоимости включают все остальные расходы предприятия, не учтенные в ранее рассмотренных элементах. К ним относятся, например, платежи по обязательному страхованию имущества, оплата процентов за полученные кредиты в пределах установленных ставок, командировочные расходы, расходы на рекламу и представительство, затраты средств на подготовку и переподготовку кадров, отчисления в специальные фонды, предусматриваемые постановлениями правительства. К этому следует добавить приобретающие все большую значимость расходы на сертификацию продукции – обязательную и добровольную. Перечень продукции, подлежащий обязательной сертификации, имеет тенденцию к возрастанию. Ясно, что чем выше требуемая степень достоверности соответствия продукции предъявляемым к ней требованиям по качеству, устанавливаемым в процессе сертификации продукции, тем большие затраты несет производитель.

Отечественный порядок взимания налогов предусматривает включение перечисленных прочих затрат в себестоимость продукции в определенных нормах. Затраты сверх таких норм производятся предприятиями за счет прибыли.

В отличие от поэлементной группировки затрат, носящей обязательный характер, калькуляционная классификация предусматривает рекомендательный характер группировки затрат. Она может рассматриваться как типовая и используется предприятиями с учетом конкретных условий деятельности на основе отраслевых методических рекомендаций. В составе такой типовой группировки числятся:

1. Сырье, материалы, приобретаемые полуфабрикаты, комплектующие изделия. При этом возвратные отходы, если они имеются, по своей стоимости вычитаются из затрат.
2. Заработная плата производственных рабочих, основная и дополнительная.
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.
8. Общехозяйственные расходы.
9. Потери от брака.
10. Внепроизводственные расходы.

Первые четыре позиции перечня характеризуют затраты, связанные с осуществлением производства непосредственно на рабочих местах. Они включаются в себестоимость производимых видов продукции. Остальные позиции выражают обобщенный характер затрат, определяются затратами, связанными с обслуживанием производственного процесса.

Подготовка и освоение производства определяются необходимостью перестановки или переналадки оборудования, совершенствованием технологии на основе рационализаторских предложений и изобретений, предстоящим выпуском ранее не производимых изделий. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования включают амортизацию активной части основных фондов, затраты на текущий ремонт и техническое обслуживание.

К цеховым расходам относят: амортизационные отчисления по пассивной части основных фондов, заработную плату работников управления цехового уровня с соответствующими отчислениями социального характера, расходы по обеспечению безопасных и нормальных условий труда, износ малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря и инструмента.

По совокупности семи позиций приведенного перечня формируется *цеховая себестоимость*, связанная с затратами в пределах цеха.

Общехозяйственные расходы определяются как расходы непроизводственного назначения. Они характеризуются затратами по управлению и обслуживанию производства по предприятию в целом. К указанным затратам относят сумму средств, используемых для оплаты труда персонала управления предприятием с учетом отчислений социального характера и сопутствующих их деятельности расходов, подготовки и переподготовки кадров, содержания основных фондов общепроизводственного характера, оплаты полученных предприятием услуг других юридических лиц по обслуживанию хозяйственной деятельности, обеспечения природоохранных мероприятий. С учетом общехозяйственных расходов определяется *производственная себестоимость* продукции предприятия, включающая потери от брака.

Внепроизводственные расходы связаны с реализацией продукции. Они включают расходы на тару и упаковку, хранение, отгрузку, содержание сбытовой сети, транспортировку продукции до того места, которое предусмотрено договором купли-продажи для передачи продукции покупателю. С учетом этих затрат формируется *полная себестоимость* продукции.

Предприятие нуждается в расчете плановой себестоимости продукции. Этого требует основная целевая установка коммерческой организации, состоящая в получении прибыли. Этого требуют и внутренние интересы предприятия, связанные с обоснованием плана финансирования его хозяйственной деятельности, с проведением анализа достигнутых результатов.

Общий объем плановых затрат по деятельности предприятия в целом формируется в сводном документе – **смете затрат на производство**. Смета составляется в денежном выражении на годовой период, а сумма расходов распределяется по кварталам. В каждой группе затрат по смете выражен характер однородности, что позволяет разрабатывать финансовый план предприятия. Смета используется и для определения потребности в оборотных средствах, планирования

обращения за кредитами. Она является внутренним документом предприятия.

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций на основе статей затрат. Для расчета затрат на производство включенной в план ранее освоенной продукции составляется *плановая калькуляция*. Она выражает среднюю себестоимость продукции на очередной плановый период. В случае разового изготовления изделия или выполнения определенного заказа, когда необходимо учесть индивидуальные условия производства, составляется *сметная калькуляция*.

Группировка затрат по статьям калькуляции, как было отмечено выше, включает ряд комплексных статей. В них объединены разнородные по экономическому содержанию элементы, отличающиеся по месту своего возникновения, по назначению. Помимо этого необходимо распределить расходы между видами продукции в зависимости от объема их производства.

При планировании себестоимости продукции используются нормативный и аналитический методы. *Нормативный метод*, называемый также методом прямого счета, основан на использовании норм и нормативов, составляющих нормативную базу деятельности предприятия. В них отражается требуемый в реальных условиях деятельности предприятия уровень использования различных ресурсов – трудовых, материальных, финансовых.

Аналитический метод, или метод расчета по технико-экономическим факторам, устраняет формальный признак проведения расчетов. В учет включается динамика факторов, влияющих на размер себестоимости продукции. При этом основное внимание уделяется изменениям технического и технологического уровня производства, совершенствованию организации труда в подразделениях предприятия и на рабочих местах, фактору масштабов производства, использованию товаров-заменителей.

По результатам деятельности предприятия определяется *фактическая себестоимость* производства и составляется фактическая калькуляция затрат на виды продукции. Она выражает действительное состояние использования ресурсов и затраты на производство и реализацию продукции. Сопоставление полученных данных с плановыми позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности предприятия.

Обретение предприятиями РФ самостоятельности в принятии хозяйственных решений, предусмотренное статусом коммерческих организаций согласно гражданскому законодательству, возлагает на предприятие ответственность за уровень достигнутых результатов, за снижение затрат на производство и реализацию продукции. При этом интересы государства реализуются через систему налогообложения и установление определенных лимитов по затратам.

Каждое предприятие находится под непосредственным влиянием

рыночной конъюнктуры. Цены на продукцию регулируются соотношением спроса и предложения. Предприятие неизбежно сталкивается с задачей снижения затрат на свою хозяйственную деятельность с учетом ее масштабов. Преимущественное внимание должно быть уделено снижению затрат на такие виды ресурсов, как трудовые и материальные. Наряду с этим в зависимости от особенностей деятельности важную роль может играть эффективное использование основных производственных фондов, снижение затрат на информационные ресурсы.

Рост производительности живого труда достигается, в первую очередь, повышением его технической вооруженности, улучшением организации труда, организации производства, рационализацией рабочих мест. Сокращение потребности в живом труде является следствием механизации производственных процессов, их автоматизации, а в перспективе и роботизации, использования более производительной техники. Все эти меры в совокупности способствуют снижению трудоемкости продукции, удельных затрат труда.

Затраты на материальные ресурсы в промышленности и строительстве в общем случае весьма значительны. Они составляют около 60% себестоимости продукции, а в ряде видов хозяйственной деятельности и значительно больше. Это позволяет считать снижение подобных затрат важнейшим направлением удешевления продукции. Практика показывает ряд путей экономии затрат на материальные ресурсы. К основным из них относятся:

- использование ресурсосберегающих технологий, что способствует сокращению отходов и потерь;
- применение наиболее экономичных видов материалов, использование материалов-субститутов, обеспечивающих сохранение потребительских свойств продукции;
- меры по избежанию неисправимого брака и сокращению потерь в случаях исправимого брака;
- повышение квалификации рабочих;
- контроль за качеством поступающих сырья, материалов, комплектующих изделий, покупных полуфабрикатов;
- рациональный раскрой материалов, поступающих мерными единицами;
- организация нормальных условий транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, хранения материальных ресурсов;
- разработка технически обоснованных норм расхода материальных ресурсов;
- уменьшение возвратных отходов и максимизация их использования на предприятии или реализации на сторону;
- выбор наиболее оптимальных условий поставки ресурсов.

Затраты, связанные с использованием основных производственных фондов, требуют особого внимания в капиталоемких производствах. Сокращение этих затрат может быть достигнуто путем интенсификации использования фондов, снижения потерь времени работы машин,

применения технически обоснованных норм при организации механизированных процессов. Важное значение имеет выбор того образца из типового ряда однородной техники, который по своим параметрическим характеристикам наиболее соответствует требованиям производственного процесса. Не следует, например, при строительстве двухэтажного здания использовать башенный кран, предназначенный для возведения семиэтажных построек, что приведет непременно к повышению себестоимости производства работ.

На величину затрат по производству продукции существенное влияние оказывает применение того или иного технического и технологического обеспечения производственного процесса. Поэтому важное значение приобретает оценка экономической эффективности капиталовложений, инвестирования капитала. Под *экономической эффективностью* в общем случае понимают степень результативности хозяйственной деятельности. Для оценки необходимо сопоставить полученный результат, положительный итог с суммой затрат, обеспечивших его достижение. Эффективность является, таким образом, относительной экономической категорией, базирующейся на количественных характеристиках, присущих процессам или изделиям.

Капитальные вложения могут быть использованы в интересах создания новой техники, технологии, продукции. Показателями их использования считаются срок окупаемости, удельные капитальные вложения. Под *сроком окупаемости* понимают период времени, в течение которого первоначальные затраты окупаются полностью, т.е. полученный доход достигает равенства с размером вложений. При этом необходимо учитывать одновременность затрат и получения доходов путем приведения их к определенному моменту времени (см. ниже). *Удельные капитальные* вложения определяют размер капитальных вложений, приходящийся на единицу вводимой в действие годовой производственной мощности или единицу прироста годового объема выпуска продукции.

Наряду с этим при оценке целесообразности осуществления капитальных вложений следует учитывать рассмотренные ранее показатели фондоотдачи, трудоемкости, энергоемкости, материалоемкости производственных процессов.

При выборе направлений использования капитальных вложений следует оценить общую и сравнительную эффективность таких затрат.

Общая экономическая эффективность капитальных вложений, называемая также абсолютной, отражает отношение прироста целевого показателя хозяйственной деятельности (доход, прибыль, объем производства, снижение себестоимости и др.) за год к сумме затрат, обусловивших такой прирост. Если обозначить прирост такого дохода через $\Delta Д$, а расходуемую для его получения сумму капитальных вложений через K , то искомым показателем становится расчетный коэффициент экономической эффективности: $E_p = \Delta Д : K$.

Поскольку показатель $\Delta Д$ исчислен в отношении определенного

периода времени, как правило, речь идет о годе, а показатель K выражает некоторые разовые затраты, вполне возможно, что единовременные, результат расчета E_p означает, какой прирост дохода в рублевом исчислении принесет ежегодно каждый рубль произведенных капитальных затрат. Величину E_p сравнивают с нормативным коэффициентом эффективности капитальных вложений E_n . По существу коэффициент эффективности является величиной, обратной сроку окупаемости, и имеет размерность 1/год. Показатель E_n выражает предусматриваемый нормативно необходимый темп окупаемости затрат. В зависимости от вида предпринимательской деятельности, характера капитальных вложений, объекта инвестиционных интересов величина E_n может существенно изменяться, например, от 0,07-0,10 до 0,20-0,25.

Для принятия решения о целесообразности капитальных вложений необходимо сравнить показатели E_p и E_n . Рассматриваемый вариант может считаться целесообразным, если $E_p \geq E_n$. Это означает, что затраты окупаются в пределах нормативного срока окупаемости. Это служит основанием для принятия положительного решения.

В тех случаях, когда возникает необходимость выбора из числа альтернативных вариантов, один из которых считается базовым, необходимо рассмотреть *сравнительную экономическую эффективность капитальных вложений*, характеризующую в каждом варианте величину совокупных затрат по производству продукции, получившую название приведенных затрат.

Приведенными затратами называется сумма текущих затрат на производство продукции (себестоимость продукции) и величины капитальных вложений, умноженной на нормативный коэффициент эффективности:

$$П = С + E_n K.$$

Следует отметить, что показатели $П$, $С$ и $К$ в данной формуле должны быть исчислены как удельные. При этом показатели $П$ и $С$ относятся к единице продукции, а показатель $К$ – к единице годовой производственной мощности. С помощью нормативного коэффициента эффективности составные части формулы расчета приведены к одинаковой размерности. Затраты потому и называются приведенными, что относятся к определенным единичным значениям измерения объемов продукции и продолжительности периода.

Критерием сравнительной экономической эффективности является минимум приведенных затрат. Предпочтительным признается вариант, характеризуемый показателем $П \rightarrow \min$.

Необходимость расчета приведенных затрат по вариантам вызывается тем обстоятельством, что обычно достижение более низкого уровня текущих затрат при производстве продукции сопровождается возрастанием затрат, составляющих капитальные вложения. В равной

мере возможна и противоположная картина, когда сокращение суммы капитальных вложений приводит к росту текущих затрат при производстве продукции. Подобная противоречивость изменений в затратном механизме определяет важность установления сравнительной экономической эффективности, которая позволяет дать относительную оценку таким изменениям.

Установление минимума приведенных затрат по сравниваемым вариантам капитальных вложений позволяет выбрать предпочтительный из них, но этого недостаточно, однако, для признания варианта целесообразным. Дополнительно следует рассчитать сравнительный коэффициент эффективности E_{cp} и сопоставить его с нормативным коэффициентом эффективности. Если исходить, например, из предположения, что два варианта характеризуются соотношениями $C_1 > C_2$, а $K_2 > K_1$, и при этом $\Pi_1 > \Pi_2$, т.е. второй вариант признан предпочтительным, то рассчитывают E_{cp} по формуле:

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

В случае $E_{cp} \geq E_n$, второй вариант не только предпочтителен, но и целесообразен. В противном случае оба варианта не обеспечивают требуемого уровня экономической эффективности, и принятие любого из них приведет к возрастанию себестоимости продукции в сравнении с тем уровнем, который сложился до осуществления капитальных вложений. Подобные оценки особенно важны, когда устанавливается плановая себестоимость производства продукции.

При сравнении вариантов, затраты на реализацию которых осуществляются в продолжительные сроки, необходимо, как уже было отмечено, приводить разновременные затраты к определенному периоду времени. Возможно приведение затрат по годам, начиная с базисного, к завершающему году периода. В этом случае в расчет включают коэффициент приведения $(1+E)^t$, где t – период в годах, отделяющий расчетный год от года, к которому затраты приводятся, E – принятый норматив для приведения разновременных затрат. В отличие от этого возможно приведение затрат последующих лет к базисному году. Тогда в расчете используется коэффициент приведения $1/(1+E)^t$. Норматив приведения разновременных затрат E зависит от ряда обстоятельств, основными среди которых являются темпы инфляции и характерные для экономической обстановки нормы дохода на капитал.

Годовой экономический эффект, который ожидается при внедрении принятого варианта капитальных вложений, рассчитывается умножением разности приведенных затрат на объем производства продукции в планируемом году, который должен быть достигнут при этом варианте производства:

$$\Theta_{год} = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot Q.$$

Принятый вариант капитальных вложений составляет основу расчетов плановых показателей себестоимости по видам продукции и по деятельности предприятия в целом.

2. ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Зарботная плана представляет собой одну из самых сложных и противоречивых экономических категорий. Сложность ее определяется многофакторной зависимостью размера оплаты труда от условий его осуществления. Противоречивость же вытекает из полярного характера интересов субъектов – участников рыночных отношений. В первую очередь, речь о работнике и работодателе. Один из них озабочен уровнем своего благосостояния, определяемым заработной платой. Второго интересует возможность сбыта продукции, что существенно зависит от понесенных при производстве затрат. С таким же основанием можно говорить о несовпадении позиций работника, производящего продукцию, желающего максимизировать заработную плату, и покупателя этой продукции, естественным намерением которого является сокращение затрат на покупку в рамках безусловно ограниченного наличия средств. Таким образом, необходимо осознание социального взаимодействия субъектов, их партнерства на фоне государственных интересов и регулирующего влияния государства.

