

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОУ ВПО
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

А.И. Нечитайло

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ



Санкт-Петербург
2007

УДК 658(075.8)

Нечитайло А.И. Экономика предприятия. Учебное пособие. – СПб.:
Изд-во РГГМУ, 2007. – 186 с.

ISBN 978-5-86813-197-4

Рассматриваются основные факторы производства, а также расходы, доходы и прибыль предприятия. Унифицирован понятийный аппарат базовых категорий экономики предприятия. Рассмотрев термины, с помощью которых раскрывается материал, можно составить представление о принципиальных основах функционирования экономики предприятия и интерпретировать результаты его финансово-хозяйственной деятельности.

Рассматриваемые вопросы относятся к коммерческим организациям всех форм собственности и видов деятельности.

Издание предназначено студентам, изучающим экономические дисциплины, преподавателям, научным работникам и практикам.

Рецензент:

Карлик А.Е., д-р. экон. наук, проф., проректор по научной работе
СПб ГУЭФ, заслуженный деятель науки РФ,

ISBN 978-5-86813-197-4

© Нечитайло А.И., 2007

© Российский государственный
гидрометеорологический университет
университет (РГГМУ), 2007



уч.к. 1328

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	6
Глава 1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности	11
1.1. Предпринимательство и основные факторы его осуществления.....	11
16) 1.2. Сущность предприятия как субъекта и объекта предпринимательской деятельности.....	13
16) 1.3. Классификация предприятий по характеру деятельности, принадлежности к сферам деятельности и направлениям деятельности.....	15
1.4. Принципы информационного обеспечения управления экономикой предприятия.....	17
Глава 2. Функционирование предприятий в системе рыночных отношений	21
2.1. Право и экономика предприятия.....	21
16) 2.2. Организационно-правовые формы предприятий	22
2.3. Малые предприятия	28
2.4. Интеграция предприятий	29
Глава 3. Среда функционирования предприятия: внешняя и внутренняя	33
3.1. Предприятие и его внешняя и внутренняя среда.....	33
3.2. Внешняя среда предприятия	34
3.3. Внутренняя среда предприятия	36
Глава 4. Продукция предприятия и ее конкурентоспособность	39
4.1. Товары в условиях рыночной среды	39
4.2. Конкурентоспособность продукции предприятия.....	42
Глава 5. Организационная структура предприятия	44
3) 5.1. Понятия структур и связей между ними в управлении хозяйственной деятельностью предприятия.....	44
2) 5.2. Производственный процесс и принципы его организации.....	45
2) 5.3. Производственная структура предприятия и ее типы	47
5.4. Функции управления как база для проектирования организационных структур.....	49
5.5. Виды организационных структур предприятия.....	51
Глава 6. Основы планирования деятельности предприятий	54
4) 6.1. Содержание и методы планирования	54
6.2. Стратегическое планирование на предприятии	55
4) 6.3. Бизнес-план, его роль и назначение	57
6.4. Оперативное планирование.....	60

Глава 7. Основные фонды предприятия.....	63
5.7.1. Основные фонды: их понятие и состав.....	63
5.7.2. Основные средства и их классификация.....	64
7.3. Износ основных средств и их <u>оценка</u>	68
5.7.4. Амортизация основных средств.....	71
7.5. Оценка наличия, состояния, движения и использования основных фондов	76
5.7.6. Нематериальные активы: их классификация и амортизация.....	79
5.7.7. Результаты НИОКР и порядок погашения их стоимости.....	82
Глава 8. Оборотные средства предприятия.....	84
8.1. Сущность оборотных средств и их место в системе управления экономикой предприятия	84
6.8.2. <u>Состав</u> , структура и оценка оборотных средств.....	85
6.8.3. Нормирование оборотных средств.....	92
8.4. Эффективность использования оборотных средств предприятия	95
8.5. Складское хозяйство предприятия.....	96
Глава 9. Персонал предприятия и управление им, организация и оплата труда	99
7.9.1. Персонал предприятия и его классификация.....	99
9.2. Управление персоналом предприятия	101
7.9.3. Организация оплаты труда, его формы и системы.....	105
9.4. Системы показателей, используемых в целях управления трудовыми ресурсами предприятий	110
Глава 10. Финансовые ресурсы предприятия: собственные и заемные.....	114
10.1. Понятие финансовых ресурсов предприятия	114
10.2. Принципы функционирования финансовых отношений предприятия в рыночной экономике.....	115
Глава 11. Доходы и расходы предприятия.....	120
9.11.1. Сущность и значение доходов и расходов в деятельности предприятия	120
9.11.2. Принципиальная классификация доходов и расходов	122
11.3. Оценка доходов и расходов предприятия.....	126
11.4. Принципы планирования доходов и расходов.....	130
Глава 12. Затраты предприятия.....	133
12.1. Классификация и состав затрат на производство и продажу продукции.....	133
11.12.2. Калькулирование себестоимости и виды калькуляций.....	138

112.3. Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.....	141
12.4. Разработка сметы затрат на производство и продажу продукции.....	142
Глава 13. Прибыль предприятия	146
1213.1. Прибыль предприятия: ее сущность и механизм формирования	146
1213.2. Распределение прибыли и покрытие убытков.....	149
1213.3. Рентабельность производства, капитала и продаж.....	150
Глава 14. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	152
814.1. Инновационные процессы предприятия и их классификация ...	152
14.2. Организация инновационной деятельности	153
814.3. Инвестиции и их классификация.....	155
14.4. Инвестиционные проекты	157
814.5. Источники финансирования инвестиций	160
Глава 15. Ценовая политика предприятия	161
15.1. Экономическая сущность, функции и виды цен	161
15.2. Основные понятия ценовой политики предприятия	165
Глава 16. Бухгалтерская финансовая отчетность – концентрированная система обеспечения данными управления предприятия	169
16.1. Сущность и необходимость составления отчетности в деятельности предприятия.	169
16.2. Содержание бухгалтерской финансовой отчетности.....	172
Глава 17. Факторы природопользования в управлении экономикой	176
17.1. Природопользование и экономика предприятия	176
17.2. Принципиальная классификация факторов природопользования в управлении экономикой предприятия.....	179
17.3. Принципы функционирования экономического механизма управления рациональным природопользованием в хозяйственной деятельности предприятий	182
17.4. Организация и управление природопользованием на предприятии	184
Литература	185

ПРЕДИСЛОВИЕ

Основной формой организации производства в современном мире является предприятие. Именно поэтому предприятие выступает как основное звено экономики. От того, насколько эффективна деятельность предприятий, каково их финансовое положение, технологическое и социальное состояние, зависит оценка экономики как регионов, так и страны в целом.

В хозяйственную деятельность предприятий в нашей стране вовлечены миллионы людей. Системы показателей, характеризующие хозяйственную деятельность предприятий, затрагивают интересы их собственников, руководителей предприятий и экономистов, формирующих такие показатели. Информационными результатами указанных систем пользуются налоговые и иные государственные органы, а также сотни тысяч инвесторов и кредиторов.

Переход Российской Федерации от планово-централизованных методов управления к рыночной экономике потребовал разработки соответствующего механизма управления процессами деятельности предприятий. Кроме того, на отечественный рынок вышли иностранные предприятия со своим специфическим опытом в вопросах управления и ролью экономической информации в этом процессе.

По этому поводу уже опубликовано достаточно много книг. Изданы новые учебники по экономике предприятий. Переведены классические труды зарубежных авторов. В каждом номере профессиональных журналов, связанных с экономикой, печатаются статьи, прямо или косвенно рассматривающие различные аспекты функционирования экономики предприятия. В свою очередь, попытка государства в регламентации различных сторон хозяйственной деятельности предприятий привела к громадному количеству нормативных и методических материалов.

В то же время в указанных работах и материалах отсутствует однозначная терминология, характеризующая суть рассматриваемых экономических категорий. Это объясняется рядом причин. Самой распространенной из них является использование целым рядом известных авторов понятий и терминологии, применявшейся во времена планово-централизованных методов управления для обозначения и пояснения категорий, характерных для рыночной экономики. В этом случае зачастую термин несет совершенно другую смысловую нагрузку, нежели та, которая вытекает из его применения на практике в современных условиях хозяйствования.

Так, например, В. М. Семенов [16], Н. А. Сафронов [9] и ряд других авторов [18] в своих учебниках по экономике предприятия используют термин «балансовая прибыль». Исходя из смысловой нагрузки указанного термина, чи-

татель понимает под этим обозначением прибыль, отражаемую в бухгалтерском балансе. При рассмотрении материалов указанных учебников видно, что речь идет о прибыли до налогообложения. Именно этот показатель отражался в бухгалтерском балансе предприятия во времена планово-централизованных способов управления экономикой и, соответственно, именовался «балансовой прибылью». В то же время уже более десяти лет в бухгалтерском балансе отражается нераспределенная прибыль предприятия в различных ее вариациях, т.е. прибыль, сформированная после ее налогообложения и прочих изъятий. Таким образом, налицо подмена базовых понятий, имеющих важнейшую для инвесторов и кредиторов предприятия информационную ценность.

Или другой пример. «В российской действительности с определенной долей приближенности термины «основные средства» и «основные фонды» употребляются как синонимы, чему и следует автор»[16]. На такой же позиции стоят и другие авторы [2]. Между тем Общероссийский классификатор основных фондов включает в их состав основные средства и нематериальные ресурсы. В свою очередь, нематериальные ресурсы складываются из нематериальных активов и результатов НИОКР. Таким образом, указанные выше авторы, по существу идентифицируют основные фонды с основными средствами, тем самым, изымая из информационного оборота управления предприятием важнейшие в современных условиях категории, которые и являются главнейшими показателями инноваций в деятельности предприятия.

При рассмотрении основных фондов кроме не вполне корректной идентификации базовых категорий экономики предприятия допускаются фундаментальные искажения сущностных понятий действующей практики. «Основные фонды еще называют внеоборотными, или низкооборотными активами, а также иммобилизованными фондами; в стоимостной оценке они составляют значительную часть уставного капитала предприятия» [2].

Приведенное определение целиком и полностью отвечает своему применению во времена планово-централизованных методов управления экономикой. В указанный период величина основных средств прямо увязывалась с величиной уставного фонда – поступление объекта увеличивало его, и наоборот, выбытие – уменьшало. Такая увязка указанных показателей объяснялась тем, что в условиях общегосударственной собственности именно уставный фонд являлся основным источником возникновения имущества предприятия.

В условиях рыночной экономики указанная зависимость отсутствует, так как основными функциями уставного капитала является, во-первых, определение доли каждого учредителя (участника) предприятия в управлении им, во-вторых, определение части распределяемой прибыли, причитающейся на каждого учредителя (участника). А основным источником возникновения имущества предприятия, в том числе и основных фондов, является нераспределенная прибыль.

Следующий пример. Важность и значимость для любого предприятия процесса управления его оборотными средствами не вызывает сомнений. Соответственно, такой процесс должен базироваться на четком понимании структуры объекта управления, в данном случае оборотных средств. Как известно, деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения предопределяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции и ее продажи.

В то же время, такой важнейший элемент состава оборотных средств как готовая продукция В.М. Семеновым [16], Н.А. Сафроновым [9] и рядом других авторов [18] трактуется как составная часть фондов обращения, т.е. используется трактовка, присущая планово-централизованным методам управления экономикой. В соответствии с такой трактовкой произведенная предприятием готовая продукция автоматически являлась товаром, и соответственно элементом фондов обращения. Это обуславливалось тем, что продукция производственного назначения одного предприятия изготавливалась по государственному плану, в котором она же считалась материалами другого предприятия. В свою очередь, производство товаров широкого потребления осуществлялось по такому же плану и их переход в сферу торговли являлся фактом предрешенным. Таким образом, фактор спроса на товары в условиях указанных методов управления во внимание не принимался.

В рыночной экономике деятельность предприятия является эффективной только тогда, когда производимая им продукция пользуется спросом на рынке. Именно в этом случае продукция предприятия становится товаром. Следовательно, готовая продукция предприятия до момента перехода права собственности от поставщика к покупателю может квалифицироваться только как часть оборотных производственных фондов. И только продукция отгруженная, но не оплаченная, которая с позиции экономики предприятия квалифицируется как дебиторская задолженность, должна определяться как часть фондов обращения. Приведенные примеры подтверждают неправомерность толкования базовых категорий экономики предприятия целой группой известных авторов.

Другой причиной рассматриваемого положения дел является следующее обстоятельство. Авторы, взявшиеся за написание нормативных положений, учебников, используют понятный нередко только им, понятийный аппарат, вытекающий из-за различий в переводе одних и те же английских терминов. Например, успевший стать привычным в управлении экономикой предприятия термин «аффилированные лица» в нормативных документах по аудиту подменяется понятием «связанные стороны».

Следующей причиной сложившегося положения дел является мощное налоговое давление государства на экономику предприятия, усиливающееся по мере вступления в законную силу отдельных глав Налогового кодекса

Российской Федерации. В первую очередь, это связано с 25 главой НК «Налог на прибыль организаций». В связи с этим в отдельных работах по экономике предприятия, вместо экономической природы прибыли как объекта управления, рассматривается только ее фискальная составляющая, т.е. налогооблагаемая прибыль [17]. Соответственно применяется такой же подход и к важнейшим элементам прибыли – доходам и расходам предприятия.

В то же время налогооблагаемая прибыль в системе управления финансами предприятия всегда носила вспомогательный характер, так как бухгалтерская прибыль была и остается единственным инструментом полного отражения всей хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия.

Собственно же налогооблагаемая прибыль представляет собой встроенный элемент экономического контура управления предприятием, ограничивающий его некоторые расходы или хозяйственные действия, которые создавали предприятию с точки зрения интересов государства необоснованные или избыточные преимущества. Следовательно, при раскрытии такой базовой категории экономики предприятия как прибыль, следует отдавать приоритет ее экономической сущности как объекта управления, а фискальная функция относится к элементу ограничения расходов и хозяйственных действий. В противном случае, в деятельности управления предприятием резко суживается горизонт как стратегического, так и текущего планирования.

Следующим моментом, на который необходимо указать, является степень детализации при раскрытии базовых категорий экономики предприятия. Как известно, существуют два принципиальных подхода к сущности процесса управления экономикой предприятия. Первый, западный подход, базируется на том, что главной целью управления на предприятии является финансовая природа объекта управления, т.е. управляющего интересуется только величина денежных средств, вложенных в объект управления и изменение его стоимости. Отсюда вытекает и широко рекламируемый определенной группой экономистов постулат, что для процесса управления самодостаточным являются только стоимостные характеристики управляемых объектов. Отсюда и использование в этом процессе чрезвычайно укрупненных объектов управления в самых их общих проявлениях, либо абстрактного объекта управления. Ярким проявлением такого подхода является учебник Х. Ширенбека [11], в котором понятие «экономика предприятия» по сути подменяется тем, что в Российской Федерации называется теорией финансового менеджмента.

Второй подход, характерный для планово-централизованных способов управления экономикой, базируется на том, что главным в процессе управления является предметно-вещностная природа управляемого объекта, а изменения его стоимости является лишь одним из многих оценочных показателей.

По нашему мнению, повышение управляемости объектов экономики предприятия возможно только на основе интеграции этих двух подходов в единое целое. Важным представляется не только стоимость объекта управления и ее изменения, но и предметно-вещностная природа такого объекта, выраженная в различных классификациях.

Все вышеперечисленное привело к тому, что в экономике предприятия отсутствует однозначный понятийный аппарат и соответственно такое же раскрытие основ механизма экономического функционирования предприятия. В свою очередь, непонимание широкой аудиторией читателей базовой терминологии, а также подходов к раскрытию экономических основ, используемых в экономической литературе, препятствует ее пониманию и работе с ней. Именно в этом кроется причина того, что многие аспекты экономики предприятий интерпретируются по-разному в зависимости от профессиональных интересов и осложняют взаимодействие организационных структур.

Настоящее учебное пособие соответствует программе дисциплины «Экономика предприятия» по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии природопользования». Глава 17 написана с участием Е.М. Зориновой, старшего преподавателя кафедры предприятия и учетных систем РГГМУ.

ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Предпринимательство и основные факторы его осуществления

Построение социально ориентированной рыночной экономики требует развития организации управления предприятиями как с позиции теоретических концепций, так и практических подходов к их реализации. Данное требование обусловлено необходимостью обновления социальных, экономических и управленческих отношений, вызываемых продолжающейся и в настоящее время трансформацией рыночной экономики Российской Федерации.

Как известно, экономика – это наука об отношениях между субъектами, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Современная рыночная экономика представляет собой сложный механизм взаимодействия производителей, покупателей и различных посредников между ними, а также участие в нем органов государственного управления. Особое место в этом механизме занимает *предпринимательство*. Под ним понимается целесообразная деятельность граждан и их объединений, направленная на производство и продажу определенных видов товаров, выполнение работ, оказание услуг и получение прибыли от этой деятельности.

Любая из указанных функций предпринимательства сопровождается соответствующим процессом создания потребительской стоимости объекта продажи, который можно классифицировать как деятельностный процесс. Его осуществление требует участия ресурсов, которые называются *факторами предпринимательской деятельности*. К числу основных факторов относятся: труд, физический капитал, ресурсы природопользования и предпринимательская способность.

Труд – это осознанная целесообразная энергозатратная деятельность отдельного человека или объединений людей, предполагающая приложение усилий, осуществление работы для достижения целей предпринимательства. Такая деятельность невозможна без соответствующего обеспечения труда *физическим капиталом*, под которым понимается вклад собственников в предпринимательскую деятельность в виде средств на приобретение и создание имущества, задействованного в производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг для получения прибыли. Особую значимость в масштабной предпринимательской деятельности имеют средства

труда в виде затрат на покупку или строительство зданий, сооружений, машин, оборудования и т.д., а также создание и приобретение нематериальных активов (патентов, лицензий, свидетельств и др.).

Также предпринимательская деятельность невозможна без прямого или косвенного потребления *ресурсов природопользования*, под которыми понимаются естественные ресурсы в виде лесов и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, растительного и животного мира.

В условиях рынка осуществление успешного предпринимательства, определяемого длительным нахождением на рынке объекта предпринимательской деятельности одновременно в качестве покупателя и потребителя, предполагает наличие у такого объекта его *предпринимательской способности*. Указанный фактор предпринимательской деятельности можно представить в виде совокупности качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности, принимать разумные и последовательные решения, создавать и применять новшества, идти на допустимый риск.

Основу любой экономики составляет сфера производства, т.е. изготовление продукции, выполнение работ, оказание услуг. Важность этой сферы деятельности определяется тем, что без производства не может быть потребления. Поэтому в современных условиях как специфический фактор производства, имеющий большое значение, можно трактовать *технологию*. С экономических позиций технологию определяют как способ преобразования основных факторов производства в готовый продукт. Научно-технический прогресс позволяет разрабатывать все более эффективные технологии. Это, в свою очередь, предъявляет все более высокие требования к квалификации работников всех уровней.

В этой ситуации таким же специфическим фактором производства является *информация*. Развитие процессов общественного производства, обращения и распределения сопровождается громадным количеством информации. Ее формирование в определенных ракурсах связано с рациональным управлением указанными процессами. При этом сам процесс формирования необходимой информации связан с получением, изучением, выдачей обработанных сведений о событиях, отвечающих определенным критериям. Логическим продолжением этой цепочки является принятие соответствующего управленческого решения, его выполнение, а также оценка результатов принятия решения и его выполнения.

Существуют различные виды информации – социальная, техническая, экономическая или их симбиозы на стыке указанных видов информации. Объектом нашего рассмотрения является только экономическая информация, а также способы ее получения, механизм изучения и варианты принятия решений. Совершенно очевидно, что такая информация необходима

в виде обязательного условия предпринимательской деятельности как на уровне управления любым объектом, так и работы современной системы производства продуктов и их сбыта.

Кроме того, производства функционируют в условиях ограниченности производственных ресурсов и жесткой целесообразности обеспечения охраны окружающей среды. В связи с этим производственная деятельность должна увязываться с порожденными ею экологическими последствиями. Поэтому при осуществлении деятельности специфическим фактором производства следует признать необходимость учета обязательного набора *целей природопользования*.

Целенаправленное и эффективное использование указанных факторов производства осуществляется путем их объединения в различные организационные структуры в виде предприятий¹, которые являются основной формой организации производства в современном мире. От того, насколько эффективна деятельность предприятий, каково их финансовое положение, технологическое и социальное состояние, зависит оценка экономики, как регионов, так и страны в целом. Поэтому рассмотрим понятие и сущность предприятия.

1.2. Сущность предприятия как субъекта и объекта предпринимательской деятельности

В современной экономике процесс производства продукции, выполнение работ и оказание услуг осуществляется множеством предприятий. В первую очередь, процесс производства на предприятии направлен на обеспечение человеческих потребностей. Однако далеко не каждое предприятие участвует в этом непосредственно. Так, множество предприятий производят полуфабрикаты, т.е. продукты, еще непригодные для их использования конечными потребителями. Полуфабрикаты требуют обработки и дальнейшей переработки. Поэтому полуфабрикаты, до момента их превращения в продукт потребления человеком связаны с его потребностями только опосредованным образом. Если совокупный процесс производства рассмотреть от одной его ступени к другой в обратном направлении, то исходным пунктом производства является потребление предприятиями объектов природопользования. Таким образом, совокупный процесс производства начинается с добычи ресурсов и заканчивается изготовлением готовых к потреблению человеком изделий. И все множество предприятий участвует в таком процессе в качестве субъектов предпринимательской деятельности, осуществляя свою деятельность в определенных рамках нормативно-правового поля и руководствуясь сложивши-

¹ В соответствии с российской традицией предприятием обозначается любая организационная структура, преследующая целью извлечение прибыли. В литературе предприятия могут называться по-разному: фирма, компания, организация и др. Известны и различные вариации их определения, что влечет за собой некоторую неоднозначность самого понятия.

мися обычаями делового оборота. Исходя из этого, предприятие как субъект предпринимательства представляет собой хозяйствующую единицу, обладающую определенной законом экономической и административной самостоятельностью, а также ответственностью перед обществом за осуществление деятельности, связанной с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг и их продажей и направленной на получение прибыли.

В то же время, любое предприятие характеризуется специфической системой сбыта продукции, своим кругом потребителей, определенной системой поставок и поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий, соответствующей организационно-правовой формой. Поэтому каждое предприятие характеризуется присущими только ему составом и стоимостью имущества. Все это формирует экономическое единство предприятия и определяет сущность предприятия как объекта предпринимательской деятельности. Исходя из этого, предприятие представляет собой имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, обязательства перед ним (средства в расчетах), фирменное наименование, товарные знаки и другие исключительные права.

При этом предприятие – это не только совокупность технологических процессов, производственных зданий, оборудования, но и определенное социальное единство, формируемое техническими и организационными процессами, экономическими отношениями, складывающимися внутри предприятия. В то же время предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

В связи с этим можно выделить ряд признаков, которые определяют значимость предприятия как основного звена экономики. Эти признаки сформулированы рядом авторов [14] и в адаптированном виде их можно представить следующим образом:

- на предприятиях производится продукция, выполняются работы и оказываются услуги, составляющие основу жизнедеятельности каждого человека в отдельности и общества в целом;

- предприятие является главным субъектом отношений, складывающихся в обществе по поводу производства и продажи продукции, распределения и потребления прибыли;

- предприятия формируют спрос на факторы производства, технологические и продуктовые инновации, организационно-управленческие нововведения;

- предприятия являются важнейшим источником формирования доходов бюджетов всех уровней;

– на предприятиях подавляющая часть населения получает вознаграждение за свой труд, материально обеспечивая себя и членов своей семьи;

– на предприятиях формируются специфическая социальная среда, оказывающая влияния на такую же среду в обществе в целом.

Все выше перечисленное позволяет определить экономику предприятия как совокупность производственных и непроизводственных факторов, а также доходов и расходов, отражающих результат продажи продукции, работ и услуг.

1.3. Классификация предприятий по характеру деятельности, принадлежности к сферам деятельности и направлениям деятельности

При создании организации в учредительных документах всегда оговаривается та деятельность организации, которая по планам собственников должна приносить им основную прибыль. Эта деятельность может осуществляться во всех сферах экономики, где в соответствии с законодательством допускается предпринимательская деятельность.

В классическом понимании всю совокупность разнообразных видов деятельности организаций по характеру их экономической природы можно представить в следующем виде:

- производство и продажа продукции;
- продажа товаров;
- выполнение работ;
- оказание услуг.

Под производством и продажей продукции понимается целенаправленная деятельность, преследующая целью производство изделий на конкретном предприятии для продажи их на сторону. Продажа товаров подразумевает деятельность, направленную на продажу имущества, приобретенного на стороне без дополнительной его обработки. Выполнение работ представляет деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы другим лицам для удовлетворения их потребностей. Оказанием услуг признается деятельность, результаты которой потребляются другими лицами в процессе осуществления этой деятельности и не имеют обособленной материальной сущности по окончании этой деятельности.

В свою очередь, все организации в зависимости от принадлежности к сферам деятельности подразделяются на следующие группы: организации сферы материального производства, организации сферы предоставления услуг и организации посреднической сферы.

К организациям сферы материального производства относятся те, которые либо добывают сырье и материалы, либо на их основе производят материальные ценности в виде готовой продукции или в виде выполненных ра-

бот. В свою очередь, к организациям сферы предоставления услуг относятся организации, реализация результатов деятельности которых не имеет обособленной материальной сущности. К организациям посреднической сферы (торговые, снабженческие, сбытовые) относятся те, которые реализуют материальные ценности в той же физической форме, в какой их и приобретают.

Развитие рыночных отношений породило еще ряд специфических направлений деятельности в рамках предприятий. Так, все большую привлекательность для предпринимательства приобретают коммерческие предприятия, связанные с финансовым предпринимательством. К ним относятся предприятия, объектом купли-продажи которых выступают: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя); происходит продажа одних денег за другие в прямой или косвенной форме.

Деятельность таких предприятий предполагает наличие хорошо поставленной информации, обеспечение вычислительной и организационной техникой. При проведении финансово-кредитных сделок предприятие предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, а через определенное время получает большую на определенный процент сумму. Финансовые сделки целесообразны, если при их продолжительности сроком до одного года, расчетная чистая прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках до 10–15%. [13].

Кроме финансового предпринимательства получили широкое распространение так называемые консалтинговые предприятия, чьей основной функцией является предоставление платных консультаций по вопросам управления какой-либо сферой деятельности предприятия.

Консалтинговые услуги могут быть самыми разнообразными. Европейский справочник-указатель консультантов по менеджменту в настоящее время выделяет 84 вида консалтинговых услуг, объединяемых в восемь групп: общее управление; администрирование; финансовое управление; управление кадрами; маркетинг, производство; информационные технологии; специализированные услуги [15].

Помимо основной деятельности, приносящей промышленному предприятию большую часть прибыли, оно может осуществлять и другие виды деятельности. Например, основной деятельностью пивоваренного предприятия является производство и продажа пива. Помимо этого, пивоваренное предприятие иногда может осуществлять торговые операции, реализуя часть своих излишне приобретенных производственных запасов, таких как солод. Из средств нераспределенной прибыли предприятие может приобрести земельный участок, построить на нем здание. Это здание пивоваренное предприятие может передать в качестве вклада в уставный капитал учреждаемой организации и т.д.

В связи с этим для целей управления предусматривается информационное разграничение различных направлений деятельности орга-

низации. Такими отдельными направлениями являются: текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность организации.

Текущая деятельность – это извлечение прибыли путем производства и продажи продукции, продажи товаров, выполнения строительных работ, оказания услуг и т. п., т.е. теми видами деятельности, которые являются основными. Поэтому текущую деятельность часто олицетворяют с основной деятельностью организации.

Инвестиционная деятельность – это приобретение и продажа земельных участков, недвижимости, оборудования и т. п. Кроме того, инвестиционной деятельностью признаются научно-исследовательские, опытные и конструкторские работы, собственное строительство, приобретение ценных бумаг, предоставление займов. Это направление деятельности обусловлено необходимостью расширения производства, его модернизации и перевооружения, а также наличием свободных денежных средств, которые требуют выгодного вложения.

Финансовая деятельность – это получение займов, выпуск акций, размещение облигаций, т.е. деятельность, в результате которой изменяется величина и состав собственного капитала организации и заемных средств. Это направление деятельности возникает, как правило, в случае недостаточности денежных средств и призвано обеспечить их дополнительный приток. Сама недостаточность денежных средств может быть обусловлена негативными результатами текущей деятельности или необходимостью осуществления крупных инвестиционных проектов.

1.4. Принципы информационного обеспечения управления экономикой предприятия

Как уже указывалось, специфическим фактором производства является информация, в частности ее экономическая составляющая. Структурной единицей, формирующей основную массу экономической информации, является предприятие. Экономическая информация организации подразделяется на нормативную, учетную и прочую. *Нормативная информация* представляет собой нормативы, нормы, тарифные ставки, ценники. *Учетная информация* – это характеристика фактического состояния финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его результатов. *Прочая информация* – это материалы аудиторских проверок, ревизий, а также данные объяснительных и докладных записок.

Использование такой информации позволяет обеспечивать потребности управления необходимыми сведениями о происходящем движении и изменении средств и обязательств предприятия, а также об его деятельности. Для получения данных об этом необходимо: во-первых, наблюдать происходящие изменения; во-вторых, измерять происходящие изменения;

Российский государственный гидрометеорологический университет

БИБЛИОТЕКА 17

42. и. 1328

тых, регистрировать и группировать результаты измерений; в-четвертых, обобщать получаемые данные.

Управление любой сложной системой подразумевает применение совокупности указанных процедур, которое позволяет давать количественное отражение происходящих экономических процессов. Однако для рационального управления хозяйственной деятельностью организаций только ее количественного отражения недостаточно. Необходимо выявлять хозяйственную целесообразность, экономическую эффективность деятельности организации и ее финансовый результат. Именно формирование такой информации позволяет давать качественную характеристику отражаемых процессов в организации, а система, отражающая указанную информацию, получила название хозяйственного учета.

Процессы деятельности организации отражаются в учете путем их измерения, т.е. путем выражения их в определенных числовых величинах. Для этих целей применяются натуральные, трудовые и денежный измерители.

К *натуральным* измерителям относятся – счет, мера, вес, объем. Выбор соответствующей единицы измерения зависит от свойств учитываемых предметов. *Трудовые* измерители предназначены для измерения затрат труда в единицах рабочего времени, т.е. днях, часах, минутах. Этот измеритель используют при нормировании труда, для контроля за выполнением норм выработки и при начислении оплаты труда. *Денежный* измеритель позволяет соизмерять все объекты измерения в стоимостном выражении: в рублях и копейках. Он тесно связан с натуральными и трудовыми измерителями, является обобщающим. При его помощи в хозяйственном учете получают обобщенные показатели о разнородных хозяйственных процессах.

Формирование информации в хозяйственном учете осуществляется по различным направлениям в зависимости от целей и задач управления предприятием всех уровней. Поэтому можно говорить о видах хозяйственного учета. В экономической теории принято относить к таким видам следующие: оперативно-технический, бухгалтерский и статистический.

Оперативно-технический учет используется для контроля и отражения различных операций и дает, главным образом, производственно-технические характеристики. Например, выход на работу, выработка на одного работающего. Оперативно-технический учет осуществляет контроль и отражение показателей по отдельным операциям и процессам деятельности выборочно, в зависимости от целей и задач управления организацией. Формирование информации в оперативно – техническом учете осуществляется с помощью первичных документов, а при необходимости посредством оперативных сведений, собираемых устно или с помощью технических средств связи. В оперативно-техническом учете используются все учетные измерители, но натуральный и трудовой измерители применяются чаще.

Бухгалтерский учет – это средство управления явлениями и процессами деятельности, применяемое для отражения и контроля финансово-хозяйственной деятельности в отдельных организациях. При этом бухгалтерским учетом охватывается вся финансово-хозяйственная деятельность организации. Бухгалтерский учет использует все виды учетных измерителей, но особое значение придается денежному, так как именно его использование позволяет обобщать в единый информационный комплекс различные явления и виды деятельности. Важнейшей отличительной чертой бухгалтерского учета является его строгая документальность.

Статистический учет отражает и контролирует массовые явления хозяйственной деятельности и используется для изучения количественных и качественных показателей экономики районов, регионов и стран. Главная задача этого вида учета – получение и своевременное представление государственным органам достоверных, научно обоснованных данных, показывающих ход экономического и социального развития народного хозяйства и культуры, наличие резервов в народном хозяйстве и их использование, соотношение и развитие отраслей народного хозяйства.

В статистическом учете используются все виды учетных измерителей. При этом они применяются в зависимости от стоящих перед ним задач по изучению исследуемого явления и его содержания.

Все виды учета тесно взаимосвязаны, дополняют друг друга, и в своей совокупности образуют систему хозяйственного учета. Различие между ними состоит в том, что в каждом из них применяются специфические методы получения учетных данных, их обработки и последующей группировки.

Однако в современных условиях, когда экономика Российской Федерации перестраивается на рыночные отношения и осуществляется интеграция в международное экономическое сообщество, происходит переосмысление роли хозяйственного учета в обществе. Если ранее хозяйственный учет был средством централизованного контроля государства над деятельностью организаций, которые являлись государственной собственностью, то в настоящее время такой учет становится средством их эффективного управления.

Изменения в экономической среде хозяйствования и ее нормативном регулировании оказали сильнейшее воздействие на бухгалтерский учет. Поэтому в настоящее время в зависимости от характера учетных сведений и способов их получения в бухгалтерском учете можно выделить следующие его виды: финансовый, управленческий и налоговый.

Финансовый учет – это средство получения финансовых отчетных документов, как по показателям системного бухгалтерского учета, так и по данным, сопутствующим ему. При этом под сопутствующими данными понимается совокупность информации о событиях после отчетной даты, условных фактах хозяйственной деятельности, прекращаемой деятельности, сегменту, об аффилированных лицах и пр. Финансовый учет служит инте-

ресам не только организации, представляющим отчетность, но и интересам инвесторов, кредиторов, банков и контрольных государственных органов.

В связи с этим масштабы получения информации при ведении финансового учета определяются деятельностью всего предприятия в целом, а целью его ведения является составление финансовой отчетности для предоставления ее внешним пользователям. При этом цель считается достигнутой, если отчетность составлена и представлена по назначению в срок.

Ведение финансового учета является обязательным для всех предприятий и организаций независимо от формы собственности. В связи с этим точность информации при его ведении определяется жестким нормативным регулированием, которое позволяет проверить информацию и оценить степень ее достоверности.

Налоговый учет представляет собой систему обобщения информации для определения налоговой базы, составления расчетов, деклараций и прочей налоговой отчетности в соответствии с порядком, установленным Налоговым кодексом РФ.

Налоги – основа финансовой системы государства, основной источник формирования доходной части государственного бюджета. В настоящее время идет активное реформирование налоговой системы Российской Федерации, процесс приближения форм и методов налогообложения к наиболее рациональным мировым образцам. Элементом такого реформирования является введение в практику хозяйствования норм 25 главы Налогового Кодекса «Налог на прибыль организаций», которая законодательно закрепила налоговый учет как самостоятельную функцию.

Управленческий учет – это средство воздействия на формирование различных сторон хозяйственной деятельности организации. При этом ведение управленческого учета может быть ограничено рамками отдельных структурных подразделений предприятия, видами выпускаемой продукции, центрами ответственности и другими объектами учета, а целью его ведения является формирование информации для внутреннего управления предприятием и контроля за его деятельностью. Показатели управленческого учета формируются на основе данных бухгалтерского, налогового, статистического и оперативно-технического учета.

Ведение управленческого учета зависит от воли администрации предприятия, которое должно руководствоваться при этом принципом целесообразности, т.е. затраты на ведение управленческого учета должны быть сопоставимы с его эффективностью для управления предприятием. В связи с этим, требования к точности информации при его ведении ослаблены в сторону ускорения получения данных для принятия немедленных управленческих решений.

Таким образом, в рассмотренной системе хозяйственного учета особое место занимает бухгалтерский учет, так как именно он представляет собой важнейший элемент инфраструктуры экономики, связывающий воедино различные субъекты хозяйствования в современном обществе.

ГЛАВА 2. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

2.1. Право и экономика предприятия

Государственная власть в Российской Федерации осуществляется на основе разделения на законодательную, исполнительскую и судебную ветви. При этом органы законодательной, исполнительной и судебной власти самостоятельны.

Государственную власть в Российской Федерации осуществляют: Президент, Федеральное собрание (совет федерации и государственная Дума), Правительство, суды. Основная функция законодательных органов власти – принятие законов. Кроме того, законодательная власть обладает контрольными полномочиями, участвует в формировании исполнительных и судебных органов власти. Органы исполнительной власти организуют практическое выполнение законов и иных правовых актов. Органы судебной власти осуществляют правосудие путем конституционного, гражданского, административного и уголовного судопроизводства. Суды осуществляют судебную власть самостоятельно, независимо от чьей бы то ни было воли, подчиняясь только Конституции и закону.

В расширительном толковании к органам государственной власти относятся также исполнительные федеральные органы (министерства, федеральные агентства) и исполнительные органы субъектов Российской Федерации.

Разделение властей соответствует принципу их разделения, когда порядок взаимодействия между ними позволяет им сдерживать и контролировать друг друга. Вместе с тем все ветви власти взаимосвязаны и взаимодействуют, образуют единый государственный механизм.

Исполнительная власть в государстве осуществляется Правительством Российской Федерации, возглавляющем систему органов государственного управления, обеспечивая их согласованную деятельность. Исполнительная власть действует в пределах своих полномочий. В структуру органов исполнительной власти входят федеральные агентства и министерства.

Изданные государственными органами документы называются нормативными документами и включают в себя: федеральный конституционный закон; федеральные законы; указы Президента, которые не должны противоречить федеральным законам; законы субъектов Российской Федерации; постановления Правительства Российской Федерации. Именно эти норма-

тивные акты, содержат многие нормы государственного, административного, гражданского права, регламентирующие деятельность предприятий. Эти нормы находят свое развитие в локальных нормативных актах.

Значительную роль в деятельности предприятий играют акты федеральных органов исполнительной власти, т.е. нормативные акты, принимаемые министерствами и ведомствами. Среди них выделяют акты финансово-кредитных органов исполнительной власти, регулирующих экономику предприятия (приказы, инструкции и др. Министерства финансов РФ, Центрального банка РФ). Своё развитие указанные нормативные акты могут получать в постановлениях Президиума (Пленума) и письмах Высшего Арбитражного Суда РФ, комментирующих и разъясняющих применяемые нормативные акты.

Таким образом, деятельность предприятий регламентируется значительной совокупностью нормативных актов, затрагивающих все стороны функционирования предприятий и тем самым формирующих правовое поле их деятельности.

16

2.2. Организационно-правовые формы предприятий

Предпринимательская деятельность в России осуществляется с созданием и без создания юридического лица. *Юридическим лицом* признается организация, которая имеет в своей 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, выполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. При регистрации юридического лица обязательным является наличие либо утвержденного устава, либо учредительного договора и устава, в которых определяются цели, организационная структура, права и обязанности органов управления, порядок ликвидации предприятия, а также основные взаимоотношения между учредителями и владельцами. Обязательно указывается наименование юридического лица и его местонахождение.

Понятие устава предприятия тесно связано с понятием уставного капитала, под которым понимается та его часть, которая учитывается в его уставе. По своей экономической природе уставный капитал, с одной стороны, это минимальный размер имущества организации, гарантирующий интересы ее кредиторов; с другой — это стартовый капитал, обеспечивающий организации начало ее деятельности.

Организации подразделяются на коммерческие и некоммерческие. Основная деятельность *коммерческих организаций* направлена на извлечение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

К *некоммерческим организациям* относятся те из них, которые не преследуют целью получение прибыли и не распределяют ее между участниками. Такие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность только в рамках достижения уставных целей, для которых они созданы. К ним относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, а также учреждения.

Современная экономика Российской Федерации, базируясь на многообразии форм собственности, предполагает функционирование предприятий различных организационно-правовых форм. Организационно-правовая форма предприятия определяется рядом признаков: порядком формирования и минимальной величиной уставного капитала, ответственностью по обязательствам предприятия, перечнем и правами учредителей и участников и др. Таким образом, организационно-правовые особенности

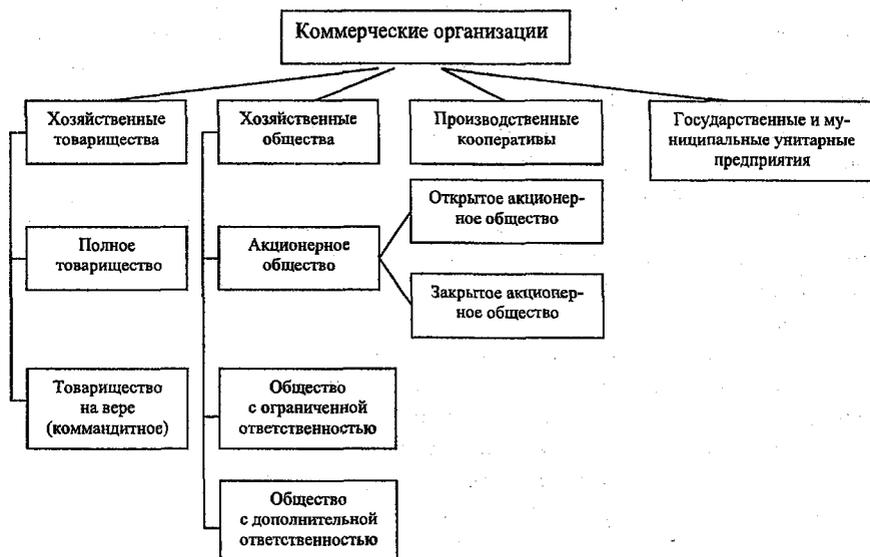


Схема 1. Организационно-правовые формы коммерческих организаций

предприятий оказывают существенное влияние на порядок формирования уставного (стартового) капитала, и, следовательно, на формы расчетов с учредителями и собственниками.

Вся совокупность организационно-правовых форм коммерческих организаций может быть представлена на схеме 1.

Значительную роль в экономике страны играют *хозяйственные товарищества и общества*. Принципиальное отличие их между собой заключается в том, что *товарищество* представляет собой объединение лиц, при

этом, как правило, требуется их активное участие в деятельности товарищества, в то время как хозяйственное общество есть объединение капиталов, не требующее обязательного участия в деятельности общества.

В Российской Федерации существует два вида хозяйственных товариществ: *полное товарищество* и *товарищество на вере*.

Полное товарищество признается таковым, если его участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут солидарную ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Таким образом, кредитор товарищества может предъявить имущественное требование в полном объеме как одновременно ко всем участникам, так и к любому из них. Минимальное число участников – двое, максимальное число не ограничено. В случае, если по каким-либо причинам остается только один участник, полное товарищество преобразуется в хозяйственное общество или ликвидируется. Минимальный складочный капитал такого товарищества должен быть не менее 100-кратного размера минимального размера оплаты труда на дату подачи учредительных документов на регистрацию.

Учредительным документом полного товарищества является учредительный договор, в котором отражаются все стороны хозяйственной жизни. Он содержит: порядок создания товарищества, условия передачи ему своего имущества, условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, порядок управления деятельностью полного товарищества, процедура выхода учредителей из его состава, размеры и состав складочного капитала и т.д.

Существуют три способа ведения дел полного товарищества:

– каждый участник полного товарищества самостоятельно ведет хозяйственную деятельность от имени товарищества;

– участники полного товарищества совместно ведут дела товарищества, т.е. все сделки от имени товарищества совершаются не иначе как на основе совместного решения всех участников;

– ведение дел полного товарищества поручается одному из участников, остальные, если и совершают от имени товарищества какие-либо сделки, то не иначе как на основании доверенности «управляющего» участника.

Каждый участник полного товарищества вне зависимости от его доли в складочном капитале обладает только одним голосом.

Товарищество на вере – это товарищество, в которое входят два типа участников. Первый тип – «полные» товарищи, осуществляющие от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающие по обязательствам товарищества всем своим имуществом, т.е. являющихся по статусу предпринимателями. Второй тип – «вкладчики» (коммандисты), не участвующие в управлении делами товарищества и несущие риск убытков,

связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Минимальное число участников такого товарищества — двое, из которых один полный товарищ, другой вкладчик, максимальное число участников не ограничено. Для товарищества на вере, существуют те же варианты ведения хозяйственной деятельности, как и для полного товарищества, однако выбранный вид управления фиксируется в учредительном договоре.

Достоинством товариществ обоих видов является гибкая структура, возможность решать многие вопросы по соглашению между участниками. Отсутствует сверхжесткое законодательное регулирование, управление достаточно простое и неформализованное. Важным является то, что товарищество не обязано публично отчитываться о своей деятельности.

Основной недостаток товарищества — ответственность его участников своим личным имуществом (за исключением вкладчиков). В силу этого товарищества предпочтительнее всего создавать в сферах предпринимательской деятельности, связанных с наименьшим риском — информационные, консультационные услуги и др.

Общества — наиболее распространенные формы коллективной предпринимательской деятельности. Все общества формируют уставный капитал, под которым понимается совокупность вкладов (долей) учредителей (участников) в имущество организации, выраженного в денежном выражении, при ее создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме: обществ с ограниченной ответственностью (ООО); обществ с дополнительной ответственностью (ОДО); открытых акционерных обществ (ОАО) и закрытых акционерных обществ (ЗАО).

Общество с ограниченной ответственностью — это хозяйственное общество, созданное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и не несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Деятельность ООО регламентируется федеральным законом от 8 февраля 1998 года «Об обществах с ограниченной ответственностью». Учредительными документами общества являются: учредительный договор, подписанный всеми учредителями, утвержденный устав (если общество учреждено одним лицом, его учредительным документом является только устав).

Высший орган ООО — собрание его участников. Такие общества имеют смысл создавать для осуществления предпринимательской деятельности, сопряженной с коммерческим риском.

Общество с дополнительной ответственностью является разновидностью ООО и его деятельность регламентируется теми же законодательными

нормами, что и ООО. Отличием общества с дополнительной ответственностью является мера ответственности его участников. Они несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости вкладов, определяемым учредительными документами общества.

Особое место в системе организационно-правовых форм предприятий занимают акционерные общества². В них капитал разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. Правовое положение АО определяется в соответствии с Гражданским Кодексом РФ и федеральным законом «Об акционерных обществах».

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц, называется закрытым акционерным обществом. ЗАО не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Открытым акционерным обществом является такое общество, акционеры которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободно их продавать на основаниях, установленных законом и иными правовыми актами. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовую бухгалтерскую финансовую отчетность.

Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. При этом номинальная стоимость обыкновенных акций должна быть одинаковой. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, и не может быть менее размера, предусмотренного законом. Так, для ЗАО минимальный размер уставного капитала составляет 100 МРОТ. При этом количественный состав участников не должен превышать 50 чел. В свою очередь для ОАО минимальный размер уставного капитала составляет 1000 МРОТ. Законодательство строго регламентирует порядок увеличения и уменьшения уставного капитала АО. Для этого требуется государственная перерегистрация.

ОАО вправе выпускать *обыкновенные (простые) и привилегированные акции*, которые различаются по составу прав их владельцев.

Обыкновенная акция предоставляет ее собственнику право голоса при решении вопросов на общем собрании, право на получение дивидендов, а

² В России понятие «акционерная компания» известно с XVIII века. В 1799 г. была учреждена «Российско-Американская компания», а с 1 августа 1805 г. это общество получило отражение в законах общего характера.

при ликвидации общества – право на получение части имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами; право на получение от общества информации об его деятельности.

Собственники *привилегированных акций* пользуются в определенных ситуациях некоторыми преимуществами по сравнению с владельцами простых акций, а именно: возможностью получения дивидендов до распределения их между владельцами обыкновенных акций вне зависимости от результатов деятельности общества, а также преимущественным правом на получение стоимости привилегированных акций при ликвидации общества после расчетов с кредиторами. В то же время привилегированные акции не предоставляют право их владельцам голосовать на общем собрании акционеров предприятия. В некоторых случаях такая возможность предусматривается в уставе предприятия и право голоса предоставляется, но только при решении тех вопросов, которые непосредственно затрагивают имущественные интересы владельцев привилегированных акций. Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала АО не должна превышать 25%.

Акционерные общества создаются по решению его учредителей. Решение принимается учредительным собранием, которое утверждает Устав, учредительный договор и определяет денежную оценку акций. Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, которое закреплено за этой организацией. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Имущество унитарного предприятия находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, назначаемый собственником имущества, либо органом, уполномоченным собственником. Подотчетен руководитель только собственнику имущества.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. При этом унитарное предприятие вместо уставного или складочного капитала формирует в установленном порядке уставный фонд, под которым понимают совокупность выделенных организации государством или муниципальным органом основных и оборотных средств.

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности. Это объединение основано на личном трудовом или ином участии его членов. Порядок создания, функционирования и ликви-

дации производственных кооперативов регулируется Гражданским Кодексом Российской Федерации и федеральным законом «О производственных кооперативах».

Таким образом, предприятия могут создаваться различными способами, которые определяются выбранной организационно-правовой формой. Этим же обстоятельством определяются различия в минимальной величине уставного капитала, способах мобилизации дополнительных ресурсов и гарантиях интересов кредиторов и инвесторов. Указанные правовые аспекты должны учитываться управленческим персоналом, как в отношении своего предприятия, так и имеющихся, и потенциальных контрагентов.

2.3. Малые предприятия

Особую нишу в рыночной экономике занимают малые предприятия. В развитых западных странах результаты их деятельности определяют темпы экономического роста, структуру и качество национального продукта, занимая до 60–70 % его общего объема.

В Российской Федерации малое предприятие – это коммерческая организация любой формы собственности и любой формы организации, но с ограниченной численностью. Термин «малое предприятие» относится к индивидуальным предпринимателям, а также к коммерческим организациям различной организационно-правовой формы.

Вся деятельность малого предприятия регламентируется «Законом о государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» (1995 г.), а также законами субъектов РФ, по поддержке малого предпринимательства. Следует, однако, помнить о приоритете государственных законов перед местными законодательствами.

Субъекты малого предпринимательства получают соответствующий статус в момент регистрации. Для них предусмотрены упрощенные процедуры и формы государственной статистической и бухгалтерской отчетности, содержащие в основном информацию, необходимую для решения вопросов упрощенного налогообложения. Таким образом, термин «малое предприятие» для коммерческой организации по своей сути знаменует наличие налоговых льгот.

Для того чтобы коммерческая организация получила статус малого предприятия, необходимо выполнение двух условий. Первым из них является то, что доля государства на федеральном или региональном уровне общественных организаций, благотворительных фондов или юридических лиц, не являющихся объектами малого предпринимательства, не должна превышать 25% в уставном капитале предприятия. Другими словами, «малыми предприятиями» считаются предприятия, не связанные в своем функционировании решениями других юридических лиц (или физических) в выборе стратегии и тактики действий.

Вторым обстоятельством для получения статуса малого предприятия является предельная численность работающих в нем.

В Законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к числу малых предприятий относятся предприятия с предельной численностью работающих.

- в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 чел.;
- в сельском хозяйстве – 60 чел.;
- в инновационной деятельности – 60 чел.;
- в оптовой торговле – 50 чел.;
- в научно-технической сфере – 60 чел.;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30 чел.;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

При отнесении многопрофильных предприятий, подпадающих под оценочную категорию «малых предприятий» к той или иной отрасли, используется критерий той, доля которой является наибольшей в годовом объеме оборота или прибыли.

К основным преимуществам малого предпринимательства принято относить следующие факторы:

- малое предпринимательство в большинстве его форм доступно многим гражданам в силу небольших первоначальных вложений капитала и отсутствия необходимости в больших оборотных средствах;
- повышенная мобильность, гибкость производственного процесса, а также быстрая реакция на изменения рыночного спроса;
- возможность решения проблемы создания новых рабочих мест;
- снижение накладных расходов и значительное уменьшение аппарата управления.

Развитие малого предпринимательства в России осуществлялось в основном двумя путями: за счет разукрупнения государственных предприятий и организаций или за счет возникновения новых малых предприятий с участием физических и юридических лиц.

2.4. Интеграция предприятий

Организационно-правовая форма предприятия должна в наибольшей степени соответствовать реализации его целей в условиях конкретной экономической среды, так же как и внутренняя структура предприятия должна адаптироваться к этой окружающей среде. Постоянно меняющиеся, подчас кардинально, внешние экономические условия определяют необходимость и целесообразность реорганизации предприятия с целью повышения эффективности его деятельности.

В этих условиях предприятия различных организационно-правовых форм на временной или постоянной основе объединяют свои усилия. Этот

процесс объединения усилий предприятий принимает форму кооперации или концентрации.

Кооперация предполагает принятие предприятиями совместных решений для достижения общих целей, без создания при этом единого органа управления. Обычно этот процесс проходит на договорной основе без потери организациями своей хозяйственной и юридической самостоятельности.

Интеграция предприятий на базе концентрации проводится на основе централизации и концентрации их хозяйственных средств или капиталов. Этот процесс связан с отказом предприятий частично или полностью от своей финансово-хозяйственной самостоятельности в пользу другого предприятия или вновь создаваемого общего органа управления.

Объединение предприятий на основе кооперации может быть временным или постоянным. Наиболее распространенные организационные формы объединения предприятий следующие: картели, синдикаты, пулы, холдинги, финансово-промышленные группы.

Картель представляет собой форму союза предпринимателей на основе картельного соглашения, в котором устанавливаются обязательные для всех участников условия: по объему производства, ценам на товары и услуги, обмену патентами, доле квоты на рынках сбыта и др. Как правило, в картель объединяются предприятия одной отрасли. Участники картеля сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность и осуществляют свою деятельность в соответствии с картельным договором. Картельное соглашение, как правило, направлено на повышение цен, для чего уменьшаются объемы производства. В некоторых случаях картель в целях завоевания рынков идет на снижение цен, подавляя тем самым внешних конкурентов.

Одной из разновидностей картеля являются *синдикаты*, представляющие собой совокупность предприятий с централизованной функцией сбыта или снабжения. Участники синдиката теряют при этом коммерческую независимость, сохраняя юридическую и производственную. Синдикат, имея в единых органах сбыта определенный вид продукции, получает возможность регулировать условия продажи на рынке. При концентрации снабженческих функций предприятия, входящие в состав синдиката, экономят на затратах по приобретению входящих ресурсов за счет оптовых закупок сырья, материалов и комплектующих.

Другой разновидностью объединения на основе картельного соглашения является *пул*, получивший применение в области использования нематериальных активов. Участники пула приходят к взаимовыгодным соглашениям о форме передачи патентов и лицензий. Прибыль распределяется в соответствии с квотой, определяемой при вступлении в пул.

В условиях рыночной экономики широкое распространение находят холдинговые компании. *Холдинг* — акционерная компания, владеющая кон-

трольным пакетом акций юридически самостоятельных предприятий с целью осуществления контроля над их операциями. Холдинговые компании прямо или косвенно направляют или осуществляют финансовые операции входящих в него компаний, предоставляют им финансовые и материально-технические ресурсы, тем самым управляют их денежными потоками.

На основе принципа концентрации образуются такие объединения, как тресты, концерны и другие разновидности интеграции предприятий.

Трест является примером наиболее тесного объединения предприятий. Тресты могут объединять предприятия одной или нескольких отраслей. Предприятия, входящие в его состав, теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность и превращаются в подразделения треста. Слияние организаций в трест может происходить в виде фузии, предполагающей включение одного предприятия в состав другого. Либо в виде амальгамации путем формальной ликвидации сливающихся предприятий в одно.

Тресты с момента своего образования стремятся уменьшить издержки производства и обращения, закрывая технически отсталые предприятия, вводя на всех предприятиях передовые приемы труда, снижая расходы на покупку сырья, путем приближения производства к источникам сырья и районам сбыта продукции.

Широко распространенной организационной формой интеграции предприятий является *концерн*, представляющий собой объединение предприятий, которые сохраняют свою юридическую самостоятельность. Часто такая группа предприятий формируется вокруг сильного головного предприятия (холдинга, материнской компании), которое держит в своих руках акции этих предприятий. Номинально входящие в концерн предприятия, производящие различную продукцию, расположенные в разных регионах, сохраняют хозяйственную самостоятельность, остаются юридическими лицами, являясь дочерними компаниями, филиалами головной компании. При этом финансовый контроль и определенные функции по снабжению, производству и маркетингу предприятий переходят под единое управление.

И, наконец, особое место в организационных структурах занимают финансово-промышленные группы. Их функционирование регламентируется Федеральным законом «О финансово-промышленных группах», введенным в действие 30 ноября 1995 г.

В соответствии с ним под финансово-промышленной группой (ФПГ) понимается совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, и либо полностью, либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора. ФПГ создаются в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков

сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Среди участников ФПГ обязательно наличие предприятий, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут быть участниками ФПГ в порядке и на условиях, определяемых собственником их общества.

В состав участников ФПГ могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе. Высшим органом управления ФПГ является совет управляющих, включающий представителей всех ее участников. Функциональная структура ФПГ включает в себя три уровня.

Первый уровень представляет собой контролирующий и координирующий центр ФПГ, который определяет стратегию развития, бюджетную и финансовую политику группы.

Второй уровень образует финансовую инфраструктуру группы, необходимую для реализации выбранной стратегии и финансовой политики ФПГ, для интеграции и распределения в заданном направлении финансовых средств организаций, входящих в группу.

Третий уровень составляют производственные предприятия и предприятия торговли, которые производят товар и продвигают его к потребителю.

Эффективность ФПГ заключается в более доступном обеспечении организаций финансовыми ресурсами, и, соответственно, в получении синергетического эффекта в результате согласованного взаимодействия с учетом их экономических интересов.

ГЛАВА 3. СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ

3.1. Предприятие и его внешняя и внутренняя среда

Все аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия традиционно подразделяются на внешние и внутренние. Государственная политика в различных ее проявлениях, конкурентное окружение, демография, состояние природопользования, воздействующие на функционирование предприятия, принято называть его внешней средой. В свою очередь, производственно-технические условия хозяйственной деятельности; целенаправленные управленческие воздействия, социальная составляющая предприятия, финансовое состояние, а также информационное обеспечение управления различными процессами деятельности принято называть внутренней средой предприятия.

В процессе получения ресурсов со стороны, проектирования и производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также продажи продукции, работ или услуг контрагентам осуществляется активное взаимодействие внутренней и внешней среды предприятия. Именно это взаимодействие внешней и внутренней среды предприятия в значительной степени оказывает влияние на результативность его деятельности.

Поэтому любое предприятие или организация могут быть представлены как социально-экономическая система, где ставятся и преследуются определенные цели. Система – совокупность естественных (объективно существующих) или искусственных (абстрактных) элементов или явлений, находящихся в определенных взаимосвязях и образующих качественно новую целостность по сравнению с разрозненной совокупностью [16]. Важнейшим свойством системы является ее целостность.

В самом общем виде, обобщая влияние внешней и внутренней среды на деятельность предприятий как систему можно выделить три важнейших подсистемы, характерные для любого предприятия. Вход в систему отражает получение различных факторов из внешней среды. В свою очередь, производственная подсистема учитывает преобразование полученных факторов из внешней среды в свой специфический присущий только этому предприятию продукт. И, наконец, выход из системы демонстрирует передачу своего специфического продукта во внешнюю среду на рынок. Каждая из указанных подсистем выполняет несколько функций и находятся во взаимодействии между собой и внешней средой.

Очевидно, что направленность действий каждой подсистемы и ее значимость для предприятия зависят от целей его нахождения на рынке и, соответственно, особенностей функционирования предприятия. Например, функции производственной подсистемы предприятий сферы торговли коренным образом отличаются от таких же функций производственной подсистемы промышленного предприятия. Поэтому направленность действий каждой подсистемы в зависимости от указанных особенностей порождает внутри их частные подсистемы, отражающие такие особенности функционирования. Так, например, предприятия, работающие в условиях государственного заказа и имеющие гарантированные поставки ресурсов для его выполнения, как правило, изымают из своей деятельности маркетинговый фактор. Соответственно, значимость подсистем входа и выхода в деятельности предприятия в период выполнения государственного заказа резко падает. В этих подсистемах происходит высвобождение ресурсов, которые могут быть задействованы в производственной подсистеме и направлены на снижение себестоимости государственного заказа.

Обратная ситуация будет иметь место для предприятия, выпускающего продукт, продажа которого осуществляется в условиях свободной конкуренции. Для такого предприятия выбор маркетинговых стратегий и формирование рынков сбыта будет играть решающую роль. Соответственно значимость подсистем входа и выхода резко возрастает.

Таким образом, управление любого предприятия в зависимости от особенностей своего функционирования должно обеспечить баланс взаимодействия деятельности подсистем. Реализация этого процесса происходит с помощью оптимального использования управляющей, финансовой и информационной функций, которые существуют в той или иной форме у абсолютно всех предприятий.

3.2. Внешняя среда предприятия

Каждое предприятие подвержено влиянию извне, так как всегда есть внешняя среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность предприятия. Основными характеристиками внешней среды являются: взаимосвязь и взаимообусловленность ее факторов, сложность, подвижность и неопределенность.

Сложность внешней среды определяется числом факторов, на которые предприятие должно реагировать. Согласно этому, изменение одного параметра влечет за собой изменение других. При этом скорость, с которой происходят изменения в окружающей среде предприятия, определяет ее подвижность. В связи с этим доминирующим глобальным фактором внешней среды становится неопределенность, как результат увеличения количества информации, характеризующей тот или иной ее фактор, а также снижение достоверности поступившей информации. Чем неопределеннее внешняя

среда, тем сложнее управлению предприятия применять эффективные решения. В сегодняшнем мире учесть все факторы окружающей среды, влияющие на эффективное предпринимательство, практически невозможно.

Степень неопределенности во многом зависит от государственной политики в целом. Она находит свое выражение в различных проявлениях, которые можно представить в виде следующих факторов: хозяйственно-правовые, административно-командные, конкурентные, демографические и природоохранные. По своей сути это регуляторы производства, действие которых может быть направлено как на повышение эффективности деятельности организаций, так и на ее снижение. Поэтому их значение в предпринимательской деятельности исключительно велико.

Хозяйственно-правовое регулирование деятельности предприятий осуществляется путем разработки и внедрения государством в хозяйственную деятельность различных нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность предприятия.

Российская Федерация как независимое государство в историческом плане развивалась по своим специфическим направлениям, имеет теоретический и практический опыт хозяйственно-правового регулирования деятельности предприятий. Поэтому применять ту или иную модель системы регулирования надо с осторожностью (имеются в виду модели других стран).

Административно-командный фактор, влияющий на деятельность предприятия, может иметь множество проявлений. В условиях рынка он наиболее часто проявляется в создании органами государственного управления различных уровней для одной и ряда организации преимущественных условий для хозяйственной деятельности в виде госзаказа на выпуск продукции, дотирования производства или регулирования ценообразования и т.д.

Предприятия функционируют в условиях конкуренции, под которой понимают состязательность на рынке нескольких покупателей и поставщиков, а также возможность указанных субъектов свободно выходить на рынок и покидать его. В свою очередь, рынок представляет собой механизм взаимодействия покупателей и поставщиков продукции, работ и услуг.

Конкуренты как фактор воздействуют не только на предприятие, но и на потребителей и поставщиков. Во многих случаях именно конкуренты определяют решение предприятий по определению цены на продукцию или услугу, оплату труда, организацию труда и управление персоналом. Отсюда необходимость оценивать конкурентную среду предприятия.

В любой отрасли экономики суть конкуренции выражается пятью силами: 1) угрозой появления новых конкурентов;

2) угрозой появления новых товаров или услуг-заменителей;

3) способностью поставщиков комплектующих изделий завышать цену их товаров;

4) способностью покупателей снижать цену товара предприятия;

5) соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой.

Изменения каждой из пяти сил и определяют, в конечном счете, прибыльность предприятий и направлений деятельности.

Как известно, население формирует рынки труда и является основным потребителем производимых продуктов. В то же время, демографическая проблема в Российской Федерации приобрела угрожающие размеры. Однако только в последнее время руководство Российской Федерации стало уделять пристальное внимание указанной проблеме, что внушает сдержанный оптимизм.

Природоохранные мероприятия как фактор внешнего воздействия стремительно становится одним из самых важнейших. Попытка сохранения баланса в природной среде стала предметом деятельности регулирующих органов государства, которое нацеливает предприятия на создание таких условий их функционирования, в которых они, действуя в соответствии со своими критериями экономической эффективности, обеспечивали бы приемлемый уровень качества окружающей среды. В этих условиях в управлении предприятием при выборе стратегии и тактики своего развития значительное место занимает готовность менеджмента к принятию управленческих решений, учитывающих экологические приоритеты.

Как уже указывалось, все перечисленные факторы формируются внешней средой предприятия. Само предприятие повлиять на природу или проявление внешних факторов не может или его влияние оказывается незначительным. Однако руководители предприятий при принятии решений как стратегического, так и тактического плана обязаны отслеживать факторы внешней среды с целью выделения тех из них, которые оказывают на данное предприятие максимальное воздействие. Целью такого наблюдения является выработка вариантов действий, которые позволят снизить негативные последствия от воздействия внешних факторов на экономику предприятия.

3.3. Внутренняя среда предприятия

Внутренняя среда предприятия формируется им самим, и, в первую очередь, руководством предприятия. Она определяется множеством факторов, возникающих в процессе финансово-хозяйственной деятельности, оказывая прямое влияние на ее результаты и стратегию развития предприятия.

Существуют различные подходы к классификации факторов внутренней среды, влияющих на деятельность предприятия. Большинство авторов выделяют среди них следующие группы: производственно-технические условия функционирования, управленческие, социальные и информационные для обеспечения управления процессами деятельности. В свою очередь каждая группа имеет дальнейшее подразделение. Знание этих факторов позволяет сознательно и целенаправленно принимать организационно-тех-

нические и хозяйственно-управленческие решения, создавать благоприятные условия для реализации программ увеличения прибыли.

К производственно-техническим условиям функционирования относят возможности предприятия использовать более прогрессивные и экономичные предметы труда; применять более прогрессивное и производительное оборудование, внедрять новые технологии производства, направленные на снижение затрат или на создание принципиально новых продуктов для рынка.

К управленческим факторам прямо относят обоснованные управленческие решения, направленные на увеличение объема производства, повышение цены продажи, снижение затрат на производство, осуществление структурных сдвигов в ассортименте производимой продукции. В экономической литературе указанные параметры управленческих воздействий могут именоваться резервами повышения прибыли.

К социальным факторам внутренней среды относят возможности предприятия, связанные с облегчением условий труда, повышением квалификации работников за счет предприятия, организацией досуга и отдыха персонала предприятия.

Реализация на практике указанных факторов внутренней среды теснейшим образом связано с финансовым состоянием предприятия. Чем выше уровень финансового состояния предприятия, тем больше имеется возможностей использования факторов внутренней среды для достижения стабильного положения на рынке.