Трудно перечислить определения заработной платы, представленные в многочисленных источниках. В ней можно обнаружить черты побуждения к труду, признания его важности, элемента затратного механизма производства, цены использования весьма специфического ресурса, не допускающего накопления и резервирования, и многое иное. Важно обратить внимание и на источник выплат за труд. В результате приложения человеком усилий создается новая ценность. Совокупность таких ценностей определяется как национальный доход. Часть дохода необходимо должна быть направлена на воспроизводство способности человека участвовать вновь в последующем создании ценностей. Так обеспечивается компенсация износа трудового ресурса путем удовлетворения личных потребностей работника и соответствующего восстановления утраченных им физических и интеллектуальных сил.

Можно взять за основу определение **заработной платы** как суммы денежных и материальных ценностей, выдаваемой работнику для личного потребления в виде доли национального дохода в зависимости от количества и качества труда. В общем случае заработная плата выполняет следующие функции:

- обеспечивает восстановление работником трудового потенциала;
- вызывает заинтересованность в результатах труда;
- служит мерилем вклада работника в решение задач предприятия;
- способствует рациональному распределению трудовых ресурсов между видами деятельности;

- поддерживает требуемое развитием экономики соотношение спроса и предложения.

Существенную роль в условиях рыночных отношений играет необходимость для каждого человека добиваться своими усилиями участия в производственных процессах. Право на труд, предусмотренное Конституцией РФ, не определяет обязанности со стороны государства предоставлять каждому гражданину рабочее место в соответствии с его устремлениями. Но даже и в условиях наличия рабочего места требуется, чтобы результат труда имел общественное востребование. Только тогда труд может быть вознагражден в меру его количества и качества.

Уровень заработной платы характеризуется не только количеством денег, полученных работником, что определяется как *номинальная заработная плата*. Важно, что на эти средства может быть приобретено. *Реальной заработной платой* называют совокупность материальных благ и услуг, приобретаемых работником за полученную им зарплату. На уровень реальной заработной платы определяющим образом влияют рыночные цены на товары, работы, услуги, развитие инфляционных процессов, качество приобретаемой продукции.

Каждое предприятие самостоятельно определяет свою политику в вопросах оплаты труда. При этом имеется ряд факторов внешнего характера, определенным образом ограничивающих решения предприятия. К ним относятся:

- установленный законодательно минимальный размер оплаты труда в месяц, определенный с января 2000 года в сумме 200 руб.;

- условия коллективных договоров между собственником предприятия и действующей на предприятии профсоюзной организацией;

- уровень зарплаты, используемый конкурирующими коммерческими структурами;

- уровень занятости населения в отношении работников требуемых профессий и специальностей.

Факторами, влияющими на уровень заработной платы по усмотрению предприятия, являются:

- финансовое положение предприятия, уровень эффективности его деятельности;

- стремление к стабилизации кадрового состава;

- потребность в специалистах высокой квалификации.

Разработка и осуществление политики в области оплаты труда основаны на принципах, предусматривающих:

- ранжирование работ по степени важности в достижении целей предприятия;

- учет условий труда;

- учет сложности работы и требуемого уровня квалификации;

- меры поощрения за обеспечение качества продукции;

- меры взыскания за выявленные в трудовой деятельности упущения;

- обеспечение темпов роста производительности труда, опережающих темпы роста заработной платы.

Организация оплаты труда на предприятии включает формирование фонда оплаты труда, нормирование труда, определение форм и систем заработной платы. Фонд оплаты труда представляет собой сумму средств для выплат заработной платы, выплат социального характера и расходов, не относящихся к этим выплатам.

Заработная плата конкретного работника определяется количеством и качеством его труда. Количество труда выражается в затратах времени или в объеме произведенной продукции. Оно во многом связано с физическими возможностями человека. Качество труда зависит от квалификации работника, его способности выполнять работу определенного уровня сложности. Решающими факторами считаются уровень общего образования, специальный уровень подготовки, наличие производственного опыта. В этом отношении интересным методом оценки возможностей работника и его труда является время, в течение которого он может действовать самостоятельно, выполнять порученные обязанности, осуществлять производственные операции, оставаясь вне наблюдения, не нуждаясь в указаниях руководителя. Такой период называют *временем бесконтрольности*. Продолжительность его во многом определяет значимость работника для предприятия.

Количественная и качественная оценка труда требует измерения его результатов и сопоставления с заранее установленными показателями. В материалах второй юниты были рассмотрены вопросы технического нормирования. Теперь обратимся к тарифному нормированию труда.

Тарификация представляет собой в общем случае формирование системы тарифов, определяющих ставки платы за определенные услуги. Тарифное нормирование труда состоит в установлении показателей заработной платы, соответствующих разнообразию видов труда в зависимости от его условий, важности, качества. Основой тарифного нормирования труда является тарифная система.

Тарифная система представляет собой комплекс нормативов, обеспечивающих в совокупности регулирование уровня заработной платы в зависимости от форм оплаты труда, квалификации работников, характера и условий осуществления труда, территориального размещения предприятия. Тарифную систему составляют три взаимосвязанных элемента: тарифная ставка первого разряда, тарифная сетка, тарифные характеристики работ.

Тарифная ставка выражает собой размер заработной платы работника определенного тарифного разряда, отнесенный к единице рабочего времени, например, человеко-часу или человеко-дню. Квалификационный разряд показывает степень квалификации работника. Тарифные ставки зависят от фонда рабочего времени в неделю: 30-, 36- или 40-часового. Тарифный разряд представляет собой

показатель степени сложности работы.

Тарифная ставка первого разряда устанавливается для простейших работ, выполнение которых возможно рабочими, не имеющими специальной подготовки. Тарифная ставка остальных разрядов, соответствующих выполнению работ возрастающей сложности, определяется в сопоставлении со ставкой первого разряда умножением ее на соответствующий тарифный коэффициент. Совокупность тарифных коэффициентов формирует тарифную сетку.

Тарифная сетка – это шкала тарифных коэффициентов по числу тарифных разрядов, определяющая различия в оплате труда в зависимости от степени сложности выполняемых работ. Рост тарифных коэффициентов от разряда к разряду обычно имеет прогрессивный характер, что побуждает работника к повышению квалификации (табл.2.1). Тарифный коэффициент показывает, таким образом, в какой мере тарифная ставка некоторого разряда выше тарифной ставки первого разряда.

Таблица 2.1

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 тарифных коэффициентов ($K_{i+1} - K_i$)	-	0,13	0,16	0,19	0,23	0,29
Относительное возрастание тарифных коэффициентов, % ($(K_{i+1} - K_i) : K_i$)	-	13,0	14,1	14,7	15,6	16,9

Тарифные характеристики работ включены в Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС). Предприятие имеет возможность осуществлять на основе ЕТКС самостоятельную работу в целях тарификации работников, изменяя диапазон сетки. При этом используются и квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов, служащих. Единая тарифная сетка оплаты труда работников бюджетной сферы включает 18 разрядов.

Оплата труда, основанная на тарифном нормировании, позволяет в условиях рыночной экономики выделять ряд **форм оплаты труда** (рис.2.1), характеризующихся основанием для осуществления расчетов необходимых выплат. Наряду с этим формы оплаты труда можно классифицировать и по другим признакам: средства осуществления выплат, учет дополнительных факторов оценки труда. Анализ этих видов классификации приводится ниже.

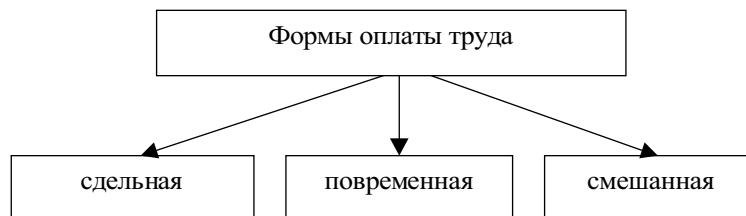


Рис.2.1. Формы оплаты труда

Сущность **сдельной оплаты труда** состоит в учете количества единиц произведенной продукции или объема выполненной работы с обязательной оценкой качества и умножения его на соответствующую расценку, определяющую размер оплаты труда за единицу продукции. Если в производственном процессе участвует группа исполнителей, расценка вычисляется по формуле:

$$P = \frac{\sum C_i \cdot n_i}{\sum n_i} \times H_{вр.},$$

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

n_i – количество исполнителей i -го разряда в бригаде;

$H_{вр.}$ – норма времени, чел.-час/измеритель продукции.

Можно напомнить, что понятие нормы времени рассмотрено в материалах второй юниты. Полученная расчетом сумма сдельной оплаты труда распределяется между исполнителями согласно их квалификационным характеристикам и отработанному времени.

Форма **повременной оплаты труда** предусматривает учет фактически отработанного времени, квалификацию работника и соответствующих ставок. *Смешанная форма оплаты труда* сочетает в себе характеристики, присущие сдельной и повременной формам, с использованием достоинств каждой из них.

Сдельная форма оплаты труда представлена рядом систем, учитывающим особенности, свойственные различным производственным процессам (рис.2.2).



Рис.2.2. Состав систем сдельной формы оплаты труда

Прямая сдельная система, называемая также простой сдельной, предусматривает расчет оплаты труда по неизменной сдельной расценке, определяющей размер оплаты труда за единицу продукции, путем умножения ее на показатель количества изготовленной продукции. Используются индивидуальные сдельные расценки, когда работа выполняется одним лицом, и коллективные сдельные расценки, если в производственном процессе участвует звено или бригада. При участии в работе группы исполнителей заработок распределяется с учетом их квалификационных характеристик.

Сдельно-премиальная система предусматривает в дополнение к расчету зарплаты по прямым сдельным расценкам выплату премии в соответствии с условиями премирования. При этом должны быть определенно установлены условия, включающие количественные и качественные показатели. Обычно учитываются возможности превышения объема производства, изготовление продукции без дефектов с повышением сортности, экономия материалов, инструмента, вспомогательных элементов, исключение брака. Считается целесообразным, чтобы число условий было ограничено двумя-тремя позициями, и чтобы они поддавались очевидному контролю.

Аккордная система отражает возможность оплаты труда за весь планируемый по договору объем работы, включающий комплекс процессов и операций, по каждому из которых имеются действующие расценки. Коллектив исполнителей нацелен на эффективное использование рабочего времени, сокращение численности состава бригады. Премирование возможно за выполнение работ досрочно при обеспечении требуемого уровня качества. Аккордная система целесообразна при производственной необходимости ускорения работ. Если объем работ рассчитан на длительный срок исполнения (строительство, сельскохозяйственные работы, судостроение и т.п.), допускается выплата авансов с учетом выполненных объемов работ и степени их незавершенности.

При *сдельно-прогрессивной* системе объем работы в пределах установленной нормы оплачивается по прямым сдельным расценкам, а дополнительно произведенная продукция оплачивается по повышенным расценкам. При этом возможно использование прогрессивной шкалы повысительных коэффициентов по принципу “чем больше, тем дороже”.

Косвенная сдельная система оплаты труда ограничена в применении тем, что используется в отношении вспомогательных работ, при обслуживании бригад, выполняющих основные работы. Вспомогательные рабочие, выполняющие ремонтные работы, внутрицеховой транспорт и иные подобные процессы, получают заработную плату с учетом перевыполнения заданий обслуживаемыми работниками, звеньями, бригадами. Здесь устанавливается прямая связь с достижением результатов на обслуживаемых рабочих местах, что побуждает вспомогательных рабочих создавать наиболее благоприятные условия

выполнения основных работ.

Применение сдельной оплаты труда целесообразно в случаях:

- возможности разработки технически обоснованных норм выработки и затрат труда;
- возможности точного учета количества созданной продукции;
- зависимости объема выполнения работ от усилий рабочего или бригады рабочих;
- целесообразности стимулирования увеличения объема выполнения работ в целом по предприятию;
- необходимости стимулирования увеличения объемов выполнения работ в отдельных подразделениях, не обеспечивающих кооперированных технологических взаимосвязей с другими подразделениями;
- ограниченности рабочего персонала в условиях потребности выпуска значительных объемов продукции

Сдельная форма оплаты труда не должна применяться, если:

- возможны нарушения технологического режима;
- возникают нарушения правил безопасного ведения работ;
- сырье и материалы расходуются с превышением норм;
- ухудшается качество продукции.

Повременная форма оплаты труда реализуется в системах, представленных на рис.2.3.



Рис.2.3. Состав систем повременной формы оплаты труда

Простая повременная система оплаты труда предусматривает начисление заработной платы с учетом отработанного времени и тарифной ставки в соответствии с присвоенным рабочему разрядом. Количество отработанного времени определяется по табелю учета рабочего времени за все дни работы в месяце.

Повременно-премиальная система оплаты основана на предварительном установлении условий премирования и учете выполнения соответствующих показателей. Условиями премирования обычно считаются для основных рабочих выпуск продукции без дефектов требуемого качества, выполнение задания в требуемом объеме. Для вспомогательных рабочих-повременщиков премии начисляются за бесперебойную работу оборудования, увеличение межремонтного периода эксплуатации, обеспечение интенсивного использования оборудования, экономию вспомогательных материалов. Размер

премиального вознаграждения устанавливается по каждому принятому показателю.

Применение повременной системы оплаты целесообразно в случаях:

- строгого времени технологического процесса;
- ограниченной потребности в производимой продукции;
- сведения функций рабочего к наблюдению и контролю работы оборудования;
- невозможности измерения количества выпускаемой продукции;
- ухудшения качества продукции с увеличением объема выпуска;
- возникновения опасности для рабочих и оборудования при увеличении темпа работ.

Разновидностью повременной оплаты труда является система *должностных окладов*. Она распространяется на административно-управленческий персонал – руководителей, специалистов, служащих. Должностной оклад представляет собой размер месячной заработной платы, предусмотренный штатным расписанием. Коммерческие организации самостоятельно решают вопросы штатного расписания. Исключение составляют унитарные предприятия – государственные и муниципальные, а также акционерные общества, в уставном капитале которых доля государственной или муниципальной собственности составляет более 50%. В этих случаях действует постановление Правительства РФ от 24.03.94 “Об условиях оплаты труда руководителей государственных предприятий при заключении с ними трудовых договоров”, предусматривающее ряд ограничений. Можно отметить также, что в акционерных обществах работников (народных предприятиях) согласно Федеральному закону №115-ФЗ от 19.07.98 предусмотрены ограничения в оплате труда генерального директора. Она не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника народного предприятия.

Смешанные формы оплаты труда представлены в практике коммерческих организаций бестарифной и комиссионной системами.

Бестарифная система оплаты труда позволяет устранить негативные элементы сдельной и повременной оплаты, когда формальные квалификационные характеристики работника преобладают над фактором его фактического участия в труде. Заработная плата работника в этой системе определяется тремя условиями: квалификационный уровень работника, зависящий от отнесения его к определенной квалификационной группе, отработанное время и коэффициент трудового участия (КТУ).

Все работники распределяются по квалификационным группам. Каждая группа имеет определенный квалификационный уровень, однако для отнесения к группе производится расчет квалификационного уровня работника путем деления суммы его заработной платы за прошедший период на минимальный уровень заработной платы по предприятию за этот же период. Полученный результат используется для

причисления работника к той или иной группе. Одновременно учитывается соответствие работника профессиональным требованиям, степень сложности выполняемых им работ.

Коэффициент трудового участия определяется с установленной периодичностью в отношении каждого работника по перечню показателей, принятых советом трудового коллектива предприятия в целом или по подразделениям. Он представляет собой обобщенную оценку трудового вклада работника в общий результат труда коллектива.

Пример системы квалификационных групп и квалификационных уровней представлен в табл.2.2.

Таблица 2.2

Пример системы квалификационных уровней

№ п/п	Квалификационная группа	Квалификационный уровень
1	Руководитель предприятия	5,0
2	Заместитель руководителя предприятия	4,5
...
i	Руководитель подразделения	3,0
...
j	Специалист	2,5
...
k	Рабочий высокой квалификации	2,0
...
n	Неквалифицированный рабочий	1,0

Используется следующая последовательность расчета заработной платы каждого работника.

1) Балл, заработанный работником за период:

$$A_i = K_i \cdot T_i \cdot КТУ_i,$$

где K_i – квалификационный уровень работника,

T_i – отработанное работником время в чел.-час.;

$КТУ_i$ – 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.:

$$Д = \frac{\text{ФЗП}}{A}.$$

4) Заработная плата работника, руб.:

$$З = Д \cdot А_i$$

Пример расчета заработной платы по бестарифной системе оплаты труда представлен в табл.2.3.