В связи с этим управлению предприятием необходимо четко представлять себе, во-первых, какие основные факторы оказывают решающее влияние на финансово-хозяйственную деятельность, во-вторых, каково количественное влияние каждого из них, и, в-третьих, как получить достоверную информацию о таких результатах. Поэтому все большее влияние на нормальное функционирование предприятия оказывает соответствующее информационное обеспечение процессов управления финансово-хозяйственной деятельностью. Важнейшим его инструментом является построение новой системы бухгалтерского учета и отчетности, которая при определенных условиях становится мощнейшим рычагом воздействия, как позитивным, так и негативным, на сознание ее пользователей, т.е. важнейшим элементом управления в условиях его любой организационной структуры. Имея на вооружении целый арсенал методологических и методических правил формирования доходов и расходов, отражения активов и обязательств организации возможно представление в бухгалтерском учете самых разнообразных показателей в целях пользователей отчетности.

Однако указанная информационная система, создаваемая государством, в первую очередь, ориентирована на внешнего пользователя. В то же время широко декларируемые заявления сторонниками о необходимости параллельного развития управленческого учета, данные которого были

бы целиком и полностью предназначены для системы управления предприятиями, по сути дела так и остались заявлениями. Это объясняется отсутствием традиций в управленческой среде, связанных с необходимостью разделения бухгалтерского учета на управленческий, финансовый и налоговый виды учета. При этом формирование информации в финансовом и особенно налоговом учете достаточно жестко регламентируется соответствующими органами государственного управления. Порядок же создания информационных массивов для управления организациями определяется самими предприятиями, подавляющее большинство которых в силу ряда причин оказалось не способным к их созданию, обработке и, естественно, формированию соответствующих управленческих решений.

Использование факторов внутреннего воздействия на повышение эффективности деятельности связано с тем, что практически ни одно производство не остается таким, каким оно было создано изначально. Каждое из них с течением времени постоянно находится в движении и развитии, совершенствуется и технически, и организационно. Для этого существуют многочисленные формы, методы и способы.

Каждое принятое под воздействием факторов внешней и внутренней среды, а впоследствии и реализованное управленческое решение приводит к вполне определенным экономическим результатам, из которых важнейшим является показатель прибыли. Ни одна организация не останется равнодушной к вопросу о том, какая у нее будет прибыль. Она может быть такой же или больше той, что была в предшествующем периоде. Прибыль может снизиться. Наконец, реальным может быть и неприятное для каждой производственно-структурной единицы состояние, при котором прибыль отсутствует, а производство становится убыточным.

Следовательно, можно четко выделить четыре основные зоны экономического состояния, возникающие в результате взаимодействия внешней и внутренней среды, в деятельности абстрактной организации:

- 1) когда прибыль есть и растет;
- 2) когда прибыль есть и стабильна;
- 3) когда прибыль есть, но при этом уменьшается;
- 4) когда прибыли нет, а появляются убытки.

ГЛАВА 4. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

4.1. Товары в условиях рыночной среды

В условиях рыночной экономики, характеризующейся увеличением ступеней производства, которые преобразуют природные ресурсы в годные для потребления товары, между производителями осуществляется движение товаров в виде реального товарного потока. Такой поток с возрастающей дифференциацией движется от предприятий, связанных с использованием природных ресурсов, до конечного потребления. Реальному товарному потоку противопоставляется в хозяйстве денежный поток, который возникает в результате того, что в обычной ситуации на каждой ступени производства товары меняются на денежные средства. Таким образом, в общей сложности в экономике можно наблюдать два комбинированных потока в виде движения товарных и денежных ресурсов, которые в своей взаимосвязи образуют экономический кругооборот.

Производство продукции, выполнение работ и оказание услуг в рамках отдельных предприятий и их объединений, невозможно осуществить без соединения финансовых, трудовых, материальных и нематериальных ресурсов. При этом материальные и нематериальные ресурсы включают в себя сырье, материалы, топливо, тару, энергию, а также здания, сооружения, технологическое оборудование, транспортные средства, нематериальные активы, результаты НИОКР и др. Именно такие ресурсы предприятия называют его производственным капиталом.

Таким образом, с одной стороны, основой любого производства являются предметы и средства труда, в своей совокупности составляющие средства производства, а с другой – непосредственно живой труд как целесообразная деятельность персонала предприятия.

Соединение средств производства и живого труда в определенных пропорциях, учитывающих отраслевые особенности производственных процессов, и создают продукцию предприятия. В то же время деятельность любого предприятия является эффективной только тогда, когда производимая им продукция пользуется спросом на рынке. Именно в этом случае продукция предприятия становится товаром. Следовательно, товар можно квалифицировать как продукт производственно-экономической деятель-

ности, приобретение и использование которого потребителем удовлетворяет его конкретную потребность.

Маркетинговая практика выделяет два основных классификационных признака, подразделяющих товары по составляющим: экономическую функцию товара и его назначение.

По своей экономической функции товар подразделяется на три составляющие: товар по замыслу, товар в реальном исполнении и товар с сопровождением [16].

Товар по замыслу – это характеристика основного предназначения товара, услуги или работы, которые решает потребитель с помощью данного товара после его приобретения. Товар в реальном исполнении – это предлагаемый на продажу товар с определенным набором свойств, внешним оформлением, уровнем качества, марочным названием, упаковкой. Товар с сопровождением – это товар в реальном исполнении вместе с сопутствующими ему услугами: гарантиями, сервисом, монтажом, кредитованием, доставкой.

Таким образом, классификация товаров по их экономической функции позволяет определить товар как ценность для потребителя, интегрирующая в себе элементы физических, технических характеристик вместе с рыночными характеристиками, создающими дополнительный эффект для покупателя.

По назначению продажи товары их принято делить на две группы: потребительские товары и товары производственного назначения. Потребительские товары – это товары, приобретаемые для личного потребления. Товары производственного назначения приобретаются предприятиями для использования в процессе их хозяйственной деятельности.

Потребительские товары можно подразделить, как минимум, по двум основаниям: по запросам потребителя и по срокам их использования. По запросам потребителя такие товары разделяются на товары повседневного спроса и товары особого спроса. К товарам повседневного спроса относятся те из них, потребление которых обеспечивает повседневный уклад жизни индивидуума. К товарам особого спроса принято относить предметы, без потребления которых любой индивидуум может осуществлять свою жизнедеятельность.

По срокам использования потребителем товаров их можно подразделить на товары длительного пользования и товары разового потребления.

В свою очередь, товары производственного назначения можно также подразделить на три основные группы. К первой относятся производимые предприятием производственные мощности: здания, сооружения, оборудование и транспорт. Ко второй группе относится продукция предприятия, которая будет использоваться другим предприятием в качестве сырья, материалов, полуфабрикатов, вспомогательных материалов и т.п. К третьей группе относят работы и услуги промышленного характера.

За время своего существования на рынке любой товар проходит несколько фаз развития, которые составляют его жизненный цикл. Такой подход диктуется тем, что любой товар находится на рынке только определенное время вследствие его морального старения. Поэтому теоретически жизненный цикл товара может включать в себя следующие пять этапов: исследования и разработка товара – выведение на рынок – рост его потребления – стабильные объемы потребления – снижение объемов потребления. Исходя из этого, жизненный цикл товара можно трактовать как модель реакции рынка во времени от появления идеи товара до прекращения его производства и сбыта. При этом временные характеристики для каждого из этапов различные. Кроме того, деятельность рынка может прервать жизненный цикл товара на любом его этапе.

В маркетинговой практике применяется целый набор управленческих процедур, соответствующих каждому из этапов жизненного цикла товара, в том числе, и увязка с показателем абстрактной прибыли [1]. Понимание управлением предприятия неизбежности указанного цикла позволяет предвидеть изменения в предпочтениях потребителей и управлять ассортиментом, достигая сбалансированного сочетания новых, развивающихся и зрелых товаров.

Обязательными рыночными атрибутами товара являются товарный знак и упаковка (тара).

Товарный знак несет в себе две функции. Первая – это однозначная идентификация наименования предприятия, изготовившего данный товар. Товарный знак может быть представлен в виде имени, знака, символа, рисунка или их комбинации. Вторая функция товарного знака дает предприятию исключительное право его использования. В этом случае товарный знак выполняет функцию гарантии качества товара, его рекламы и охраны торговой марки. С принятием Закона РФ «О товарных знаках» в Российской Федерации создана правовая основа регулирования вопросов регистрации, использования и защиты прав владельцев товарных знаков. Исполнение всех процедур указанного законодательного акта позволяет использовать товарный знак предприятия как его нематериальный актив.

Также как и товарный знак, *упаковка* в рыночной экономике выполняет две функции. Первая связана с сохранностью товара и необходимостью его транспортировки. Исходя из этого, традиционно под упаковкой понимается средство, обеспечивающее защиту товара от повреждений и потерь, а окружающую среду от загрязнения, и облегчающее процесс транспортировки и хранения. Вторая функция используется как элемент привлечения внимания потребителей, для идентификации товара, рекламы и информационного оповещения. Таким образом, упаковка представляет собой эффективный инструмент товарной политики, она облегчает и ускоряет процесс купли-продажи, усиливает восприятие товара и предприятия его производшего.

Совокупность рассмотренных понятий в своей системе должно воплощаться в *товарную политику* предприятия, т.е. в деятельность, связанную с планированием и осуществлением совокупности стратегий и методик по формированию конкурентных преимуществ в текущих и долгосрочных целях предприятия.

Реализация товарной политики предприятия теснейшим образом связана с понятиями товарной единицы, ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции. Товарная единица – это обособленная целостность, характеризующаяся определенными техническими характеристиками, внешним видом, ценой. Товарный ассортимент – это группа товаров, схожих между собой по: набору выполняемых функций; характеру удовлетворения потребностей целевого рынка; каналам распределения; диапазону цен. В свою очередь, товарная номенклатура – совокупность групп товарного ассортимента, предлагаемых покупателям конкретным поставщиком.

4.2. Конкурентоспособность продукции предприятия

Важнейшей рыночной характеристикой как предприятия в целом, так и его отдельных видов продукции является конкурентоспособность. Соответственно, различают конкурентоспособность предприятий и конкурентоспособность продукции. Конкурентоспособность предприятий – это относительная характеристика, отражающая отличия процесса развития данного предприятия от предприятий-конкурентов как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) конкретной потребности, так и эффективности производственной деятельности [1]. Этот показатель характеризует возможности и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям конкуренции.

В свою очередь, под конкурентоспособностью продукции понимается совокупность потребительских и стоимостных характеристик производимой продукции, позволяющая ей выдерживать конкуренцию на конкретном рынке и в определенном промежутке времени [15]. Из указанного определения вытекает, что конкурентоспособность продукции представляет собой динамичную характеристику потенциальной способности продукции, увязанную с определенными рынками и конкретным временем.

Рассмотренные понятия тесно связаны между собой. Однако наличие отдельных конкурентоспособных видов продукции в деятельности на рынке не означает такого же состояния предприятия в целом. Тому могут быть разные причины, исследованием которых занимается маркетинг.

Показатель конкурентоспособности продукции определяется совокупностью качественных, экономических и маркетинговых характеристик.

Важнейшим составляющим элементом конкурентоспособности продукции является ее качество, под которым понимают совокупность потребительских свойств товара, характеризующих способность продукции

удовлетворять определенные потребности покупателя. Качественные показатели конкурентоспособности характеризуют свойства товара с точки зрения его готовности удовлетворять конкретную потребность. К качественным показателям конкурентоспособности можно отнести срок полезного использования товара, выполняемые функции, а также эстетические и надежные показатели.

Одним из механизмов повышения качества, и, соответственно, конкурентоспособности продукции предприятия является механизм сертификации товаров, под которой понимается система мер и действий, подтверждающих соответствие их фактических характеристик требованиям международных и национальных стандартов, рекомендаций. Таким образом, качество как определенная характеристика потребительских свойств входит важной составляющей в понятие конкурентоспособности.

Экономические показатели конкурентоспособности продукции предприятия должны определяться снижением затрат на ее производство, расходов за счет организации логистики, а также цены продажи товара. Достижение конкурентоспособности продукции, с помощью ее экономической составляющей связывается с такими факторами как использование новейших технологий, своевременное обновление основных фондов, снижение ресурсоемкости производимой продукции, комплексная механизация и автоматизация производства.

Кроме параметров, связанных с экономическими показателями конкурентоспособности продукции не менее значимыми выступают маркетинговые показатели. К ним относятся выданные потребителю гарантии, сервисное обслуживание, реклама, новизна продукции, возможность приобретения товара в кредит, значимость его торговой марки, а также скорость выполнения заказа и возможность срочной доставки продукции до потребителя.

Таким образом, конкурентоспособность товара представляет собой относительный показатель, который отражает отличие характеристик данного товара от характеристик товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам, связанным с его производством, использованием и маркетинговым сопровождением.

В качестве базы для оценки конкурентоспособности может быть рассмотрен товар ведущего конкурента или идеальный с точки зрения потребителей продукт. При оценке уровня конкурентоспособности возможно сопоставление и неоднородной продукции, но удовлетворяющей одну и ту же потребность.

ГЛАВА 5. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Понятия структур и связей между ними в управлении хозяйственной деятельностью предприятия

В литературе, описывающей процессы управления каким-либо объектом, часто употребляется понятие «структура» (социальная, политическая, почвенная и т.д.). В словаре русского языка С.И. Ожегова под структурой понимается строение рассматриваемого объекта или его внутреннее устройство [7].

Как уже указывалось, предприятие представляет собой сложнейшую систему, внутреннее строение которой, в зависимости от целей ее функционирования, можно представить в виде нескольких взаимодействующих между собой структур. Так, производственные подразделения, звенья, осуществляющие управление ими, количество таких подразделений и звеньев, их величина и соотношения между ними по размеру занятых площадей, численности работников и другим характеристикам представляют собой *общую структуру предприятия*. В свою очередь, состав производственных подразделений предприятия, их взаимодействие в процессе осуществления производства, соотношение по численности занятых, стоимости основных фондов, занимаемой площади и их территориальное размещение образуют *производственную структуру*, которая является частью общей структуры предприятия. Именно производственная структура в значительной мере определяет уровень производительности труда, эффективность использования сырьевых ресурсов и техники при определенных технико-экономических и географических условиях производства.

Совокупность возникающих в процессе управления взаимосвязей и взаимоотношений между подразделениями предприятий, включая взаимоотношения, права и ответственность работников за выполнение конкретных видов деятельности, представляет собой *организационную структуру*. Главная функция организационной структуры – обеспечение контроля и координации деятельности подразделений предприятия, т.е. управление им.

В организационной структуре каждый ее элемент имеет определенное место и соответствующие связи, посредством которых в процессе управления возникает взаимодействие элементов, т.е. прямые и обратные связи. При этом такие связи элементов в организационной структуре классифицируются как линейные, функциональные и межфункциональные.

Линейные связи возникают между подразделениями и руководителями разных уровней управления. Они появляются там, где один руководитель административно подчинен другому (директор – начальник цеха – мастер).

Функциональные связи характеризуют взаимодействие между подразделениями и руководителями, связанными с ведением определенной деятельности на разных уровнях управления при отсутствии между ними административного подчинения (начальник цеха – производственно-диспетчерский отдел по вопросам формирования производственной программы цеха).

Межфункциональные связи возникают между подразделениями одного и того же уровня управления (между начальниками разных цехов или руководителями разных функциональных подразделений предприятия).

Характер перечисленных связей предопределяет выбор типа организационной структуры управления.

5.2. Производственный процесс и принципы его организации

Как уже указывалось, состав производственных подразделений предприятия, их взаимодействие в процессе изготовления продукции, соотношение по численности занятых, стоимости основных фондов, занимаемой площади и их территориальное размещение образуют производственную структуру. Также важнейшими факторами, оказывающими влияние на формирование производственной структуры, являются организация производства, характер выпускаемой продукции, технология изготовления продукции, а также наличие или отсутствие одних и тех же (унифицированных) узлов, деталей и других полуфабрикатов при изготовлении различных видов выпускаемой продукции.

При этом под организацией производства понимается определенная организация труда, расстановка рабочих и оборудования, движение материалов и полуфабрикатов, взаимную увязку хода работы на отдельных участках производства и операциях.

Различают поточную организацию производства и групповую.

Поточная организация производства является наиболее совершенной. При такой организации все оборудование и рабочие места установлены по ходу технологического процесса в виде отдельных линий, причем на каждой поточной линии выполняется полный цикл операций, связанный с обработкой деталей или изготовлением той или иной продукции, а поэтому на каждой поточной линии процесс обработки завершается выпуском деталей или готовой продукции.

В противоположность этому при групповой организации производства, как правило, применяется групповая расстановка оборудования. При этом на каждой группе оборудования выполняется одна или несколько отдельных операций, не имеющих законченного характера. Поэтому обрабатываемые детали в силу необходимости передаются от одной группы оборудования к другой, а

нередко по несколько раз возвращаются к одной и той же группе оборудования, что ведет к значительному увеличению длительности производственного цикла и межоперационных заделов незавершенного производства.

На формирование производственной структуры решающее влияние оказывает комплексная характеристика всех особенностей предприятия и технического уровня его промышленного производства. Поэтому формирование таких структур базируется на соответствующих классификациях производства. Все производства подразделяются по характеру технологических процессов; по типу и характеру производства; по степени сложности технологического процесса изготовления продукции.

По характеру технологических процессов промышленные производства подразделяются на две группы. К первым из них относятся добывающие предприятия, т.е. извлекающие сырье из природных ресурсов. Ко вторым – обрабатывающие предприятия, т.е. производящие обработку и переработку сырья.

В свою очередь обрабатывающие производства подразделяются на два типа. К первому типу относится *гетерогенное* производство, где конечный продукт получается путем механического соединения отдельных узлов и деталей, изготавливаемых одновременно – параллельно друг другу, как, например, на предприятиях машиностроения. Ко второму типу – *органическое* производство, где конечный продукт получается в результате последовательной обработки сырого материала, проходящего через несколько технологических фаз или переделов, следующих друг за другом, как, например, в металлургии и текстильной промышленности. При этом после каждого передела, включающего в себя определенный комплекс технологических операций и процессов, получается полуфабрикат и лишь на последнем переделе – готовая продукция.

Тип и характер организации производства зависит от ряда факторов: уровня специализации, масштаба производства, сложности и устойчивости изготавливаемой номенклатуры изделий. Различают три типа производства: единичное, серийное и массовое.

Единичное (индивидуальное) производство – это штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченной сферы потребления (обычно тяжелое машиностроение) или выполнение ремонтных работ.

Серийное производство предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени. *Под серией* понимается ряд конструктивно одинаковых изделий, запускаемых в производство партиями, одновременно или последовательно, непрерывно в течение планового периода. В зависимости от числа изделий в серии выделяют мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производство.

Массовое производство характеризуется относительно длительным периодом изготовления ограниченной номенклатуры однородной продукции в больших количествах (например, в автомобилестроении).

По степени сложности технологического процесса изготовления продукции различают простое и сложное производства. К простому производству относится то, которое состоит из одной технологической фазы и предназначено для изготовления одного вида продукции. Например, электростанция. Производство, состоящее из ряда технологических фаз и предназначенное для изготовления ряда видов продукции, называется сложным. При этом в сложном производстве после каждого передела выпускается полуфабрикат и лишь в последнем переделе выпускается готовая продукция.

5.3. Производственная структура предприятия и ее типы

Первичным звеном организации процесса производства является *рабочее место*. На этой части производственной площади, рабочий или их группа выполняют отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства, используя при этом соответствующее оборудование и техническую оснастку. В свою очередь, группа рабочих мест, на которых осуществляется относительно обособленная часть производственного процесса, представляет собой объединенную по определенному признаку структурную единицу – *производственный участок*.

Наличие системы однотипных производственных участков, связанных между собой и нуждающихся в едином руководстве, на крупных и средних предприятиях является предпосылкой создания цехов. *Цех* – это административно обособленное звено, изготавливающее продукцию или полуфабрикат, используемый на данном или других предприятиях. При этом именно состав, количество производственных участков и связи между ними определяют перечень цехов и производственную структуру предприятия в целом.

В зависимости от своего отношения к технологическому процессу производства цеха подразделяются на основные и вспомогательные.

В *основных* цехах выполняется определенная стадия производственного процесса по превращению сырья или полуфабрикатов в основную продукцию предприятия, либо осуществляются производственные операции по изготовлению каких-либо изделий и их узлов, или их сборке.

Вспомогательные цехи изготавливают продукцию, потребляемую, как правило, внутри предприятия, и этим способствуют выпуску основной продукции, создавая условия для нормальной работы базовых цехов. К вспомогательным цехам относятся ремонтные, инструментальные, модельные, энергетические, транспортные и им аналогичные.

Особым объектом производственной структуры являются *обслуживающие производства и хозяйства*. К ним относятся административно обо-

собственные подразделения предприятия, деятельность которых не связана с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, явившихся целью создания данной организации (жилищно-коммунальные хозяйства, мастерские бытового обслуживания; столовые и буфеты; детские дошкольные учреждения, дома отдыха, санатории и другие учреждений оздоровительного и культурно-просветительного назначения).

Многие небольшие предприятия имеют бесцеховую структуру, т.е. состоят из мелких производственных подразделений – отдельных производственных участков или линий.

Кроме того, в производственной структуре предприятия важную роль играют конструкторские и технологические подразделения, лаборатории и научно-исследовательские институты, осуществляя отдельные стадии инновационного процесса, технологическую подготовку производства. Наличие таких подразделений в значительной степени обеспечивает конкурентоспособность предприятия.

В зависимости от формы внутризаводской специализации и уровня кооперирования на предприятии различают три типа производственной структуры: предметная, технологическая и смешанная.

При использовании *предметной структуры* основные цехи и их участки строятся по признаку изготовления каждым подразделением одного или группы изделий, либо их частей. В этом случае в одном цехе соединяется несколько разнородных технологических процессов, сосредотачивается разнотипное оборудование для выполнения всех или основного комплекса операций по изготовлению продукции. Такое совмещение разнообразных технологических процессов порождает замкнутый цикл производства. В свою очередь, такие цехи (участки) называются предметно-замкнутыми. Этот тип производственной структуры характерен для предприятий крупносерийного и массового производства (например, автомобилестроение).

К преимуществам предметной структуры относятся: упрощение внутризаводского кооперирования; сокращение длительности производственного цикла; увеличение ответственности работников за качество работ, а руководителей подразделений – за качество продукции в соответствующем количестве в установленные сроки; упрощение процесса планирования.

На предприятиях с *технологической структурой* цехи и производственные участки создаются по принципу технологической однородности. Например, на текстильных предприятиях организуются прядаильные, ткацкие, отделочные цехи; на металлургических – доменные, сталеплавильные, прокатные; на машиностроительных предприятиях – механические, термические, литейные, кузнечные, сборочные цехи. Внутри цехов по принципу технологической однородности создаются участки, например токарный, фрезерный, шлифовальный и др. При такой структуре цехи и участки вы-

полняют определенные операции на оборудовании, расположенном по однотипным группам.

Технологическая специализация цехов не способствует внутриводскому кооперированию, относительно увеличивает длительность производственного цикла и затраты на транспортировку. Ответственность руководителей цехов здесь ограничена определенной частью производственного процесса.

Смешанная (предметно-технологическая) производственная структура характеризуется наличием на одном и том же предприятии цехов или участков, организованных как по предметному, так и по технологическому признаку. Например, заготовительные цехи организуются по технологическому признаку, а сборочные – по предметному. К преимуществам данной структуры относят: уменьшение числа встречных технологических маршрутов, сокращение длительности производственного цикла, увеличение уровня загрузки оборудования, и в конечном счете – рост производительности труда и снижение себестоимости изделий.

5.4. Функции управления как база для проектирования организационных структур

Исходной базой для реализации управленческих воздействий выступают рационально распределенные и взаимосвязанные во времени и пространстве функции управления, которые являются базой для проектирования организационной структуры. Основными такими функциями управления хозяйственной деятельностью предприятий являются: организация, нормирование, планирование, координация, контроль и регулирование.

Под *организацией* понимается создание или совершенствование объекта как системы управления. Функция организации относится как к производству и управлению предприятием в целом, так и к отдельным производственным звеньям и исполнителям.

Следующей функцией управления является *нормирование*, т. е. процесс разработки научно обоснованных величин, устанавливающих количественную и качественную меру различных элементов, используемых в процессе производства и управления. Функция нормирования на предприятии реализуется посредством разработки и использования различных нормативных документов.

В свою очередь, *планирование* представляет собой составление программы конкретных действий по достижению намеченных целей и доведение ее до производственных подразделений и конкретных исполнителей. Основой для планирования являются технико-экономические показатели работы предприятия в целом и его структурных звеньев, календарно-плановые движения, как производства, так и ресурсов.

Наличие разнообразных структур на предприятии должно соответствовать определенному порядку. Такое балансирование обеспечивается с помощью *координации*, под которой понимается упорядоченное формирование иерархической системы распределения задач и регулирование полномочий и ответственности при их выполнении.

Среди указанных выше основных функций управления особое место занимает *контроль*. Контроль – это выявление, обобщение, анализ и оценка результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, поиск отклонений от плановых показателей и доведение выявленных показателей до соответствующего уровня управления. Важнейшим элементом контроля является налаженная система бухгалтерского учета.

И, наконец, *регулирование* представляет собой принятие оперативных мер по устранению выявленных отклонений от планируемых результатов и хода хозяйственной деятельности.

Совокупность рассмотренных функций составляет управленческую основу любой организационной структуры. Сама же организационная структура должна быть построена так, чтобы добиться одновременного функционирования отдельных частей системы, обеспечивающего более высокую общую эффективность, чем суммарная эффективность частей, взятых в отдельности.

Разработка организационной структуры осуществляется с помощью организационного проектирования. К его основным этапам относятся:

- установление целей и задач деятельности предприятия;
- определение функций, осуществляемых предприятием для достижения поставленных целей (общее руководство, финансы, финансовый контроль, управленческий и бухгалтерский учет, управление персоналом, маркетинг, закупки и сбыт, производство, планирование, экономический анализ);
- выявление структурных подразделений, отвечающих за реализацию конкретных функций;
- анализ, планирование и описание всех основных видов работ.

При этом все функции предприятия должны быть закреплены за конкретными подразделениями или отдельными исполнителями, а конкретную функцию осуществляет только одно подразделение или один исполнитель. В противном случае возникает проблема дублирования функций, что приводит к непроизводительным расходам и вызывает потерю управляемости.

Кроме того, в самостоятельный объект организационного проектирования выделяется рассмотрение основных параметров оптимизации организационной структуры. К их числу относятся:

- диапазон управления, т.е. число работников, подчиненных руководителю подразделения или его внутренней организационной единице;
- число уровней управления;

– детализация деятельности по работам, процессам, видам оборудования, месторасположению, продукции или категориям потребителей;

– регламентация и распределение обязанностей и полномочий.

Результаты работ по организационному проектированию воплощаются в «Положении об организационной структуре предприятия». Этот документ содержит общее описание и определение стратегических целей и политики предприятия; основные направления деятельности, состав продуктов и услуг; перечень обеспечивающих эти направления функций предприятия; описание функциональных и производственных подразделений с указанием основных функций, выполняемых каждым подразделением. Для детализации «Положения об организационной структуре» и в соответствии с ним разрабатываются соответствующие положения, регламентирующие деятельность, полномочия и обязанности каждого структурного звена и должностные инструкции, по меньшей мере, для всех ведущих специалистов.

Так, например, практическое осуществление бухгалтерского учета начинается с изучения планов производственной деятельности предприятия и его организационной структуры, ознакомления с характером и технологией выпускаемой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг. Кроме того, необходимо проведение обследования всех основных объектов учета, на основе чего определяется общая схема движения материальных ценностей, денежных потоков и система построения учета применительно к особенностям данного предприятия. Все это документально закрепляется в Положении о бухгалтерии, которое оформляется на бланке предприятия за подписью главного бухгалтера и утверждается ее руководителем. Таким образом, Положение о бухгалтерии представляет собой правовой акт, определяющий порядок права, обязанности и организацию работы службы.

Разработанные положения об организационных структурах и должностные инструкции для ведущих специалистов должны соответствовать друг другу, утверждаться по единому регламенту и контролироваться по единой процедуре.

5.5 Виды организационных структур предприятия

Наиболее простой организационной структурой управления является *линейная*. Все функции управления сосредоточены у руководителя предприятия. Осуществляется прямое подчинение персонала предприятия руководителю с диапазоном контроля до десятка человек в условиях жесткой иерархии, единоначалия и универсализма линейного руководителя. Такая структура проста и экономична, обеспечивает конечную ответственность, дает возможность соблюдения баланса власти и ответственности. В то же время такая структура характеризуется отсутствием гибкости, склоннос-

тью к бюрократизму, возможностью искажения информации при передаче с одного уровня управления на другой.

При *функциональной структуре* руководители функциональных подразделений специализируются в определенной области деятельности и отвечают за реализацию соответствующих функций, непосредственно дают распоряжения производственным подразделениям по вопросам, находящимся в их компетенции. Следовательно, осуществляется прямое воздействие специалистов на производство, сопровождаемое высоким уровнем специализации управления и глубокой проработкой принимаемых решений. В то же время, происходит значительное увеличение прямых и обратных связей, приводящих к усложнению процесса управления и увеличению затрат на его осуществление.

Рост сложности процессов производства, увеличение объемов информации, требующей тщательного изучения, привели к появлению *линейно-штабной* организационной структуры. При руководителях создаются «штабы», т.е. управленческие подразделения из специалистов, выполняющих определенные функции и не несущих прямой ответственности за принятие решений и результаты производства. Линейно-штабная структура позволяет более квалифицированно решать проблемы управления, но порождает опасность подмены линейных руководителей в процессе принятия решения.

Диверсификация производства и специализация управления привели к появлению комбинированных структур, наиболее распространенной из которых стала *линейно-функциональная*. Она сочетает основные достоинства как линейной, так и функциональной системы, обеспечивает развитие специализации управленческой деятельности, сохраняя в то же время авторитет линейных руководителей, отвечающих за результаты деятельности своих подразделений.

В быстро меняющихся макроэкономических условиях, предпочтениях и ценностях потребителей, жесткой конкуренции преобладает *дивизиональный тип* организационной структуры. Для нее характерна децентрализация управленческих функций. Основным производственным подразделениям придаются автономные структуры, осуществляющие основные функции управления (учет, планирование, финансовое управление, маркетинг и т.п.). Это позволяет производственным подразделениям решать самостоятельные задачи, связанные с разработкой, производством и сбытом собственной продукции. В этой ситуации руководители высшего звена предприятия сосредотачиваются на постановке и решении стратегических задач. В то же время происходит дублирование функций управления и увеличивается возможность возникновения противоречий между интересами подразделений. Все это ведет к росту управленческого аппарата и увеличению затрат на его содержание.

В условиях диверсификации производства, когда предприятие осуществляет разработку и выпуск нескольких разнородных видов продукции, реализует несколько инвестиционных или инновационных проектов возникает *матричная* организационная структура. Она представляет собой синтез линейно-функциональной и дивизиональной структур, с сохранением линейных руководителей и выделением руководителей проектов. Последние являются лицами, которые объединяют и интерпретируют информацию, поступающую от функциональных подразделений, осуществляют контроль за ходом реализации проекта и принимают управленческие решения. При этом общие указания исполнителям даются линейными руководителями, а особые инструкции – руководителями проектов. В то же время каждый подчиненный имеет не одного, а несколько руководителей, распоряжения которых могут носить противоречивый характер.

Наибольшее влияние на выбор организационной структуры оказывает тип производства. Для массового производства характерна меньшая доля специалистов в общей численности работающих и, следовательно, меньшее количество самостоятельных структурных подразделений, в результате чего возрастает степень централизации функций управления. В единичном производстве, где большая часть функций управления передается непосредственно производственным подразделениям, организационная структура тяготеет к децентрализации, что приводит к рациональному использованию дивизиональных структур. В серийном производстве размер партии оказывает значительное влияние на организационную структуру: организация мелкосерийного производства имеет большое сходство с организационной структурой единичного, а крупносерийного – тяготеет к организационной структуре массового производства.

С позиции финансового менеджмента организационная структура должна быть увязана с бюджетным методом управления через *центр ответственности*. Этим термином определяются подразделения предприятия, по которым имеется возможность учесть выполнение ответственных лицами своих обязательств.

В зависимости от характера деятельности подразделения могут выделяться следующие центры ответственности: за расходы – центры затрат, за доходы – центры доходов, за прибыль – центры прибыли и др. При этом под *центром затрат* понимается такое подразделение, руководитель которого отвечает только за затраты. В свою очередь, *центр дохода* – это подразделение, руководитель которого отвечает только за выручку (доходы). И, наконец, *центр прибыли* – это подразделение, руководитель которого отвечает как за затраты, так и за выручку (доходы).

ГЛАВА 6. ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

6.1. Содержание и методы планирования

В условиях рыночной экономики предприятие постоянно стоит перед выбором оптимального решения из существующих альтернатив. В связи с этим вопросы, связанные с планированием финансово-хозяйственной деятельности предприятия, являются приоритетными для управления им.

В современных условиях планирование производственных программ осуществляется на основе прямых договоров между поставщиками и потребителями продукции, учитывающих реальные потребности в ней, а также производственные и ресурсные возможности их удовлетворения предприятием-производителем. Таким образом, эффективная деятельность предприятий в современных условиях становится возможной лишь при условии разработки планов развития, производственных программ, прогнозов социально-экономического развития предприятий. При этом упор в планировании деятельности предприятий должен осуществляться в расчете на собственные ресурсы, которые могут быть ими заработаны. Таким образом, формулировка стратегических, тактических и текущих целей предприятия, выработка товарной политики, конкретизация ожидаемых результатов, расчет предполагаемых значений основных технико-экономических показателей – все это составляет содержание процесса планирования.

Исходя из этого, *планирование* – это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу [2]. Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства. Существует несколько методов планирования: балансовый, расчетно-аналитический, экономико-математический, графоаналитический и программно-целевой [2].