Таблица 2.3

Пример расчета заработной платы по бестарифной системе

№ п/п	Ф.И.О.	Квалификационный уровень K_i	Отработанное время, чел.-час. T_i	КТУ _i	Количество баллов A_i	Доля фонда заработной платы, руб. Д	Заработная плата, руб.
1	...	1,5	175	1,0	262,5	3,6	945,0
2	...	2,0	180	0,8	288,0	3,6	1036,8
3	...	1,75	170	1,0	297,5	3,6	1071,0
4	...	3,5	180	0,9	567,0	3,6	2041,2

Фонд заработной платы предприятия как часть фонда оплаты труда определяется общей суммой средств, выплачиваемых работникам по всем основаниям, связанным с производственной деятельностью. Эти средства входят составной частью в себестоимость продукции предприятия.

Расчет фонда заработной платы необходим в целях планирования оплаты труда по предприятию в целом, его подразделениям, группам работников. Для расчета может быть использован метод прямого счета, основанный на данных о среднесписочной плановой численности работающих и средней заработной плате в плановом периоде. Другой метод, называемый нормативным, основан на расчете планируемого объема выпуска продукции и норматива заработной платы на каждый рубль стоимости продукции.

Регулирование формирования фонда заработной платы и его использования предусмотрено Инструкцией о составе фонда заработной платы и выплат социального характера, утвержденной постановлением Госкомстата РФ от 10.07.95 №89.

Основными составляющими частями фонда заработной платы согласно Инструкции являются оплата за отработанное и неотработанное время, единовременные поощрительные выплаты и выплаты за питание, жилье, топливо. Оплата за отработанное время включает заработную плату по тарифным ставкам, сдельным расценкам и должностным окладам, премии и вознаграждения, стоимость продукции при натуральной оплате труда, стимулирующие доплаты к тарифным ставкам

компенсационные выплаты в связи с условиями труда и режимом работы (работа в выходные и праздничные дни, вахтовый метод организации работ и т.п.). Оплата за неотработанное время включает оплату ежегодных и предусмотренных законодательством дополнительных отпусков, простоев не по вине работника, вынужденного прогула при незаконном увольнении и т.п. Единовременные поощрительные выплаты предусматривают материальную помощь, предоставляемую всем или большинству работников, вознаграждение по итогам работы за год, денежную компенсацию за неиспользованный отпуск, единовременные премии. К выплатам социального характера, составляющим доход работника, но не являющимся заработной платой, относятся компенсация женщинам при частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком, выходное пособие при прекращении трудового договора и др. Такие выплаты не участвуют в исчислении размера средней заработной платы.

Комиссионная форма оплаты труда используется в случаях, когда работник действует от имени предприятия, заключая сделку с контрагентом, и получает комиссионное вознаграждение в процентах от суммы, выручаемой предприятием по сделке. Такая форма используется, например, в риэлторских организациях, в службах сбыта предприятий.

Вернемся к вопросу о других признаках классификации форм оплаты труда. Ранее отмечен признак, отражающий средство осуществления выплат. Практически работники предприятий помимо денежных сумм могут получать оплату в натуральном выражении, в виде продукции, выпускаемой предприятием, различных вещей или бесплатных услуг.

Натуральная форма оплаты труда совершенно естественна, если продукт может быть использован работником в интересах удовлетворения личных потребностей. Например, работник сельскохозяйственной артели получает часть собранного в результате совместного труда урожая. Вместе с тем в условиях недостатка денежных средств для выплаты заработной платы предприятия оплачивает труд продукцией, которую работники реализуют на рынке. Эта практика относится к временно вынужденным мерам.

В качестве натуральной оплаты труда используется бесплатное питание в дни выхода на работу, медицинское обслуживание за счет предприятия, оплата проезда работников от места жительства до места работы и обратно. Все эти примеры можно определить как косвенные выплаты, увеличивающие размер номинальной заработной платы.

Еще одна классификация форм оплаты труда связана с разделением заработной платы на основную и дополнительную. *Основная заработная плата* включает ту часть вознаграждения за труд, которая имеет достаточно постоянный характер, определяется устойчивыми нормативными положениями, представленными тарифной системой, штатным расписанием, положениями законодательства.

Дополнительная заработная плата представляет собой совокупность выплат сверх основной заработной платы. Эти выплаты могут быть связаны с достижением результатов, превосходящих уровень, установленный нормами. К ним относятся премии, надбавки, доплаты. Наряду с этим выплаты могут определяться действиями, не связанными с отработанным на предприятии временем. Примерами являются оплата времени выполнения государственных обязанностей, вознаграждение за выслугу лет, доплата подросткам за сокращенное рабочее время, оплата очередных и предусмотренных законодательством дополнительных отпусков, оплата перерывов, связанных с кормлением работницами грудных детей. Дополнительные отпуска установлены для работающих на определенных географических территориях, например, в районах Крайнего Севера или на вредных производствах.

Премии рассчитаны на разовое поощрение за достижение конкретного результата. Они могут относиться к индивидууму или коллективу и имеют четко выраженный стимулирующий характер.

Надбавки и доплаты бывают стимулирующие и компенсационные. Их применение обычно является систематическим и относится к конкретному работнику. *Стимулирующие выплаты* связаны с высоким качеством работ, сокращением трудозатрат, с продолжительностью работ на предприятии. *Компенсационные выплаты* характерны для особых условий труда. Они могут быть обязательными для предприятия вне зависимости от его профиля, например, оплата работы в ночное время, либо связаны с определенным видом деятельности, например, работой в гальваническом или сварочном цехе, в условиях высокого атмосферного давления или высоких температур.

Выбор формы и системы оплаты труда определяется конкретными условиями деятельности предприятия. Определяющим условием выбора является достижение роста производительности труда, снижение себестоимости и повышение качества продукции, экономное использование технических средств и расходуемых материалов. Все эти обстоятельства должны учитываться в их взаимосвязи с задачей **мотивации труда**, т.е. побуждения работника к активной трудовой деятельности путем использования различных его интересов.

Можно отметить некоторые особенности в организации оплаты труда в торговых предприятиях. Сдельная и сдельно-премиальная оплата труда устанавливается здесь в процентах от суммы проданных товаров. Наиболее распространена повременно-премиальная оплата труда, используемая для различных категорий работников. Премирование предусматривается за высокое качество обслуживания покупателей.

3. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприниматель постоянно решает в числе многих своих задач две основные. Первая из них определяет предмет деятельности, отвечая на вопрос – что производить или что приобретать для последующей

продажи. Она рассмотрена в предыдущих частях учебника и относится к товарной политике предприятия.

Вторая задача связана с внутренне присущей предпринимательской деятельности нацеленностью, надо сказать даже – необходимостью, получения дохода, обеспечивающего увеличение, приращение имеющегося и используемого в деятельности имущества. Только так предприятие оправдывает смысл своего существования и осуществления деятельности. Исключение возможно, пожалуй, лишь в отношении унитарных предприятий, когда государство для решения социальных задач допускает порой убыточную деятельность отдельных предприятий. Решение такой задачи определяется рядом факторов, значительную роль среди которых играет цена реализации продукции.

Цена характеризуется в общем случае как денежное выражение стоимости продукции. При этом можно говорить о цене покупателя, по которой он готов приобрести предлагаемую продукцию, и цене продавца, по которой он согласен продать продукцию. На этой основе возникает понятие о ценовой политике предприятия.

Ценовая политика предприятия представляет собой совокупность форм и методов, обеспечивающих достижение целей предприятия путем установления цен с учетом рыночных условий. Выработка политики является, таким образом, производным понятием от целей предприятия. Для субъекта, начинающего хозяйственную деятельность или предлагающего рынку новую продукцию, важно привлечь к себе внимание, обеспечить пробуждение интереса потребителя и закрепить его. Предприятие, занимающее определенную рыночную нишу, имеющее некоторую долю на рынке, выявившее ранее благоприятный для него сегмент, заинтересовано в сохранении и приумножении рыночных позиций.

Ценовая политика предприятия воплощается в решениях стратегического характера. Они составляют вопросы долгосрочной ориентации. Реализация стратегических решений достигается путем конкретизации и детализации действий, осуществляемых в рамках ограниченных отрезков времени, что составляет тактику предприятия.

Практика предпринимательской деятельности показывает, что основные направления ценовой политики предприятия нацелены на достижение рыночных позиций, их сохранение, расширение и увеличение текущей прибыли.

Сохранение рыночных позиций, выживание предприятия в неблагоприятно изменяющихся условиях внешней среды определяются действиями оборонительного характера. В этом случае возможно при определенном снижении цены достичь роста объемов сбыта, исходя из того, что возрастание производства позволяет сократить средние издержки. Такое развитие деятельности предполагается, если спрос на продукцию явно связан с ценой на нее и эластичен.

Расширение рыночных позиций достигается, когда товар по показателям качества или системы его доведения до потребителя

приобретает отличительные особенности. За счет таких особенностей возникают основания для повышения цены при одновременном возрастании доли рынка.

Увеличение текущей прибыли определяется в основном возможностью влиять на величину издержек по всему перечню используемых ресурсов, с уровнем которых и увязывается цена.

В зависимости от конъюнктуры рынка, состояния спроса и предложения, возможностей предприятия, конкретно складывающихся его интересов проявляются внешние и внутренние факторы влияния на ценовую политику предприятия.

К внешним факторам следует отнести спрос на продукцию, предложение ее с учетом смежных сегментов рынка, уровень цен, устанавливаемых конкурентами, степень необходимости продукции для потребителя, уникальность продукции.

Внутренние факторы представлены затратным механизмом, сложившимся на предприятии в виде его производственной и организационной структуры, организации снабжения необходимыми для деятельности ресурсами и сбыта готовой продукции.

Спрос существенно определяет цену продукции, поскольку отражает общественную потребность в ней. Он является следствием платежеспособности покупателя и становится, таким образом, функцией многих переменных. В данном случае рассмотрению подлежит его зависимость от цены, имеющая со всей очевидностью обратный характер изменений.

Предложение выражает общественную возможность удовлетворить спрос. Оно рассматривается как следствие обеспечения интересов производителя, продавца продукции и также является функцией ряда переменных. Здесь следует выделить зависимость предложения от цены, которая имеет определенно прямой характер. На рис.3.1 показаны кривые спроса и предложения в условиях неизменности других факторов влияния.

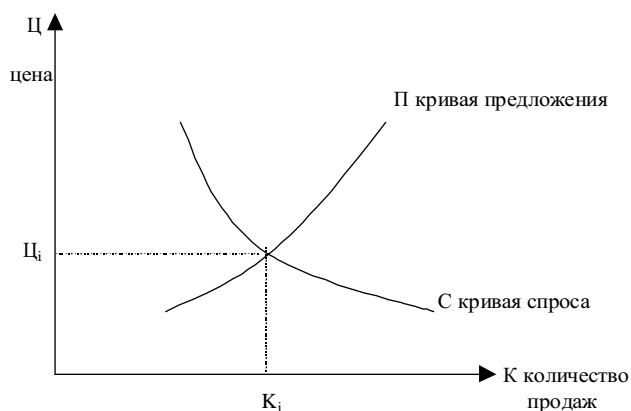


Рис.3.1. Кривые спроса и предложения.

Анализ кривых показывает их противоречивый характер. Точка пересечения кривых соответствует взаимному удовлетворению интересов покупателя и продавца, состоянию их согласия. **Равновесная цена** C_i и определяет объем продукции K_i , целесообразный к выведению на рынок в условиях, характеризующихся многочисленностью как покупателей, так и продавцов. В этом случае объем предлагаемого товара совпадает с объемом запрашиваемого товара. Естественно, что в жизни состояние равновесия спроса и предложения постоянно нарушается в силу многофакторности рыночного процесса. Достаточно назвать изменения доходов покупателей, числа покупателей, сезонности спроса, появление товаров-заменителей. При изменении рыночной ситуации смещаются кривые спроса и предложения, а вместе с этим меняет расположение и точка их пересечения. Побудительными силами могут быть и производители и потребители.

Степень изменения спроса в зависимости от цены характеризуется понятием эластичности. *Эластичность спроса по цене* выражается показателем, оценивающим меру изменения спроса на свободном рынке в процентах при изменении цены на один процент.

$$\Theta = \frac{\text{изменение объема продаж (\%)}}{\text{изменение цены (\%)}}$$

Надо отметить, что в расчет включается количественное значение изменение без учета того, что один показатель может характеризоваться положительной величиной (при увеличении), а другой – отрицательной (при уменьшении). Важно учитывать не абсолютный, а относительный характер изменений. Легко увидеть, что изменение цены единицы товара, например, на 1 руб. существенно, если цена составляет 10 руб. и весьма незначительно, если единица товара стоит 1000 руб. И не играет роли, возросла или уменьшилась эта цена, при сопоставлении ее с изменениями спроса. Важна относительная оценка.

Относительное изменение объема продаж определяется выражением $(K_2 - K_1) : (K_2 + K_1)$, а относительное изменение цены, соответственно – $(C_2 - C_1) : (C_2 + C_1)$, где индексы “1” и “2” означают начальное и конечное состояние показателя. Таким образом, эластичность спроса рассчитывается по формуле:

$$\Theta = \frac{K_2 - K_1}{K_2 + K_1} \cdot \frac{C_2 - C_1}{C_2 + C_1}$$

Если $\Theta > 1$, спрос считается эластичным, он существенно реагирует на изменение цены. Снижение цены сопровождается потерями на каждой единице продаваемой продукции, но в еще большей мере увеличивается общая выручка за счет существенного повышения объема продаж. В случае повышения цены и поступлений от продажи единицы продукции спрос сокращается более высокими темпами. Это делает невыгодным повышение цены из-за уменьшения общей выручки.

Если $\Theta < 1$, спрос считается неэластичным, он незначительно

сопровождает изменение цены. При снижении цены общая выручка сокращается, так как прирост объема продаж незначителен и не обеспечивает компенсацию потерь на каждой единице продаваемой продукции. В случае повышения цены выручка от продаж возрастает, так как спрос снижается в меньшей мере, чем растет цена. Это позволяет считать повышение цены предпочтительной линией поведения предприятия. Неэластичный спрос имеет место в случаях отсутствия какой-либо достаточной замены товару, при признании покупателем полезности и качества товара, при инфляционных процессах.

Если $\varepsilon=1$, спрос считается нейтральным, а эластичность определяется как единичная. В этом случае при снижении цены потери от реализации каждой единицы продукции компенсируются продажей большего количества объема и суммарная выручка не меняется. Аналогичная по смыслу, хотя и противоположная по составляющим элементам картина складывается при увеличении цены продукции, что также сохраняет суммарную выручку неизменной. Результаты анализа эластичности спроса по цене представлены в табл.3.1.

Таблица 3.1

Анализ эластичности спроса по цене

Величина ε	Определение спроса		Результаты изменения цен	
	качественное	количественное	повышение цены	снижение цен
$\varepsilon > 1$	Эластичный	Относительное изменение объема продаж превосходит относительное изменение цены	1) темпы снижения спроса выше темпов роста цены; 2) объем выручки уменьшается	1) темпы роста спроса выше темпов снижения цены; 2) объем выручки увеличивается
$\varepsilon < 1$	Неэластичный	Относительное изменение цены превосходит относительное изменение объема продаж	1) темпы снижения спроса ниже темпов роста цены; 2) объем выручки увеличивается	1) темпы роста спроса ниже темпов снижения цены; 2) объем выручки снижается
$\varepsilon = 1$	Единичная эластичность	Относительные изменения объема продаж и цены равны	1) темпы снижения спроса равны темпам роста цены; 2) объем выручки не меняется	1) темпы роста спроса равны темпам снижения цены

В противовес понятию эластичного спроса допустимо суждение об **эластичной цене**, характеризуемой быстрыми изменениями в условиях изменения спроса и предложения. Предприятие должно отслеживать состояние рынка. В условиях выявленных изменений соотношения спроса и предложения целесообразна самостоятельная инициатива предприятия по повышению или понижению цены. При чрезмерном спросе, а тем более ажиотажном, при устойчивой инфляции, при росте издержек в силу повышения стоимости вводимых факторов производства предприятия периодически или даже регулярно повышают цены. Снижение цены по аналогии возможно в целях достижения преобладающего положения на рынке или целесообразности более интенсивного использования производственной мощности предприятия, сопровождаемого потребностью увеличения сбыта. Такую цену, которая оперативно меняется в условиях динамики спроса и предложения, и называют эластичной.

Важным вопросом для предприятия является выбор метода ценообразования. Оптимальным можно признать решение этого вопроса с использованием различных методов в отношении позиций номенклатуры продукции. Вполне очевидно, что существуют определенные границы маневрирования величиной цены. Цена не должна быть ниже уровня издержек, поскольку убыточная деятельность не может планироваться и отражать интересы предприятия. Верхняя граница цены на свободном рынке определяется закономерностями спроса, степенью эластичности спроса, проанализированной ранее. Очевидным условием считается установление цены, обеспечивающей возмещение издержек и получение требуемой нормы прибыли при сохранении спроса. При этом объективным ориентиром может служить средний уровень цены, определяемый ценами товаров-аналогов и товаров-заменителей, производимых конкурентами.

Цена может быть рассчитана или установлена с использованием ряда выработанных мировой практикой методов: “средние издержки плюс прибыль”, обеспечение целевой прибыли, на основе представления о ценности товара, по уровню текущих цен, на основе конкурентных предложений. Если первый из методов основан на факторе затрат, то остальные – на факторе спроса. **Методом ценообразования** признается система формирования цены с использованием соответствующей нормативной базы.

Метод “*средние издержки плюс прибыль*” имеет широкое использование в силу своей простоты и очевидности. Себестоимость товара складывается с некоторыми наценками. Наценки обеспечивают предприятию получение требуемой нормы прибыли. Использование в качестве базы расчета себестоимости достаточно справедливо по отношению к покупателю, поскольку основывается на бухгалтерском учете затрат. При этом средние издержки предприятий одного профиля имеют ограниченный разброс, что сближает и цены разных предприятий на однотипную продукцию. В качестве вариантов этого метода могут быть

использованы не средние издержки, устанавливаемые по факту затрат, а стандартные издержки, рассчитываемые по нормативам затрат до осуществления производства. В обоих случаях величина наценки может быть одинаковой для всех видов продукции предприятия либо отличаться в зависимости от характера продукции и ее доли в общем объеме продаж.

Метод “обеспечения целевой прибыли” основан на необходимости получения предприятием определенного объема прибыли. Этой цели можно достигнуть за счет цены продукции и объема ее реализации. В свою очередь объем реализации на основе эластичности спроса зависит от цены. Поэтому предприятие рассматривает ряд возможных вариантов цены, имея цель получить желаемый объем прибыли путем анализа безубыточности. Графическое отображение этого метода представлено на рис.3.2.

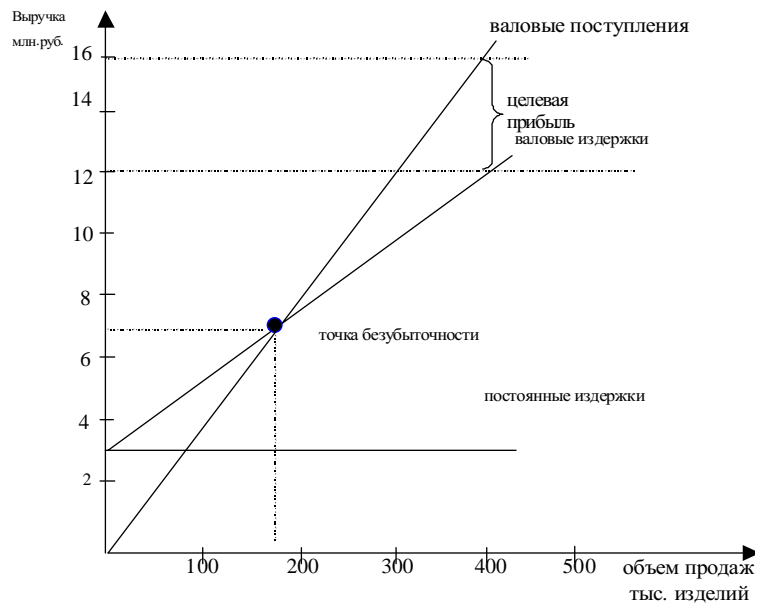


Рис.3.2. График установления цены на основе анализа безубыточности

Предположим, предприятие планирует получить прибыль в размере 4 млн. руб. При этом зафиксированы показатели постоянных и переменных издержек, а следовательно, и валовых. Валовые поступления зависят от объема продаж и цены. При этом цена характеризует угол наклона кривой валовых поступлений. Изображение на рис.3.2 соответствует цене 40 руб. за изделие. Прибыль в сумме 4 млн. руб. может быть получена при продаже по этой цене продукции в количестве 400 тыс. изделий. Безубыточность достигается, как это

показывает точка пересечения кривых, уже при объеме продаж 180 тыс. изделий. Если цена 40 руб. за изделие окажется неприемлемой для рынка, она должна быть снижена, но при этом целевая прибыль может быть получена лишь при большем объеме продаж. И наоборот, если цена допускает повышение в силу характера эластичности спроса, то возможно получение целевой прибыли при меньшем объеме продаж. В первом случае угол наклона кривой валовых поступлений будет меньше, во втором – возрастет по отношению к оси абсцисс.

Установление цены *на основе представления о ценности товара* требует формирования благоприятного восприятия товара покупателем, который сможет увидеть в товаре дополнительные ценности. Примерами таких ценностей могут быть гарантии уровня качества, сервисное обслуживание, льготные условия последующих покупок.

Установление цены *по уровню текущих цен* отражает внимание предприятия к деятельности конкурентов и стремление к сохранению состояния рынка. Некоторые отклонения от цен конкурентов возможны, но они незначительны, особенно, если трудно установить степень эластичности спроса.

Цены, устанавливаемые *на основе конкурентных предложений*, формируются предприятиями, когда заказчики размещают заказы в конкурсной форме, в виде тендера (торгов). Такие торги приводят к стремлению предприятия получить заказ в результате предложения цены ниже уровня возможных цен конкурентов, информация о которых отсутствует. Выигрывает же торги субъект, предложивший наименьшую цену, которую называют тендерной.

В результате использования разных подходов к установлению цен предприятие определяет рациональный диапазон цены и принимает решение об окончательной ее величине. При этом рекомендуется учитывать психологию покупателя, который может весьма неоднозначно воспринимать как повышение, так и понижение цены. Снижение цены, например, может восприниматься как снижение качества продукции, сбыт залежалого товара. Повышение цены, напротив, может послужить сигналом о возрастании значимости и полезности товара, о росте спроса на него и вероятном дальнейшем повышении цены.

Практика показывает целесообразность установления предприятием цен с вариациями. Такая модификация цен основывается на системе скидок, с помощью которых достигается побуждение покупателя к приобретению товара по льготным ценам. Льготные цены имеют пониженный уровень для стимулирования потребления отдельных видов продукции или для отдельных групп потребителей. Под скидкой понимают условие договора, предусматривающее снижение исходной величины цены. *Простая скидка* состоит в учете одного признака сделки, например, количества приобретаемого товара. *Сложная скидка* выражает учет нескольких признаков сделки, например, количества товара и срока оплаты. Наиболее распространены типы скидок:

- за досрочную оплату, обычно в процентах от суммы сделки;

- за регулярность покупок, для создания постоянной клиентуры;
- за покупку пробной партии товара, чтобы заинтересовать покупателей в новой продукции;
- функциональная, предоставляемая сбытовым организациям;
- экспортная, предоставляемая зарубежному покупателю для повышения конкурентоспособности товара;
- специальная, определяющая заинтересованность в покупателе;
- сезонная, поощряющая внесезонные покупки, позволяющая устанавливать сезонные цены по изменяющимся периодам времени года.

Сезонные цены устанавливаются обычно на некоторые сельскохозяйственные продукты в соответствии с изменением объема производства по сезонам года. Возможно установление их и на иную продукцию.

Для классификации системы цен используют различные признаки, в основном экономического характера. Различные виды цен характеризуются тесными взаимосвязями, что является следствием закономерностей развития рыночных отношений.

Классификация цен по степени воздействия государства на процесс их формирования предусматривает цены:

- *свободные*, складывающиеся непосредственно на рынке в результате соглашения продавца и покупателя с учетом их противоречивых экономических интересов. При заключении договоров могут быть предусмотрены обязательства сторон на послепродажный период. Влияние государства на изменения свободных цен может быть достигнуто при его воздействии на конъюнктуру рынка, когда государственные структурные подразделения выступают в роли продавца или покупателя;

- *регулируемые*, формируемые в принципе рыночной средой, но находящиеся под контролем государственных органов, оказывающих определенное воздействие на рынок, осуществляющих **регулирование цен** путем ограничений их роста или снижения. Прямое воздействие проявляется в установлении предельных величин, ограничении надбавок и предельных коэффициентов изменения цен. Косвенное воздействие выражается в установлении и изменении налоговых ставок, пошлин. В их число входят акцизы – налоги на предметы массового потребления и ряд услуг, налог на добавленную стоимость, взимаемый при реализации продукции и исчисляемый на каждом этапе производстве и продажи в зависимости от суммы возрастания стоимости на этом этапе. Налог на добавленную стоимость выделяется в платежных документах отдельной строкой;

- *фиксированные*, устанавливаемые государственными органами власти и управления на ограниченный перечень продукции в твердо определенной величине.

Государственное регулирование цен используется во многих странах, в том числе и с развитой рыночной экономикой. Известно,

например, что в США регулированию подвергаются цены в области сельского хозяйства, связи. Для Японии характерно регулирование стоимости медицинского обслуживания, цен на рис, молочные и мясные продукты. В России основанием для такого регулирования является Указ Президента РФ от 28.02.95 №221 “О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)”. Эти меры направлены на создание условий для учета и сочетания интересов общества, производителей, потребителей.

Классификация цен по характеру хозяйственного оборота, обслуживаемого системой цен, предусматривает следующие виды цен:

- **оптовые** на продукцию промышленности при продаже ее крупными партиями, когда различают отпускную цену предприятия, включающую себестоимость, прибыль, акциз, налог на добавленную стоимость, и оптовую рыночную цену, учитывающую наценки посреднических организаций;

- **розничные** на продукцию промышленности, содержащие торговые наценки на товар, продаваемый конечному потребителю для личного потребления в ограниченных количествах;

- **закупочные** на сельскохозяйственную продукцию, приобретаемую заготовительными органами на внутреннем рынке у разных категорий производителей;

- на строительную продукцию, которые могут принимать вид сметной стоимости конкретного отдельного объекта, прейскурантной цены, выражающей усредненную стоимость единицы конечной продукции типовых объектов, например, одного квадратного метра жилой площади, либо договорной цены, устанавливаемой по соглашению застройщика и подрядчика;

- тарифы грузового и пассажирского транспорта, предусматривающие взимание платы с пассажиров или отправителей грузов за их перемещение;

- тарифы платных услуг, оказываемых населению.

В отношении цен, определяющих условия выполнения контракта, возможно разделение их на твердые, подвижные и скользящие. *Твердая цена* сохраняется с момента подписания контракта на весь период его реализации. *Подвижная цена* предусматривается условиями контракта на случай изменения цен на рынке с правом соответствующего изменения цены контракта. *Скользкая цена* определяется в момент исполнения контракта, когда учитываются фактические издержки поставщика. При этом в контракте фиксируется базисная цена на момент его заключения и правила расчета доплат к базисной цене.

Еще одним важным элементом формирования цены является учет затрат на транспортировку товара. В цену по контракту включаются затраты продавца по доставке товара до определенного пункта, после чего он освобождается от расходов, а обязательства переходят к покупателю. Используется термин “франко”, обозначающий соответствующий пункт. Например, понятие “франко-вагон станции

отправления” означает обязанность продавца заказать вагон и погрузить в него товар. В Российской Федерации используются условия поставки, предусмотренные международными правилами по толкованию коммерческих терминов Инкотермс, которые изданы Международной торговой палатой.

Все рассмотренные положения относятся к формированию цен в конкурентных условиях рынка, когда цены определяются независимо от воли конкретного покупателя или продавца. Понятие монополярной цены, устанавливаемой монополистом в сфере производства или обращения товаров, в данном материале не рассматривается.

В рыночной экономике цена выполняет следующие функции.

Учетная функция цены состоит в способности ее выразить величину затрат всей совокупности использованных при производстве продукции ресурсов – труда, сырья, материалов, энергии, технических средств. Общество, для удовлетворения потребностей которого произведена продукция, получает возможность узнать, какие с этим связаны затраты. В результате приобретения продукции становится ясным, признаны ли эти затраты общественно необходимыми. Одновременно цена показывает и степень доходности производственной деятельности.

В учетной функции выражена возможность измерять и соизмерять затраты, выявлять оптимальные варианты поведения с помощью количественных и качественных оценок деятельности.

Стимулирующая функция проявляется в отношении производителя и потребителя. Производитель находит в цене побуждение увеличивать выпуск продукции, насыщать рынок. Вместе с тем в интересах увеличения прибыли производитель нацелен на использование достижений науки и техники, экономию ресурсов, повышение качества продукции. Потребитель может быть стимулирован ценами на возрастающее потребление, что способствует росту производства.

Распределительная функция выражается во влиянии цены на параметры спроса и предложения, что представляет собой по существу перераспределение вновь создаваемой стоимости (национального дохода). Перераспределяются средства между сферами предпринимательской деятельности, регионами страны, субъектами разных форм собственности, социальными группами населения. Регулирующая роль государства в области ценообразования также сопровождается перераспределительными результатами, поскольку налоги являются источниками образования ряда фондов социального характера.

В дополнение к характеристике распределительной функции следует отметить, что перераспределение национального дохода происходит в направлении рационального использования производительных сил, повышения эффективности производства, его прибыльности.

Можно назвать и такую функцию цены как *обеспечение баланса спроса и предложения*. Нарушение баланса показывает необходимость

изменений в масштабах производства и потребления, что направлено на повышение уровня удовлетворения общественных потребностей.

Разработка и реализация ценовой политики предприятия требуют информационного обеспечения. Информация необходима для того, чтобы обеспечить оценку производства и необходимых для его осуществления затрат, уровня конкуренции, государственного влияния на хозяйственную деятельность.

В отношении продукции предприятия необходимы сведения о запросах покупателей, степени ее новизны и уровне качества в сравнении с конкурентной продукцией. В отношении рынка требуются сведения о его емкости по сегментам, географическом положении, перспективах роста. Оценка конкуренции должна дать ответы на вопросы о доле рынка конкурентов, их ценовой политике, финансовом положении. Необходимы сведения о масштабах государственного влияния на сегменты рынка, о возможностях выполнения государственных заказов.

Сбор и обработка соответствующей информации составляет задачи маркетинга. Решение их возможно как собственными силами предприятия, так и с помощью специализированных структурных образований, осуществляющих маркетинговые исследования и консалтинговую деятельность.

В условиях возрастающего участия отечественных предпринимателей во внешнеэкономической деятельности необходимо уделять внимание проблеме ценообразования в экспортных и импортных операциях. Импортные операции предприятия связаны с использованием ресурсных факторов, получаемых от зарубежных поставщиков.

Поставка товара должна быть обеспечена включением в контракт четко определенных базисных условий. Под *базисом поставки* понимают условия внешнеэкономической сделки, выражающие распределение обязанностей между продавцом и покупателем по продвижению товара, оформлению необходимой документации, оплате транспортных расходов, распределению риска повреждения или утраты товара. Базис должен предусматривать момент перехода прав собственности на товар от продавца к покупателю и дату поставки. В контракте обязательно должна быть ссылка на упомянутые ранее правила Инкотермс. Согласно этим правилам диапазон обязанностей сторон по доставке товара включает возможность максимальной обязанности продавца, доставляющего товар на склад покупателя, и максимальной обязанности покупателя, принимающего товар на складе продавца. Базис определяет, таким образом, вид франко, устанавливающий пункт, по доставке до которого покупатель свободен от расходов по страхованию и транспортировке.

В контракте может быть предусмотрено использование твердой цены, когда базисная цена, рассчитанная при заключении контракта, не изменяется в течение срока поставки. Наряду с этим используются рассмотренные выше подвижная и скользящая цена, в которых

учитываются изменения рыночных условий в ходе выполнения контракта.

Экспортер, обращаясь к потенциальному покупателю, сообщает расчет базисной цены в коммерческом предложении. Учитывая возможную продолжительность рассмотрения предложения, следует указывать срок, в течение которого предложение остается в силе. Это же следует учитывать и экспортеру, получившему запрос покупателя.