Балансовый метод планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана. Например, балансовый метод увязывает производственную программу с производственной мощностью предприятия, трудоемкость производственной программы с численностью работающих. На

предприятия составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальный, энергетический, финансовый и др.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяется базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.

Экономико-математический метод позволяет разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Графоаналитический метод дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями, например, между темпами изменения фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда. Сетевые графики являются разновидностью графоаналитических методов. С их помощью моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и времени по сложным объектам, например, реконструкция цеха, разработка и освоение новой техники и др.

Программно-целевой метод позволяет составлять план в виде программы, т.е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Характерная черта программы – ее нацеленность на достижение конечных результатов. Стержнем программы является генеральная цель, конкретизируемая в ряде подцелей и задач. Цели достигаются конкретными исполнителями, которые наделяются необходимыми ресурсами. На основе ранжирования целей (генеральная цель – стратегические и тактические цели – программы работ) составляется граф типа «дерево целей» – исходная база для формирования системы показателей программы и организационной структуры управления ею.

Система планирования заготовительной, производственной и сбытовой деятельности любого предприятия включает три тесно взаимосвязанные подсистемы, базирующиеся на сроках планирования: стратегическое (перспективное), текущее и оперативно-производственное.

6.2. Стратегическое планирование на предприятии

Целью разработки стратегии развития предприятия является выявление главных направлений дальнейшего его развития на основе максимального использования научно-технического, производственного и кадрового потенциала. *Стратегическое планирование*, основанное на прогнозировании, является основным элементом разработки стратегии развития пред-

приятия. С его помощью на основе максимального использования научно-технического, производственного и кадрового потенциала прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т.д.

Стратегическое планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10–15 лет) и среднесрочное (5 лет).

При разработке долгосрочных планов определяются главные направления, по которым будет развиваться предприятие, устанавливается содержание и последовательность выполнения важнейших организационно-экономических и технических мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных главных целей. При этом стратегическое планирование предприятия имеет определенную последовательность процедур, которую можно представить в виде отдельных стадий.

Процесс стратегического планирования деятельности предприятия начинается с определения цели его функционирования, положения предприятия в деловой среде с помощью анализа сфер деятельности. Важнейшей частью этой стадии стратегического планирования является выработка целей для существующих и новых сфер деятельности.

Следующая стадия – разграничение и анализ рынков по сферам деятельности и определение сегментов рынка, которые необходимы предприятию для целей его деятельности. На этой стадии планирования важнейшим его этапом является определение стратегических сфер деятельности. В их числе четыре стратегии: товарная стратегия; коммуникационная стратегия; ценовая стратегия; распределительная стратегия. Под реализацию указанных стратегий осуществляется примерное их бюджетирование и маркетинговый контроль. Число показателей, используемых для стратегического планирования, ограничено.

Цели и задачи стратегического планирования конкретизируются в среднесрочном планировании. Его объектами являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и др.

В период планово-централизованных методов управления широко были распространены 5-летние перспективные планы развития предприятий. В них содержались более детализированные показатели из долгосрочных 10–15-летних стратегических планов развития.

Следует отметить, что горизонт стратегического планирования в определенной степени зависит от размеров предприятия и его финансового состояния. Поэтому в условиях неопределенности многие предприятия предпочитают разрабатывать стратегические планы сроком на пять лет, а среднесрочные на 2–3 года.

На основе среднесрочных планов развития предприятия, с учетом произошедших за тот или иной период изменений, разрабатываются планы на год. Такие планы носят название текущих. В современных условиях наиболее актуальным видом текущего планирования, учитывающим как действующие сферы функционирования предприятия, так и новые сферы, является бизнес-план.

6.3 Бизнес-план, его роль и назначение

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта. В теории и практике бизнес-план имеет многофункциональный характер. Он может применяться как для создающегося предприятия, так и для давно действующего. В зависимости от этого меняется и его содержание, и целевая функция. Для создающегося предприятия бизнес-план может быть элементом стратегического управления. В свою очередь, для действующих предприятий бизнес-план может выступать как элементом среднесрочного планирования, так и текущего. В связи с этим в теории и практике отсутствует жесткая регламентация бизнес-плана предприятия по разделам.

Исходя из практики работы предприятий и рекомендаций ряда известных экономистов, бизнес-план, применяемый для текущего планирования, может включать следующие разделы:

- план производства продукции (производственная программа);
- план материально-технического обеспечения;
- план по труду и кадрам;
- план по маркетингу;
- план научных исследований и разработок;
- план инвестиций и капитального строительства;
- план по внешнеэкономической деятельности;
- план по затратам производства и продаже продукции;
- финансовый план;
- план природоохранных и экологических мероприятий.

1. *Центральный раздел плана развития предприятия – план производства продукции* (производственная программа), в котором устанавливаются задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражении. Для определения объема продукции в стоимостном выражении используются показатели продаваемой, товарной и валовой продукции.

2. План материально-технического обеспечения представляет собой систему материальных расчетов, отражающих потребление важнейших производственных запасов. Потребности производства в материальных ресурсах, их распределение и использование определяются на основе техни-

чески обоснованных норм расхода сырья, материалов, топлива и энергии, а также нормативов использования оборудования, машин, механизмов.

3. При разработке плана по труду и кадрам главная задача – предусмотреть систематическое повышение производительности труда как основного условия увеличения объема производства и повышения его эффективности. Показатель производительности труда рассчитывается как годовая выработка нормативно-чистой, товарной (валовой) продукции в сопоставимых ценах в расчете на одного среднесписочного работника промышленно – производственного персонала. Другой важный показатель этого раздела – фонд оплаты труда. Здесь же рассчитывается и средняя оплата труда работников. Для определения потребности предприятий в рабочей силе разрабатывается балансовый расчет дополнительной потребности в работниках и источников их обеспечения.

4. В плане по маркетингу приводится прогноз развития целевого рынка, определяются наиболее значительные преимущества и существенные недостатки деятельности предприятия на этом рынке, выявляются основные проблемы, требующие неотложного решения.

В плане формулируются основные виды используемых предприятием маркетинговых стратегий: диверсификация, т.е. расширение номенклатуры продукции, производимой предприятием; более глубокая сегментация рынка; масштабы и темпы расширения деловой активности и др. Раскрываются различные аспекты выбора ценовой стратегии для конкретных условий производства и сбыта продукции. В плане также содержатся мероприятия по проведению рекламы.

5. План научных исследований и разработок включает мероприятия по осуществлению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, освоению производства новых видов продукции, внедрению прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, научной организации труда.

План научных исследований и разработок содержит следующие показатели: продукция, осваиваемая производством впервые; уровень механизации и автоматизации труда с выделением основного и вспомогательного производства; относительное уменьшение численности работников; рост производительности труда и снижение себестоимости товарной продукции в планируемом периоде в результате мероприятий, повышающих технический уровень производства, а также специфические для предприятий промышленности и производств показатели качества выпускаемой продукции, использования оборудования, материалоемкости производства, производительности труда в натуральном выражении и др.

6. План инвестиций и капитального строительства предусматривает вложения в строительство новых, расширение и реконструкцию цехов и объектов, техническое перевооружение действующего производства, со-

вершенствование технологии производства, механизацию и автоматизацию производственных процессов.

Основные показатели плана: объем требуемых инвестиций, ввод в действие основных средств и производственных мощностей, отдельных объектов и сооружений производственного назначения; прирост производственных мощностей в результате их технического перевооружения и осуществления организационно-технических мероприятий; объем капитальных вложений и строительно-монтажных работ; объем незавершенного строительства.

7. Планирование внешнеэкономической деятельности зависит от ее формы. Таковыми могут быть: внешняя торговля; международное инвестиционное сотрудничество; международное перемещение трудовых ресурсов; международное производственное сотрудничество; валютные и финансово-кредитные операции.

По мнению ряда известных экономистов [15], наиболее перспективно производственное сотрудничество. Оно включает передачу лицензий на использование прав, продажу и покупку комплектующих деталей, узлов и изделий, совместное проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), создание совместных предприятий, осуществление кооперации между предприятиями и пр.

8. План по затратам производства и продажам продукции является обобщающим разделом плана, где находят отражение результаты предыдущих разделов. При его разработке ставится задача повышения эффективности производства, наиболее рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Непосредственная цель планирования себестоимости – экономически обоснованное определение затрат на производство, необходимых для изготовления предусмотренной планом продукции, а задача планирования прибыли – исчисление дохода, получаемого в результате производственной и иной деятельности.

9. В финансовом плане устанавливаются важнейшие финансовые показатели: расчет потребности в собственных оборотных средствах и задание по ускорению их оборачиваемости; взаимодействие предприятия с государственным бюджетом; создание и использование основных производственных фондов, задание по прибыли. Важная часть финансового плана – кредитный план.

10. Важное значение для предотвращения загрязнения окружающей среды, а также рационального использования природных ресурсов имеет заключительный раздел плана развития предприятия – план природоохранных и экологических мероприятий, включающий такие направления, как охрана и рациональное использование водных ресурсов, охрана воздушного бассейна, охрана и рациональное использование земель, охрана и рациональное использование минеральных ресурсов. Этот план предусматривает широкое внедрение малоотходных и безотходных технологических процессов, развитие производств, обеспечивающих комплексное

использование природных ресурсов, сырья и материалов, исключаящих или существенно снижающих негативное воздействие на окружающую среду, утилизацию отходов производства.

6.4. Оперативное планирование

Оперативное планирование на предприятии, как правило, называется оперативно-производственным. В основе системы оперативно-производственного планирования (ОПП) лежит разработанная в текущем плане или в бизнес-плане и принятая к исполнению производственная программа выпуска готовой продукции на год, квартал, месяц. Все расчеты, связанные с системой ОПП, в основном базируются на данных технической подготовки производства. Они увязываются с экономическими и финансовыми стоимостными показателями предприятия, а также с показателями выпуска продукции в натуральном выражении из производственной программы.

Считается, что оперативно-производственное планирование на предприятии целесообразно осуществлять в три этапа.

Первый этап называется этапом *объемного планирования*. Годовая производственная программа предприятия распределяется по кварталам и месяцам для каждого цеха. При этом задания по производству продукции в натуральном выражении устанавливаются в единицах измерения, учитывающих особенности потребления отдельных видов производственных запасов и энергии. Такими единицами могут быть тонны, метры, киловатт-часы, штуки, комплекты и т.д. Установленные на этапе объемного планирования единицы измерения продукции обязательны для всех звеньев планирования и управления производством. Это необходимо для того, чтобы обеспечить выполнение производственной программы в предусмотренном ассортименте, выполнение плана кооперированных поставок и плана поставок по договорам, а также увязки производственной программы с показателями качества продукции.

Кроме того, на этом этапе сопоставляются ресурсы, минимально необходимые для выполнения плана и имеющиеся в наличии. Речь идет о рабочей силе, основном производственном оборудовании и производственных площадях. При разработке плана организационно-технических мероприятий цеха на соответствующий период предусматриваются мероприятия, обеспечивающие покрытие недостатка в тех или иных видах ресурсов.

На втором этапе оперативно-производственного планирования выполняется детализация и дифференциация выпуска продукции по срокам, уточняются разработанные на первом этапе плановые задания по каждому цеху. Этот этап нередко называется этапом *календарного планирования* производства. Теперь объектами планирования являются отдельные детали и узлы (сборочные единицы) и их движение в пределах данного цеха и между цехами данного предприятия. Общие сроки изготовления деталей и

узлов, установленные на первом этапе, уточняются и корректируются путем доведения их до каждого участка или бригады, по каждой сборочной единице, детали и даже деталиеоперации технологического процесса.

На втором этапе составляется подробный календарный план производства продукции по всем стадиям технологического процесса в связи с распределением работ по производственным участкам и рабочим местам каждого цеха.

Наиболее сложным и трудоемким на этом этапе являются нормативные расчеты размеров партий деталей и длительности производственных циклов, внутрицеховых и межцеховых запасов заготовок, деталей сборочных единиц в объеме, требуемом для бесперебойной работы цехов и производственных участков.

Третий этап включает оперативно-производственное планирование. На этом этапе окончательно уточняются производственные задания, организуется их выполнение. Разрабатываются и осуществляются оперативные мероприятия по регулированию работ между рабочими местами, обеспечению рабочих мест всеми необходимыми материальными ресурсами (заготовки, детали, инструмент и т.д.). Отклонения от плана выпуска продукции немедленно регистрируются, вносятся коррективы в графики работ, принимаются необходимые меры для восстановления запланированного выпуска.

Этапы оперативно-производственного планирования складываются в единый и непрерывный процесс планирования. Они взаимосвязаны, каждый этап уточняется и при необходимости исправляет содержание предыдущего этапа.

Различаются также межцеховое и внутрицеховое оперативно-производственное планирование. Межцеховое планирование – установление оперативного плана выпуска продукции каждому цеху. При внутрицеховом планировании определяются программы выпуска для производственных участков, как правило, более детализировано, чем это определено для цеха. Задание определяется не только производственным участкам, но и отдельным группам оборудования в пределах участка, срокам запуска деталей и прохождения их по операциям, а также срокам их выпуска.

На предприятиях с различным типом производства методы оперативно-производственного планирования различны, они имеют свою специфику. Только с учетом этих факторов возможно построение эффективно действующей системы оперативно-производственного планирования.

Стоимостными показателями оперативно-производственного планирования являются объем продаж, товарная, валовая продукция.

Объем продаж в оперативно-производственном планировании определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде готовых изделий, полуфабрикатов собственного

производства, работ промышленного характера, предназначенных к продаже на сторону.

Объем продаж по плану P_n можно определить по следующей формуле:

$$P_n = \Pi_n + O_n - O_k$$

где, Π_n – объем продаваемой продукции по плану;

O_n – остатки непроданной продукции на начало планового периода,

O_k – остатки непроданной продукции на конец планового периода

Объем товарной продукции T_n в оперативно-производственном планировании включает в себя стоимость готовых изделий, предназначенных для продажи на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия. Сюда же включаются стоимость полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных производств, предназначенных к отпуску на сторону; стоимость работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или от непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия.

Объем валовой продукции представляет собой обобщающий показатель, включающий в себя все объемы работ и характеризующий в денежной форме результаты деятельности предприятия, намеченные к выполнению в данном плановом периоде. Как правило, объем валовой продукции уменьшается на величину внутриводского оборота. Такой объем рассчитывается в сопоставимых и текущих ценах.

ГЛАВА 7. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Основные фонды: их понятие и состав

Экономическая сущность основных фондов в процессе производства определяется тем, что в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу предприятия и определяют его возможности по выпуску продукции, а также уровень технической вооруженности труда. В основных фондах воплощена подавляющая и наиболее важная часть материальных ресурсов общества. Именно основные фонды представляют собой главную часть национального богатства страны. Стоимость всех основных фондов на начало 2003 г. составляла 26374,5 млрд. руб. в том числе основные фонды промышленности – 7221,7 млрд. руб [15].

В современных условиях совокупность основных фондов предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов включает в их состав основные средства и нематериальные ресурсы. т.е. ту часть производственного капитала, которая используется в качестве средств труда при осуществлении производственной и управленческой деятельности организации в течение периода, превышающего 12 месяцев. Все эти объекты переносят свою стоимость на готовый продукт долями по специальному расчету.

Часть производственного капитала, овеществленная в зданиях, сооружениях, машинах, оборудовании и других средствах труда, участвующих в производственной и управленческой деятельности предприятия в течение периода превышающего 12 месяцев, называется основными средствами.

В свою очередь, к нематериальным ресурсам относятся объекты, которые являются результатом интеллектуальной деятельности, не обладают материально-вещественной структурой, участвуют в производственной и управленческой деятельности предприятия и обеспечивают возможность получения дохода в течение периода, превышающего 12 месяцев.

Интерес к нематериальным ресурсам как специфической части производственного капитала предприятия постоянно возрастает. Это связано со следующими обстоятельствами:

- усиление конкурентной борьбы за лидерство в глобальном масштабе;
- ускорение и усложнение научно-технического развития;
- расширение сферы самых разнообразных услуг.

Среди нематериальных ресурсов выделяют нематериальные активы и результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР).

К нематериальным активам относится имущество предприятия, которое не обладает физическими свойствами и сопровождается документами, подтверждающими существование как самого актива, так и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, договор уступки (приобретения) патента и т. п.).

В свою очередь, к результатам НИОКР относятся результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, осуществленных предприятием, по которым документы на результаты работ не оформлены, или эти результаты вовсе не подлежат правовой охране.

Таким образом, структура основных производственных фондов может быть представлена в следующем виде (схема 2).

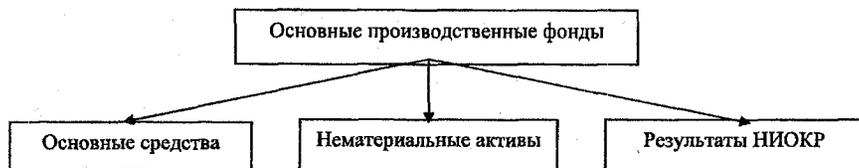


Схема 2. Структура основных производственных фондов

Каждый из указанных объектов имеет свое место в системе экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия, специфику их оценки и особенности в перенесении стоимости на производимый продукт.

Основные производственные фонды должны систематически обновляться. Рост основных фондов, особенно их активной части, и повышение их качества на основе новейших научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ повышают техническую вооруженность труда, являются важнейшим условием выпуска высококачественной продукции с меньшими затратами труда, гарантом роста производительности труда и снижения себестоимости продукции.

Источником обновления основных фондов предприятия являются как собственные средства, так и привлеченные. К собственным средствам относятся амортизационные отчисления по основным средствам и нематериальным активам, а также нераспределенная прибыль. К привлеченным средствам относятся кредиты и займы, средства федерального бюджета и внебюджетных фондов и средства дольщиков по договору долевого строительства объектов основных средств.

7.2. Основные средства и их классификация

Управление любыми объектами предполагает наличие их научно-обоснованной классификации. Многолетняя теория и практика управления основными средствами использует следующие основные признаки, необ-

ходимые для рационального управления основными средствами предприятия. Сведем их в табл. 1.

При определении состава основных средств необходимо руководствоваться Общероссийским классификатором основных фондов. В соответствии с ним по составу и назначению основные средства подразделяются на следующие группы: земельные участки, объекты природопользования, здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и другие виды основных средств.

Таблица 1

Принципиальная классификация основных средств

Классификационный признак основных средств	Группы основных средств
Состав и назначение	земельные участки, объекты природопользования, здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения другие виды основных средств
Связь с видами деятельности предприятия	производственные, непроизводственные
Зависимости от использования	действующие объекты, бездействующие объекты
Принадлежности	собственные объекты, арендованные объекты
Отношение к производственному процессу	активная часть, пассивная часть

К *земельным участкам* относятся объекты основных средств в виде земельных наделов находящиеся в организации на праве частной собственности.

Объекты природопользования – это лесные и водные угодья, месторождения полезных ископаемых, находящиеся в организации на праве частной собственности.

Здания – это архитектурно-строительные объекты, назначением которых является создание условий для труда, социально-культурного обслуживания населения и хранения материальных ценностей. При этом в состав зданий входят внутренние коммуникации, необходимые для их эксплуатации, такие как сети отопления, водопровода, газопровода и им аналогичные.

Сооружения – это инженерно-строительные объекты, предназначенные для создания условий, необходимых при осуществлении производствен-

ного процесса путем выполнения технических функций, не связанных с изменением предмета труда, или при осуществлении непроеизводственных функций. К ним относятся: нефтяные скважины, плотины, эстакады, мосты, автомобильные дороги и др.

Машины и оборудование – это устройства, преобразующие энергию, материалы и информацию. В свою очередь, в зависимости от основного назначения машины и оборудование делятся на энергетические, рабочие и информационные.

К энергетическим машинам и оборудованию относятся как объекты, производящие тепловую и электрическую энергию, так и объекты, превращающие энергию любого вида в механическую. Это паровые котлы, двигатели, турбины, генераторы и др.

К рабочим машинам и оборудованию относятся машины, инструменты и прочие виды оборудования, предназначенные для механического, термического и химического воздействия на предметы труда с целью изменения их формы, свойств, состояния. Данная подгруппа объектов включает все виды технологического оборудования для осуществления целей организации.

Информационное оборудование предназначено для преобразования и хранения информации. К нему относятся системы связи, средства измерения и управления, средства вычислительной техники и оргтехники.

Транспортные средства – это средства передвижения, предназначенные для перемещения людей и грузов. К ним относятся легковые и грузовые автомобили, автобусы, прицепы и полуприцепы, транспортные суда всех типов, самолеты, вертолеты и др.

К *производственному инвентарю* относятся объекты технического назначения, участвующие в производственном процессе. К ним относятся емкости для хранения жидкостей, устройства в виде рабочих столов, стеллажей и др., способствующие осуществлению производственных операций.

К *хозяйственному инвентарю* относятся хозяйственные принадлежности, непосредственно не задействованные в производственном процессе. Такие как, предметы противопожарного назначения, спортивный инвентарь и др.

Рабочий, продуктивный и племенной скот – это животные, предназначенные для тяговых функций, для получения продуктов или для производства племени.

К *многолетним насаждениям* относятся все виды искусственных насаждений.

К *прочим видам основных средств* относятся фонды библиотек, органов научно-технической информации и архивов организаций.

Внутри групп их принадлежность к той или иной подгруппе определяется по данным паспортов, инструкций или другой технологической документации.

Также основные средства подразделяются по их связи с видами деятельности предприятия. По этому признаку основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные.

К производственным объектам относятся основные средства, связанные с созданием продукции, услуг или работ, т.е. это те основные средства, использование которых направлено на систематическое получение прибыли как основной цели деятельности предприятия.

К непроизводственным объектам относятся основные средства, предназначенные для непроизводственного потребления. Это объекты социальной сферы (детские сады, ясли, спортивные сооружения, объекты здравоохранения), а также объекты, с помощью которых осуществляется бытовое обслуживание персонала предприятия.

В отличие от основных производственных объектов непроизводственные не участвуют в процессе производства, их стоимость погашается в процессе потребления. Однако их функционирование в организационной структуре предприятия связано с улучшением благосостояния персонала предприятия, повышением его материального и культурного уровня жизни, что в конечном счете влияет на повышение результатов деятельности предприятия.

Кроме того, основные средства классифицируются в зависимости от их использования. По этому признаку основные средства подразделяются на действующие и бездействующие объекты. К действующим объектам относятся основные средства, находящиеся в эксплуатации. В свою очередь, к бездействующим объектам относятся основные средства, находящиеся в запасе или на консервации, среди которых особо выделяются излишние для организации объекты.

Также, основные средства подразделяются по их принадлежности. По этому признаку в их составе выделяют собственные и арендованные объекты. К собственным объектам относятся основные средства, принадлежащие предприятию, среди которых особо выделяют сданные в текущую аренду и находящиеся в совместной (долевой) собственности. К арендованным основным средствам относятся объекты, находящиеся во временном пользовании предприятия за определенную плату.

Основные средства по отношению к производственному процессу также разделяются на их активную и пассивную части. К активной части относятся такие основные средства, которые непосредственно участвуют в превращении предметов труда в готовую продукцию. Это — рабочие машины и оборудование, инструмент и приспособления, измерительные и регулирующие приборы и др. К пассивной части, как правило, относятся такие основные средства, которые создают необходимые условия производству и тем самым способствуют превращению предметов труда в продукцию. Это — здания, сооружения, передаточные устройства и др.

Соотношение активной и пассивной частей основных средств служит определенной характеристикой возможностей предприятия. Как правило, чем выше доля активной части, тем больше продукции (в натуральном выражении) может быть произведено при одной и той же суммарной величине основных производственных фондов.

Отнесение тех или иных видов основных средств к активной или пассивной части зависит от отраслевых особенностей. Так, например, для машиностроения активной частью являются машины и оборудование, для нефтедобывающей промышленности – нефтедобывающее оборудование и скважины.

При этом один и тот же вид основных средств в зависимости от роли, которую он играет на конкретном предприятии, может быть отнесен как к активной, так и к пассивной части. Так, например, если компьютеры выполняют функцию автоматизированной системы управления технологическим процессом производства, то они являются активной частью основных средств. Если же они используются только для расчетных функций, как, например, в бухгалтерии, то они являются пассивной частью.

7.3. Износ основных средств и их оценка

Использование основных средств сопровождается их постепенным износом. В классическом понимании износ объектов – это изменение их естественных (физических, химических и механических) свойств в процессе эксплуатации и вследствие воздействия сил природы, а также частичная утрата ими потребительной стоимости в результате появления новых, более совершенных или более дешевых активов. Таким образом, понятие **износа** адекватно потере основными средствами своей потребительской стоимости вследствие изменений как материально-вещественного состояния объектов, так и экономического. В связи с этим различают физический и моральный износ.

Под *физическим износом* понимается утрата основными средствами своей потребительной стоимости вследствие их снашивания. Физический износ происходит как при функционировании основных фондов, так и при их бездействии. Степень физического износа зависит от ряда факторов, в частности интенсивности их использования, времени фактического использования, квалификации работающих, конструктивных особенностей и условий работы оборудования, качества материалов и т.п. В качестве дополнительного фактора, сопровождающего и увеличивающего физический износ, выступает воздействие сил природы (коррозия, агрессивная среда, влияние естественных условий и т.д.).

Физический износ ($K_{изн. ф}$) определяется на основании сроков службы основных фондов по формуле:

$$K \text{ изн. } \phi = T\phi / T_n \times 100(\%),$$

где $T\phi$ – фактический срок службы, лет;

T_n – нормативный срок службы, лет.

Под *моральным износом* понимается уменьшение их стоимости под влиянием научно-технического прогресса. Различают моральный износ первого и второго рода. *Моральный износ первого рода* обусловлен повышением производительности труда в отраслях, производящих элементы основных средств, за счет чего производство ранее выпускавшихся объектов осуществляется с меньшими затратами труда и они становятся дешевле. Таким образом, моральный износ первой формы представляет собой изменение стоимости воспроизводства объектов в сторону ее снижения, в результате чего восстановительная стоимость основных средств оказывается ниже первоначальной их стоимости. А поскольку исчисление амортизации так или иначе связано с первоначальной стоимостью объектов, то моральный износ первой формы не может оказывать какого-либо воздействия на нормы амортизационных отчислений.

Однако это не означает, что моральный износ первой формы не оказывает никакого влияния на экономику предприятий. На предприятиях, имеющих морально устаревшие объекты, себестоимость производства при прочих равных условиях будет выше, чем на тех предприятиях, которые имеют амортизируемые объекты с более низкой первоначальной стоимостью. Кроме того, моральный износ первой формы оказывает непосредственное влияние на стоимость объектов в момент их продажи, уступки права собственности и переоценки.

Моральный износ первого рода ($K \text{ изн. } M1$) определяется на основе соотношения первоначальной и восстановительной стоимостей, а именно:

$$K \text{ изн. } M1, = (\Phi_n - \Phi_v) / \Phi_n \times 100 (\%),$$

где Φ_n – первоначальная стоимость основных фондов, руб.;

Φ_v – восстановительная стоимость, руб.

Моральный износ второго рода связан с появлением новой, более высокопроизводительной техники, производимой с теми же затратами, что приводит к снижению относительной полезности устаревших основных средств. Эта форма морального износа оказывает еще более отрицательное воздействие на экономику предприятий. Если первая форма морального износа оказывает воздействие только на стоимость объектов, то вторая – и на стоимость, и на срок их службы. При второй форме морального износа объекты старых типов становятся неэффективными и подлежат замене задолго до того, как физически отживут свое время. Поэтому авансированная на их приобретение стоимость должна возмещаться в более короткие сроки, что и должно учитываться при определении норм амортизационных отчислений. При этом нормы амортизационных отчислений, определяемые с уче-

том морального износа, должны быть выше тех норм, которые учитывают лишь физический износ, так как чем короче срок функционирования амортизируемых объектов, тем выше нормы амортизационных отчислений.

Моральный износ второго рода (Кизн.м2) определяется, как правило, на основе сравнения основного параметра оборудования, чаще всего производительности:

$$\text{Кизн.м2} = (\text{Пд} - \text{Пн}) / \text{Пн} \times 100\%,$$

где *Пд*, – производительность действующего оборудования;

Пн – производительность нового оборудования.

Рассмотренные категории износа теснейшим образом связаны с оценкой основных средств. На практике применяются несколько видов стоимостной оценки: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимости.

Первоначальная стоимость – это оценочный показатель основных средств, по которому они принимаются на учет по фактическим затратам в момент ввода основных средств в эксплуатацию. При этом такая оценка остается неизменной на протяжении срока службы объекта и может меняться только в случае реконструкции, модернизации, частичной ликвидации, демонтаже или переоценки.

Моральный и физический износ проявляются в том, что в условиях долголетней службы основные средства строятся и приобретаются в разное время при разном уровне заработной платы, цен и в условиях инфляции, а также физически изнашиваются. Это приводит к тому, что первоначальная оценка отражает разный уровень стоимости основных средств, а в условиях инфляции отражает и неадекватную стоимость объекта. Чтобы достичь сопоставимости показателей и соответствия оценки фактическому положению, применяется восстановительная оценка.

Восстановительной оценкой считается стоимость, определяемая в результате переоценки объектов основных средств, производимой по решению руководства организацией не чаще одного раза в год (на 1 января отчетного года). В соответствии с этим восстановительная стоимость основных средств – это стоимость воспроизводства основных средств по действующим на определенную дату рыночным ценам. Восстановительная стоимость основных средств определяется по усмотрению предприятия с помощью метода прямой оценки. Под методом прямой оценки понимается прямой пересчет стоимости объектов основных средств по документально подтвержденным рыночным ценам на новые аналогичные объекты на дату переоценки.

В том случае, если отсутствует возможность проведения переоценки методом прямого пересчета, применяется индексный метод. Под ним понимается индексация балансовой стоимости объектов основных средств с применением индексов изменения стоимости основных средств, дифференцированных по их видам. При принятии решения о переоценке по таким

основным средствам в последующем организация проводит переоценку по ним регулярно. Такое решение всегда сопряжено с возникновением налоговых последствий. Например, в рамках действующего налогового законодательства увеличение стоимости основных средств в результате проведения переоценки приведет к увеличению налога на имущество, и, соответственно, наоборот. При этом переоценка основных средств для целей налогообложения прибылей на сегодняшний день запрещена.

Использование в системе управления основными средствами понятия амортизации приводит к возникновению еще одной стоимостной оценки — остаточной стоимости, которая представляет собой разницу между первоначальной стоимостью и суммами начисленной амортизации. Именно этот расчетный показатель находит отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Поэтому в практике хозяйственной деятельности предприятий стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерской отчетности, принято называть балансовой стоимостью.

7.4. Амортизация основных средств

Как уже указывалось, возмещение износа основных средств осуществляется на основе амортизации. Вопросы, связанные с амортизацией и использованием ее показателей в управлении предприятием, являются актуальными многие десятилетия. До сих пор в практике хозяйственной деятельности предприятий их руководство оперирует понятиями «амортизация», «износ», «амортизационные отчисления» и «амортизационный фонд». Та же картина наблюдается в экономической литературе, где указанные понятия часто отождествляются.

По нашему мнению, собственно *амортизация* — это абстрактный процесс, связанный с перенесением стоимости амортизируемых объектов на вновь изготавливаемый продукт в целях накопления средств для полного их восстановления (реновации). Под *амортизационными отчислениями* следует понимать рассчитанную сумму, эквивалентную снашиваемой части объекта по определенному алгоритму, подлежащую отнесению на выбранные источники покрытия. В свою очередь, *под амортизационным фондом* понимается реально зарезервированная сумма денежных средств, накапливаемых на приобретение новых объектов взамен выбывших.

Процесс определения сумм амортизации объектов основных средств начинается с определения нормы амортизации. Под нормой амортизации понимается отношение суммы годовых амортизационных отчислений к первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств, выраженное в процентах. В свою очередь, сумма годовых амортизационных отчислений рассчитывается исходя из срока полезного использования объекта. При этом под сроком полезного использования понимается период, в течение которого использование объекта основных средств может приносить доход организации или служить для выполнения целей ее деятельности.

В случае отсутствия в технических условиях указаний о нормативных сроках полезного использования объекта этот срок определяется исходя из:

- предполагаемого срока использования объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа в зависимости от режима эксплуатации, естественных условий и влияния агрессивной среды, а также системы планово-предупредительных ремонтов;
- нормативно-правового и другого ограничения использования объектов основных фондов (срок лизинга, при условии, что основные средства числятся на балансе лизингодателя и т.д.).

В практике хозяйственной деятельности разрешается применять четыре способа начисления амортизации: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

Наиболее часто применяемым способом начисления амортизации в Российской Федерации является линейный способ. В этом случае величина амортизационных отчислений зависит от первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации. Норма амортизации определяется исходя из срока полезного использования и условий эксплуатации этого объекта и устанавливается в % к первоначальной стоимости. В этом случае расчет суммы амортизационных отчислений производится по следующей формуле:

$$A = П \times Н_a,$$

где A – сумма годовой амортизации, руб.;

$П$ – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств, руб.;

$Н_a$ – годовая норма амортизации, %.

Например, в предшествующем месяце организация приобрела для производственных целей электропогрузчик. Фактическая себестоимость приобретения 15000 руб. Согласно паспортным данным максимальный срок эксплуатации 5 лет. Расчет показателей амортизации при использовании линейного способа приведен в табл. 2.

Таблица 2

Расчет нормы и суммы амортизационных отчислений при использовании линейного способа

Балансовая стоимость объекта	Срок эксплуатации	Годовая норма амортизационных отчислений	Годовая сумма амортизационных отчислений	Месячная норма амортизационных отчислений	Месячная сумма амортизационных отчислений
15000	5	$3000:15000 = 20\%$	$15000 \times 20\% = 3000$	$20\%: 12 = 1,6666\%$	250–00

При способе уменьшаемого остатка порядок начисления амортизации зависит от следующих факторов:

– остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года;

– нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования;

– коэффициента ускорения, который применяется по перечню высокотехнологичных отраслей и эффективных видов активной части основных средств.

В этом случае расчет суммы амортизационных отчислений производится по следующей формуле:

$$A = (П - At) \times Ha,$$

где A – сумма годовой амортизации, руб.;

$П$ – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств, руб.;

At – сумма годовой амортизации, начисленной в году предшествующему отчетному, руб.;

Ha – годовая норма амортизации, %.

Способ уменьшаемого остатка, по своей сути, представляет, способ ускоренной амортизации, когда в первые годы срока полезного использования на готовую продукцию переносится большая часть стоимости объекта основных средств. На практике этот способ может применяться и без коэффициента ускорения, введение которого преследует целью увеличение нормы амортизации и, как следствие, годовой суммы амортизации.

Например, приобретен объект основных средств 100000 руб. Срок полезного использования – 5 лет. Коэффициент ускорения – 2. В первый год эксплуатации годовая норма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости, срока полезного использования и коэффициента ускорения. В последующие годы эксплуатации, за исключением последнего, годовая норма амортизации остается прежней, но сумма амортизационных отчислений, подлежащая отнесению по назначению, определяется от остаточной стоимости объекта. В последний год эксплуатации объекта основных средств включению в расходы организации подлежит остаточная стоимость объекта, которая амортизируется линейным способом. Расчет показателей амортизации при использовании способа уменьшаемого остатка приведен в табл. 3.

При способе списания стоимости по сумме чисел срока полезного использования начисление амортизации зависит от двух факторов:

первоначальной стоимости объекта основных средств;

годовой нормы амортизации, которая исчисляется как годовое соотношение, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта.

**Расчет нормы и суммы амортизационных отчислений
при использовании способа уменьшаемого остатка по отчетным годам**

Оста- точная стои- мость объекта	Срок полезного использо- вания	Годовая норма амортизации		Кэф- фи- циент ускоре- ния	Годовая норма амортизации с коэффициентом ускорения		Месячная сумма амортиза- ции	
		в %	в руб.		в %	в руб.		
		Первый год эксплуатации						
100000	5 лет	20 %	20000	2	40%	40000	3333–33	
		Второй год эксплуатации						
60000	4 года	20 %	12000	2	40%	24000	2000–00	
		Третий год эксплуатации						
36000	3 года	20 %	7200	2	40%	14400	1200–00	
		Четвертый год эксплуатации						
21600	2 года	20 %	4320	2	40%	8640	720–00	
		Пятый год эксплуатации						
12960	1 год	100 %	12960	–	–	–	1080–00	

В этом случае расчет суммы амортизационных отчислений производит-ся по следующей формуле:

$$A = П \times (T_t / T_{\text{ч}}),$$

где А – сумма годовой амортизации, руб.;

П – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств, руб.;

T_t – число лет, остающихся до конца срока службы объекта основных средств;

$T_{\text{ч}}$ – сумма чисел лет срока службы объекта основных средств.

Например, приобретен объект стоимостью 100000 руб. Срок его полезного использования – 5. Сумма чисел лет срока полезного использования составляет 15 лет (1 + 2 + 3 + 4 + 5). Расчет показателей амортизации при использовании способа списания стоимости по сумме чисел срока полезного использования приведен в табл. 4.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений зависит от следующих факторов:

- натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде;
- соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Таблица 4

Расчет нормы и суммы амортизационных отчислений при использовании способа списания стоимости по сумме чисел срока полезного использования по отчетным годам

Первоначальная стоимость	Срок полезного использования	Годовое соотношение	Годовая норма амортизации		Месячная сумма амортизации
			в %	в руб.	
			Первый год эксплуатации		
100000	5 лет	5/15	33,33%	33330	2777-75
			Второй год эксплуатации		
100000	4 года	4/15	26,67%	26670	2222-50
			Третий год эксплуатации		
100000	3 года	3/15	20%	20000	1666-67
			Четвертый год эксплуатации		
100000	2 года	2/15	13,33%	13330	1110-83
			Пятый год эксплуатации		
100000	1 год	1/15	6,67%	6670	555-83

В этом случае расчет суммы амортизационных отчислений производится по следующей формуле:

$$A = (\Pi / Q) \times Q_t,$$

где А – сумма годовой амортизации, руб.;

Π – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств, руб.;

Q – предполагаемый объем производства продукции за весь срок полезного использования объекта;

Q_t – объем произведенной продукции в отчетном периоде.

Например, приобретен автомобиль с грузоподъемностью более 2-х тонн с предполагаемым пробегом до 400000 км. Стоимость 80000 руб. В отчетном периоде пробег составил 5000 км. Расчет показателей амортизации при использовании способа списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) приведен в табл. 5.

**Расчет нормы и суммы амортизационных отчислений
при использовании способа списания стоимости пропорционально
объему продукции (работ)**

Первоначальная стоимость	Предполагаемый пробег в км.	Соотношение (гр.1: гр.2)	Фактический пробег в км.	Сумма амортизации
80000	400000	20%	5000	1000

**7.5. Оценка наличия, состояния, движения и использования
основных фондов**

Теория и практика использования основных средств наработала громадную совокупность показателей, характеризующих различные стороны использования основных средств предприятия. При этом надо понимать, что далеко не вся совокупность указанных показателей формируется на предприятии. По своей сути, менеджмент предприятия формирует те показатели использования основных средств, которые вытекают из их обязательного характера, регламентируемого соответствующими нормативно-правовыми актами, либо те показатели, которые наиболее полно характеризуют различные стороны использования основных средств, необходимых управлению в условиях конкретного предприятия.

Так, например величина основных средств может устанавливаться в динамике за определенный период и камеральным порядком, т.е. на конкретную дату. Во втором случае это будут моментные показатели, в первом – средние за период. Определение величины показателя зависит от целей, которым подчинена оценка величины основных производственных фондов.

Например, в случае банкротства предприятия и определения стоимости его имущества величина основных средств рассчитывается на определенную дату, а при исчислении налога на имущество юридических лиц рассчитывается среднегодовая стоимость основных средств. Стоимость основных средств *на конец периода* рассчитывается как

$$Фк = Фн + Фвв - Фвыб,$$

где $Фк$ – стоимость основных средств на конец периода;

$Фн$ – стоимость основных средств на начало периода;

$Фвв$ – стоимость основных средств, введенных за данный период;

$Фвыб$ – стоимость основных средств, выбывших за данный период.

Среднегодовая стоимость основных средств может быть рассчитана упрощенным способом и средне-хронологическим способом.

При использовании упрощенного способа среднегодовая стоимость рассчитывается по формуле

$$\Phi_{сг} = (\Phi_k + \Phi_n) : 2,$$

где $\Phi_{сг}$ – среднегодовая стоимость основных средств;

Φ_k – стоимость основных средств на конец периода;

Φ_n – стоимость основных средств на начало периода.

При использовании средне-хронологического способа среднегодовая стоимость рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{сг} = (0,5\Phi_n + \Phi_1 + \Phi_2 + \dots + \Phi_{11} + 0,5\Phi_k) : 12,$$

где $\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_{11}$ – соответственно основные средства предприятия на 1 февраля, 1 марта, ..., 1 декабря.

Движение и состояние основных средств предприятия может быть описано системой следующих показателей.

1. $K_{вв} = \Phi_{вв} / \Phi_k$ – коэффициент ввода.

2. $K_{об} = \Phi_{нов} / \Phi_k$ – коэффициент обновления, где $\Phi_{нов}$ – стоимость новых основных средств.

3. $K_{выб} = \Phi_{выб} / \Phi_n$ – коэффициент выбытия.

4. $K_{л} = \Phi_{л} / \Phi_n$ – коэффициент ликвидации, где $\Phi_{л}$ – стоимость ликвидированных основных средств.

Для оценки состояния основных средств используются также показатели их износа и годности, представляющие собой отношение соответственно износа и остаточной стоимости основных средств к полной стоимости наличных основных средств.

Все прочие возможные показатели могут быть подразделены на три группы [15]:

– *экстенсивного* использования основных средств, отражающие уровень использования их по времени;

– *интенсивного* использования основных средств, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);

– *интегрального* использования основных средств, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных.

Наиболее важным показателем экстенсивного развития является коэффициент экстенсивного использования оборудования, который определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану. Для расчета этого показателя используют формулу

$$K_{экст} = T_{обор.ф} / T_{обор. пл.},$$

где $T_{обор.ф}$ – фактическое время работы оборудования, ч;

$T_{обор. пл.}$ – время работы оборудования по норме (устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учетом минимально необходимого времени для проведения планово-предупредительного ремонта), ч.

Также к показателям экстенсивного развития относят коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования, коэффициент сменного режима времени работы оборудования.

Полученные показатели экстенсивного развития должны быть дополнены расчетами второй группы показателей – интенсивного использования основных фондов, которые отражают уровень их использования по мощности (производительности). Важнейшим из них является коэффициент интенсивного использования оборудования.

Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется отношением фактической производительности основного технологического оборудования к его нормативной производительности, т.е. прогрессивной технически обоснованной производительности. Для расчета этого показателя используют формулу

$$K_{\text{инт}} = V_{\text{ф}} / V_{\text{н}}$$

где $V_{\text{ф}}$ – фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени;

$V_{\text{н}}$ – технически обоснованная выработка оборудованием продукции в единицу времени (определяется на основе паспортных данных оборудования).

Рассмотренные группы показателей использования различных аспектов основных средств должны быть дополнены системой интегральных показателей, учитывающих совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных.

Использование основных средств должно быть прежде всего направлено на увеличение объемов производства. Поэтому обобщающим показателем эффективности основных средств является фондоотдача, который строится на принципе соизмерения произведенной продукции со всей совокупностью примененных при ее производстве основных средств. Это и будет показатель выпуска продукции, приходящийся на 1 рубль стоимости основных средств. Фондоотдача рассчитывается по следующей формуле:

$$FO = Q : \text{Фсп},$$

где Q – объем произведенной продукции (услуг, работ) в стоимостном выражении;

Фсп – средняя стоимость производственных основных средств за период.

Значение фондоотдачи свидетельствует о том, насколько эффективно используются производственные здания, сооружения, силовые и рабочие машины и оборудование и т.д., т.е. все без исключения группы основных фондов.

Активные и пассивные основные средства играют различную роль в процессе производства, поэтому для оценки их влияния на конечный результат деятельности предприятия рассчитываются показатели отдачи активной и пассивной частей основных средств.

Обратным фондоотдаче показателем является показатель фондоемкости, отражающий потребность в производственном капитале (основных средствах) на единицу произведенной продукции:

$$\Phi E = \Phi_{\text{сп}} : Q.$$

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

Пример. При объеме товарной продукции в 1236 руб. и среднегодовой стоимости основных фондов в 934 руб. фондоотдача составит 1,32 руб. на 1 руб. (1236 руб. : 934 руб.), а фондоемкость – 0,755 руб. на 1 руб. (934 руб. : 1236 руб.).

Одним из важнейших элементов основных производственных средств являются производственные и административные здания, площади, на которых располагается предприятие. В процессе оценки использования площадей применяются следующие определения:

– располагаемая площадь – площадь, которую имеет предприятия (П расп.),

– производственная площадь – площадь, на которой непосредственно осуществляется производственный процесс (П пр.);

– площадь, занятая оборудованием – часть производственной площади, непосредственно занятая оборудованием (П об.).

В процессе анализа используется коэффициент занятости (П об. / П пр.) и коэффициент занятости располагаемой площади (П пр. / П расп.). Производство этих двух коэффициентов представляет собой долю площади, занятой оборудованием.

Также для оценки использования площадей предприятия могут применяться следующие показатели:

– съём продукции с 1 кв. м площади, занятой оборудованием ($Q / \text{П об.}$);

– съём продукции с 1 кв. м производственной площади ($Q / \text{П пр.}$);

– съём продукции с 1 кв. м располагаемой площади ($Q / \text{П расп.}$).

7.6. Нематериальные активы: их классификация и амортизация

В условиях деятельности предприятия на рынке в структуре его имущества все большую часть составляют нематериальные активы. К ним относятся следующие объекты интеллектуальной собственности:

– права патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель, селекционные достижения;

– авторские права на программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем;

– исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров.

Все указанные права закреплены соответствующими законодательными актами Российской Федерации, в которых дается полная характеристика объектов. В соответствии с этим к правам патентообладателя на изобретение относится право на использование охраняемого патентом технического решения, а также на применение известного ранее устройства, способа, вещества, штампа по новому назначению. В свою очередь, под правом на промышленный образец понимается право на использование охраняемого патентом художественно-конструктивного решения изделия, определяющего его внешний вид. Право на полезную модель представляет собой право на использование охраняемого патентом конструктивного выполнения средств производства и предметов потребления, а также их составных частей. И, наконец, к селекционным достижениям относится новый сорт растений или новая порода животных, т.е. определенная группа растений или животных, которая имеет отличительные признаки, присущие только данной группе.

Указанные права получили название объектов промышленной собственности и подлежат государственной регистрации, которая оформляется выдачей соответствующего патента.

Авторское право на программы для ЭВМ – право на опубликование, воспроизведение, распространение и иные действия по введению в хозяйственный оборот совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств с целью получения определенного результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения. В свою очередь, под авторским правом на базу данных понимается право на опубликование, воспроизведение, распространение и иные действия по введению в хозяйственный оборот совокупности данных (статей, расчетов и т.д.), систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ. А под правом на топологии интегральных микросхем обозначается право на использование зафиксированного на материальном носителе пространственно-геометрического расположения совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

В отличие от объектов промышленной собственности для объектов авторского права не требуется регистрации. Они не имеют официальных охраняемых документов, и права на такие объекты возникают непосредственно по факту создания произведений. Однако согласно действующему законодательству правообладатель таких имущественных прав непосредственно или через своего представителя в течение срока действия авторского права может по своему желанию их зарегистрировать в соответствующем государственном органе.

Право на товарный знак и знак обслуживания представляет собой право пользования и распоряжения обозначениями, охраняемыми свидетельством. При этом сам товарный знак представляет собой словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации с использованием любых цветов или цветовых сочетаний. Под наименованием места происхождения товара понимается название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для данного географического объекта природными условиями или людскими факторами, либо природными условиями и людскими факторами одновременно.

Таким образом, перечисленные нематериальные активы – это исключительные права авторов или владельцев на интеллектуальную собственность.

Кроме вышеуказанных объектов нематериальных активов в их состав также включаются деловая репутация организации (гудвил) и организационные расходы. Под деловой репутацией организации следует понимать разницу между покупной ценой организации (как единого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех ее активов и обязательств по бухгалтерскому балансу. Исходя из этого, деловую репутацию можно трактовать как преимущества, которые получает покупатель при покупке уже существующей и действующей компании по сравнению с организацией самостоятельной новой фирмы. Эти преимущества могут быть связаны с наличием постоянной клиентуры, выгодного географического расположения, высококвалифицированной системы сбыта, секретной технологии или «формулы», налоговых льгот и т.п.

В свою очередь, организационными расходами считаются затраты, связанные с образованием юридического лица и которые в соответствии с учредительными документами признаны частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации. К таким расходам принято относить: расходы, связанные с разработкой технико-экономических обоснований и учредительных документов, плата за консультации в специализированных организациях, регистрационные сборы, рекламные расходы, затраты на подготовку эксплуатационного персонала и т.п.

Данный перечень объектов нематериальных активов является исчерпывающим. При этом обладателем исключительного права может быть только одна организация (правообладатель). Другие лица могут использовать результаты интеллектуальной деятельности правообладателя с его согласия. Данная норма закреплена в статье 138 Гражданского кодекса РФ. В свою очередь право на использование интеллектуальной собственности, переданное обладателем исключительного права на эту собственность третьим лицам, у последних лиц как нематериальный актив не квалифицируется. Например,

организация приобрела право на использование компьютерной программы автоматизации бухгалтерского учета. В договоре указано, что покупатель не имеет права на ее тиражирование. В данном случае организация получила от обладателя исключительного права только право на использование программы. Следовательно, организация не в праве квалифицировать затраты на приобретение программы как нематериальный актив.

Стоимость нематериальных активов погашается путем начисления амортизации. При этом начисление амортизационных отчислений производится с помощью: линейного способа; способа списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг); способа уменьшаемого остатка.

Определение нормы амортизации каждого из указанных способов связаны со сроком полезного использования объектов нематериальных активов. Такой срок определяется исходя из следующих факторов:

– срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности по законодательству Российской Федерации;

– ожидаемого срока использования объекта нематериальных активов.

Так, в частности, в соответствии с действующим законодательством регистрация товарного знака и свидетельство на право пользования наименованием места происхождения товара действуют в течение 10 лет с правом последующего продления. Кроме того, установлены следующие сроки действия:

– патента на изобретение в течение 20 лет;

– свидетельства на полезную модель в течение 5 лет;

– патента на промышленный образец в течение 10 лет;

– исключительного права на использование топологии в течение 10 лет.

По нематериальным активам, срок полезного использования которых установить нельзя, амортизация начисляется в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации).

В отличие от основных средств нематериальные активы могут оцениваться только по первоначальной и остаточной стоимости, т.е. переоценке эти объекты не подлежат. При этом под первоначальной стоимостью нематериальных активов понимаются фактические расходы по их приобретению или созданию. В свою очередь, остаточной стоимостью нематериальных активов считается разница между их первоначальной стоимостью и суммами начисленной амортизации по ним. При этом ряд нематериальных активов всегда оценивается только по остаточной стоимости.

7.7. Результаты НИОКР и порядок погашения их стоимости

Успешное функционирование предприятия в рыночных условиях практически невозможно без внедрения научно-технических нововведений (инноваций) с целью достижения устойчивого положения на рынках

сбыта. Одним из важнейших показателей инновационных процессов предприятия являются научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Как уже указывалось, расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам предприятия порождают определенные результаты. При этом если в результате указанных выше работ получен патент на изобретение или другой правоохранный документ, предприятие будет квалифицировать его как нематериальный актив. И только в том случае, когда документы на результаты работ не оформлены или эти результаты вообще не подлежат правовой охране, законченные расходы по НИОКР квалифицируются как его результаты. К результатам НИОКР не относятся расходы, связанные с совершенствованием технологий, улучшением качества продукции, изменением дизайна в ходе производства, а также расходы на освоение природных ресурсов (изучение недр, разведка месторождений и т. д.), подготовку производства.

Результаты НИОКР списываются на затраты производства. Эта процедура начинает выполняться с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда результаты начали использовать в деятельности организации. Срок списания устанавливается ею самостоятельно. При этом необходимо исходить из ожидаемого срока использования результатов исследований, который не может превышать пяти лет. Таким образом, по своей сути, списание стоимости результатов НИОКР осуществляется с помощью амортизационных отчислений.

Для списания результатов НИОКР могут применяться два способа: линейный способ и способ списания пропорционально объему выпущенной продукции (работ, услуг). При этом суммы списаний на затраты отдельно не накапливаются, а сразу обращаются в уменьшение стоимости результата НИОКР, т.е. оценка этих объектов осуществляется только по остаточной стоимости.

ГЛАВА 8. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Сущность оборотных средств и их место в системе управления экономикой предприятия

Для обеспечения бесперебойного процесса производства наряду с основными фондами необходимы предметы труда. Предметы труда вместе со средствами труда участвуют в создании продукта труда и образовании его потребительной стоимости.оборот вещественных элементов предметов труда органически связан с процессом труда и основными фондами. На начало 2003 г. материальные оборотные средства составили 2459 млрд. руб [15].

Оборотные средства представляют собой обязательный элемент процесса производства и, как правило, основную часть себестоимости выпускаемой предприятием продукции. Соответственно, чем меньше расход сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции, тем ниже себестоимость изготавливаемой продукции.

Оборотные средства представляют собой наиболее подвижную часть имущества предприятия. В каждом кругообороте оборотные средства проходят три стадии: снабженческую, производственную и сбытовую. На первой стадии денежные средства предприятий используются для приобретения производственных запасов в виде сырья, материалов, топлива и т.п., необходимых для осуществления производственной деятельности. На второй стадии производственные запасы под воздействием труда превращаются в незавершенное производство и готовую продукцию. На третьей стадии происходит процесс продажи продукции. При этом оборотные средства меняют формы своей стоимости. Из денежной формы они переходят в товарную, затем в производство и снова возвращаются в товарную, заканчивая свой кругооборот в процессе продажи в денежной форме. Таким образом, формирование оборотных средств происходит на основе авансирования средств предприятия в различные виды его текущих затрат вплоть до получения выручки от продажи продукции.

На каждой стадии время нахождения оборотных средств зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенностей ее производства и продажи. Тем не менее, одним из критериев сложившейся практики квалификации оборотных средств является их теоретическая оборачиваемость в течение одного года или одного производственного цикла, если последний превышает период более одного года.

Упрощенная схема этого процесса представлена на схеме 3.

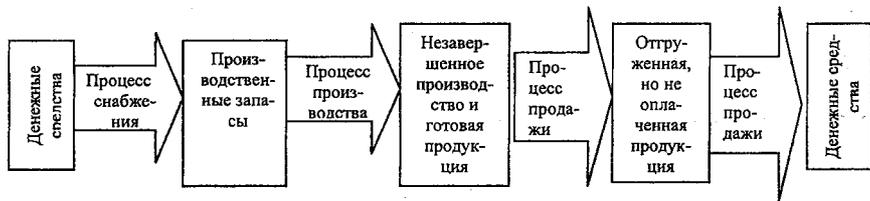


Схема 3 Кругооборот оборотных средств

Исходя из приведенной схемы, оборотные средства предприятия представляют собой его имущество, которое, временно находясь в запасах товарно-материальных ценностей, составе дебиторской задолженности в течение производственного цикла или одного года, может быть обращено в наличность и денежные средства на счетах в банках.

В экономической литературе оборотные средства в зависимости от профессионального суждения могут обозначаться как оборотные активы, текущие активы, текущие затраты или оборотный капитал.

Место оборотных средств в системе управления экономикой предприятия определяется необходимостью обеспечения непрерывности производства и эффективности текущей деятельности предприятия. Обеспечение непрерывности означает, что соответствующий запас сырья и материалов предотвращает остановку производства, которая предполагает значительные финансовые потери, или закупку более дорогостоящих материалов-заменителей.

В свою очередь, эффективность текущей деятельности предприятия подразумевает, что образование излишних запасов товарно-материальных ценностей связано с увеличением затрат на их хранение и риском как порчи, так и устаревания таких ценностей. При этом логично предположить, что образование запасов имеет такую же степень риска, что и типичные для данного предприятия инвестиции. Поэтому при расчете затрат на хранение можно использовать норму прибыли, которая могла быть получена в результате осуществления других инвестиций с эквивалентной степенью риска. Соответственно, задача управления оборотными средствами – определить затраты, связанные с хранением товарно-материальных ценностей и выявить соответствующий результат.

8.2. Состав, структура и оценка оборотных средств

Важнейшее значение для деятельности любого предприятия имеет состав и структура оборотных средств, под которыми понимается совокупность элементов, образующих оборотные средства. В принципиальном виде состав и структура оборотных средств представлена в табл.6.

Из приведенной таблицы видно, что важнейшими элементами оборотных средств являются *оборотные производственные фонды и фонды обращения.*

Такое деление оборотных средств определяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции и ее продажи.

В состав первого элемента «*оборотные производственные фонды*» входят производственные запасы, готовая продукция, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Таблица 6

Состав и структура оборотных средств

Оборотные средства предприятия			
Оборотные производственные фонды	Сфера производства	1. Производственные запасы: 1.1. сырье и материалы; 1.2. покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали; 1.3. топливо; 1.4. тара и тарные материалы; 1.5. запасные части; 1.6. прочие материалы; 1.7. материалы, переданные в переработку на сторону; 1.8. строительные материалы; 1.9. инвентарь и хозяйственные принадлежности; 1.10. специальная оснастка и специальная одежда; 2. Незавершенное производство 3. Расходы будущих периодов 4. Готовая продукция на складе	Нормируемые оборотные средства
Фонды обращения	Сфера обращения	5. Дебиторская задолженность (товары отгруженные, но не оплаченные) 6. Прочая дебиторская задолженность 7. Денежные средства на счетах предприятия	Ненормируемые оборотные средства

Производственные запасы – это часть материально-производственных запасов организации, которая используется в качестве предметов труда в хозяйственных процессах, целиком потребляется в таких процессах и переносит полностью свою стоимость на стоимость производимой продукции, выполненных работ и оказанных услуг. В целях управления производственными запасами они подразделяются на следующие группы: сырье и материалы; покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали; топливо; тара и тарные материалы; запасные части; прочие материалы; материалы, переданные в переработку на сторону; строительные материалы; инвентарь и хозяйственные принадлежности; специальная оснастка и специальная одежда.

Готовая продукция – это продукты, предназначенные для продажи, технические и качественные характеристики которых соответствуют усло-

виям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством. Главным элементом промышленной продукции являются готовые изделия, выпущенные производством и предназначенные для продажи на сторону. Вторым элементом состава промышленной продукции являются полуфабрикаты собственной выработки и продукция вспомогательных цехов, отпущенные сторонним покупателям. Третий элемент состава промышленной продукции – это работы промышленного характера, выполненные по заказам со стороны.

Под *незавершенным производством* понимаются детали, узлы и изделия, обработка которых не закончена в пределах производственного подразделения, находящиеся на рабочих местах, а также продукция законченной обработки, не принятая заказчиком, недоукомплектованная или неупакованная. В свою очередь, затраты, относящиеся к ним, называются затратами незавершенного производства.

К *расходам будущих периодов* относятся затраты, произведенные в данном отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам. В частности, к ним относятся: расходы, связанные с горно-подготовительными работами; подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером; подготовкой и освоением новых видов продукции, установок и агрегатов; рекультивацией земель и осуществлением иных природоохранных мероприятий и др.

В составе рассмотренной структуры оборотных производственных фондов, как правило, наибольший удельный вес занимают *производственные запасы*. Для оптимального управления ими необходима четкая классификация производственных запасов по определенным признакам. Все производственные запасы классифицируются: по назначению и их роли в процессе производства; по техническим свойствам.

По назначению и роли материалов в процессе производства различают следующие группы запасов: сырье и материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали, топливо, тара и тарные материалы, запасные части, прочие материалы, материалы, переданные в переработку на сторону, строительные материалы, инвентарь и хозяйственные принадлежности, специальная оснастка и специальная одежда. Дадим краткую характеристику каждой из указанных групп.

Сырье и материалы. К сырью относят продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства, поступающие в переработку (например, руда, хлопок, молоко). Материалами считают продукты, прошедшие предварительно промышленную обработку (например, металл, пластики, ткани).

В свою очередь, по отношению к производимому продукту материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные материалы образуют физическую основу изготавливаемой продукции и являются продуктом переработки обрабатывающей промышленности. В эту же группу включаются и полуфабрикаты, т.е.

продукция других организаций, входящая в технологический процесс обработки данной организации. Например, металлы, полимеры, комплектующие изделия.

Вспомогательные материалы в отличие от основных материалов не образуют основы вновь изготовленного продукта. Такие материалы обладают следующими свойствами:

- придают продукции особые качества (например, лак, краски);
- потребляются средствами труда (например, смазочные и обтирочные материалы);
- используются для содержания помещений в чистоте (например, чистящие порошки);
- расходуются на канцелярские цели (например, бумага, карандаши).

Деление материалов на основные и вспомогательные зависит не от их физических или химических свойств, а от той роли, которую они играют в образовании вновь изготавливаемого продукта. При этом одни и те же материалы в одном производственном процессе могут выступать в роли основных материалов, а в другом – в роли вспомогательных.

Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, конструкции и детали, приобретаемые для выпускаемой продукции, но требующие обработки или сборки. При этом изделия, приобретаемые для комплектации изготавливаемой продукции, не включаемые в себестоимость продукции организации, учитываются не как материалы, а как товары.

Топливо – это материалы, предназначенные для выработки энергии, отопления зданий, эксплуатации транспортных средств, а также для технических нужд организации.

Тара – это средства труда, предназначенные для упаковки продукции. В эту группу включаются и тарные материалы, предназначенные для изготовления тары и ее ремонта.

Запасные части – детали, изготавливаемые или приобретаемые организацией для производства ремонтов, замены изношенных частей оборудования, транспортных средств и т.п.

Прочие материалы – это отходы производства и утилизации неисправимого брака; материальные ценности в виде вторичного сырья, полученные от выбытия основных средств и т.п.

Материалы, переданные в переработку на сторону, материалы, переданные в переработку на сторону, стоимость которых в последующем включается в себестоимость произведенных из них изделий.

Строительные материалы – это материалы, которые используются для строительных и монтажных работ.

Инвентарь и хозяйственные принадлежности – это средства труда, которые включаются в состав средств в обороте (инвентарь, инструменты, хозяйственные принадлежности и т.п.).

Специальная оснастка и специальная одежда на складе – это средства труда, которые включаются в состав средств в обороте и предназначенные для использования в специфических процессах деятельности (специальный инструмент, специальные приспособления, специальное оборудование и специальная одежда), находящиеся на складах организации или в иных местах хранения.

Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации – это специальный инструмент, специальные приспособления, специальное оборудование и специальная одежда, находящиеся в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, т.е. в эксплуатации.

Эта классификация используется для управления материальными ресурсами. При этом выделение специальной оснастки и специальной одежды на складе и в эксплуатации отдельно объясняется спецификой погашения стоимости таких активов.

Рассмотренная классификация производственных запасов в целях оперативного руководства работой организации дополняется классификацией материалов по техническим свойствам.

Такая классификация подразделяет материальные ценности в группы в зависимости от их технических свойств и признаков. Например, черные металлы, цветные металлы и т.д. В свою очередь, внутри указанных групп материалы подразделяются по видам, сортам и типоразмерам. Например, сталь листовая, сталь круглая и т.д. Затем в каждой подгруппе приводится перечень наименований материалов с их технической характеристикой.

Классификация материалов по техническим свойствам применяется для построения систематизированного перечня материалов. На его основе в организации разрабатывается номенклатурный справочник, в котором каждому виду материалов присваивается номенклатурный номер, однозначно идентифицирующий конкретный вид материала.

Как уже указывалось, величина оборотных средств, находящихся в составе оборотных производственных фондов, зависит от направления деятельности предприятия и отражает специфику производственного цикла. Общим для оборотных средств предприятий различных направлений деятельности является преобладание средств, сосредоточенных в процессах снабжения и производства. Например, в промышленности наибольшая их величина сосредоточена в производственных запасах и незавершенном производстве; в строительстве – в незавершенном строительстве; в торговле – в запасах товаров, инвентаря и тары; на предприятиях транспорта – в запасах топлива, смазочных материалов, запасных частей.

Важным элементом управления оборотными производственными фондами являются способы их оценки. В зависимости от принадлежности объекта управления к той или иной группе оборотных производственных

фондов применяются присущие этим группам способы оценки, наиболее точно их характеризующие.

Наиболее вариативными являются способы оценки производственных запасов. Поступившие на предприятие производственные запасы оцениваются по фактической себестоимости приобретения. Такая оценка складывается из фактической стоимости материалов, уплаченной поставщику в соответствии с условиями договора и сумм транспортно-заготовительных расходов. В состав транспортно-заготовительных расходов включаются:

- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением производственных запасов;
- таможенные пошлины и иные платежи;
- невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы производственных запасов;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены производственные запасы;
- затраты на услуги транспорта;
- затраты по заготовке и доставке производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию;
- затраты по доведению материально – производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально – производственных запасов.

Фактическая себестоимость производственных запасов при их изготовлении самой организацией определяется, исходя из фактических затрат, связанных с производством этих материалов.

При отпуске производственных запасов в производство их оценка также должна осуществляться по фактической себестоимости. При их небольшом объеме включение производственных запасов в затраты на производство можно вести непосредственно по фактической себестоимости. Но при большой и разнообразной номенклатуре производственных запасов, их поступлении от разных поставщиков, при разных условиях поставки, определение фактической себестоимости по конкретному материалу представляет собой крайне трудоемкую задачу.

Поэтому на практике при организации отпуска производственных запасов для уменьшения трудоемкости этих операций могут быть использованы следующие методы оценки материалов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени закупок (метод ФИФО);

Оценка готовой продукции может быть осуществлена одним из трех возможных методов:

- по фактической производственной себестоимости;

по нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов, и другие затраты на производство продукции;

– по нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей только прямые статьи затрат.

Если предприятие осуществляет процесс управления движением готовой продукцией по нормативной себестоимости, то оценка готовой продукции меняется относительно редко. При оценке продукции по фактической производственной себестоимости на складе может храниться один и тот же вид готовой продукции по разной фактической производственной себестоимости. Поэтому в процессе управления должен быть установлен порядок оценки готовой продукции в случае ее продажи. В соответствии с этим готовая продукция при ее списании в момент продажи может оцениваться одним из указанных выше способов, применяемых при организации отпуска производственных запасов.

Стоимость незавершенного производства может оцениваться различными способами. Наиболее распространенным способом оценки затрат незавершенного производства является расчет по прямым затратам. Его сущность заключается в том, что суммы израсходованных производственных запасов и начисленной оплаты труда определяют на основании действующих норм по каждому калькуляционному объекту (изделие, деталь, заготовка). Остальные затраты рассчитывают в процентах к сумме прямых затрат.

Оценка расходов будущих периодов, как правило, осуществляется по сумме фактически осуществленных затрат.