При расчете экспортной цены должны быть учтены правила установления таможенных пошлин. Современные таможенные тарифы предусматривают взимание *адвалорной пошлины* (в процентах от цены товара) и *специфической пошлины* (по твердым ставкам за единицу товара). При взимании адвалорной таможенной пошлины существенным становится возрастание себестоимости продукции, поскольку экспортная цена растет по принципу “цепной реакции” или, как говорят, “эффекта домино”. При возможностях снижения себестоимости экспортеру целесообразно сохранять розничную цену путем сокращения величины скидок.

Внимание экспортера должно быть обращено на сертификацию продукции на территории страны-импортера, если сертификат соответствия, полученный по правилам, действующим на территории России, не отвечает требованиям национальной системы сертификации страны-импортера. В этом случае требуется проведение дополнительных испытаний, что может привести к экономической нецелесообразности осуществления контракта.

Импортер должен четко формулировать требования к товару и свои условия поставки. Эти же вопросы рассматриваются при анализе предложений поставщиков, что позволяет отдать предпочтение одному из них.

Важной задачей импортера становится внесение на рассмотрение при заключении контракта коммерческих поправок к цене. Поправки могут быть результатом учета:

- сроков поставки в условиях длительного периода действия контракта;
- количества поставляемого товара, что определяет размер издержек;
- условий платежа при расчетах в кредит, отличающихся от наличного платежа;
- выявленных завышений цены предложения, использованных продавцом при расчете первоначальной цены.

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Изложенные ранее материалы посвящены организации деятельности предприятия, определению потребности в ресурсах, характеру их целесообразного использования, планированию деятельности в режиме

оптимизации. Теперь следует оценить результаты деятельности предприятия, выявить состояние всей совокупности ценностей, которыми располагает предприятие в некоторый момент времени, на конец отчетного периода.

Непосредственный результат производственной деятельности предприятия представлен созданной продукцией – товарами, работами, услугами. Эта продукция отображает степень выполнения производственных планов. Однако рыночные отношения требуют оценки результатов хозяйственной деятельности не только по фазе производства, а в целом с точки зрения обеспечения процесса воспроизводства. Продукция должна быть не только произведена, но и реализована, доведена до потребителя. Результат деятельности предприятия проявится в действительности лишь тогда, когда рынок выразит признание продукции путем осуществления акта купли-продажи. Таким образом оценка результатов деятельности неизбежно приобретает финансовый характер.

Совокупность сведений о результатах деятельности составляет отчетность, имеющую два вида – статистическая и бухгалтерская. *Статистическая отчетность* обеспечивает проведение государственных статистических наблюдений, сбор и обработку экономической информации, относящейся к обеспечению условий жизни общества в целом. *Бухгалтерская отчетность* характеризует состояние средств предприятия по деятельности за месяц, квартал, год на основе системы совокупных показателей. Исходными данными для ее составления служит документация бухгалтерского учета, обеспечивающая регистрацию всех фактов хозяйственной деятельности в системе непрерывных и взаимосвязанных записей в письменных свидетельствах завершения хозяйственных операций.

Бухгалтерская отчетность позволяет установить изменения, происходящие с основными фондами и оборотными средствами предприятия. Она предназначена для внутреннего использования и представления внешним пользователям. Внутреннее использование связано с необходимостью принятия управленческих решений для воздействия на протекание производственных процессов. Внешними пользователями отчетности являются государственные органы и круг лиц, имеющих хозяйственные связи с предприятием. Государственные органы используют отчетность в целях организации налогообложения. Обязательное публичное представление отчетности предусмотрено Гражданским кодексом РФ только в отношении открытых акционерных обществ. Это вызвано деловыми связями такого общества с широким кругом лиц – кредиторами, контрагентами, акционерами. Общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью не обязаны обеспечивать публичную отчетность. Отчетность, передаваемая контрагентам в процессе установления деловых отношений, может иметь сокращенный объем за счет исключения информации, составляющей коммерческую тайну предприятия.

Основным носителем информации о результатах деятельности предприятия является бухгалтерский баланс, составление которого предусмотрено приказом Минфина РФ от 12.11.96 №97. Он составляется на определенную дату, в основном на конец месяца, квартала, года. Каждый последующий баланс основан на учете и использовании данных предыдущего баланса. Форма этого документа предусматривает записи в двух графах для отражения каждого показателя на начало года и на конец отчетного периода. Вторым важнейшим документом считается отчет о прибылях и убытках, который позволяет сопоставлять данные за отчетный период с данными за аналогичный период предшествовавшего года.

Бухгалтерский баланс (форма №1) (см. файл материалов, приложение 1) показывает финансовое положение предприятия. Он предусматривает группировку имущества предприятия по двум признакам. Во-первых, по составу имущества и его размещению по этапам хозяйственного оборота предприятия, включающего как сферу производства, так и сферу обращения. Соответствующие данные составляют первую часть баланса – *актив*. В нее входят три раздела – внеоборотные активы, оборотные активы и убытки.

Во-вторых, по источникам формирования имущества. Соответствующие сведения отражены во второй части баланса – *пассиве*. Она также состоит из трех разделов – капитал и резервы, долгосрочные пассивы и краткосрочные пассивы. Такая классификация обеспечивает разделение имущества на собственное и заемное. В отношении заемного учитываются сроки погашения задолженности.

В балансе должно быть обеспечено равенство итогов по активу и пассиву. Это является основным признаком правильно составленного баланса, что вытекает и из смысла термина, означающего равновесие. Такие итоги определяются в качестве *валюты баланса*.

Каждая часть баланса и, соответственно, каждый его раздел, состоят из статей. *Статьи* называются строками, обозначены определенными кодами и характеризуют вид хозяйственных средств (в активе) или источник их образования (в пассиве). По признаку экономической однородности статьи объединяются в группы, названия которых отражают общую характеристику каждой данной совокупности статей.

Коды статей выражены математическими символами в разряде единиц – 211, 212 и т.п. Для кодов групп использованы символы в разряде десятков – 210, 220 и т.п. Кодам разделов баланса свойственен разряд сотен – 210, 310 и т.п. В результате все позиции баланса характеризуются четко выраженным экономическим содержанием.

Размещение статей в балансе построено с соблюдением определенной логики. Для актива баланса такой основой, например, служит возрастание степени ликвидности имущества, т.е. его способности быть быстро реализованным. При этом сначала учитывается недвижимое имущество, являющееся в общем случае практически неликвидным, затем рассматривается имущество в материальной форме, ликвидность

которого существенно ограничена. В конце актива отражаются задолженность дебиторов предприятия и его денежные средства. В таком перечне налицо уровень способности видов имущества приобретать денежную форму.

Статьи пассива баланса располагаются по признаку возрастания степени срочности возврата средств субъектам, предоставившим предприятию свое имущество. Сроки возврата определяются обязательствами предприятия перед этими субъектами. В данном аспекте существенную роль играет разделение средств предприятия на собственный и заемный капитал. Сначала в пассиве баланса отражается уставный (складочный) капитал, величина которого установлена в учредительных документах при регистрации юридического лица. В отношении уставного (складочного) капитала предприятие имеет определенные обязательства перед своими учредителями (участниками). Они, в свою очередь, имеют в отношении созданного ими юридического лица обязательственные права (см. файл материалов, приложение 2). Возврат имущества учредителям предусмотрен в законодательных актах в ограниченном числе ситуаций. Затем в балансе отражаются долгосрочные обязательства предприятия перед кредиторами, а в заключение этой части баланса – его краткосрочные обязательства.

Показатели бухгалтерского баланса позволяют путем сопоставления данных на разные даты его составления выявить тенденции изменения хозяйственного положения предприятия. Тенденции могут оказаться как положительными, обеспечивающими развитие предприятия, его рост, так и негативными, приводящими к возникновению хозяйственных трудностей, препятствующими достижению целей предприятия.

Результаты деятельности предприятия зависят во многом от степени использования *внеоборотных активов*, представленных в балансе несколькими группами. Важнейшее значение имеет эффективное вовлечение в производственный процесс *основных средств* (строка 120), что позволяет достичь возрастания объемов производства продукции без вложения дополнительных средств во внеоборотные активы. Наряду с основными средствами существенную роль в результатах деятельности играют *нематериальные активы* (строка 110), *незавершенное строительство* (строка 130) и *долгосрочные капитальные вложения* (строка 140), направляемые в имущество других юридических лиц или имеющие форму займов на срок более 12 месяцев.

Нематериальные активы, представленные патентами или лицензиями, обеспечивают возрастание уровня технологической и технической оснащенности предприятия. Активы, выраженные в товарных знаках, знаках обслуживания, обеспечивающих различия товаров или услуг разных фирм друг от друга, способствуют рыночному успеху предприятия, созданию благоприятных, выгодных позиций его продукции.

Средства, составляющие незавершенное строительство, выражают

потенциальные возможности предприятия, перспективы его развития. Они показывают величину освоенных на дату составления баланса объемов капитальных вложений, ориентированных на введение новых производственных мощностей предприятия. Перечисленные элементы активов предприятия демонстрируют его нацеленность на инициативную деятельность в условиях развития рыночной конкуренции. Что касается долгосрочных капитальных вложений предприятия в имущество иных юридических лиц, то они могут свидетельствовать о снижении непосредственной деловой активности. В этом случае наблюдается переход от производственного предпринимательства, от самостоятельного создания продукции к финансовому предпринимательству, что вполне, однако, правомерно.

Важное место в оценке результатов деятельности предприятия занимает анализ использования оборотных активов. При этом следует подчеркнуть два важных момента:

- необходимо достижение оптимальной структуры оборотных средств, особенно в части нормируемых элементов – производственных запасов, объемов незавершенного производства, запасов готовой продукции на складах предприятия;

- требуется выбор рационального для предприятия порядка списания материальных затрат на себестоимость продукции.

Вопросы структурирования и нормирования оборотных средств рассмотрены в материалах второй юниты. Вопросы принятия определенного порядка списания материальных затрат на себестоимость продукции связаны с неоднозначностью механизма поступления ресурсов и их последующего использования в производстве.

В бухгалтерской отчетности принято, что оценка ресурсов отражается по *фактической себестоимости*, включающей затраты на их приобретение, оплату услуг снабженческих организаций, расходы на транспортировку и хранение, осуществляемые силами сторонних организаций. В результате фактическая себестоимость материальных ресурсов зависит от многих условий и может меняться в широком диапазоне в отношении одного и того же вида материала, например, из-за разных цен по датам и партиям поступления. При этом обычным состоянием считается наличие запаса на начало отчетного периода, поступление партиями в течение периода, расходование в соответствии с ходом производства и формирование запаса на дату окончания отчетного периода.

Проблема возникает в связи с тем, что всякое отклонение сумм списания затрат на материальные ресурсы от их фактической себестоимости приводит к соответствующему изменению издержек. Это выражается в изменении прибыли и стоимости остатков запасов на конец периода, что приводит, в свою очередь, к изменениям налогов на прибыль, на добавленную стоимость.

При оценке запасов, поступающих в производство и остающихся на складе для последующего использования, на конкретную дату

используются различные методы.

Оценка запаса *по средней себестоимости* основана на расчете средневзвешенной цены путем суммирования всех разовых затрат и деления полученной суммы на количество учтенного материала. Этот метод целесообразен при многообразных поставках и достаточно прост.

Оценка запаса *по текущим ценам* базируется на списании затрат по фактической себестоимости последней закупки материала. Такой метод носит название ЛИФО от “last-in-first-out”. Смысл понятия в том, что материал, “пришедший последним, уходит первым”. При этом остатки запасов на конец периода рассчитывается по фактической себестоимости первой закупки и определяются по формуле:

$$K = M \times Ц,$$

где К – стоимость остатков материала;

М – количество материала в натуральных единицах;

Ц – цена единицы материала в первой закупке.

На этом основании определяется стоимость израсходованных материалов (Р):

$$P = H + П - K,$$

где Н – стоимость остатков материала на начало периода;

П – стоимость поступившего за период материала.

Оценка запаса *по фактическим ценам* предполагает списание затрат на производство по себестоимости первой закупки материала. Этот метод носит название ФИФО от “first-in-first-out”, что означает материал, “пришедший первым, уходит первым”, т.е. запасы используются в той последовательности, в которой создаются. Остатки материалов на конец периода оцениваются по себестоимости последней закупки. Расчет производится по аналогии с расчетом, приведенным в отношении метода ЛИФО.

Целесообразность использования того или иного метода определяется перспективой изменения цен на материалы. Например, при их росте метод ФИФО обеспечивает высокую прибыль, поскольку предприятие повышает цену реализуемой продукции, а использует материалы, приобретенные до повышения цен на них.

Бухгалтерский баланс, как это следует из предыдущего изложения, отражает стоимость имущества предприятия, рассчитываемую по затратам на его приобретение или изготовление, т.е. по результатам завершившихся хозяйственных операций. При такой оценке имущество зачисляется в баланс и находится в нем до наступления изменений в его состоянии. Что касается процесса отчуждения имущества, идет ли речь о продаже продукции или о реализации производственных фондов, фиксирования финансовых показателей в учетных бухгалтерских документах предусмотрено лишь после оформления акта продажи. Такие операции находят отражение в группе статей “Денежные средства” (260).

При оценке результатов деятельности предприятия необходимо принимать в расчет положения Гражданского кодекса РФ об обеспечении контроля за фактической величиной чистых активов (см. файл материалов, приложение 3). **Чистыми активами** признается сумма активов предприятия за вычетом его суммарных обязательств. При этом активы устанавливаются по сумме статей раздела I актива баланса и сумме статей раздела II за исключением статьи о задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный (складочный) капитал. К сумме обязательств, в свою очередь, относят статьи раздела IV кроме статьи “Целевые финансирование и поступления” и разделов V и VI баланса.

Согласно Гражданскому кодексу РФ недопустима ситуация, когда в результате деятельности коммерческой организации величина ее чистых активов становится меньше размера складочного капитала для хозяйственных товариществ, уставного капитала для хозяйственных обществ, паевого фонда для производственных кооперативов и уставного фонда – для унитарных предприятий, действующих на праве хозяйственного ведения. В этом случае необходимо уменьшение уставного (складочного) капитала, уставного фонда либо ликвидация коммерческой организации.

Итоги хозяйственной деятельности предприятия следует рассматривать с точки зрения осуществления кругооборота капитала, включающего прохождение как сферы производства, так и сферы обращения. В результате реализации продукция предприятия (товары, работы, услуги) принимает форму *выручки* – денежную форму выражения имущества. Выручка, однако, сама по себе, в абсолютных показателях, не характеризует в полной мере результат хозяйственной деятельности, если она не сопоставляется с затратами, с себестоимостью созданной и реализованной продукции.

При успешной деятельности предприятия выручка превышает затраты предприятия. В случае равенства выручки и затрат предприятия лишь возмещает свои издержки, не достигая основных целей, хотя, можно признать, общественные потребности при этом удовлетворяются. Если же обнаруживается превышение себестоимости продукции над выручкой, предприятие несет убытки, его имущество уменьшается. Это говорит о нерациональном ведении хозяйства либо о том, что продукция не востребована рынком, а общественные потребности не получили удовлетворения.

Общая сумма выручки предприятия определяется как **валовая выручка**. Она включает выручку от реализации не только произведенной продукции, но и материальных ценностей, составляющих имущество предприятия. Продажа имущества возможна при сокращении масштабов деятельности, изменении профиля предприятия, в интересах замены оборудования на более прогрессивное. Валовая выручка определяется по фактическим ценам реализации.

Финансовый результат деятельности предприятия, представленный

разностью между валовой выручкой и всей суммой затрат на деятельность предприятия, называется прибылью. Это обобщающий показатель уровня хозяйственной деятельности.

Основополагающим показателем итогов деятельности предприятия является **балансовая прибыль**, функция которой состоит в установлении факта наличия прибыли (убытка) и ее абсолютной величины. Она имеет прямое исчисление в балансе и включает три источника прибыли:

- от реализации продукции по всем видам основной деятельности;
- от реализации основных средств и иного имущества;
- от внереализационных операций.

Формирование балансовой прибыли (убытка) отражено в Отчете о прибылях и убытках (форма №2) (см. файл материалов, приложение 4), входящем в состав документов бухгалтерской отчетности под названием Отчет о финансовых результатах.