Вторым элементом оборотных средств являются *фонды обращения*, которые представляют собой средства предприятий, функционирующие в сфере обращения в виде дебиторской задолженности (средства в расчетах) и денежных средств на счетах предприятия. При этом значительную часть дебиторской задолженности представляет продукция отгруженная, но не оплаченная. Фонды обращения не участвуют в образовании стоимости, являясь носителями уже созданной стоимости. Основное их назначение – возмещение авансированных средств и образование прибыли. Величина оборотных средств, занятых в сфере обращения, зависит от условий продажи продукции, системы товародвижения, уровня организации маркетинга и сбыта продукции.

Ускорение или замедление движения оборотных средств, напрямую влияет на финансовые результаты деятельности предприятий. В связи с этим оборотные средства должны находиться в так называемом товарно-экономическом равновесии, т.е. в зависимости от специфики предприятия должны быть минимальны, но достаточны для успешной и бесперебойной работы предприятия. Создание товарно-экономического равновесия тесно связано

со структурой оборотных средств, которая представляет собой соотношение между элементами оборотных средств, выраженное в процентах.

Для управления структурой оборотных средств большое значение имеют их различные классификации. В этих целях выделяют следующие классификационные признаки: по степени ликвидности, по источникам формирования и пополнения; по особенностям планирования; по сферам оборота.

По степени ликвидности оборотные средства подразделяются на: медленно реализуемые оборотные активы (производственные запасы, незавершенное производство и готовая продукция); быстро ликвидные (дебиторская задолженность, векселя за продукцию); наиболее ликвидные (денежные средства на счетах в банках).

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на: собственные (нераспределенная прибыль), заемные (краткосрочные кредиты и займы) и привлеченные (текущая кредиторская задолженность). При этом текущая кредиторская задолженность выступает в качестве источника финансирования только в связи с существующими особенностями расчетов, когда поставка товаров осуществляется до их оплаты или обусловлена отсрочка платежа. Кроме того, в процессе кругооборота собственные средства могут частично замещаться средствами, авансированными на оплату труда, как временно свободными в связи с единовременностью выплат по заработной плате.

По особенностям планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым оборотным средствам относятся средства труда, связанные с осуществлением технологического процесса производства. Например, сырье и материалы, которые составляют физическую основу вновь изготавливаемого продукта. К ненормируемым оборотным средствам относятся те из них, которые напрямую не связаны с производством продукции. Например, прочие материалы, которые представляют собой отходы производства (обрубки, обрезки, стружка и т.п.); неисправимый брак; материальные ценности, полученные от выбытия основных средств.

Классификация оборотных средств по сферам оборота по существу дублирует их подразделение на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

8.3. Нормирование оборотных средств

Увеличение длительности кругооборота оборотных средств приводит не только к отвлечению собственных денежных средств, но и к необходимости привлечения дополнительных средств, чтобы не нарушать непрерывность производства. Поэтому нормирование оборотных средств как управленческая процедура является основой их рационального использова-

ния. При этом эта процедура направлена на решение двух основных задач. Первая задача связана с необходимостью поддержания оптимального соответствия между размером оборотных средств и потребностью в них для обеспечения минимально необходимых запасов материальных ценностей. Вторая задача нормирования оборотных средств вытекает из первой: с помощью нормирования появляется возможность управления размерами запасов, которая заключается в контроле за их состоянием и минимизацией затрат на формирование и содержание запасов.

Нормирование оборотных средств производится по четырем основным позициям: нормирование средств на сырье, материалы, покупные изделия; нормирование средств на незавершенное производство; нормирование расходов будущих периодов; нормирование средств на готовую продукцию.

При определении потребности в оборотных средствах применяются три метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом конкретных условий деятельности предприятия в предстоящем году. Данный метод применяется на тех предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, имеют большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

При коэффициентном методе запасы и затраты подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запчасти, расходы будущих периодов). По первой группе потребность в оборотных средствах определяется, исходя из их размера в базисном году и темпов роста производства продукции в предстоящем году. По второй группе оборотных средств, не имеющих пропорциональной зависимости от роста объема производства, потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод трудоемкий, он требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятия. Метод прямого счета используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующих предприятий. В общем виде его содержание предусматривает следующие этапы работ.

1. Разработка норм запаса по отдельным важнейшим видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств. Такие нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы то-

варно-материальных ценностей на определенный период времени, рассчитанных в днях запаса или других единицах.

2. Расчет среднедневного расхода данного вида материальных ценностей на основе их расхода по смете затрат на производство, который равен частному от деления соответствующих затрат на производство на 90, 180 или 360 дней.

3. Определение норматива собственных оборотных средств в денежном выражении для каждого элемента оборотных средств и совокупной потребности предприятия в оборотных средствах. При этом под нормативом понимается минимальный объем оборотных средств в денежной оценке, постоянно необходимый предприятию для его производственной деятельности.

По большинству элементов оборотных средств частный норматив определяется следующим образом:

$$H = P \times D,$$

где H – норматив оборотных средств по конкретному элементу, руб.; P – среднедневной расход по данному элементу затрат, руб.; D – средняя норма запаса для данного элемента оборотных средств, дни, %.

Рассмотрим процедуру нормирования по его основным направлениям.

Норма запаса на сырье и материалы складывается из: времени пребывания в пути и их складирования (транспортный запас); времени, необходимого для подготовки сырья и материалов к производству (технологический запас); времени пребывания сырья и материалов в виде текущего запаса; времени пребывания сырья и материалов в виде страхового запаса.

Первый элемент нормы – транспортный запас (T), включает в себя пребывание сырья и материалов в пути с момента оплаты счета поставщика до их оприходования на склад предприятия. Соответственно его размер рассчитывается, исходя из сроков пребывания материалов в пути. При этом транспортный запас создается лишь в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота, включая их акцепт.

Технологический запас (Π) создается в период подготовки материалов к производству, включая анализ и лабораторные испытания. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

Текущий запас (P) являются основной частью нормы оборотных средств. Текущий (складской) запас – это постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство, а величина его зависит от частоты поставок данного вида сырья и материалов.

Страховой запас (C) призван нейтрализовать влияние случайных факторов на оборот средств. В экономической и методической литературе рекомендуется норму страхового запаса исчислять в размере 50% нормы текущего запаса. Расчет этой величины зависит от местоположения поставщиков и вероятности перебоев в поставках.

Таким образом, общая норма по сырью и материалам определяется как сумма норм оборотных средств в транспортном, технологическом, текущем и страховом запасах.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве (Н) определяется по формуле

$$H = (B/D) \times T \times K,$$

где В – объем валовой продукции по смете затрат на планируемый период, руб.; Д – количество дней в периоде (90, 180, 360); Т – длительность производственного цикла, дни; К – коэффициент нарастания затрат в производстве.

При этом коэффициент нарастания определяется по формуле

$$K = C/P,$$

где С – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве, руб.; П – производственная себестоимость изделия, руб.

Произведение (Т × К) образует норму оборотных средств в незавершенном производстве в днях.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов (Н) определяется по формуле:

$$H = П + Р - С,$$

где П – переходящая сумма расходов будущих периодов на начало планируемого периода; Р – расходы будущих периодов в предстоящем году, предусмотренные соответствующими сметами; С – расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции предстоящего года в соответствии со сметой производства.

Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции (Н) определяется по формуле

$$H = (B/D) \times T,$$

где В – выпуск товарной продукции в планируемом периоде по производственной себестоимости, руб.; Д – количество дней в периоде (90, 180, 360); Т – норма оборотных средств на готовую продукцию, дни.

8.4. Эффективность использования оборотных средств предприятия

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей. Одним из критериев эффективности использования оборотных средств является их величина, зависящая от оборачиваемости текущих активов и структуры оборотных средств.

Скорость оборачиваемости оборотных средств определяется с помощью следующих взаимосвязанных показателей: длительность одного оборота в днях, количество оборотов за год, а также величина оборотных средств, приходящихся на единицу проданной продукции.

Длительность одного оборота в днях (О) определяется по формуле

$$O = C_0 \times (D/T),$$

где C_0 – среднегодовые остатки оборотных средств, руб.; T – объем выручки от продаж, руб.; D – число дней в отчетном периоде.

Показателем, характеризующим меру интенсивности использования оборотных средств, служит коэффициент оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости (K_0) показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал), и определяется по формуле:

$$K_0 = T / C_0,$$

Коэффициент загрузки оборотных средств (K_3) – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 руб., 1 тыс. руб., 1 млн. руб.) проданной продукции, и рассчитывается по формуле

$$K_3 = C_0 / T,$$

Рассмотренные взаимосвязанные показатели оборачиваемости отражают *общую оборачиваемость оборотных средств*. Для выявления конкретных причин изменения общей оборачиваемости определяется показатель *частной оборачиваемости оборотных средств*. Частная оборачиваемость оборотных средств отражает степень использования оборотных средств в каждой фазе кругооборота, а также по отдельным элементам оборотных средств. Показатели частной оборачиваемости рассчитываются по тем же вышеизложенным формулам.

Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. *Абсолютное высвобождение оборотных средств* происходит, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (базовый) период при сохранении или увеличении объема продаж за этот период. *Относительное высвобождение оборотных средств* происходит в тех случаях, когда оборачиваемость оборотных средств ускоряется за счет роста объема производства на предприятии.

8.5. Складское хозяйство предприятия

Приобретение производственных запасов и сбыт продукции требует хорошо налаженного складского хозяйства предприятия. Количество, состав, емкость и специализация складов образуют структуру складского хозяйства предприятия. Организация складов, их техническое оснащение и размещение на территории предприятия имеют существенное значение для его хозяйственной деятельности и экономики. Организация складского хозяйства оказывает влияние на пропускную способность складов, трудоемкость и себестоимость складских работ, на величину внутризаводских транспортных расходов.

Различие в условиях поставки (получения продукции) и их расходования (отгрузки потребителям) требует создания соответствующей системы

складов и организации складского хозяйства. Оно призвано обеспечить бесперебойное снабжение производства всеми видами материалов (сырьем, топливом, инструментом, запчастями), необходимую их подготовку.

Структура складского хозяйства завода определяется в зависимости от номенклатуры потребляемых материалов, типа и объемов производства, уровня его специализации и кооперирования. Наиболее часто склады классифицируются по их месту в производственном процессе, по роду хранимых материалов, по техническому устройству и степени пожарной безопасности.

По месту в производственном процессе (назначению и подчиненности) склады предприятия делятся на материальные (снабженческие), производственные и сбытовые. Материальные склады подчинены отделу материально-технического снабжения. Это склады производственных запасов сырья, материалов и других материальных ресурсов до их включения в процесс производства. К производственным складам относятся склады полуфабрикатов, оборудования и запасных частей к нему, центральный инструментальный склад. Эти склады подчинены соответственно отделам производства, главного механика и инструментальному отделу завода. На сбытовых складах хранится готовая продукция завода, и подчинены они отделу сбыта.

По сфере и масштабу деятельности склады делятся на общезаводские, районные и цеховые. Общезаводские склады (базисные, центральные), призваны снабжать всех потребителей. Районные (участковые) склады нацелены на снабжение группы близко расположенных цехов. И, наконец, цеховые склады предназначены для выдачи производственных запасов в производство. Общезаводские и районные склады находятся в ведении отдела снабжения. Цеховые склады находятся в ведении цехов. Склады готовой продукции находятся в ведении отдела сбыта.

В зависимости от ассортимента перерабатываемых материалов склады, подразделяются на специализированные и универсальные. Специализированные склады предназначены для хранения определенных видов материалов и изделий. Среди специализированных выделяются специальные склады с соответствующими оборудованием и режимом хранения. К ним относятся хранилища нефтепродуктов, химикатов, газов, топлива, а также рудные и шахтовые дворы. На универсальных складах хранятся различные предметы производственно-технического назначения, потребляемые целым рядом подразделений.

По характеру технического устройства склады классифицируются на открытые (площадки), полузакрытые (навесы) и закрытые. Открытые склады предназначены для хранения материалов и изделий, не подверженных влиянию атмосферных осадков; полузакрытые — для хранения материалов, не подверженных влиянию температурных изменений, но подверженных

атмосферным воздействиям (огнеупоры, сменное оборудование). Закрытые склады — это здание и другие хранилища, полностью защищающие содержимое от атмосферных воздействий.

Общая площадь складских помещений рассчитывается с учетом максимальной нормы запаса материалов, она включает полезную площадь, занятую под материалами или устройствами для их хранения. Отдельно рассчитывают оперативную площадь, занятую приемно-отпускными и сортировочными площадками, проходами и проездами. Такой же расчет осуществляется для конструктивных площадей под перегородками, колоннами, лестницами, подъемниками и для площадей служебно-бытовых помещений.

Остальные виды площади складов определяются по нормам строительного и технологического проектирования. Оперативная площадь составляет 40–70% полезной площади склада. Для определения площади склада методом теоретических укладок устанавливаются вид, размер и емкость укладки (штабель, контейнер, бункер). После расчета количества укладок каждого вида производится размещение этих укладок и вспомогательных объектов на имеющейся или проектируемой территории склада при принятой ширине пролетов и других конструктивно-архитектурных параметрах.

Пропускная способность склада, т.е. количество материалов, которое может быть принято и выдано со склада в течение суток, определяется величиной фронта погрузки и разгрузки, условиями выполнения, оснащением этих операций.

Размещение складов на территории завода должно обеспечивать наиболее короткие перевозки грузов и их скорейшую доставку в цеха. При этом должно учитываться следующее: прямолинейность грузопотоков, удобство транспортировки грузов и хорошая связь с подъездными путями, приближение хранимых материалов к главным цехам — потребителям этих материалов, пожарная безопасность.

Складские помещения оснащаются стеллажами, подъемно-транспортным, весовым и другим оборудованием. Средства оснащения должны обеспечивать условия хранения материалов, удобство выполнения складских работ и увеличение вместимости складов. В настоящее время на ряде предприятий используются механизированные и автоматизированные склады, на которых детали в унифицированной таре помещаются автоматическими устройствами в свободные ячейки высотных стеллажей или выдаются со склада по команде компьютера. Информация об уровнях запаса деталей также получается с помощью компьютеров.

За порядок на складе, сохранность и учет движения материалов несет ответственность заведующий складом (кладовщик).

ГЛАВА 9. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ИМ, ОРГАНИЗАЦИЯ И ОПЛАТА ТРУДА

9.1. Персонал предприятия и его классификация

Из всех ресурсов предприятия особое место принадлежит трудовым ресурсам. Именно они призваны соединить материальные и финансовые факторы производства. При этом затраты живого труда являются, с одной стороны, важнейшим элементом расходов производства, а с другой – заработком работников. Поэтому большое значение имеет наличие экономически обоснованной и достоверной информации о труде и его оплате. Формирование такой информации связано с классификацией трудовых ресурсов предприятия.

Существуют различные подходы к терминологическому определению трудовых ресурсов, задействованных на предприятии. На практике чаще всего используют термины: рабочая сила, кадры или персонал предприятия.

Персонал предприятия состоит из работников различных профессионально-квалификационных групп как совокупности физических лиц, связанных трудовым договором с предприятием как юридическим лицом. Структурная характеристика персонала предприятия определяется составом и количественным соотношением различных групп работников. Работники производственного предприятия в зависимости от выполняемых функций могут классифицироваться по разным направлениям. В современных условиях наиболее актуальными являются следующие классификационные признаки: имущественные отношения, степень участия в производственном процессе, категория и место основной работы (табл.7).

Таблица 7

Классификация персонала предприятия

Персонал предприятия		
Классификационный признак	Группы работников	
Имущественные отношения	Собственники	Наемные работники
Степень участия в производственном процессе	Промышленно-производственный персонал	Непроизводственный персонал
Категория	Рабочие	Служащие
Место основной работы	Состоящие в штате	Не состоящие в штате

По имущественным отношениям персонал предприятия подразделяется на собственников (учредителей) и наемных работников. К собственникам предприятия относятся сотрудники, перед которыми возникают обязательства предприятия, вытекающие из их права на участие в капитале. К наемным работникам относятся все прочие работники, связанные с деятельностью предприятия трудовым или организационно-правовым договором.

По степени участия в производственной деятельности выделяются промышленно-производственный персонал и непромышленный персонал.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, занятые непосредственно в производственной деятельности и обслуживании производства. Это работники основных и вспомогательных цехов, аппарата управления со всеми функциональными отделами и службами, охраны, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров и т. д.

К непромышленному персоналу относятся работники, задействованные в деятельности обслуживающих производств и хозяйств. К ним относятся сотрудники жилищно-коммунального хозяйства, детских и медицинских учреждений, профилакториев, учебных заведений и курсов, состоящих на балансе предприятия.

Независимо от принадлежности весь промышленно-производственный персонал подразделяется по своей категории на две основные группы: рабочие и служащие.

Рабочие — это работники, непосредственно участвующие в производстве продукции, а также ремонте и уходе за оборудованием, перемещении предметов труда и готовой продукции. Различия в выполняемых функциях подразумевает подразделение рабочих на основных и вспомогательных. К основным относятся рабочие непосредственно, связанные с процессом производства. В свою очередь, к вспомогательным рабочим относятся те, основной функцией которых является обслуживание основных рабочих.

К категории служащих относятся: руководители, специалисты и технические исполнители. Руководители — это работники, занятые на руководящих должностях различного уровня. Руководители распределяются по структурам управления и по звеньям управления. По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных; по звеньям управления — на руководителей высшего, среднего и низшего звена.

Специалисты — это работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими видами деятельности.

К техническим исполнителям относятся работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, архивариусы, секретари, агенты и проч.).

Профессионально-квалификационная структура служащих предприятия находит свое отражение в штатном расписании. Штатное расписание предприятий это документ, представляющий собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада. Пересмотр штатного расписания осуществляется в течение года путем внесения в него соответствующих изменений по приказу руководителя предприятия. Соответственно, все работники предприятия подразделяются на работников, состоящих в штате и не состоящих в нем.

Следует отметить, что в условиях рыночной экономики в отечественной терминологии появились новые элементы в классификации персонала – менеджеры разного уровня. К ним относятся руководители всех звеньев управления, а также специалисты управленческих служб: менеджеры по рекламе, персоналу, сбыту и др.

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия можно подразделить по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессия – это совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства.

Специальность – деление внутри профессии, требующее дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства. Так, профессия экономиста подразделяется по специальностям: бухгалтеры, финансисты, маркетологи, плановики, трудовики и т.д.

Работники каждой профессии и специальности различаются по уровню квалификации, под которой понимается совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Квалификация рабочих определяется тарифными разрядами и категориями. При этом тарифные разряды и категории являются одновременно и показателями, характеризующими степень сложности выполняемых функций.

Для предприятий и организаций бюджетной сферы в нормативном порядке устанавливаются тарифно-квалификационные характеристики (требования) по общепромышленным должностям и профессиям, которые вполне могут применяться и на предприятиях негосударственного сектора экономики.

Рассмотренная классификация персонала облегчает определение потребностей в работниках соответствующей профессии и квалификации, установлении форм и систем оплаты труда, организации подготовки и переподготовки кадров, способствует оптимальному управлению персоналом.

9.2. Управление персоналом предприятия

Как уже указывалось, персонал предприятия является таким же ресурсом производства, как основные фонды и оборотные средства предприятия. Соответственно в рамках управления предприятием предусматривается и управление персоналом.

Управление персоналом – это совокупность принципов, методов и средств целенаправленного воздействия на персонал, обеспечивающих максимальное использование интеллектуальных и физических способностей работников при выполнении трудовых функций для достижения целей предприятия [15].

Управление персоналом имеет два основных аспекта: функциональный и организационный. В первом случае под управлением персоналом понимается система, включающая следующие важнейшие элементы: формирование структуры управления персоналом, планирование персонала, включая оценку потребности и наличия; процедуры привлечения, отбора и оценки персонала; повышение его квалификации и организации переподготовки; построение и организация работы; определение условий труда; организация оплаты труда и материальной мотивации персонала.

Во втором случае управление персоналом охватывает всех лиц и все службы на предприятии, которые несут ответственность за работу с персоналом. Работу с кадрами (персоналом) на предприятии осуществляют все линейные руководители, а также некоторые функциональные отделы, службы и отдельные специалисты и менеджеры: отдел (управление) кадров; отдел организации труда и заработной платы; отдел технического обучения; отдел управления персоналом; директор по кадрам (персоналу).

Кроме этого, все большее значение приобретают социально-психологические методы управления персоналом предприятия, под которыми понимается социально-психологический анализ работников коллектива, его моральное стимулирование персонала и др. При помощи социально-психологических методов вырабатываются способы воздействия на коллективы и отдельных работников для улучшения их деятельности.

В практике деятельности предприятий всегда присутствуют организационные структуры, связанные с управлением персоналом. Их количество и функции целиком и полностью зависят от решений собственников предприятия и его менеджмента. В идеальном варианте возможно наличие следующих организационных структур, связанных с управлением персоналом: отдел планирования трудовых ресурсов, отдел кадров, отдел организации заработной платы, отдел профессионального обучения и переподготовки, отдел трудовых отношений, отдел исследований по персоналу, отдел социального развития, отдел безопасности труда и медицинской помощи:

Даже при наличии указанной идеальной организационной структуры управления персоналом особое место в ней занимают отдел кадров и отдел организации заработной платы. В функции отдела кадров входят: организация набора и отбора персонала; ввод в должность новых работников; организация прохождения службы и планирование карьеры; проведение профессиональной ориентации; проведение оценки деятельности; собеседование с увольняемыми.

В свою очередь, в функции отдела организации заработной платы входят: анализ должностных обязанностей; классификация работ и их тарификация; разработка системы оплаты труда и премирования; пересмотр тарифных ставок и индивидуальной оплаты. Более того, на большинстве российских предприятий в функции этого отдела входят и те, которые бы при идеальной организационной структуре управления персоналом входили в функции отдела планирования трудовых ресурсов. К ним относятся: определение потребностей в кадрах на определенный промежуток времени; оценка будущих потребностей в рабочей силе; оценка предложения рабочей силы на основе анализа текущих ресурсов с учетом потерь за счет текучести кадров; разработка плана действий по предотвращению прогнозной нехватки или избытка рабочей силы

Сама процедура управления персоналом состоит из нескольких этапов и может быть представлена в следующем виде: кадровое планирование; подбор и отбор персонала; адаптация персонала; профессиональная подготовка кадров и повышение квалификации; оценка деятельности персонала предприятия; управление конфликтами на предприятии.

Кадровое планирование является элементом общей системы планирования предприятия, которое позволяет решать следующие вопросы:

- сколько необходимо работников и какой квалификации, когда и в каком структурном подразделении будут необходимы;
- какие требования предъявляются к тем или иным категориям работников;
- каким образом привлечь нужный и сократить ненужный персонал;
- как использовать персонал в соответствии с его потенциалом;
- как обеспечить развитие этого потенциала, повысить квалификацию работников;
- как обеспечить справедливую оплату труда, мотивацию персонала и решить его социальные проблемы;
- каких затрат потребуют проводимые мероприятия.

На основании сравнения плана численности персонала с уже работающими работниками на предприятии определяют число вакантных рабочих мест, которые необходимо заполнить. Если такие места существуют, начинается процесс подбора и отбора персонала, состоящий из нескольких стадий – детализации требований к вакантному рабочему месту и к кандидату на вакансию, подбора кандидатов, отбора кандидатов и приема на работу.

Формализация требований к кандидатам является обязательным условием серьезного отбора. Наиболее распространенной формой такой формализации является подготовка должностной инструкции, т.е. документа, описывающего основные требования и функции сотрудника, занимающего данное рабочее место. На предприятиях должностная инструкция подго-

тавливается управлением персонала совместно с руководителем подразделения, в котором существует вакантная должность.

После зачисления на предприятие нового работника вводят в должность, помогая ему сократить период адаптации в коллективе, т.е. приспособления нового работника к содержанию и условиям трудовой деятельности, к непосредственной социальной среде. При этом руководитель структурного подразделения инструктирует нового работника, контролирует его первые шаги, выявляет сильные и слабые стороны его подготовки, определяет реальную потребность в дополнительном обучении, оказывает всестороннюю помощь в адаптации.

Следующим этапом процедуры управления персоналом является профессиональная переподготовка и повышение квалификации работников предприятия. Целью этой процедуры является расширение и углубление теоретических и практических знаний работника по той же профессии или специальности, так как такая потребность является закономерным и объективным процессом, связанным с развитием производительных сил. Наиболее эффективными формами повышения квалификации являются: без отрыва от производства в специализированных учреждениях; с отрывом от производства в специализированных учреждениях; через экстернат с аттестацией в специализированных учреждениях.

Следующим этапом процедуры управления персоналом является его оценка, которая представляет собой традиционную аттестацию, проводимую в несколько этапов. Подготовка к проведению аттестации организуется службой управления персоналом при участии профсоюзной организации (если она имеется). Она включает: подготовку необходимых документов на аттестуемых; выработку графиков проведения аттестации; определение состава аттестационных комиссий и их подготовку; подготовку сотрудников – разъяснительную работу о целях и порядке проведения аттестации.

Результаты аттестации (оценка и рекомендации) заносятся в аттестационный лист, который подписывается председателем и членами аттестационной комиссии. Служба управления персоналом готовит справку и приказ об итогах аттестации, составляет совместно с руководством предприятия план вытекающих из них мероприятий. Директор предприятия с учетом рекомендаций аттестационной комиссии в месячный срок принимает решение об установлении работникам соответствующих разрядов оплаты труда.

Численность организационных структур по управлению персоналом зависит от множества факторов: масштабов предприятия, вида его деятельности, специфики стоящих перед ним задач, ценностей и традиций, финансового состояния, стадии развития. Также следует отметить, что эффективное управление персоналом тесно связано с наличием методического,

ресурсного, организационного, информационного и правового обеспечения соответствующих организационных структур.

9.3. Организация оплаты труда, его формы и системы

Оплата труда представляет собой денежное выражение той части труда работников в общественном продукте, которая поступает в личное потребление. Организации самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников. В связи с этим для контроля со стороны соответствующих органов государственного управления используется понятие «фонд оплаты труда». Состав фонда заработной платы устанавливается Госкомстатом России по согласованию с соответствующими федеральными министерствами. Нижняя граница указанного фонда определяется минимальным размером оплаты труда на каждого работника организации, который устанавливается законодательно. Это обстоятельство обязывает предпринимателя выплачивать зарплату наемным работникам не менее минимально установленного размера оплаты труда. Такой размер оплаты труда устанавливается федеральными законами. Верхняя же граница фонда оплаты труда устанавливается организацией самостоятельно и зависит от ее финансовых возможностей.

В настоящее время основной юридической формой регулирования трудовых отношений является трудовой договор, который представляет собой соглашение между работодателем и работником, и заключается в письменном виде. Он составляется в двух экземплярах, один из которых передается работнику, а другой хранится у работодателя. В трудовом договоре указываются фамилия, имя, отчество работника, наименование работодателя, существенные и иные условия договора. К таким условиям относятся: место работы с указанием структурного подразделения; дата начала работы; наименование должности, специальности, профессии с указанием квалификации в соответствии со штатным расписанием организации или конкретная трудовая функция; права и обязанности работника; права и обязанности работодателя; характеристики условий труда, компенсации и льготы работникам за работу в тяжелых, вредных и (или) опасных условиях; режим труда и отдыха (если он в отношении данного работника отличается от общих правил, установленных в организации); условия оплаты труда (в том числе размер тарифной ставки или должностного оклада работника, доплаты, надбавки и поощрительные выплаты); виды и условия социального страхования, непосредственно связанные с трудовой деятельностью.

На основании трудового договора работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила. Тру-

довые договоры заключаются: на неопределенный срок; на определенный срок не более пяти лет. Если в трудовом договоре не оговорен срок его действия, то договор считается заключенным на неопределенный срок.

При заключении трудового договора на неопределенный срок, стороны не оговаривают срок будущей работы и, следовательно, договариваются о работе постоянной. Срочный трудовой договор (контракт) может заключаться только в тех случаях, когда трудовые отношения не могут быть установлены на неопределенный срок с учетом характера предстоящей работы, условий ее выполнения или интересов работника.

Трудовой договор вступает в силу со дня его подписания работником и работодателем, если иное не установлено федеральными законами, иными нормативными правовыми актами или трудовым договором, либо со дня фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя. Работник обязан приступить к исполнению трудовых обязанностей со дня, определенного трудовым договором. Если работник не приступил к работе в установленный срок без уважительных причин в течение недели, то трудовой договор аннулируется.

Кроме того, вместо трудового договора с работником может быть заключен гражданско-правовой договор, например договор подряда или возмездного оказания услуг. По гражданско-правовому договору работник должен выполнить только определенное задание. При этом он не занимает какой-либо должности, которая предусмотрена штатным расписанием организации, и может не подчиняться ее внутреннему распорядку.

По гражданско-правовому договору оплачивают только те работы, которые предусмотрены в данном договоре. Важнейшим моментом таких договоров является срок выполнения работы указанной в нем. Причем оплачиваться должны только выполненные работы. Факт окончания работ должен быть подтвержден двусторонним актом приемки-сдачи работ. При этом работник, нанятый по гражданско-правовому договору, не имеет право на ежегодный оплачиваемый отпуск и дополнительные отпуска, на оплату времени нетрудоспособности и т. п.

При оплате труда физических лиц в Российской Федерации могут применяться денежная и неденежная (натуральная) оплата труда. Это так называемые формы выплаты. В свою очередь, указанные формы обеспечиваются двумя системами начисления оплаты труда: тарифной и бестарифной. При этом в Трудовом Кодексе система установления заработной платы конкретизируется и ставится в зависимость от типа финансирования организаций.

В бюджетных организациях заработная плата устанавливается и регулируется с помощью тарификации, показатели которой устанавливаются на основании Постановлений Правительства РФ. В организациях со смешанным финансированием, под которым понимается бюджетное финансирование плюс доходы от предпринимательской деятельности, тарифная

система регулируется вышеуказанными постановлениями, а оплата труда, связанная с доходами от предпринимательской деятельности устанавливается на основании коллективных договоров, соглашений и локальных нормативных актов. В иных организациях или в организациях с частной формой собственности – оплата труда устанавливается коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовыми договорами.

Тарифная система представляет собой совокупность нормативов, при помощи которых дифференцируется оплата труда в зависимости от сложности и условий работы, степени квалификации и качества труда работника и других факторов.

Сущность *бестарифной оплаты* труда заключается в том, что заработок работника становится в зависимость от конечных результатов работы структурного подразделения, в котором он работает, или от объема средств, направляемых администрацией организации на оплату труда работников. Зачастую сумма заработка работника при бестарифной оплате труда исчисляется в процентах от стоимости заключенных им договоров на поставку (продажу) продукции (товаров) или в процентах от стоимости дохода (прибыли) организации от сделок, совершенных работником в пользу организации.

В свою очередь, тарифная система подразделяется на две ее разновидности: *повременная* и *сдельная* оплаты труда.

При повременной оплате труда заработная плата рабочему или служащему определяется в соответствии с его квалификацией и количеством отработанного рабочего времени. Такая оплата труда применяется в тех случаях, когда труд работника невозможно нормировать или такая процедура является экономически нецелесообразной на конкретном предприятии. Сфера распространения повременной оплаты труда – руководящий и административно-хозяйственный персонал и т.п. При этом работникам, переведенным на повременную оплату труда, в зависимости от присвоенного им разряда устанавливаются должностной оклад (руководители, служащие, технические исполнители) или тарифная ставка (рабочие).

В зависимости от характера выполняемых работ и условий организации производства и труда повременная оплата может выражаться в виде простой повременной и повременно-премиальной. При *простой повременной* системе оплаты труда за основу расчета размера оплаты труда работника берутся тарифная ставка или должностной оклад согласно штатному расписанию организации и количество отработанного работником времени. Если в течение месяца работник отработал все рабочие дни, то размер его заработка будет соответствовать его должностному окладу, если же отработано не все рабочее время, то оплата труда будет начислена лишь за фактически отработанное время.

Пример

Экспедитору установлен должностной оклад – 90000 руб. В ноябре 2005 г. он отработал 17 рабочих дней (число рабочих дней в ноябре–21). Таким образом, его заработок за ноябрь составит: $9000 \text{ руб.} : 21 \text{ дн.} \times 17 \text{ дн.} = 7285 \text{ руб.} 71 \text{ коп.}$

Некоторые организации применяют почасовую и поденную системы оплаты труда как разновидности повременной системы. В этом случае заработок работника определяют путем умножения часовой (дневной) ставки оплаты труда на число фактически отработанных часов (дней).

При повременно-премиальной оплате труда предусматривается начисление и выплата премии, устанавливаемой в процентах от должностного оклада (тарифной ставки) на основании разработанного в организации положения о премировании работников, коллективного договора или приказа (распоряжения) руководителя организации.

Пример

Руководителю транспортного цеха в августе 2005 г. должна быть выплачена премия в размере 20% от должностного оклада (16 000 руб.). В этом случае его заработок за август составит: $16 000 \text{ руб.} + 16 000 \text{ руб.} \times 20\% = 19200 \text{ руб.}$

При сдельной оплате труда оплата начисляется работнику по конечным результатам его труда, что стимулирует работников к повышению его производительности. Кроме того, при такой системе оплаты труда отпадает необходимость контроля использования работниками рабочего времени, поскольку каждый работник, как и работодатель, заинтересован в производстве большего количества продукции. В основу расчета при сдельной оплате труда берется сдельная расценка, которая представляет собой размер вознаграждения, подлежащего выплате работнику за изготовление им единицы продукции или выполнение определенной операции.

Разновидностями сдельной оплаты труда являются: прямая сдельная; сдельно-прогрессивная; сдельно-премиальная; косвенно-сдельная; аккордная. Каждая из разновидностей сдельной оплаты труда характеризуется соответствующим способом расчета оплаты. Так, при прямой сдельной оплате труда заработная плата начисляется в зависимости от объема выполненной работы исходя из сдельных расценок за единицу доброкачественной продукции.