Отчет о прибылях и убытках содержит информацию, позволяющую оценить перспективы развития предприятия, выявить источники достижения его финансовых успехов. Каждая строка четко определяет источник дохода или направление расхода. Надо добавить, что показатель "Отвлеченные средства" (строка 160) включает сведения об использовании прибыли – платежи в бюджет, осуществляемые за счет прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, на благотворительные цели, на образование, различных фондов предприятия, иные отвлечения, связанные, например, со штрафными санкциями и возмещением предприятием ущерба, нанесенного другим лицам.

Важной характеристикой итогов деятельности предприятия за период является **валовой доход**. Он определяется как разность между валовой выручкой и затратами на производство и реализацию продукции за исключением затрат на оплату труда. Иначе говоря, из валовой выручки следует вычесть затраты материального характера. Значит валовой доход представляет собой *вновь созданную стоимость*. Следует отметить, что при расчете валового дохода выручка учитывается без суммы акцизов и налога на добавленную стоимость.

Частью валового дохода является **валовая прибыль**. Она определяется путем вычитания из дохода предприятия всех обязательных расходов, например, суммы платежей процентов по кредитам, и по экономическому содержанию тождественна понятию балансовой прибыли. Валовая прибыль служит основой расчета налогов. При наличии у предприятия налоговых льгот устанавливается сумма прибыли, не облагаемая налогом. Это может быть связано с налоговыми скидками для конкретного предприятия или отрасли, изъятием из доходов некоторых расходных статей, в том числе безнадежных долгов контрагентов, освобождением от уплаты некоторых налогов, в основном в отношении вновь создаваемых предприятий и т.п. С учетом таких налоговых льгот устанавливается *налогооблагаемая*

прибыль. Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после внесения в бюджет налогов и других платежей, называется **чистой прибылью**. Схема расчета чистой прибыли представлена на рис.4.1.

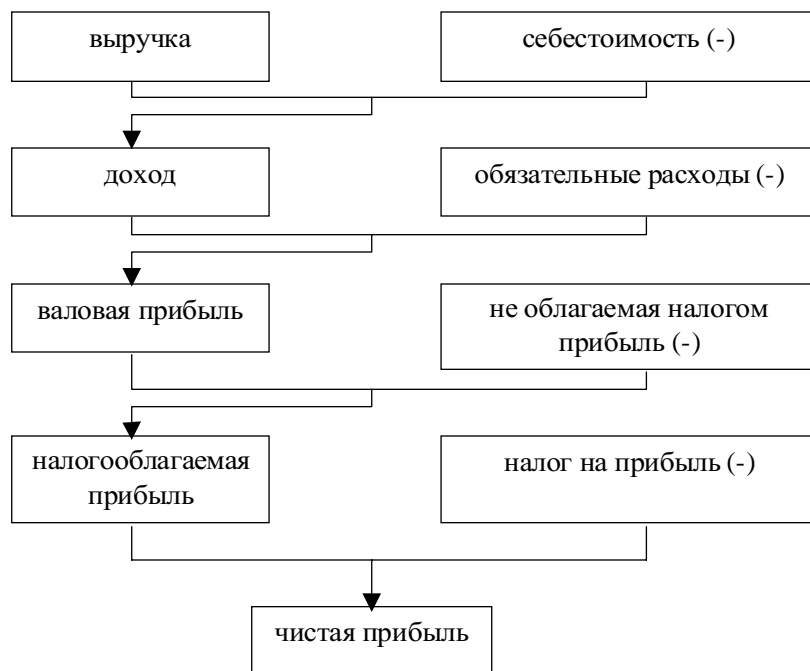


Рис.4.1. Схема расчета чистой прибыли предприятия (индивидуального предпринимателя)

Если распределение полученной предприятием прибыли в размере ее налогооблагаемой части происходит с учетом соблюдения положений законодательных актов, когда предусматриваются платежи в государственный, субъекта Федерации и местный бюджеты, а также другие обязательные платежи, то использование чистой прибыли организуется предприятием самостоятельно. Направления ее использования можно определить как *накопление и потребление*. При этом время использования средств может оказаться отнесенным к настоящему или будущему периодам, что характерно в равной мере для накопления и потребления (рис.4.2).

Порядок выплаты прибыли и дивидендов участникам хозяйственных товариществ, обществ и производственных кооперативов предусмотрен помимо положений Гражданского кодекса РФ соответствующими законами об обществах с ограниченной ответственностью, об акционерных обществах, о производственных кооперативах (см. файл материалов, приложения 5, 6, 7). Указанными

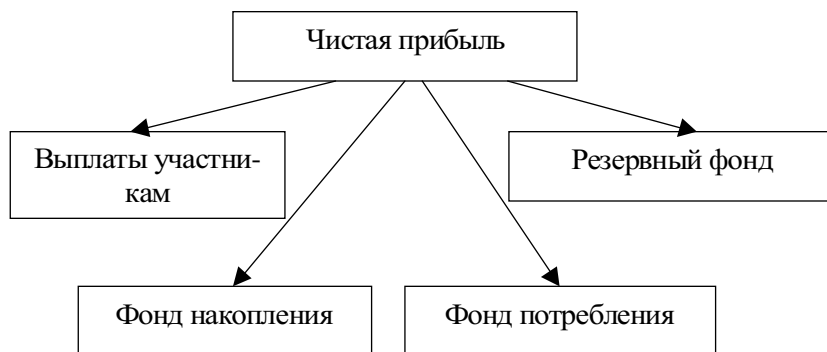


Рис.4.2. Использование чистой прибыли предприятия

законами определяются правила создания резервных фондов предприятий. Конкретные решения, определяемые принципиально в рамках законодательных актов, устанавливаются в учредительных документах предприятия – уставе или учредительном договоре.

Создание **фонда накопления** предприятия имеет целью обеспечить финансирование затрат на развитие основных фондов, в результате чего возрастает экономический потенциал и создаются условия для приумножения прибыли. Таким образом, подобные затраты имеют возвратный характер. Расходование части средств фонда накопления может быть и безвозвратным. Примерами являются затраты на создание основных непроизводственных фондов, на природоохранные мероприятия, на выпуск ценных бумаг предприятия.

Создание **фонда потребления** преследует в основном социальные цели: оказание материальной помощи работникам, оплата расходов, связанных с оздоровительным отдыхом, приобретением медикаментов. Средства фонда потребления используются для материального поощрения работников, когда премирование не является следствием достижения непосредственных производственных показателей, а имеет событийный характер.

Резервный фонд создается для покрытия убытков предприятия, для погашения непредвиденных затрат, связанных с обстоятельствами непреодолимой силы – стихийными бедствиями.

Следует отметить, что государственные интересы объективно связаны с возрастанием капитальных вложений предприятий в производственные и непроизводственные объекты, с развитием благотворительной деятельности предприятий. Поэтому многие законодательные акты направлены на стимулирование предприятий в этих направлениях путем предоставления соответствующих налоговых льгот, что и учитывается предприятиями по результатам оценки деятельности, выраженным в итоговой бухгалтерской отчетности.

Оценка результатов деятельности предприятия позволяет зафиксировать состояние дел, наличие и размещение средств,

изменения общей стоимости имущества, финансовую самостоятельность предприятия. Хотя такие данные подвержены влиянию инфляционных процессов, они позволяют сравнить финансовое состояние предприятия в разные периоды времени, выявить их динамику. Оценка эффективности деятельности предприятия, которой посвящен следующий раздел обзора, требует иного подхода: необходимо проанализировать не абсолютные, а относительные показатели.

5. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предыдущий раздел обзора посвящен вопросам, относящимся в основном к установлению фактов наличия определенного количества имущества предприятия и его размещения. Такая информация характеризует некоторое мгновенное состояние предприятия в зафиксированный момент времени, состояние, которое отражается в бухгалтерском балансе. Наряду с этим важное значение для выявления перспектив предприятия по достижению его уставных целей имеет экономический анализ полученных результатов и состояния предприятия. Анализ позволит выработать решения, обеспечивающие успешное функционирование предприятия. Цель анализа состоит в выявлении обстоятельств, способствующих или препятствующих достижению успеха.

Финансовое состояние предприятия зависит от множества внешних и внутренних факторов влияния. Внешние факторы складываются объективно, предприятие не может активно влиять на их проявления. Внутренние факторы должны быть мобилизованы для наиболее благоприятного учета воздействия внешних факторов. В зарубежной практике принято проводить так называемый SWOT-анализ в отношении экономической обстановки предприятия. Данная аббревиатура сложена из первых букв английских слов “strength”, “weak”, “opportunity” и “threat”. Первые два понятия символизируют “мощь” и “слабость” предприятия в отношении влияния внешней среды. Вторая пара слов говорит о “благоприятностях” и “угрозах” со стороны внешней среды. При анализе результатов хозяйственной деятельности предприятия необходимо выявлять источники сложившихся результатов, используя SWOT-анализ.

Основными критериями, позволяющими оценить финансовое состояние предприятия, являются рентабельность, кредитоспособность, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость. Единство методического подхода к анализу финансового состояния достигается использованием “Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса”, утвержденных распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 №31-р.

Рентабельность предприятия является одним из основных качественных показателей эффективности его деятельности,

отражающих степень использования имущества (активов) в хозяйственной деятельности.

Прибыль, как указывалось выше, представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия. Она выражается определенной абсолютной величиной. При этом итогом деятельности может быть как прибыль, так и убыток, когда имущество уменьшается. Однако оценки абсолютной величины прибыли недостаточно для доказательного суждения об успехе хозяйственной деятельности. Необходима сравнительная оценка, позволяющая установить уровень хозяйствования, с помощью показателя *рентабельности*. Это комплексный показатель уровня отдачи произведенных затрат, вовлеченных в деятельность ресурсов. Учету подлежат как потребляемые ресурсы (оборотные средства), так и применяемые в производственном процессе ресурсы (основные фонды). Анализ может относиться к отдельным видам ресурсов, например, к собственному капиталу предприятия, живому труду, или к совокупности ресурсов – собственному и заемному капиталу. В первом случае показатели считаются частными, во втором – общими, обобщающими.

Эффективность хозяйствования рассматривается в качестве ключевой, основной категории рыночной экономики. Для оценки эффективности в интересах получения объективных выводов следует использовать критерии, которые не подвержены влиянию таких факторов, как, например, инфляционные процессы. Таким образом, рентабельность можно рассчитывать, соотнося прибыль с разными формами имущества предприятия.

Рентабельность активов (имущества по балансу) отражает доходность использования всей совокупности имущества:

Средняя величина активов определяется как полусумма показателей баланса по итогам на начало года и на конец отчетного периода, отраженных в строке 399 (итог первой части баланса). Аналогично может быть рассчитана рентабельность активов по балансовой прибыли.

В отличие от этого показателя определяют **рентабельность собственного капитала** предприятия:

$$\text{Рентабельность собственных средств} = \frac{\text{Чистая (или валовая) прибыль}}{\text{Средняя величина собственных средств}} \times 100(\%).$$

Собственные средства определяются как разность между стоимостью всего имущества по балансу и суммой всех обязательств. По существу собственные средства отражены в IV разделе баланса.

Интересно сопоставить показатели рентабельности собственных средств и всех активов. Разница показателей является следствием включения в расчет величины заемных средств. Если прирост прибыли предприятия в результате использования заемных средств превосходит сумму оплаты процентов за заемные средства, использование их целесообразно.

Представляет интерес рентабельность производственных фондов (основных и оборотных):

$$\text{Рентабельность производственных фондов} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Средняя за период стоимость производственных фондов}} \times 100(\%)$$

Средняя за период стоимость производственных фондов определяется сложением показателей по строкам 120 и 210 баланса, рассчитанных как полусуммы данных на начало года и на конец отчетного периода. Расчет возможен и по показателю чистой прибыли.

Рентабельность оборотных активов рассчитывается по формуле:

$$\text{Рентабельность оборотных активов} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость оборотных активов}} \times 100(\%).$$

Средняя стоимость оборотных активов устанавливается как средняя величина из показателей остатков оборотных средств по перечню месяцев за отчетный период.

Если со среднегодовой стоимостью основных фондов и оборотных средств сопоставляется величина расчетной прибыли, то устанавливается **расчетная рентабельность**.

В практике имеет значение расчет рентабельности реализованной продукции. В этом случае учитывается только та часть прибыли, которая образуется в результате реализации продукции предприятия. Эти данные отражены в отчете о финансовых результатах по строкам 010 и 050. Следует отметить, что выручка от реализации учитывается за вычетом акцизов и налога на добавленную стоимость. Так определяется доля прибыли в выручке от продаж. Рентабельность реализованной продукции рассчитывается по формуле:

$$\text{Рентабельность реализованной продукции} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{выручка от реализации и продукции предприятия}} \times 100(\%).$$

Можно говорить и о рентабельности продукции, сопоставляя прибыль с полной себестоимостью продукции. Так определяется степень приращения имущества от производства и реализации продукции.

Поскольку предпринимательская деятельность требует вложений средств применительно к каждому производственному циклу и на перспективу развития предприятия, необходимо постоянно осуществлять инвестирование. Поэтому следует рассчитывать рентабельность инвестиций:

$$\text{Рентабельность инвестиций} = \frac{\text{Прибыль (до уплаты налогов)}}{\text{Валюта баланса – краткосрочные обязательства}} \times 100(\%).$$

Валюта баланса, принимаемая как совокупность инвестированных средств, уменьшается на величину краткосрочных обязательств, которые сопряжены с оплатой в ограниченные сроки и не могут быть рассмотрены как инвестированные суммы. Прибыль учитывается по данным отчета о финансовых результатах по строке 140.

Теперь перейдем к другим критериями анализа финансового состояния предприятия.

Кредитоспособность рассматривается в двух аспектах – с точки зрения взаимоотношений кредитора и заемщика и с позиций объективной оценки финансовых возможностей предприятия. В первом случае можно говорить о способности предприятия получить и возратить кредит. Такая способность формируется в результате соблюдения условий ранее заключенных кредитных договоров и возникновения атмосферы доверия к заемщику. Определенное значение могут иметь гарантии третьих лиц, их поручительства. В объективной оценке кредитоспособности предприятия, во втором случае, сливаются как в фокусе характеристики финансового состояния предприятия, которые в дополнение к понятию рентабельности рассматриваются ниже.

Платежеспособность предприятия состоит в его способности своевременно и полностью выполнить платежные обязательства, вытекающие из заключенных с контрагентами договоров торгового или кредитного характера. Источником платежей являются оборотные активы, представленные запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами. Все они отражены соответственно в строках баланса 210, 230, 240, 260. К этому перечню можно причислить краткосрочные финансовые вложения предприятия (строка 250). Обязательствами предприятия являются позиции баланса, представленные строкой 590 по итогу раздела V и строкой 690 по итогу раздела VI за исключением статей “Фонды потребления” (650) и “Резервы предстоящий расходов и платежей” (660). Исключение этих статей объясняется тем, что отражаемые в них суммы не относятся к заемным средствам, а формируются соответственно за счет прибыли и отнесения к себестоимости продукции.

Проблемой в оценке платежеспособности предприятия со всей очевидностью считается трудность реализации товарных и материальных активов.

Коэффициент платежеспособности ($K_{пл.}$) с учетом вероятностного характера реализации ряда оборотных активов может быть определен по формуле:

$$K_{пл.} = \frac{\dots}{\dots}$$

Коэффициент платежеспособности допускает измерение в долях единицы или в процентах. В долях единицы измерения целесообразно, если оборотные средства превосходят по величине сумму общих обязательств. При подобном высоком коэффициенте складываются благоприятные условия для получения предприятием кредитов. Измерение в процентах рекомендуется, хотя и не обязательно, когда сумма по обязательствам превосходит оборотные активы предприятия. В этом случае возникает возможность банкротства предприятия, и ситуация должна привлечь серьезное внимание руководства и вызвать принятие соответствующих мер.

Платежеспособность предприятия при необходимости более жестких оценок устанавливается путем привлечения к расчетам чистых активов, рассмотренных выше в четвертом разделе обзора.

Важными расчетными показателями платежеспособности предприятия являются показатели степени ликвидности. **Ликвидность предприятия** проявляется в его способности погасить за счет текущих активов краткосрочные обязательства. Степень ликвидности зависит от структуры оборотных средств, от соотношения в них позиций, допускающих легкую реализацию или труднореализуемых.

Группировка оборотных средств по указанному признаку позволяет выделить следующие подразделения:

1. Наиболее ликвидные активы – денежные средства (строка 260 баланса) и краткосрочные финансовые обязательства (строка 250).

2. Быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность по строкам 230 и 240, за исключением строки “Задолженность участников по взносам в уставный капитал” (строка 244).

3. Медленно реализуемые активы – запасы (строка 210), задолженность участников по взносам в уставный капитал (строка 244) и статья “Долгосрочные финансовые вложения” (140) из раздела I баланса.

4. Трудно реализуемые активы – статьи раздела I за исключением строки 140.

Ликвидностью имущества называется, таким образом, способность имущества преобразовываться в денежные средства.

Рассчитываются коэффициенты абсолютной, срочной и текущей (общей) ликвидности по следующим формулам:

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочная задолженность}}$$

где числитель определяется по сумме строк баланса (250 + 260).

$$\text{Коэффициент срочной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные вложения} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочная задолженность}}$$

где числитель определяется по сумме строк баланса (230 + 240 + 250 + 260).

$$\text{Коэффициент текущей (общей) ликвидности} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочная задолженность}}$$

К краткосрочной задолженности предприятия при оценке его ликвидности относятся статьи раздела VI баланса за исключением статей “Доходы будущих периодов” (640), “Фонды потребления” (650) и “Резервы предстоящих расходов и платежей” (660), т.е. формула их расчета [690 – (640 + 650 + 660)].

Для описанных коэффициентов ликвидности установлены предельно допустимые нормативные значения, чтобы предприятие могло быть признано ликвидным и считалось платежеспособным:

- коэффициент абсолютной ликвидности > 0,2;
- коэффициент срочной ликвидности > 1,0;
- коэффициент текущей ликвидности > 2,0.

Надо отметить, что значительное превышение нормативного уровня коэффициентов ликвидности не является целесообразным, так как говорит о нерациональном вложении и использовании оборотных средств. Это касается и материальных запасов, избыток которых приводит к “замораживанию” средств, и денежных ресурсов, основная задача которых обеспечивать производственный процесс в целесообразном для предприятия масштабе, и, следовательно, приращение имущества.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется сбалансированностью его финансов, необходимым уровнем ликвидности и наличием достаточных запасов. Финансовая устойчивость проявляется в независимости предприятия при использовании средств в интересах непрерывной хозяйственной деятельности.

Одним из основных показателей финансовой устойчивости предприятия, характеризующих соотношение собственных и оборотных средств, является показатель доли суммы собственного капитала в общей сумме авансированных для деятельности средств. Такой коэффициент называют *коэффициентом независимости* или автономии:

$$\text{нез.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал} + \text{Оборотные средства}}$$

Если предприятие финансируется полностью за счет собственных средств, коэффициент достигает предельной величины, равной 100%. Собственные средства предприятия отображены в разделе IV баланса.

Возможно прямое сопоставление собственных и заемных средств. При этом используются два показателя – коэффициент финансирования

(платежеспособности) и коэффициент зависимости (заемных средств).

Коэффициент финансирования (платежеспособности) рассчитывается по формуле:

$$\text{фин.} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}}$$

Коэффициент зависимости (заемных средств) рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{зав.}} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}}$$

В интересах успешного ведения хозяйства считаются целесообразными предельные значения этих коэффициентов: $K_{\text{фин.}}$ – не менее 0,5; $K_{\text{фин.}}$ – не менее 1,0; $K_{\text{зав.}}$ – не более 1,0.

Важной характеристикой финансовой устойчивости предприятия считается *коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами*. Он определяется как отношение разности объемов по источникам собственных средств (раздел IV баланса) и по стоимости внеоборотных активов (раздел I баланса) к стоимости оборотных активов (раздел II баланса). Значение его не должно быть меньше норматива, равного 0,1. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

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

Серьезной задачей анализа результатов хозяйственной деятельности предприятия является оценка степени вероятности банкротства. **Банкротство** представляет собой долговую несостоятельность предприятия, отказ от выполнения своих обязательств по причине отсутствия средств. Процедура банкротства состоит в процессе официального признания предприятия неплатежеспособным лицом.

К основным факторам, позволяющим прогнозировать возможность наступления банкротства предприятия, относятся:

- рост в составе оборотных средств доли труднореализуемых активов;
- возрастание просроченной кредиторской задолженности;
- замедление оборачиваемости оборотных средств, возрастание запасов;
- увеличение доли наиболее срочных обязательств в общей сумме обязательств предприятия;
- ухудшение показателей ликвидности предприятия.

Анализ кризисной ситуации строится на совокупном рассмотрении коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами. При этом возможны три ситуации.

Ситуация первая. Оба коэффициента не удовлетворяют требова-

ниям нормативов, которые установлены по ликвидности $i \geq 2,0$, а по обеспеченности $i \geq 0,1$. В этом случае структура баланса считается неудовлетворительной, а неплатежеспособность признается наступившей.

Ситуация вторая. Один из коэффициентов не соответствует нормативным требованиям. Этого достаточно для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным. Рассматривается возможность восстановления платежеспособности путем расчета соответствующего коэффициента $K_{\text{вп}}$:

$$K_{\text{вп}} = \frac{\text{Расчетный коэффициент текущей ликвидности}}{\text{Нормативный коэффициент текущей ликвидности}}$$

При значении $K_{\text{вп}}$ больше 1 у предприятия имеются возможности *восстановления платежеспособности* в течение определенного периода $T_{\text{вп}}$. Его принято устанавливать продолжительностью 6 месяцев. Расчетный коэффициент текущей ликвидности K_p определяют по формуле:

$$K_p = K_{\text{фк}} + \frac{T_{\text{вп}}}{T_o} \times (K_{\text{фк}} - K_{\text{фн}}),$$

где $K_{\text{фк}}$ – фактический коэффициент текущей ликвидности в конце отчетного периода;

$K_{\text{фн}}$ – то же в начале отчетного периода;

$T_{\text{вп}}$ – продолжительность периода восстановления платежеспособности ($T_{\text{вп}} = 6$ месяцев);

T_o – продолжительность отчетного периода в месяцах.

Если за отчетный период имело место возрастание коэффициента текущей ликвидности, то есть $K_{\text{фк}} - K_{\text{фн}} > 0$, возникает возможность получить значение $K_p > K_{\text{норм}}$, что дает $K_{\text{вп}} > 1$. Тогда предприятие может рассчитывать при принятии соответствующих мер на положительное изменение ситуации и избежание банкротства.

Ситуация третья. Оба коэффициента – текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами – равны нормативным или незначительно отличаются от них в допустимую сторону. Анализ подлжит тогда возможность *утраты платежеспособности*. В этом случае проводится расчет K_p по предложенной выше формуле, в которой используется вместо $T_{\text{вп}}$ понятие $T_{\text{уп}}$ – продолжительность периода возможной утраты платежеспособности. Принимают $T_{\text{уп}} = 3$ мес. Если коэффициент утраты платежеспособности, рассчитываемый по формуле $K_{\text{уп}} = K_p : K_{\text{норм}}$, принимает значение меньше 1, предприятие может ожидать в ближайшее время утрату платежеспособности, и необходимы меры по недопущению этого состояния.

Основными причинами, приводящими к банкротству, являются:

- выпуск продукции, не достигающей реализации в связи с ее

недостаточным качеством или ограниченностью спроса;

- низкая эффективность производства, приводящая к высокой себестоимости продукции;

- недостаточность средств для обеспечения роста производства продукции, востребованной рынком в возрастающем масштабе;

- общий спад экономической активности.

Гражданский кодекс РФ предусматривает два варианта установления банкротства предприятия:

- по решению арбитражного суда, если юридическое лицо не в состоянии удовлетворить требования кредиторов;

- при принятии юридическим лицом совместно с кредиторами решения об объявлении банкротства и добровольной ликвидации.

Регламентация процесса банкротства предусмотрена Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)", положения которого распространяются и на индивидуальных предпринимателей.

Признание предприятия банкротом допускает осуществление *реорганизационных или ликвидационных процедур*. Реорганизационные процедуры могут проходить в варианте внешнего управления или санации.

Внешнее управление предусматривает продолжение деятельности предприятия, что обосновывается наличием возможности восстановить платежеспособность предприятия, заявляемой предприятием, его собственником или кредитором. Арбитражный суд назначает арбитражного управляющего с необходимыми для организации деятельности предприятия полномочиями на период до 18 месяцев. Если вывод предприятия из кризиса достигнут, производство по делу о банкротстве предприятия прекращается. В противном случае арбитражный суд осуществляет принудительную ликвидацию предприятия.

Санация (оздоровление) состоит в оказании предприятию финансовой помощи по ходатайству предприятия, его собственника или кредитора, которую могут оказать на конкурсной основе юридические или физические лица либо члены трудового коллектива предприятия. Продолжительность санации допускается до 18 месяцев. Достижение цели санации приводит к прекращению производства по делу о банкротстве предприятия. При ином исходе участники санации несут ответственность перед кредиторами, а предприятие подвергается принудительной ликвидации.

Принудительная ликвидация предприятия предусматривает возможное удовлетворение требований кредиторов, осуществляемое под руководством конкурсного управляющего за счет конкурсной массы (имущество, которое может быть направлено на погашение долгов) с последующим исключением предприятия из государственного реестра юридических лиц.

Законодательство предусматривает возможность *мирового соглашения* между предприятием и кредиторами по вопросу отсрочки

платежей. Мировое соглашение допускается под контролем арбитражного суда. Его достижение приводит к прекращению производства о банкротстве предприятия.

Добровольная ликвидация предприятия проводится во внесудебном порядке на основе соглашения между должником и кредиторами, которые контролируют этот процесс. Формирование конкурсной массы за счет продажи имущества осуществляется конкурсным управляющим. По завершении процедуры предприятие исключается из государственного реестра.

Выводы

В рамках трех юнит рассмотрен широкий круг вопросов, определяющих протекание хозяйственной жизни предприятия. Каждый шаг этой деятельности получает отражение в материалах бухгалтерского учета и отчетности. Базой для оценки деятельности является в первую очередь бухгалтерский баланс. В ходе оценки формируются многообразные показатели, позволяющие судить о рентабельности предприятия, его рыночной активности, способности быть надежным партнером в хозяйственных связях, его финансовой устойчивости. Успешная деятельность предприятия требует постоянного внимания его руководства к факторам внешнего и внутреннего влияния на прохождение всех этапов хозяйственного цикла. Особого внимания требуют финансы предприятия, состояние которых определяет перспективы его развития.

Практически все рассмотренные проблемы получают развитие во многих смежных учебных дисциплинах, являясь базой для их дальнейшего углубленного изучения.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Составьте в результате изучения материалов по теме юниты с учетом рекомендованной литературы логическую схему базы знаний. При построении логической схемы целесообразно использовать в качестве блоков схемы приведенные в дидактическом плане смысловые единицы. В этом случае следует определить логические связи между этими блоками.

2. В случае целесообразности дополните глоссарий терминами по своему усмотрению.

ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

1. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №1.

Задание

Изготовление изделий в цехе может быть организовано с привлечением 1, 2, 3 или 4 рабочих. Заработная плата каждого при повременной оплате труда в день составляет 100 руб. Общецеховые расходы определены в сумме 500 руб. в день.

Определите величину постоянных, переменных и валовых издержек в день.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Установление величины постоянных издержек	Цеховые затраты составляют в день по расчету 500 руб. Постоянные издержки – 500 руб.
2	Установление стоимости единицы переменного ресурса	Оплата труда по тарифной ставке одного рабочего в день установлена в сумме 100 руб.
3	Установление привлекаемого количества переменного ресурса	По данным начальника цеха и работам могут быть привлечены 1, 2, 3 или 4 человека
4	Расчет переменных издержек	один рабочий – $100 \times 1 = 100$ руб. двое рабочих – $100 \times 2 = 200$ руб. трое рабочих – $100 \times 3 = 300$ руб. четверо рабочих – $100 \times 4 = 400$ руб.
5	Расчет валовых издержек	один рабочий – $500 + 100 = 600$ руб. двое рабочих – $500 + 200 = 700$ руб. трое рабочих – $500 + 300 = 800$ руб. четверо рабочих – $500 + 400 = 900$ руб.

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 1.1

Для отсыпки дорожного полотна могут быть привлечены три скрепера, стоимость одной машино-смены использования которых составляет 1 тыс. руб. При величине постоянных издержек, вызванных охраной техники, в сумме 300 руб. в сутки определите постоянные,

переменные и валовые издержки при разных вариантах количества использованных скреперов (1, 2, 3).

2. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №2.

Задание

По условиям в примере выполнения упражнения на умение №1 рассчитайте средние постоянные, переменные и валовые издержки если известно, что один рабочий может изготовить за смену 4 изделия, двое рабочих – 10 изделий, трое – 14, а четверо – 15 изделий.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Установление объемов производства продукции при разных вариантах использования переменного ресурса	По результатам исследований трудового процесса установлено, что при формировании состава исполнителей в количестве 1, 2, 3 и 4 человек объем производства продукции составляет соответственно 4, 10, 14 и 15 единиц изделий
2	Расчет средних постоянных издержек	один рабочий – $500 : 4 = 125$ руб. двое рабочих – $500 : 10 = 50$ руб. трое рабочих – $500 : 14 = 35,7$ руб. четверо рабочих – $500 : 15 = 33,3$ руб.
3	Расчет средних переменных издержек	один рабочий – $100 : 4 = 25$ руб. двое рабочих – $200 : 10 = 20$ руб. трое рабочих – $300 : 14 = 21,4$ руб. четверо рабочих – $400 : 15 = 26,7$ руб.

4	Расчет средних валовых издержек	один рабочий – $600 : 4 = 150$ руб. двое рабочих – $700 : 10 = 70$ руб. трое рабочих – $800 : 14 = 57,1$ руб. четверо рабочих – $900 : 15 = 60$ руб.		
		Сводная таблица		
		Число рабочих	Средние издержки (руб.)	
постоянные	переменные		валовые	
	1	125	25	150
	2	50	20	70
	3	35,7	21,4	57,1
	4	33,3	26,7	60

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 2.1.

По условиям задания 1.1. на умение №1 рассчитайте средние постоянные, переменные и валовые издержки при условии, что объем работ составил при одном скрепере 20 пог. м дорожного полотна, при двух скреперах – 36 пог. м и при трех скреперах – 50 пог. м.

3. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №3.

Задание

Для перевозки тяжеловесных грузов планируется использование автомобиля новой конструкции, характеризуемого стоимостью приобретения (капитальные затраты) в сумме 180 тыс. руб. при затратах на эксплуатацию в год в сумме 70 тыс. руб./год. Базовый вариант сравнения, автомобиль, находящийся на эксплуатации в автохозяйстве, имеет показатели по капитальным затратам 130 тыс. руб. и по текущим затратам 80 тыс. руб./год.

Оцените варианты по признаку величины приведенных затрат, если $E_n = 0,12$.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Установление размеров текущих затрат по базовому и расчетному вариантам	По данным бухгалтерского учета и предприятия-поставщика автомобиля $C_б = 80$ тыс. руб./год; $C_p = 70$ тыс. руб./год
2	Установление величины капитальных затрат по базовому и расчетному вариантам	По данным бухгалтерского учета и предприятия-поставщика автомобиля $K_б = 130$ тыс. руб.; $K_p = 180$ тыс. руб.
3	Расчет приведенных затрат по вариантам	$\Pi_б = 80 + 0,12 \cdot 130 = 95,6$ тыс. руб. $\Pi_p = 70 + 0,12 \cdot 180 = 91,6$ тыс. руб.
4	Выбор оптимального варианта	Поскольку $\Pi_p < \Pi_б$, новый автомобиль предпочтителен в сравнении с базовым

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 3.1.

Прачечный комбинат планирует переоборудование основного цеха и приобретение новых стиральных машин, имеющих показатели: капитальные затраты – 38 тыс. руб., текущие затраты 20 тыс. руб./год. Используемые на комбинате машины имеют показатели по капитальным затратам 24 тыс. руб., по текущим затратам – 22 тыс. руб./год. Нормативный коэффициент эффективности $E_n = 0,16$.

Оцените целесообразность применения новых машин.

Задание 3.2.