Пример

В организации установлена прямая сдельная оплата труда. В мае работник изготовил за месяц 500 единиц продукции. Сдельная расценка за единицу продукции – 20 рублей. Следовательно, размер заработка сотрудника за май составил: $500 \text{ ед.} \times 20 \text{ руб./ед.} = 10000 \text{ руб.}$

При сдельно-прогрессивной оплате труда выработка в пределах установленной нормы оплачивается по основным неизменным расценкам, а вы-

работка сверх норм – по повышенным расценкам. Обязательным условием для работника в этом случае является обеспечение какого-то исходного уровня выработки, называемого нормой.

Пример

В организации установлена прямая сдельно-прогрессивная оплата труда. Для установления взаимосвязи между разновидностями сдельной оплаты труда воспользуемся условиями предыдущего примера. Как в нем указывалось, работник изготовил за месяц 500 единиц продукции, Сдельная расценка за единицу продукции: до 300 единиц – 20 рублей, от 301 до 400 единиц – 22 рубля, свыше 400 единиц – 25 рублей. Расчет заработной платы работника за месяц производится в следующем порядке: $300 \text{ ед.} \times 20 \text{ руб./ед.} + 100 \text{ ед.} \times 22 \text{ руб./ед.} + 100 \text{ ед.} \times 25 \text{ руб./ед.} = 10700 \text{ руб.}$

При *сдельно-премиальной системе* рабочим дополнительно начисляется премия по показателям, установленным Положением о премировании (качество работы, срочность ее выполнения, отсутствие жалоб со стороны клиентов и т. п.). Размер премии устанавливается в процентах от сдельного заработка. Таким образом, заработная плата работника складывается из сдельного заработка, исчисляемого исходя из расценок и количества произведенной продукции, а также премии.

Пример

В организации установлена прямая сдельно-премиальная оплата труда. Положением о премировании предусмотрена 20-процентная премия за выполнение нормы. Используем условия первого примера. Норма выработки составляет 500 единиц. Зарплата сотрудника в данном случае составит:

$$500 \text{ ед.} \times 20 \text{ руб./ед.} = 10000 \text{ руб.}$$

$$\text{Премия: } 10000 \text{ руб.} \times 20\% = 2000 \text{ руб.}$$

Общий заработок сотрудника составил 12000 руб.

Косвенная сдельная система оплаты труда, как правило, применяется для работников, выполняющих вспомогательные работы при обслуживании основного производства. Такая система основана на том, что размер заработной платы вспомогательного рабочего определяется в процентах от заработка обслуживаемых им основных производственных рабочих.

Пример

Работнику, занятому на вспомогательных работах, начисляется 65% от заработка работников основного производства. Если заработок работника основного производства за месяц составил 10000 руб., то работнику, занятому на вспомогательных работах, будет начислено 6500 руб. (10000руб. x 65%).

При *аккордной оплате* труда бригаде или отдельному работнику выдается аккордное задание, устанавливается срок его выполнения и сумма заработка, т.е. вознаграждения устанавливается за комплекс работ, а не за конкретную производственную операцию.

Пример

Работник цеха занимается сборкой изделия, которое состоит из трех деталей, изготавливаемых также данным работником. Расценка за изготовление одного изделия – 200 руб. В течение месяца работник изготовил 180 деталей, но собрал только 50 изделий. Размер его заработка будет определяться, исходя из количества собранных изделий и установленной сдельной расценки за единицу изделия. Он составит 10 000 руб. (200 руб./изд. x 50 изд.).

В зависимости от способа организации труда сдельная оплата труда может быть и коллективной (бригадной). В этом случае заработок всей бригады определяется с учетом фактически выполненной работы и ее расценки, а оплата труда каждого работника бригады (коллектива) зависит от объема произведенной всей бригадой продукции и от количества и качества его труда в общем объеме работ.

В настоящее время получила широкое распространение оплата труда *на комиссионной основе*. Как правило, она применяется в организациях, оказывающих услуги населению, осуществляющих торговые операции, для работников отделов сбыта, внешнеэкономической службы организации, рекламных агентов. Заработок работника за выполнение возложенных на него трудовых обязанностей определяется при этом в виде фиксированного (процентного) дохода от продажи продукции.

Пример

Заработок работника, занимающегося продажей компьютерных комплектов, установлен по соглашению работника и администрации организации в размере 15% от фактического объема проданной продукции. Если в течение месяца работник реализовал продукции на сумму 100 000 руб., то размер его заработка за месяц составит 15000 руб. (100 000 руб. x 15%).

В настоящее время механизмы рыночной экономики породили множество разновидностей комиссионной формы оплаты труда, целью которой является увязка оплаты труда работников с результатами деятельности. Выбор конкретного способа рассматриваемой формы оплаты труда зависит от того, какие цели преследует организация, а также от особенностей продаваемого товара, специфики рынка и ряда других факторов.

9.4. Системы показателей, используемых в целях управления трудовыми ресурсами предприятий

В различных целях управления трудовыми ресурсами предприятия может использоваться значительная совокупность систем показателей, исполняющих роль индикатора какой-либо сферы применения труда. Основная целевая направленность таких систем – дать объективную оценку результатам деятельности предприятия и характеризовать эффективность трудовой деятельности его персонала.

Значение таких систем для роста национального благосостояния общепризнанно. В то же время их роль в подъеме экономики Российской Федерации явно недооценивается. Одна из причин – низкий уровень оплаты труда и незначительный удельный вес затрат на оплату труда в расходах предприятий. В связи с этим создается обманчивое представление о низкой значимости таких систем в общественном производстве.

В современных условиях хозяйствования не может существовать концепция применения единой системы показателей о труде. Такие системы подбираются под определенные задачи и цели управления предприятием. Первоначально управление предприятием определяет ту сферу применения труда, информация о которой является обязательной для принятия управленческих решений в условиях конкретной организационной структуры. Эти сферы можно систематизировать, например, следующим образом:

- обеспечение нормального функционирования хозяйственной деятельности предприятия персоналом по соответствующим направлениям его функционирования;

- выявление резервов роста труда;

- создание системы мотивации персонала.

Обеспечение персоналом хозяйственной деятельности предприятия теснейшим образом связано с показателями численности персонала. Численность персонала является важнейшим количественным показателем, характеризующим трудовые ресурсы предприятия. Исходными данными для определения численности работников являются: производственная программа; нормы времени, выработки и обслуживания; номинальный (реальный) бюджет рабочего времени за год и т.д. Основными методами расчета количественной потребности в персонале являются расчеты по трудоемкости производственной программы; нормам выработки; нормам обслуживания; рабочим местам. Сама же численность измеряется такими показателями, как списочная, явочная, среднесписочная численность работников, а также норма численности.

Списочная численность персонала предприятия – это показатель численности работников списочного состава на определенное число или дату, например на 1 января. Она учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами).

Явочная численность характеризует число работников списочного состава, явившихся на работу в определенный день, включая находящихся в командировках. Это необходимая численность для выполнения своих функций по направлениям деятельности предприятия.

Среднесписочная численность – численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, с начала года, за год). Среднесписоч-

ная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

Норма численности – это установленная численность работников определенной квалификации для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов работ. По нормам численности определяются затраты труда по профессиям, специальностям, группам или видам работ, отдельным функциям, в целом по предприятию, цеху или его структурному подразделению.

Устойчивое положение предприятия на рынке во многом связано с поиском и использованием резервов, связанных с производительностью труда. Этот показатель в первую очередь, характеризует эффективность затрат труда. Показатель производительности труда может определяться прямым путем через показатель выработки, либо обратным – через показатель трудоемкости. При этом под выработкой понимается количество продукции, произведенной в установленную единицу времени, либо приходящейся на среднесписочного работника за отчетный период. В свою очередь, под трудоемкостью – затраты труда на единицу произведенной продукции.

В зависимости от целей управления и специфики производства выработка может быть рассчитана тремя способами: натуральным, стоимостным и трудовым.

Натуральный способ является наиболее простым и достоверным, так как объем выработанной продукции выражается в натуральном выражении. Однако область применения такого способа ограничена в связи с тем, что он не позволяет соизмерять массу различных потребительских стоимостей в случае изготовления предприятием разнородных изделий.

При использовании стоимостного способа выработка определяется как отношение объема произведенной продукции в стоимостном выражении к затратам рабочего времени. В качестве объема произведенной продукции могут быть взяты показатели как товарной продукции, так условно рассчитанной продукции.

Трудовой способ измерения производительности труда связан с нормированием рабочего времени и сводится к оценке объема выпущенной продукции в норма-часах.

В некоторых производствах в целях управления ими показатель трудоемкости для расчета производительности труда более эффективен, чем показатель выработки. В зависимости от степени охвата затрат труда трудоемкость может быть полной и технологической. При расчете по полной трудоемкости продукции учитываются затраты труда всего промышленно-производственного персонала, тогда как по технологической трудоемкости – затраты труда только основных производственных рабочих. Соответствен-

но может быть определена трудоемкость продукции и внутри указанных категорий и профессиональных групп работников предприятий.

В зависимости от целей управления различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость. Нормативная трудоемкость определяется на основе технических норм времени, нормативов обслуживания, численности и т.п. Плановая трудоемкость рассчитывается на основе нормативной с учетом запланированных мероприятий, направленных на повышение производительности труда и снижения затрат на единицу продукции. Фактическая трудоемкость свидетельствует о затратах труда на единицу продукции осуществленных в отчетный период времени.

Создание системы мотивации персонала целиком и полностью зависит от понимания значимости собственниками и высшим руководством предприятия процедуры стимулирования работников. Для этих целей могут задаваться самые различные системы оценок труда. При этом, так или иначе, такая система оценок строится с учетом нормальной производительности труда. В качестве инструмента мотивации персонала могут выступать различные формы финансового участия работников, например, в распределении прибыли. В этом случае определение суммы прибыли, причитающейся персоналу, определяется с помощью различных расчетов через системообразующие показатели, такие как объем продаж, объем чистой прибыли или добавленная стоимость.

ГЛАВА 10. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОБСТВЕННЫЕ И ЗАЕМНЫЕ

10.1. Понятие финансовых ресурсов предприятия

В самом общем виде под финансовыми ресурсами понимают совокупность денежных доходов, накоплений и поступлений, имеющих в распоряжении хозяйствующих субъектов в определенном периоде и предназначенных на расширение производства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей [19].

В свою очередь, финансовые ресурсы предприятия можно представить в виде специфических денежных отношений, посредством которых осуществляется производственно-хозяйственная деятельность по созданию, привлечению, распределению, использованию доходов и ресурсов. Финансовые ресурсы предприятия функционируют на основе определенных хозяйственных принципов, выполняют свои присущие только им функции, обеспечивающие их развитие.

С переходом к рыночной экономике роль финансовых ресурсов предприятия неизмеримо возросла. В современных условиях, когда предприятие самостоятельно принимает хозяйственные решения, резко повышается значимость ресурсного потенциала хозяйствующего субъекта. Это предполагает оптимизацию финансовых отношений и повышение эффективности управления финансовыми ресурсами. При этом показатели финансового состояния являются важнейшими индикаторами хозяйственной деятельности предприятия. Само же финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловых отношениях, и, как следствие, положение на финансовом рынке.

Собственно финансовые ресурсы предприятий создаются главным образом в результате получения дохода от финансово-хозяйственной деятельности, формирования акционерного капитала, сбора паевых и уставных взносов, продажи и сдачи в аренду собственного имущества, финансовой поддержки со стороны государства, привлечения инвестиций, средств от штрафных санкций. В результате операций с ценными бумагами на финансовых рынках предприятиями могут быть мобилизованы дополнительные ресурсы. Источником пополнения финансовых ресурсов являются также поступления в виде страховых возмещений от страховых организаций, заемные средства, в том числе банковский кредит.

Финансовые ресурсы используются на: содержание и приобретение внеоборотных и оборотных средств; оплату труда; выплату налогов и сборов, проведение отчислений в страховые и другие целевые фонды; осуществление расходов на социально-культурные и благотворительные нужды; выполнение природоохранных мероприятий; осуществление расходов будущих периодов; возврат кредитов и займов и выплату процентов по ним; образование резервов. Финансовые ресурсы предприятий поступают и расходуются на основе самофинансирования.

В условиях рыночной экономики предприятия в рамках соблюдения законодательства свободны в выборе источников поступления и способов расходования финансовых ресурсов.

По принадлежности финансовые ресурсы предприятий можно подразделить на собственные и привлеченные. К собственным финансовым ресурсам относятся те из них, которые возникают в результате целенаправленной финансово-хозяйственной деятельности, направленной на извлечение прибыли. К привлеченным относятся полученные кредиты и займы в самых различных их проявлениях.

10.2. Принципы функционирования финансовых отношений предприятия в рыночной экономике

Как уже указывалось, при формировании, распределении и использовании денежных средств предприятий возникают многообразные финансовые отношения. Это отношения: на уровне предприятия в целом и его структурных подразделений; с бюджетом и внебюджетными фондами; с кредитной системой; со страховыми организациями и налоговыми органами; с инвестиционными институтами; с товарными, сырьевыми и фондовыми биржами; с аудиторскими фирмами и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовые отношения на уровне предприятий охватывают отношения с поставщиками и покупателями, заказчиками и подрядчиками, транспортом, с филиалами дочерними организациями и другими хозяйствующими звеньями при создании совместных предприятий разных юридических форм.

Финансовые отношения внутри предприятия возникают при формировании собственного капитала (основного и оборотного), в процессе образования и распределения прибыли, образования резервов и ресурсов. Они охватывают также отношения с персоналом предприятия по оплате труда, выплате дивидендов и процентов по облигациям и другим ценным бумагам, ему принадлежащим, отношения с акционерами, не являющимися членами трудового коллектива.

Финансовые отношения с бюджетом складываются в процессе уплаты налогов и других платежей, при получении ассигнований из бюджета, суб-

сидий и субвенций, в процессе получения и возврата бюджетных кредитов. Отношения предприятия с внебюджетными фондами происходят при перечислении средств в государственные внебюджетные. С налоговыми органами они возникают при уплате налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды, при уплате штрафов, пени в случае сокрытия или неправильного исчисления доходов, прибыли, объекта налогообложения, а также при нарушении сроков уплаты налогов и сборов.

Финансово-кредитные отношения предприятий с банковской системой включают: операции по безналичным расчетам, связанные с получением и погашением кредитов, уплатой процентов за кредит, покупкой и продажей валюты; новые виды услуг банков предприятиям (лизинг, факторинг, форфейтинг и другие операции).

Со страховыми организациями финансовые отношения определяются условиями имущественного и личного страхования, развитием новых форм страхования ответственности, финансовых и коммерческих рисков. Разнообразные виды финансовых отношений, выраженные в денежной форме, могут быть как односторонними, так и взаимными, отражающими движение денежных средств от хозяйствующих субъектов и поступающих к ним.

Соотношение встречных денежных потоков, преобладание одного или другого направления влияет на финансовое состояние предприятия и определяет ее развитие. Главная задача предприятия — обеспечить рациональное и эффективное размещение и использование денежных средств для его устойчивого развития. При этом состояние финансовых отношений в условиях рыночной экономики является предметом интереса со стороны не только работников самого предприятия, но и его поставщиков, покупателей, акционеров, налоговых органов, банков и других партнеров в едином экономическом процессе.

Эффективность функционирования финансовых отношений в рыночной экономике определяется рядом принципов. Это — самостоятельность в принятии хозяйственных решений и в управлении финансами; самофинансирование предпринимательской деятельности; материальная заинтересованность работников в результатах труда; материальная ответственность с учетом правового обеспечения норм предпринимательства и ограничения государственного вмешательства в деятельность предприятия; наличие финансового резерва на случай временных хозяйственных затруднений.

Принцип самостоятельности заключается в формировании хозяйствующими субъектами финансовых ресурсов: определении размера денежных средств на оплату труда и доли инвестиций в расширение и обновление производства, в чисто финансовые операции, на социальные нужды работников предприятия.

Принцип самофинансирования означает покрытие затрат за счет получаемых доходов, использование хозяйствующим субъектом собственных ресурсов, не прибегая к другим внешним источникам.

Принцип материальной заинтересованности органически связан с эффективностью хозяйствования, рациональным управлением финансовыми ресурсами, обеспечивающим рост объемов производства и продажи, сокращение расходов и повышение рентабельности предприятия. Развитие рыночной экономики предполагает реализацию принципа материальной ответственности предприятия за результаты хозяйственно-финансовой деятельности и конкретные финансовые показатели.

Материальная ответственность гарантируется имуществом, принадлежащим предприятию. При ухудшении финансового состояния (например, при невыполнении плана по прибыли и получении убытка от хозяйственной деятельности) вследствие нарушения принципа материальной ответственности прерываются нормальные взаимоотношения предприятия с поставщиками, покупателями, акционерами, налоговыми органами, банками и др. партнерами. Если в течение установленного законом срока предприятие не выполняет своих обязательств и не обеспечивает выполнение предъявляемых ей имущественных претензий юридических и физических лиц, оно может быть объявлено несостоятельным, т.е. банкротом.

В целях предотвращения несостоятельности предприятие должно разработать систему мер по поддержанию платежеспособности и эффективной хозяйственно-финансовой деятельности. При этом большая роль отводится созданию финансовых резервов.

Финансовое управление предприятием реализуется посредством трех основных функций: воспроизводственной, распределительной и контрольной. Воспроизводственная функция финансов заключается в обеспечении непрерывного кругооборота капитала. Активно участвуя на всех стадиях расширенного воспроизводства, финансы способствуют росту собственного капитала и доходности предприятия. В результате участия финансов в производственной деятельности предприятия происходит формирование денежных доходов, оптимизируется соотношение между накоплением ресурсов и их потреблением.

Воспроизводственную функцию финансов, которая способствует эффективному размещению капитала, созданию необходимых денежных фондов и накоплений, называют также функцией обеспечения предприятия денежными средствами. При этом воспроизводственная функция присуща только финансам предприятий, деятельность которых осуществляется в сфере материального производства.

Экономическое содержание распределительной функции финансов проявляется в распределении и использовании денежных доходов и прибыли. Участие финансов в рациональном размещении капитала, денежных фондов и накоплений обеспечивает эффективное финансирование текущей производственной деятельности. Данная функция находит конкретное проявление в формировании состава и структуры затрат на производство

и продажу, валовой, налогооблагаемой и чистой прибыли; фонда оплаты труда, а также различных резервных фондов.

В тесной связи с воспроизводственной и распределительной функциями финансы обеспечивают контрольную функцию. Финансовый контроль — это контроль рублем за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятия. Контрольная функция объективно присуща финансам как денежным отношениям. Финансовый контроль на предприятиях охватывает все направления их деятельности, начиная от платежей поставщикам за сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо и т.д. и кончая поступлением выручки от продажи продукции (работ, услуг). Характерно, что финансовый контроль затрагивает не только внутрипроизводственную сферу деятельности хозяйствующего субъекта, но и его финансово-хозяйственные взаимоотношения с другими предприятиями, организациями и системами. Контроль за эффективностью использования финансовых ресурсов поддерживается анализом показателей финансового положения, что повышает действенность и результативность данной функции. Формы финансового контроля разнообразны. Прежде всего это внутренний контроль со стороны соответствующих служб самого предприятия. Внешние формы контроля сопутствуют выполнению различных обязательств. Это контроль со стороны финансовых органов, органов федерального казначейства, банков, налоговых органов, аудиторских фирм и др. контрагентов.

Конкретное отражение финансовые отношения предприятия находят в финансовом плане. Финансовый план — документ, отражающий объем поступления и расходования денежных средств, фиксируемый в балансе доходов и расходов предприятия, организации, включая взаимоотношения с бюджетом на планируемый период. Финансовый план необходим предприятию для составления прогноза финансовых результатов деятельности и организации рационального движения финансовых ресурсов в соответствии с выбранной финансовой стратегией. Главная цель составления финансового плана — согласование намечаемых расходов по производственному и социальному развитию предприятия с его финансовыми возможностями.

В процессе составления финансового плана определяют источники и объем собственных финансовых ресурсов предприятия (прибыль, амортизация и др.); изучают возможность и целесообразность привлечения финансовых ресурсов за счет выпуска ценных бумаг, получения кредитов, займов и т.д.; выбирают оптимальные для конкретной ситуации формы образования и использования фондов денежных средств, взаимоотношений с бюджетом, банками, своими работниками; устанавливают рациональные пропорции распределения финансовых ресурсов на внутрихозяйственные нужды: расширение и перевооружение производства, материальное стимулирование, удовлетворение социальных потребностей членов трудового коллектива или вложение в др. предприятия (долевое участие в фор-

мировании уставных капиталов, покупка ценных бумаг и др. операции на финансовом рынке); определяют целесообразность и экономическую эффективность планируемых капиталовложений; выявляют внутренние резервы производства и повышения его рентабельности на базе имеющихся материальных и трудовых ресурсов, производств, мощностей, а также перспективы внедрения достижений НТП и совершенствования организации и управления производством.

Основная форма финансового плана – баланс доходов и расходов. Его составление предполагает выполнение комплекса расчетов по доходам и поступлениям средств, расходам и отчислениям, платежам в бюджет, а также увязку между собой доходов и расходов путем разработки проверочной таблицы к финансовому плану и самого финансового плана как сводного документа. В зависимости от формы собственности, организационно-правовой формы предприятия право утверждать финансовый план предоставляется общему собранию членов трудового коллектива, акционерам либо учредителям предприятия, совету директоров или др. органу управления, уполномоченному в соответствии с уставом предприятия решать финансовые вопросы.

Финансовые планы с учетом прогнозируемого периода движения финансовых ресурсов делят на перспективные (стратегические), составляемые на три, пять и более лет и текущие, т.е. годовые.

В мировой и российской практике финансовые планы являются важнейшим элементом *бизнес-плана*, составляемого для обоснования конкретных инвестиционных проектов и программ и для управления текущей и стратегической финансовой деятельностью предприятия.

Работа по составлению финансового плана проводится в несколько этапов. Первый этап – анализ исполнения финансового плана за год, предшествующий планируемому. Второй этап – рассмотрение проектируемых производств и экономических показателей, на основе которых будет составляться финансовый план. Третий этап – разработка проекта финансового плана на планируемый год. В процессе разработки проекта финансового плана используют следующие методы: нормативный; многовариантный; балансовый; экономического анализа и синтеза; экстраполяции; прямого счета. Форма финансового плана не регламентирована.

ГЛАВА 11. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

11.1. Сущность и значение доходов и расходов в деятельности предприятия

Хозяйственные операции, возникающие при осуществлении процессов деятельности предприятия, сопровождаются соответствующими результатами, которые в зависимости от своего экономического содержания получили название – «доходы» или «расходы».

Под доходами понимаются результаты операций, приводящие к увеличению собственного капитала. Соответственно, под расходами – результаты операций, приводящие к уменьшению собственного капитала. Сопоставление совокупности результатов хозяйственных операций, возникающие при осуществлении процессов деятельности, позволяет выявить важнейший показатель всей хозяйственной деятельности организации – финансовый результат, т.е. прибыль или убыток.

Естественно, что для того, чтобы предприятие могло нормально существовать и развиваться, необходимо, чтобы его деятельность приносила прибыль. От нее зависит рентабельность – важнейший показатель эффективности работы предприятия.

В условиях рынка предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они продают ее потребителю, получая при этом *денежную выручку (доходы)*. Однако получение доходов еще не означает получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку (доходы) с затратами на производство и продажу, которые принимают форму себестоимости продукции.

Если выручка (доходы) превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении *прибыли*. Предприятие всегда ставит своей целью получение прибыли, но не всегда ее извлекает. Если выручка равна себестоимости, то удастся лишь возместить затраты на производство и продажу продукции. При затратах, превышающих выручку, имеют место *убытки* – отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение.

При этом надо четко понимать, что в условиях нормального функционирования предприятия без расходов нет доходов. Исходя из этого ясно, что важнейшим элементом структуры финансового результата являются

расходы предприятия. Именно поэтому детально рассмотрим экономическую сущность расходов, осуществляемых предприятием.

Расходы предприятия является понятием, которое часто используется в нормативных документах, работах ведущих экономистов, но не имеющее однозначного толкования. Неясно, какие расходы имеются в виду, в какой сумме. Одной из причин сложившегося положения является то, что до сих пор в экономической теории, нормативном регулировании и практическом обиходе нет четкого разделения между понятиями «затраты» и «расходы».

Все расходы предприятия целесообразно рассматривать по двум направлениям: валовые расходы предприятия, с одной стороны, и расходы предприятия на производственную деятельность, т.е. себестоимость производства, с другой стороны. При этом расходы необходимо рассматривать не как аморфную категорию, возникающую саму по себе, а сквозь призму различных управляющих воздействий.

Под валовыми расходами понимаются все расходы предприятия, возникающие в процессе ведения его финансово-хозяйственной деятельности. Потребленные предприятием материальные, трудовые, финансовые и иные ресурсы, выраженные в денежной оценке, в зависимости от их экономической природы можно сгруппировать по трем направлениям:

- расходы, направленные на извлечение прибыли;
- расходы, вытекающие из обязательств перед государством;
- расходы, непосредственно не связанные с извлечением прибыли.

Расходы, направленные управлением предприятия на *извлечение* прибыли, по своему экономическому содержанию также подразделяются на две составляющие: затраты на производство и продажу продукции (работ, услуг); затраты на создание или приобретение основных средств, нематериальных активов, результатов НИОКР, долгосрочных финансовых вложений, а также расходы будущих периодов.

Первую составляющую указанных расходов с полным основанием можно называть текущими затратами, так как они связаны с формированием себестоимости продаваемой продукции (работ, услуг) и предполагающие получение прибыли в отчетном периоде. Вторую составляющую – отложенными затратами, так как они порождают возможность получения прибыли в будущих отчетных периодах.

Расходы, вытекающие из обязательств перед государством – это налоги и сборы, отчисления на социальное страхование и обеспечение, расходы по обязательному личному и имущественному страхованию, экономические санкции.

Расходы, непосредственно не связанные с извлечением прибыли – это расходы, связанные с благотворительной деятельностью, с осуществлением спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий. Такие

расходы изначально направляются управлением предприятия на цели, не связанные с извлечением будущих доходов, и по своей сути представляют изъятие средств предприятия. С другой стороны, они создают репутацию предприятию, а некоторые из них способствуют созданию благоприятного социального климата в коллективе.

11.2. Принципиальная классификация доходов и расходов

С конца 90-х годов в нормативно-правовых актах, регулирующих отдельные сферы функционирования предприятия, появился новый термин «экономическая выгода», под которым понимается рост активов организации с одновременным уменьшением ее кредиторской задолженности. Этот термин положен в основу определения доходов и расходов.

Под доходами организации понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). В свою очередь, расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В свою очередь, эти общие понятия доходов и расходов имеют дальнейшую детализацию.

Так, доходы предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности подразделяются на:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) прочие поступления.

Дальнейшая квалификация доходов от обычных видов деятельности зависит от того, какие поступления предприятие считает доходами от обычных видов деятельности, а какие прочими поступлениями. Нормативно-правовыми актами выделяются четыре предмета деятельности, которые могут быть признаны организацией как обычные.

К таким предметам деятельности относятся:

- производство и продажа продукции и товаров;
- предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды;
- предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- участие в уставных капиталах других организаций.

Следовательно, в зависимости от предмета деятельности предприятия, состав расходов и доходов в пределах указанных выше групп может принципиально отличаться.

Так, для предприятий, у которых предметом деятельности является производство и продажа продукции и товаров, доходами от обычных видов деятельности является выручка от их продажи, а также поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Для предприятий, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

Для предприятий, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи, включая роялти, за пользование объектами интеллектуальной собственности).

И, наконец, для предприятий, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Поэтому в практике управления предприятием возможны ситуации, когда сразу ряд предметов деятельности будет определяться организацией как обычные.

Критерием такого определения является применение принципа существенности информации. В соответствии с ним для коммерческих организаций предметом деятельности могут считаться работы, услуги, производство продукции и т.п., составляющие в стоимостном выражении пять и более процентов от объема продаж этого предприятия.

В том случае, когда предметом деятельности предприятия считается только производство и продажа продукции и товаров, прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов предприятия;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Также к числу прочих доходов независимо от выбранного предприятием предмета деятельности относятся:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие доходы.

Кроме того, к прочим доходам относятся поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Принципиальная группировка расходов предприятия, используемая им в целях управления носит зеркальный характер.

Так, для предприятий, у которых предметом деятельности является производство и продажа продукции и товаров, расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

Для предприятий, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Для предприятий, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Для предприятий, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В том случае, когда предметом деятельности предприятия считается только производство и продажа продукции и товаров, прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов;

- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- прочие операционные расходы.

Также к числу прочих расходов независимо от выбранного предприятием предмета деятельности относятся:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие расходы.

Кроме того, в составе прочих расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Самостоятельную группу финансовых результатов представляют бухгалтерские значения налога на прибыль, введение которых в учетную практику преследовало целью системное формирование суммы налога на прибыль, подлежащего взносу в бюджет, в бухгалтерском учете. Использование бухгалтерских значений налога на прибыль позволяет определить сумму текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка). Действующими нормативно-правовыми актами бухгалтерские значения налога на прибыль по своей сути приравниваются к специфическим доходам и расходам предприятия и вводятся в систему исчисления конечного финансового результата.

Балансирование указанных финансовых результатов позволяет выявить конечный финансовый результат деятельности организации.

Соответственно принципиальная классификация финансовых результатов любой организации будет иметь следующий вид (табл.1.3.).

Принципиальная классификация финансовых результатов

Конечный финансовый результат деятельности организации	
Прибыль от обычных видов деятельности	Убыток от обычных видов деятельности
Доходы от прочей деятельности	Расходы, связанные с прочей деятельностью
Текущий налоговый убыток	Текущий налог на прибыль

11.3. Оценка доходов и расходов предприятия

Современная система управления преследует в своей основе главную цель – выявление конечного финансового результата хозяйственной деятельности конкретной организации. Без выявления реальной стоимости объектов хозяйственных операций эта цель становится невозможной.

Как уже указывалось, доходы предприятия представляются в виде двух основных показателей: доходы по обычным видам деятельности и прочие доходы. Среди этих доходов по их значимости выделяются доходы от обычных видов деятельности. Поэтому их оценка приобретает самое актуальное значение.

В соответствии с правилами бухгалтерского учета доходами от обычных видов деятельности считается выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Следовательно, понятия «доходы от обычных видов деятельности» и «выручка», используемые при ведении бухгалтерского учета, означают одно и то же и являются по существу синонимами. В свою очередь, понятие «выручка» может трактоваться как величина денежных средств или иного имущества, полученную или подлежащую к получению от дебитора, т.е. сумму дебиторской задолженности. Таким образом, принципы оценки дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в равной степени относятся и к оценке доходов по обычным видам деятельности организации. В то же время, необходимо четко осознавать, что хотя выручка представляет собой дебиторскую задолженность, ее величина не тождественна выручке. Выручка уменьшается на следующие суммы:

- налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- полученные по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- принятые на учет в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов, полученных в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- полученные, в качестве задатка;

– в виде в залога, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

– полученные, в счет погашения кредита, займа, предоставленного заемщику.

Следовательно, величина дохода от обычных видов деятельности не равна величине дебиторской задолженности, а должна быть уменьшена на величины, приведенные выше.

Оценка части дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, квалифицируемой как выручка организации, производится исходя из условий, установленных договором между организацией и должником. Исходя из таких условий, возможны два принципиальных подхода к оценке выручки, определяемых установлением цены объекта прописанной в договоре.

Первый подход – выручка оценивается по цене объекта продажи, предусмотренной договором купли-продажи. При этом такая цена может корректироваться в зависимости от определенных условий договора. В соответствии с этим оценка выручки предполагает три варианта ее отражения. Первый вариант отражает выручку в полном ее объеме. Второй вариант предполагает отражение выручки в объеме обязательств покупателя, который воспользовался системой снижения цены (торговая скидка) при оплате объекта продажи. Третий подход к оценке выручки связан с ее отражением по первому или второму варианту в условных денежных единицах. По существу третий вариант заключается в переоценке выручки. При этом такая переоценка квалифицируется как переоценка выручки и имеет отношение к рассматриваемым доходам только в отчетном году. В то же время, переоценка дебиторской задолженности может осуществляться в году, следующим за отчетным. В этом случае возникающие доходы определяются как доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году, и квалифицируются как прочие.

Второй принципиальный подход к оценке выручки заключается в том, что цена договором купли-продажи не устанавливается, а определяется как цена, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичный объект продажи. Следовательно, в основе рассматриваемого подхода к оценке лежит рыночная стоимость актива. Такая оценка получила название справедливой стоимости.

Таким образом, оценка доходов от обычных видов деятельности носит многовариантный характер и в своей основе определяется условиями хозяйственных договоров.

Гораздо сложнее с оценкой расходов организации, поскольку они возникают на разных стадиях кругооборота имущества, и в той или иной степени влияют на величину конечного финансового результата. В управленческой информации расходы отражаются в агрегированном виде и представляют

ся в виде двух совокупностей: себестоимость продаж (расходы по обычным видам деятельности) и прочие расходы.

В соответствии с действующими правилами оценка расходов по обычным видам деятельности осуществляется двумя способами, которые в учетной практике получили названия полная и сокращенная себестоимости.

Первый способ оценки расходов является традиционным для Российской Федерации. Полная себестоимость включает в себя ресурсы, израсходованные на производство продукции и доведение ее до потребителя. Она представляет собой сумму прямых расходов на объект учета затрат и пропорциональной доли общепроизводственных и общехозяйственных расходов, относимых на этот же объект. Также в состав полной себестоимости включаются расходы на продажу (коммерческие расходы). Рассчитанная таким образом себестоимость квалифицируется как себестоимость продаж.