Ателье по пошиву верхней одежды оборудует новый цех, для которого могут быть приобретены швейные машины, предлагаемые двумя предприятиями-изготовителями. По вариантам новая техника характеризуется показателями: капитальные затраты $K_1 = 40$ тыс. руб., $K_2 = 46$ тыс. руб.; текущие затраты $C_1 = 18$ тыс. руб./год, $C_2 = 15$ тыс. руб./год. Назовите предпочтительный вариант оснащения цеха швейными машинами при $E_n = 0,12$.

4. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №4.

Задание

Оцените варианты использования тяжелогрузных автомобилей по условиям задания в примере выполнения упражнения на умение №3 с помощью расчета сравнительного коэффициента эффективности.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Установление размеров текущих затрат по базовому и расчетному вариантам	По данным бухгалтерского учета и предприятия-поставщика автомобиля $C_b = 80$ тыс. руб./год; $C_p = 70$ тыс. руб./год
2	Установление величины капитальных затрат по базовому и расчетному вариантам	По данным бухгалтерского учета и предприятия-поставщика автомобиля $K_b = 130$ тыс. руб.; $K_p = 180$ тыс. руб.
3	Расчет сравнительного коэффициента эффективности	$E_{cp.} = \frac{80-70}{180-130} = \frac{10}{50} = 0,2.$
4	Оценка расчетного варианта сопоставлением сравнительного и нормативного коэффициентов эффективности	$E_{cp.} = 0,2; E_n = 0,12.$ Новый вариант автомобиля эффективен.

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 4.1

Рассчитайте сравнительный коэффициент эффективности по условиям задания 3.1 и сделайте вывод об эффективности переоборудования цеха.

Задание 4.2

Рассчитайте сравнительный коэффициент эффективности по условиям задания 3.2 и сделайте вывод об эффективности одного из

вариантов.

5. Пример выполнения упражнений тренинга на умение №5.

Задание

Изготовление изделия осуществляет бригада в составе: 1 рабочий – 5-го разряда, 2 рабочих – 4-го разряда и 1 рабочий – 3-го разряда. Норма времени на одно изделие установлена 6,8 чел.-часа. Тарифная ставка первого тарифного разряда (условно) – 1 руб. 25 коп.

Рассчитайте сдельную расценку на одно изделие.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Установление состава исполнителей и их квалификационного разряда	По данным технического нормирования труда исполнение работы требует участия одного рабочего 5-го разряда, двух рабочих 4-го разряда и одного рабочего 3-го разряда
2	Установление часовых тарифных ставок по квалификационным разрядам исполнителей работы	На основании тарифных коэффициентов при тарифной ставке 1-го разряда 1 руб. 25 коп. тарифные ставки: 3-го разряда $1,25 \times 1,29 = 1,61$ руб. 4-го разряда $1,25 \times 1,48 = 1,85$ руб. 5-го разряда $1,25 \times 1,71 = 2,14$ руб.
3	Установление нормы времени на единицу продукции	По данным исследования трудовых процессов установлена норма времени на изготовление одного изделия 6,8 чел.-часа
4	Расчет сдельной расценки	$P = \frac{\sum c_i n_i}{\sum n_i} \times H_{вр.}$ $P = \frac{1 \times 1,61 + 2 \times 1,85 + 1 \times 2,14}{1 + 2 + 1} \times 6,8 = 12,67 \text{ руб.}$

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 5.1

Монтаж железобетонной колонны осуществляет бригада в составе: 1 человек 6-го разряда, 1 человек 5-го разряда, 2 человека 4-го разряда, 1 человек 3-го разряда. Норма времени на установку колонны 4,8 чел-часа. Тарифная ставка 1-го разряда 1 руб. 25 коп. Произведите расчет сдельной расценки на установку колонны.

Задание 5.2

Ремонт электрооборудования автомобиля производит звено рабочих в составе: 1 человек 5-го разряда и один человек 4-го разряда. На ремонт затрачено 3 часа, т.е. затраты труда составили 6 чел.-часов. Произведите расчет сдельной расценки за ремонт при тарифной ставке 1-го разряда 1 руб. 25 коп.

6. Пример выполнения упражнения на умение №6.

Задание

Цена на кожаный портфель изменилась со 150 руб. до 180 руб. По старой цене за один месяц торговли осуществлялась продажа 50 портфелей, по новой цене было продано за месяц 40 портфелей.

Определите эластичность спроса на портфели по цене.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Установление объема продаж за определенный отрезок времени до и после изменения цены	По данным учета продаж: $K_1 = 50$ портфелей; $K_2 = 40$ портфелей.
2	Фиксация величины цены до и после изменения	Согласно прейскуранту: $C_1 = 150$ руб. $C_2 = 180$ руб.
3	Расчет эластичности спроса по цене	$\Theta = \frac{K_2 - K_1}{K_2 + K_1} : \frac{C_2 - C_1}{C_2 + C_1}$ $\Theta = \frac{40 - 50}{40 + 50} : \frac{180 - 150}{180 + 150} = \frac{1}{9} : \frac{1}{11} = 1,22.$
	Вывод	Спрос эластичен, так как $\Theta > 1$

Решите самостоятельно следующие задания:

Задание 6.1

Электрические бритвы, продававшиеся по цене 200 руб. за изделие, поступили в продажу по цене 240 руб. Количество бритв, которые продавал магазин за месяц ранее, составляло 30 штук. По результатам отчетного месяца было продано 27 штук.

Определите эластичность спроса по цене.

Задание 6.2.

Книга “Лечебные травы” понизилась в цене с 20 руб. до 18 руб. Объем продаж за прошедший месяц составил 63 экземпляров, за отчетный месяц – 70 экземпляров.

Определите эластичность спроса по цене.

7. Пример выполнения упражнения тренинга на умение №7.

Задание

По данным бухгалтерского учета швейной фабрики за отчетный год краткосрочная задолженность предприятия (стр.690 – (стр.640 + стр.650 + стр.660)) составляет 6150 тыс. руб.

Оборотные активы предприятия (стр.290) определены в сумме 11800 тыс. руб., в том числе запасы (стр. 210) – 5340 тыс. руб., дебиторская задолженность (стр.230 + стр.240) – 4360 тыс. руб., краткосрочные финансовые вложения (стр.250) – 520 тыс. руб. и денежные средства (стр.260) – 1580 тыс. руб.

Рассчитайте коэффициенты ликвидности.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритмы	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Установление данных по бухгалтерскому учету по статьям раздела II актива и раздела IV пассива	Данные, полученные при анализе баланса, приведены в задании
2	Расчет коэффициента абсолютной ликвидности	$K_{ан} = \frac{1580 + 520}{6150} = 0,34 > 0,2$
3	Расчет коэффициента срочной ликвидности	$K_{сл} = \frac{1580 + 520 + 4360}{6150} = 1,05 > 1,0$
4	Расчет коэффициента текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{11800}{6150} = 1,92 < 2,0$
Вывод: коэффициент $K_{тл}$ показывает определенную неудовлетворенность баланса.		

Решите самостоятельно следующее задание:

Задание 7.1

Бухгалтерский баланс предприятия “Хлебозавод №5” содержит следующие данные: краткосрочная задолженность – 2900 тыс. руб.; запасы – 2350 тыс. руб., дебиторская задолженность – 1780 тыс. руб., краткосрочные финансовые вложения – 120 тыс. руб., денежные средства – 550 тыс. руб.

Рассчитайте коэффициенты ликвидности, оцените состояние предприятия.

ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс предприятия (форма №1)

Актив	Код строки	На начало года	На конец года
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы (04, 05)* в том числе:	110		
организационные расходы	111		
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные перечисленным права и активы	112		
Основные средства (01, 02, 03) в том числе:	120		
земельные участки и объекты природопользования	121		
здания, сооружения, машины и оборудование	122		
Незавершенное строительство (07, 08, 61)	130		
Долгосрочные финансовые вложения (06, 82) в том числе:	140		
инвестиции в дочерние общества	141		
инвестиции в зависимые общества	142		
инвестиции в другие общества	143		
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144		
прочие долгосрочные финансовые вложения	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190		
II. Оборотные активы			
Запасы в том числе:	210		
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 15, 16)	211		
животные на выращивании и откорме (11)	212		
малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (12, 13, 16)	213		
заграты в незавершенном производстве (издержки обращения) (20, 21, 23, 30, 36, 44)	214		

* В скобках указаны номера счетов бухгалтерского учета.

1	2	3	4
готовая продукция и товары для перепродажи (40, 41)	215		
товары отгруженные (45)	216		
расходы будущих периодов (31)	217		
прочие запасы и затраты	218		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231		
векселя к получению (62)	232		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233		
авансы выданные	234		
прочие дебиторы	235		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241		
векселя к получению (62)	242		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243		
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244		
авансы выданные (61)	245		
прочие дебиторы	246		
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	250		
в том числе:			
инвестиции в зависимые общества	251		
собственные акции, выкупленные у акционеров	252		
прочие краткосрочные финансовые вложения	253		
Денежные средства	260		
в том числе:			
касса (50)	261		
расчетные счета (51)	262		
валютные счета (52)	263		
прочие денежные средства (55, 56, 57)	264		
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290		
III. Убытки			
Непокрытые убытки прошлых лет (38)	310		
Непокрытый убыток отчетного года	390		

1	2	3	4
Итого по разделу III	320		
Баланс (сумма строк 190 + 290 + 390)	399		
IV. Капитал и резервы			
Уставный капитал (85)	410		
Добавочный капитал (87)	420		
Резервный капитал (86)	430		
в том числе:			
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Фонды накопления (88)	440		
Фонд социальной сферы	450		
Целевые финансирование и поступления (96)	460		
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	470		
Нераспределенная прибыль отчетного года	480		
Итого по разделу IV	490		
V. Долгосрочные пассивы			
Заемные средства (92, 95)	510		
в том числе:			
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511		
прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512		
Прочие долгосрочные пассивы	520		
Итого по разделу V	590		
VI. Краткосрочные пассивы			
Заемные средства (90, 94)	610		
в том числе:			
кредиты банков	611		
прочие займы	612		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики (60, 76)	621		
векселя к уплате (60)	622		
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623		
по оплате труда (70)	624		
по социальному страхованию и обеспечению (69)	625		

1	2	3	4
задолженность перед бюджетом (68)	626		
авансы полученные (64)	627		
прочие кредиторы	628		
Расчеты по дивидендам (75)	630		
Доходы будущих периодов (83)	640		
Фонды потребления (88)	650		
Резервы предстоящих расходов и платежей (89)	660		
Прочие краткосрочные пассивы	670		
Итого по разделу VI	690		
Баланс (сумма строк 490 + 590 + 690)	699		

Руководитель

Главный бухгалтер

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Гражданский кодекс Российской Федерации (извлечение)

Статья 213. Право собственности граждан и юридических лиц.

3. Коммерческие и некоммерческие организации, кроме государственных и муниципальных предприятий, являются собственниками имущества, переданного им в качестве вкладов (взносов) их учредителями (участниками, членами), а также имущества, приобретенного этими юридическими лицами по иным основаниям.

Статья 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 на его имущество.

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

К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся: государственные и муниципальные унитарные предприятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансируемые собственником учреждения.

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

Статья 85. Права и обязанности вкладчика товарищества на вере.

2. Вкладчик товарищества на вере имеет право:

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

Статья 109. Имущество производственного кооператива.

4. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Гражданский кодекс Российской Федерации (извлечение)

Статья 74. Распределение прибыли и убытков полного товарищества.

1. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или в убытках.

2. Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

Статья 90. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью.

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

Статья 99. Уставный капитал акционерного общества.

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

Статья 102. Ограничения на выпуск ценных бумаг и выплату дивидендов акционерного общества.

3. Акционерное общество не вправе объявлять и выплачивать дивиденды:

- до полной оплаты всего уставного капитала;
- если стоимость чистых активов акционерного общества меньше его уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше их размера в результате выплаты дивиденда.

Статья 114. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения.

5. Если по окончании финансового года стоимость чистых активов предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан провести в установленном порядке уменьшение уставного фонда. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Отчет о финансовых результатах (форма №2)

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период прошлого года
1	2	3	4
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010		
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	020		
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от реализации (стр. 010 – 020 – 030 – 040)	050		
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие операционные доходы	090		
Прочие операционные расходы	100		
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности (стр. 050 + 060 – 070 + 080 + 090 – 100)	110		
Прочие внереализационные доходы	120		
Прочие внереализационные расходы	130		
Прибыль (убыток) отчетного периода (стр. 110 + 120 – 130)	140		
Налог на прибыль	150		
Отвлеченные средства	160		
Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода (стр. 140 – 150 – 160)	170		

Руководитель

Главный бухгалтер

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Федеральный закон “Об обществах с ограниченной ответственностью” (извлечение)

Статья 28. Распределение прибыли общества между участниками общества.

1. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении части прибыли общества, распределяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников общества.

Статья 29. Ограничения распределения и выплаты прибыли общества.

1. Общество не вправе принимать решение о распределении своей прибыли между участниками общества:

- если на момент принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) или если указанные признаки появятся у общества в результате принятия такого решения;

- если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате принятия такого решения.

2. Общество не вправе выплачивать участникам общества прибыль, решение о распределении которой между участниками общества принято:

- если на момент выплаты общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) или если указанные признаки появятся у общества в результате выплаты;

- если на момент выплаты стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате выплаты.

Статья 30. Резервный фонд и иные фонды общества.

Общество может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и размерах, предусмотренных уставом общества.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Федеральный закон “Об акционерных обществах” (извлечение)

Статья 35. Фонды и чистые активы общества.

1. В обществе создается резервный фонд в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 15 процентов от его уставного капитала. Резервный фонд общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5 процентов от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

Резервный фонд не может быть использован для иных целей.

2. Уставом общества может быть предусмотрено формирование из чистой прибыли специального фонда акционирования работников общества. Его средства расходуются исключительно на приобретение акций общества, продаваемых акционерами этого общества, для последующего размещения его работникам.

3. Стоимость чистых активов общества оценивается по данным бухгалтерского учета в порядке, устанавливаемом Министерством финансов Российской Федерации и Федеральной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве Российской Федерации.

4. Если по окончании второго и каждого последующего финансового года в соответствии с годовым бухгалтерским балансом, предложенным для утверждения акционерам общества, или результатами аудиторской проверки стоимость чистых активов общества оказывается меньше его уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимости его чистых активов.

Статья 42. Порядок выплаты обществом дивидендов.

1. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям, если иное не установлено настоящим Федеральным законом и уставом общества.

Общество обязано выплачивать объявленные по каждой категории (типу) акций дивиденды. Дивиденды выплачиваются деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом общества, – иным имуществом.

2. Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли общества за текущий год.

Дивиденды по привилегированным акциям определенных типов могут выплачиваться за счет специально предназначенных для этого фондов общества.

Статья 43. Ограничения на выплату дивидендов.

1. Общество не вправе принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям:

- если на момент выплаты дивидендов оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с правовыми актами Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) предприятий или указанные признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов;

- если стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда, и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций, либо станет меньше их размера в результате выплаты дивидендов.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Федеральный закон “О производственных кооперативах” (извлечение)

Статья 8. Права членов кооператива.

1. Член кооператива имеет право получать долю прибыли кооператива, подлежащую распределению между его членами, а также иные выплаты.

Статья 10. Паевой фонд кооператива.

4. Общее собрание членов кооператива обязано объявить об уменьшении паевого фонда кооператива, если по окончании второго или последующего года стоимость чистых активов окажется меньше стоимости паевого фонда кооператива, и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке.

Статья 12. Распределение прибыли кооператива.

1. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым и(или) иным участием, размером паевого

взноса, а между членами, которые не принимают личного трудового участия в деятельности кооператива, соответственно размеру их паевого взноса.

По решению общего собрания членов кооператива часть прибыли кооператива может распределяться между его наемными работниками.

2. Распределению между членами кооператива подлежит часть прибыли кооператива, которая остается после уплаты налогов и иных обязательных платежей, а также после направления прибыли на иные нужды, определенные общим собранием членов кооператива.

Часть прибыли кооператива, распределенная между членами кооператива пропорционально размерам их паевых взносов, не должна превышать 50% прибыли, подлежащей распределению между членами кооператива.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ЮНИТА 3

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Редактор Р.Ф. Сидоров
Оператор компьютерной верстки А.Б. Кондратьева

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