Второй способ оценки расходов является относительно новым для Российской Федерации. Указанный способ был введен в практику с 1 января 1996 г. Принципы этого способа оценки расходов широко используются в мировой практике, где он получил название «директ-костинг» (direct costing).

Суть этого способа оценки расходов в Российской Федерации заключается в том, что общехозяйственные расходы не распределяются между объектами производственного учета, а сразу списываются на финансовые результаты организации. Таким образом, в управленческую информацию включается сокращенная себестоимость, которая меньше себестоимости, исчисленной по первому способу, на сумму общехозяйственных расходов, распределяемых между объектами производственного учета.

Однако формирование себестоимости продаж указанным способом влечет за собой необходимость отражения всей суммы общехозяйственных расходов, которые в этом случае квалифицируются как управленческие расходы. Также здесь отражается и вся сумма расходов на продажу (коммерческих расходов). Соответственно сумма всех расходов, квалифицируемая как себестоимость продаж при втором способе ее формирования, будет больше, нежели та, которая признается с помощью первого из рассмотренных способов. Как правило, величина расхождений соответствует той доле общехозяйственных расходов, которая соответствует незавершенному производству и остаткам готовой продукции по состоянию на конец периода.

Таким образом, оценка расходов с помощью способа «direct-costing» позволяет увеличить расходы отчетного периода и тем самым снизить сумму финансового результата. Соответственно, оценка расходов на основе способа формирования полной себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг) увеличивает сумму финансового результата.

Следовательно, финансовый результат, выявленный путем сопоставления доходов и расходов по обычным видам деятельности, оцененных с помощью одного из указанных в таблице способов, порождает определенное значение его величины.

Оценка прочих доходов зависит от экономической природы объекта оценки. Вся совокупность прочих доходов оценивается в момент их признания в учете в фактической сумме поступления, вытекающей из условий соответствующих договоров. В то же время оценка некоторой их части может осуществляться различными способами. Так, штрафы, пени и неустойки за нарушение условий хозяйственных договоров оцениваются в суммах, присужденных судом или признанных должником. В свою очередь, активы, полученные безвозмездно оцениваются по их рыночной стоимости. И, наконец, суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, оцениваются в сумме, по которой были отражены на момент истечения срока давности.

Так же как и оценка прочих доходов, оценка таких же расходов зависит от их экономической природы. Для большинства прочих расходов принципы их оценки вытекают из тех же принципов, на которых базируется оценка прочих доходов, но только в зеркальном порядке. Так, например, вся совокупность прочих расходов оценивается в момент их признания в учете в фактической сумме расхода, вытекающей из условий соответствующих договоров. Однако часть из прочих расходов может оцениваться различными способами. Так, штрафы, пени и неустойки за нарушение условий хозяйственных договоров оцениваются в суммах, присужденных судом или признанных организацией. Суммы дебиторской задолженности, с истекшим сроком исковой давности, оцениваются в сумме, по которой были отражены в учете организации на момент истечения срока давности. При этом все указанные расходы сразу и непосредственно отражаются в подсистеме учета финансовых результатов. Совокупность подходов к оценке доходов и расходов организации представлена в табл. 9.

Рассмотренные принципы оценки основных элементов, формирующих конечный финансовый результат, представленные в единой совокупности, позволяют получить целостную картину о влиянии оценки на его величину. При этом возможность выбора отдельных элементов оценки, наиболее благоприятных с позиции предприятия, делают его активным участником процесса формирования информации о конечном финансовом результате, и, соответственно, о его деятельности в глазах внешних пользователей информации.

Оценка доходов и расходов по видам деятельности

Способы оценки доходов	Способы оценки расходов
Обычная деятельность	
<p>Выручка оценивается по цене объекта продажи, предусмотренной договором купли-продажи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в полном объеме обязательств покупателя; – с использованием системы снижения цены (торговая скидка); – в условных денежных единицах. <p>Выручка оценивается по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичный объект продажи (рыночная стоимость).</p>	<p>Себестоимость продаж, сформированная способом полной себестоимости.</p> <p>Себестоимость продаж, сформированная способом «direct-costing».</p>
Прочая деятельность	
<p>Прочие доходы в зависимости от объекта поступления оцениваются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в фактической сумме поступлений, вытекающей из условий соответствующих договоров; – в суммах, присужденных судом или признанных должником организации; – в сумме, по которой отражена в учете организации кредиторская задолженность на момент истечения ее срока давности; – в сумме рыночной стоимости безвозмездно полученного актива; – в сумме разницы превышения страхового возмещения над стоимостью материальных ценностей, испорченных или утраченных в результате чрезвычайных обстоятельств. 	<p>Прочие расходы в зависимости от объекта расхода оцениваются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в фактической сумме расхода, вытекающей из условий соответствующих договоров; – в суммах, присужденных судом или признанных организацией; – в сумме, по которой была отражена в учете организации дебиторская задолженность на момент истечения срока давности.

11.4 Принципы планирования доходов и расходов

Планирование доходов от обычных видов деятельности (выручки от продаж) и эквивалентных им расходов может осуществляться различными методами, которые зависят от экономического состояния страны, масштабов деятельности предприятия, а также возможностей информационного обеспечения его управления, и прежде всего систем бухгалтерского и управленческого учета.

Планирование выручки от продажи, как правило, осуществляется одним из двух способов: методом прямого счета и методом совмещенного расчета.

При использовании метода прямого счета выручка от продаж (В) определяется как произведение цены (Ц) без налогов на объем запланированной к продаже продукции (выполненных работ или оказанных услуг) в натуральном выражении (Р):

$$В = Ц \times Р.$$

Методом совмещенного расчета планируется выпуск товарной продукции (Т), остатки готовой продукции на складе и в товарах, отгруженных на начало (Он) и конец (Ок) планируемого года:

$$В = Он + Т - Ок.$$

Расчет осуществляется в ценах продаж; остатки на начало планируемого года оцениваются по ценам предыдущего года, товарный выпуск и остатки на конец планируемого года – в плановых ценах.

В планировании расходов, как правило, применяется метод формирования плановой себестоимости затрат на производство и продажу продукции на основе сметы затрат. Смета составляется по элементам затрат. По каждому элементу осуществляются разработки и планируются затраты, исходя из потребностей производства с учетом использования факторов снижения себестоимости (см. 12.4).

В зависимости от специфики деятельности предприятий при разработке сметы затрат на производство и продажу продукции следует уделять особое внимание тем факторам, которые на данном предприятии оказывают наибольшее влияние на формирование себестоимости продукции, работ и услуг. Так, например, если в структуре себестоимости наибольший удельный вес имеют материальные затраты, то такое производство считается материалоемким. В этом случае перед началом разработки сметы затрат на производство и продажу продукции необходимо провести предварительные мероприятия, направленные на снижение материальных затрат.

В другом случае, когда в структуре себестоимости наибольший удельный вес имеет оплата труда с отчислениями на социальное страхование и обеспечение, начисленными на эту оплату труда, то такое производство считается трудоемким. В этом случае перед началом разработки сметы затрат на производство и продажу продукции необходимо провести предварительные мероприятия, направленные на повышение производительности труда, что приведет к удельному снижению себестоимости.

И, наконец, если амортизация основных фондов составляет значительную долю в структуре себестоимости, то это производство фондоемкое. В этом случае перед началом разработки сметы затрат на производство и продажу продукции следует изучить степень эффективности использования

основных фондов, загруженность производственных площадей и принять меры к совершенствованию использования имеющихся основных фондов. При условии реализации этих мероприятий доля амортизации на единицу продукции уменьшится и себестоимость снизится.

ГЛАВА 12. ЗАТРАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

12.1. Классификация и состав затрат на производство и продажу продукции

Процесс производства представляет собой совокупность хозяйственных операций, связанных с созданием готовой продукции, выполнением работ, оказанием услуг. В процессе создания продукции определяется ее фактическая производственная себестоимость, включающая сумму затрат на изготовление продукции.

Для понимания себестоимости как суммы затрат необходимо рассмотреть ее с двух сторон. Во-первых, затраты отражают количество использованных ресурсов, выраженных в денежном измерителе; во-вторых, затраты формируются по местам их возникновения, т.е. по объектам управления в качестве которых могут выступать виды продукции, ее составные части в виде полуфабрикатов, деятельность какого-либо структурного подразделения предприятия и т.д. Исходя из этого, под себестоимостью понимается величина использованных ресурсов по объектам управления в денежном выражении.

Важнейшим условием получения достоверных данных о себестоимости продукции является четкое определение состава производственных затрат. Затраты на изготовление продукции группируются по нескольким признакам и направлениям и могут быть представлены в следующем виде (табл.10)

Из указанных классификаций выделяются прежде всего два основных направления группировки затрат: по экономическим элементам и калькуляционным статьям расходов.

Под экономическим элементом затрат понимается первичный однородный вид затрат на производство продукции, работ и услуг. В настоящее время установлена единая для всех предприятий и организаций независимо от форм собственности и организационно-правовых форм номенклатура экономических элементов затрат, образующих себестоимость продукции. К ним относятся: материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация и прочие расходы.

В перечень расходов, отражаемых в элементе «Материальные затраты» в денежной оценке, включаются стоимость приобретенных сырья, материалов, топлива, энергии, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, используемых организацией непосредственно для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, для обеспечения нормального

технологического процесса, для упаковки продукции, для целей управления. При этом во внимание должна быть принята выявленная в отчетном периоде разница между суммой расхода организации по приобретению материально-производственных запасов и стоимостью той их части, которая была использована в целях деятельности (с учетом остатков указанных ценностей на начало и конец отчетного периода).

Кроме того, в перечень расходов, отражаемых в элементе «Материальные затраты» в денежной оценке входят: стоимость природного сырья, включая платежи за пользование природными ресурсами; стоимость работ по рекультивации земель, осуществляемых специализированными организациями, и пр. Сюда же относится стоимость работ и услуг производственного характера, выполненных сторонними организациями или отдельными гражданами, не являющимися работниками организации.

Таблица 10

Классификация затрат

Классификационный признак	Группы затрат	Пример
Технико-экономическое содержание	Основные Накладные	Сырье и материалы Общехозяйственные расходы
Однородность состава	Элементные Комплексные	Сырье и материалы Общехозяйственные расходы
Способ включения затрат в себестоимость продукции	Прямые Косвенные	Заработная плата Общехозяйственные расходы
Отношение к объему выпускаемой продукции	Условно- постоянные Условно- переменные	Общехозяйственные расходы Сырье и материалы
Участие в производственном процессе	Производственные Коммерческие	Все расходы производства Расходы на рекламу
Целесообразность осуществления	Производительные Непроизводительные	Расходы производства по действующим нормативам Потери от простоев
Отношение к отчетному периоду	Текущие Будущие Резервированные	Амортизация основных средств Расходы по подготовке нового производства Резерв на ремонт основных средств
По местам возникновения	Затраты работника Затраты бригады Затраты участка Затраты цеха Затраты организации	Работник Бригада Участок Цех Организация

В элементе «Затраты на оплату труда» отражаются расходы на оплату труда работников организации, физических лиц, связанных с их участием в производстве продукции и ее продаже, выполнении работ, оказании услуг, в управлении, с выполнением других работ и служебных обязанностей, а также другие выплаты работникам, предусмотренные действующим законодательством и коллективными договорами, локальными нормативными актами организации и обусловленные выполнением работниками своих обязанностей.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются суммы налога (обязательных отчислений по установленным законодательством Российской Федерации нормам) в связи с обязательными социальным страхованием работников, их пенсионным обеспечением и медицинским страхованием. В указанном элементе учитываются взносы организаций по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также соответствующие отчисления (платежи) по добровольным видам страхования, пенсионного обеспечения.

В элементе «Амортизация» отражаются суммы погашения стоимости амортизируемых в установленном порядке объектов имущества, используемых или предназначенных для использования в процессе производства и продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также для обслуживания этих процессов, управления ими и управления организацией в целом.

В элементе «Прочие затраты» учитываются иные затраты, формирующие затраты на производство и продажу продукции, выполнение работ, оказание услуг, управление, но не относящиеся к ранее перечисленным элементам.

Такое подразделение затрат по элементам необходимо для определения затрат на производство по всей деятельности организации, безотносительно к их целевому назначению. Кроме того, подразделение затрат по элементам позволяет указать вид затрат по предприятию в целом независимо от места их возникновения и направления. Поэтому классификация по экономическим элементам лежит в основе определения общей сметы затрат на производство продукции предприятия, что позволяет выявить качественные показатели деятельности организации, организовать контроль за расходами в соответствии с целевым назначением по выпускаемой продукции.

В то же время для исчисления себестоимости продукции необходимо получать данные о месте возникновения затрат и их производственном назначении. Для выполнения этой функции применяется *классификация затрат по статьям калькуляции*. Статьи затрат показывают не только, что израсходовано, но и на какие цели. При этом статьи должны отражать специфические особенности отрасли, влияющие на формирование себестоимости продукции. Поэтому перечень статей затрат носит рекомендательный характер и устанавливается организацией самостоятельно.

Так, например, в промышленности традиционно установлены следующие типовые статьи производственной себестоимости: сырье и материалы; возвратные отходы (вычитаются); покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями; топливо и энергия на технологические цели; основная заработная плата производственных рабочих; дополнительная заработная плата производственных рабочих; отчисления на социальные нужды; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; потери от брака; прочие производственные расходы; коммерческие расходы (расходы на продажу).

Таким образом, сумма затрат по элементам определяет размер затрат, произведенных предприятием за отчетный период независимо от того, закончено ли производство продукции, выполнена работа или оказана услуга. Сумма же затрат по калькуляционным статьям определяет размер этих затрат, образующих себестоимость выпущенных готовых изделий, выполненных работ и оказанных услуг.

В посреднической сфере (т.е. торговле, снабжении и сбыте) себестоимость товаров не определяют. На таких предприятиях отдельно учитывают покупную и продажную цену товаров и издержек обращения. При этом состав издержек обращения аналогичен составу затрат производства.

Кроме группировки по указанным признакам затраты классифицируются еще в нескольких разрезах. Наиболее востребованными из них в управлении затратами являются следующие признаки.

По технико-экономическому содержанию, т.е. по той роли, которую затраты играют в процессе изготовления продукции они подразделяются на основные и накладные. Основными являются затраты, непосредственно связанные с процессом производства и составляющие натурально-вещественную основу продукции, такие как сырье и материалы, технологические топливо и энергия, заработная плата рабочих. Накладные – это затраты, которые не составляют натурально-вещественную основу продукции, а связаны лишь с обслуживанием и управлением производства. Например, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы (расходы на продажу).

По однородности состава затраты делятся на элементные и комплексные затраты. Элементные – это затраты, которые состоят из экономически однородных элементов и не могут быть разложены на составные части. Например, материалы, заработная плата рабочих, амортизация основных фондов. К комплексным относятся затраты, которые могут быть разложены на составные части или элементы. К ним относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы (расходы на продажу).

По способу включения в себестоимость отдельных видов продукции затраты делятся на прямые и косвенные. Прямые – это затраты, которые могут быть непосредственно отнесены на конкретные изделия по установ-

ленным нормам на основании первичных документов. Например, расход материалов включается в затраты на основании лимитно-заборной карты, а заработная плата – нарядов на сдельные работы.

Косвенные – это затраты, которые включаются в себестоимость изделий косвенным путем, т.е. пропорционально избранной базе распределения. Например, общепроизводственные расходы распределяются между видами продукции пропорционально заработной плате производственных рабочих.

По отношению к объему производства затраты подразделяются на условно-переменные и условно-постоянные. Условно-переменные – затраты, которые зависят от объема производства и изменяются с его изменением. Например, сырье и материалы, расход топлива. Условно-постоянные – не зависят от объема производства в известных пределах. Например, амортизация зданий, топливо для отопления, энергия на освещение помещений, заработная плата управленческого персонала, т.е. те расходы, которые связаны с обслуживанием и управлением производства. Сумму условно-постоянных и условно-переменных затрат принято называть валовыми затратами предприятия.

По участию в производственном процессе затраты подразделяются на производственные и коммерческие (расходы на продажу). В производственные включают все затраты, связанные с изготовлением продукции, работ и услуг и образующие производственную себестоимость. Коммерческие расходы связаны с продажей продукции потребителю. Сюда включают транспортные расходы, не возмещаемые потребителем; сбытовые расходы; расходы на рекламу и им аналогичные.

По целесообразности расходования затраты подразделяются на производительные и непроизводительные. К производительным затратам относятся оправданные или целесообразные затраты для данного производства, например, расход материалов по нормам на изготовление конкретного изделия. Соответственно, к непроизводительным затратам относят расходы, которые образуются по причинам, свидетельствующим о недостатках в организации и технологии производства, например, брак в производстве, потери от простоев, оплата сверхурочных.

По отношению к отчетному периоду затраты подразделяются на текущие, будущих периодов и резервируемые. При этом к текущим затратам относятся затраты, связанные с производством и продажей продукции текущего периода. В свою очередь, расходами будущих периодов являются затраты, связанные с подготовкой производства к выпуску новых видов продукции, выплаты единовременного вознаграждения за выслугу лет и т.д. Такие расходы осуществляются в текущем периоде, но включаются в себестоимость в последующие отчетные периоды по расчету долями. К резервируемым расходам относятся еще не возникшие затраты, но которые включаются в себестоимость в текущем отчетном периоде путем резервирования в сметно-нормализованном порядке для погашения таких

расходов в момент возникновения в будущем. К таким расходам относятся резервы под ремонт основных средств, резервы под оплату отпусков.

Также выделяются расходы по местам возникновения (центрам ответственности) в разрезе работника, бригад, участка, цеха и предприятия.

12.2. Калькулирование себестоимости и виды калькуляций

Для нужд ценообразования на продукцию, соизмерения затрат предприятия с результатами его производственно-хозяйственной деятельности, определения уровня эффективности структурных подразделений предприятия и других целей управления необходима целая система расчетов, получившая название калькулирование. С помощью калькулирования на предприятии определяется себестоимость всей товарной продукции и ее частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и продажу продукции.

Процесс расчета себестоимости произведенной продукции, работ или услуг сопровождается целым комплексом планово-учетных процедур. Первым этапом калькулирования является определение объектов затрат, в качестве которых могут выступать виды продукции, работ и услуг, места возникновения расходов (т.е. цехи, фазы, переделы). Именно в разрезе выбранного объекта затрат осуществляется их группировка с целью определения общей суммы. Эта процедура получила название «группировка затрат по местам возникновения (по центрам ответственности)».

Вторым этапом калькулирования является собственно расчет себестоимости в разрезе выбранного объекта затрат. Объекты затрат тесно взаимосвязаны с объектами калькулирования и в большинстве случаев совпадают.

После определения калькуляционных объектов необходимо установить калькуляционную единицу, т.е. измеритель калькуляционного объекта. Себестоимость любого объекта определяется в расчете на калькуляционную единицу. При калькулировании готовой продукции калькуляционная единица обычно совпадает с единицей измерения, принятой в стандартах или технических условиях на соответствующий вид продукции в натуральном выражении. При калькулировании промежуточных продуктов, продукции подразделений и технологических переделов применяется ряд условных калькуляционных единиц. По сходным признакам вся совокупность измерителей калькуляционного объекта может быть сведена к семи основным группам:

- натуральные измерители (т, кг, шт.);
- укрупненные натуральные измерители (кубические метры железобетонных изделий);
- условно-натуральные единицы (спирт 96% крепости);
- стоимостные единицы (затраты на 1 рубль товарной продукции в ценах продажи);
- трудовые единицы (нормо-часы);

– выполненные работы и услуги, применяются в производствах, занятых строительством, ремонтом, оказанием транспортных услуг (тонно-километр, машино-смена);

– технико-экономический показатель как калькуляционная единица используется для сравнения затрат на единицу потребительской полезности однородных изделий (исчисление затрат на производство трактора на единицу его мощности).

В процессе второго этапа калькулирования осуществляется разграничение затрат на производство между законченной продукцией и незавершенным производством; исчисление затрат на забракованную продукцию; оценка отходов производства и побочной продукции; распределение затрат между видами продукции; расчет себестоимости единицы продукции.

Таким образом, при осуществлении процесса калькулирования существует определенная последовательность работ, состоящих в том, что сначала определяется общая сумма затрат, связанная с объектом калькулирования, затем из них исключаются затраты, падающие на незавершенное производство, и, лишь после этого осуществляется калькулирование.

Калькулирование строится на основе классификации затрат по месту возникновения затрат и их производственному назначению по статьям затрат (калькулирования). В практике деятельности промышленных предприятий Российской Федерации в зависимости от полноты охвата статей затрат традиционно выделялись три способа оценки затрат по цеховой, производственной и полной себестоимости (табл. 11).

Таблица 11

Взаимосвязь статей затрат и видов себестоимости

Статьи затрат	Виды себестоимости		
1. Сырье и материалы 2. Возвратные отходы (-) 3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями 4. Топливо и энергия на технологические цели 5. Основная заработная плата производственных рабочих 6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих 7. Отчисления на социальные нужды 8. Общепроизводственные расходы	Цеховая себестоимость	Производственная себестоимость	Полная себестоимость
9. Общехозяйственные расходы 10. Прочие производственные расходы 11. Потери от брака			
12. Коммерческие расходы (расходы на продажу)			

Под цеховой себестоимостью понимаются основные затраты и соответствующая доля общепроизводственных расходов. Присоединение к цеховой себестоимости соответствующей доли общехозяйственных расходов образует производственную себестоимость.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы носят косвенный характер и распределяются по видам продукции пропорционально заранее выбранным базам распределения или рассчитанным коэффициентам. При наличии остатков незавершенного производства возникает необходимость во вторичном распределении косвенных расходов между готовой продукцией и остатком незавершенного производства.

Полная себестоимость включает в себя ресурсы, израсходованные на производство продукции и доведение ее до потребителя. Она представляет собой сумму прямых затрат на объект учета и пропорциональной доли общепроизводственных и общехозяйственных расходов, относимых на объект учета. Также в состав полной себестоимости включаются расходы на продажу.

Полная себестоимость товарной продукции отличается от себестоимости продаваемой продукции, на базе которой определяется сумма прибыли, наличием остатков непроданной продукции. Для определения себестоимости проданной продукции необходимо к полной себестоимости товарной продукции прибавить себестоимость остатков непроданной продукции на начало отчетного периода и вычесть себестоимость остатков непроданной продукции на конец отчетного периода.

Поэтому возникает необходимость в расчете себестоимости выпущенной продукции и ее единицы по статьям затрат. Такой расчет называется калькуляцией.

В соответствии с этим строится и форма калькуляционного листа, в котором в подлежащем (по вертикали) показываются статьи затрат, а в сказуемом (по горизонтали) — общая сумма затрат на производство по данному виду выпускаемой продукции и затраты, падающие на единицу этой продукции. При этом в общей части калькуляционного листа указывается наименование этой продукции и ее количество, выпущенное за отчетный период.

Калькуляции подразделяются на предварительные и отчетные калькуляции. К предварительным калькуляциям относятся: плановая, сметная и нормативная.

Плановая калькуляция составляется на основе средних норм по отдельным видам затрат и составляется на все виды продукции, включенные в план.

Сметная представляет собой расчет предполагаемой себестоимости единицы новой продукции и обычно составляется на основе материалов лабораторных исследований. Она является основой определения цены при расчетах с заказчиком.

Нормативная калькуляция представляет собой расчет себестоимости изделия по нормам расхода сырья, материалов, топлива, энергии, полу-

фабрикатов, нормам и расценкам по заработной плате, утвержденным сметами расходов по управлению и обслуживанию производства, исходя из действующих технологических норм на определенную дату.

Отчетная калькуляция составляется после завершения отчетного периода и определяет фактическую себестоимость единицы продукции по учетным данным. Она составляется по тем же статьям затрат, что и плановая калькуляция, но включает в себя статьи обоснованных потерь, не предусмотренные плановыми калькуляциями. Например, потери от брака.

В свою очередь в зависимости от целевого назначения и содержания калькуляции подразделяются на калькуляции цеховой, производственной и полной себестоимости.

12.3. Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции

Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции представляет собой единый учетный процесс затрат в их связи с объемом изготовленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Вследствие этого под методом учета затрат и калькулирования понимается взаимосвязь способов и приемов отражения и контроля затрат на производство и исчисления фактической себестоимости продукции (работ, услуг).

На практике промышленные организации применяют простой, позаказный, попередельный и попроцессный методы учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции. Каждый из них имеет свои существенные особенности.

Простой метод учета и калькулирования предусматривает учет затрат на производство по цехам в разрезе статей затрат. Затраты цехов суммируются по предприятию в целом. Общая сумма расходов за отчетный период делится на количество выработанной продукции, и определяется себестоимость единицы продукции. Простой метод применяется только на тех предприятиях, которые вырабатывают один вид продукции (уголь, газ, нефть, электрическую энергию), не имеют вообще или имеют стабильные остатки незавершенного производства. У них все расходы на производство являются прямыми, что позволяет определять себестоимость единицы продукции делением общей суммы затрат на производство на количество выработанной продукции.

Позаказный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости предполагает учет затрат по каждому цеху в разрезе статей затрат и изготавливаемых заказов. Заказ выполняется по договору с заказчиком. Каждому заказу присваивается особый шифр, который указывается затем на всех первичных документах, относящихся к этому заказу. Себестоимость затрат по заказу определяется после завершения его выполнения.

Для определения себестоимости одного изделия, входящего в заказ, все затраты по заказу делятся на количество изделий, входящих в заказ. Показанный метод применяется на предприятиях тяжелого машиностроения, судостроения, которые вырабатывают продукцию в индивидуальном (единичном) исполнении.

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости предусматривает учет затрат по каждому переделу производства. Себестоимость изготовленной продукции определяется как сумма затрат всех переделов, а себестоимость единицы продукции – путем деления затрат на количество выпущенных изделий. При попередельном методе может исчисляться не только себестоимость единицы готовой продукции, но и себестоимость полуфабрикатов, вырабатываемых каждым переделом. Например, в металлургии калькулируется себестоимость чугуна (в литейном производстве), стали (в маргеновском производстве), проката (в прокатном производстве).

Попередельный метод применяется на тех предприятиях, производство которых перерабатывает исходный материал последовательно на нескольких переделах до получения готового изделия. Полуфабрикаты передаются для переработки с одного передела на другой, потребляются внутри предприятия, но часть их может быть реализована на сторону, т.е. входить в проданную продукцию предприятия.

Попроцессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, являясь разновидностью попередельного, чаще всего применяется в добывающих отраслях промышленности и энергетике. Эти отрасли характеризуются кратким технологическим циклом, отсутствием или незначительностью незавершенного производства, ограниченной номенклатурой выпуска продуктов, однородностью статей калькуляции и близостью их к элементам затрат. Этот метод предусматривает дифференцированный учет затрат по каждому технологическому процессу (фазе), по цехам и участкам (службам) и иным центрам возникновения затрат как систему контроля за издержками производства и себестоимостью продукта. В перечисленных отраслях объект учета затрат (вид продукции) совпадает с объектом калькулирования. Такое построение учета обеспечивает калькулирование единицы продукции, полученной в разных технологических процессах. Кроме перечисленных методов в практике производственного учета могут применяться и другие методы учета затрат и калькулирования продукции.

12.4. Разработка сметы затрат на производство и продажу продукции

Смета затрат на производство и продажу продукции составляется с целью определения общей суммы затрат предприятия по экономическим элементам. В смету затрат включаются все затраты основных и вспомогательных подразделений предприятия, участвующих в производстве промышленной про-

дукции, а также выполнении работ и услуг непромышленного характера как для хозяйств своего предприятия, так и для сторонних организаций. В смету затрат включаются также затраты на освоение производства новых изделий, затраты на подготовку производства, затраты на сбыт продукции и др.

Основные принципы формирования данных сметы затрат на производство и продажу продукции приведены в работе Волкова О.И., Скляренко В.К.[2]. Возьмем разработанный указанными авторами порядок изложения за основу с некоторыми уточнениями и дополнениями.

При составлении сметы затрат исходными данными для расчетов являются сметы структурных подразделений. Помимо смет исходными данными при составлении сметы затрат на производство и продажу продукции по калькуляционному своду являются: себестоимость отдельных видов продукции по всей номенклатуре выпуска и данные об объеме выпуска товарной продукции.

Путем умножения каждой статьи плановой калькуляции по каждому из изделий на соответствующее количество изделий по программе планового периода и последующего суммирования данных по всем изделиям получают производственную себестоимость всей товарной продукции по статьям калькуляционного листа.

Себестоимость всей товарной продукции по калькуляционному своду должна быть равна себестоимости товарной продукции по смете затрат на производство и продажу. Калькуляционный свод позволяет проверить правильность расчетов по смете затрат. В свою очередь, смета затрат на производство и продажу товарной продукции контролирует правильность составления калькуляций себестоимости отдельных видов изделий.

Составление сметы затрат начинается с разработки смет затрат вспомогательных цехов, так как продукция вспомогательных и обслуживающих цехов потребляется основными цехами предприятия и затраты этих цехов включаются в себестоимость продукции основных производственных цехов. После составления смет затрат во вспомогательных цехах рассчитываются сметы затрат по основным цехам предприятия. На базе смет затрат цехов формируется смета затрат на производство и продажу продукции предприятия и определяются показатели себестоимости товарной и продаваемой продукции.

Как уже указывалось, основой разработки сметы затрат служит классификация затрат по экономическим элементам (табл.12).

Элементами сметы являются: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные страхование и обеспечение, амортизация основных фондов; прочие затраты. Они определяются традиционным способом согласно соответствующим инструкциям, методикам и положениям. Совокупность этих затрат по элементам (см. табл. 12), перечисленным в

пп. 1–5, составляет общий объем затрат на производство продукции. Однако общая сумма затрат, отраженная в смете затрат, включает не только расходы на производство товарной продукции, но и затраты, связанные с приростом остатков незавершенного производства (в том числе полуфабрикатов собственного производства), расходами будущих периодов и оказанием услуг, не включаемых в товарную продукцию.

Таблица 12

**Смета затрат на производство и продажу продукции
предприятия (в тыс. руб.)**

№ п/п	Элементы затрат	План на 2001 г.	
		всего	в том числе на IV кв.
1	Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов)	110000	31 200
	В том числе:		
	сырье и материалы	104 000	27 200
	природное сырье	640	200
	топливо энергия	584 1760	160 440
2	Затраты на оплату труда	45 444	11 792
3	Отчисления на социальное страхование и обеспечение (единый социальный налог)	17 724	4600
4	Амортизация основных фондов	14 000	3600
5	Прочие затраты	5600	1400
6	Итого затрат на производство	192 768	52 592
7	Расходы непроизводительного характера	9320	2420
8	Прирост (-), уменьшение (+) остатков расходов будущих периодов	-1600	-400
9	Прирост (-), уменьшение (+) остатков незавершенного производства	-4400	-1160
10	Производственная себестоимость товарной продукции	177 448	48 612
11	Коммерческие расходы	3520	920
12	Полная себестоимость товарной продукции	1 80 968	49 532

Для определения производственной себестоимости товарной продукции необходимо:

а) из общей суммы затрат на производство исключить расходы непроизводительного характера; стоимость работ по капитальному строительству,

которые выполнялись для своего предприятия; транспортные услуги, оказываемые сторонним организациям, непромышленным хозяйствам предприятия и т.п.;

б) учесть изменение остатков расходов будущих периодов: при их увеличении сумма прироста вычитается из сумм затрат на производство, а при уменьшении прибавляется;

в) учесть изменение остатков незавершенного производства (в тех отраслях, где оно планируется): прирост уменьшает себестоимость товарной продукции, уменьшение – увеличивает.

Сумма, полученная после внесения изменений, предусмотренных пунктами а), б) и в) (см. табл. 12, пп. 7–9), представляет производственную себестоимость товарной продукции.

Для определения полной себестоимости товарной продукции необходимо к ее производственной себестоимости прибавить коммерческие расходы (расходы на продажу) (см. табл. 12, п. 11). Коммерческие расходы включают в себя расходы на упаковку изделий на складе, транспортировку продукции, комиссионные сборы и другие расходы, связанные со сбытом продукции.

Рассмотренная смета затрат на производство и продажу продукции, как правило, является одним из разделов бизнес-плана предприятия и используется при разработке финансового плана предприятия, для определения потребности в оборотных средствах, при составлении баланса доходов и расходов и определении ряда других показателей финансовой деятельности предприятия.

ГЛАВА 13. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

13.1. Прибыль предприятия: ее сущность и механизм формирования

В условиях рыночной экономики прибыль отдельно взятой организации является важнейшим оценочным показателем деятельности конкретной организации в области предпринимательства. Получение прибыли позволяет не только поддерживать и развивать производственную деятельность организации, но и удовлетворять ее различные социальные интересы. Поэтому предприятия стремятся к увеличению получаемой прибыли. Именно стремление получить прибыль и увеличить ее является мощным фактором развития производственной деятельности коммерческой организации. Этот стимул и определяет роль прибыли и ее значение как социальной категории, а экономическая сущность прибыли выражается в доходе, полученном на инвестированный капитал.

В свою очередь, сама сущность прибыли порождает сложные экономические взаимоотношения по поводу ее объемов и границ распределения, складывающиеся между коммерческой организацией как хозяйствующим субъектом, с одной стороны, и рядом других субъектов, с другой стороны. Такие взаимоотношения носят ярко выраженный расчетный характер, так как могут принимать множество различных форм. В этом проявляется основная специфическая черта прибыли коммерческих организаций, которая в то же время порождает определенную систему отношений по поводу ее формирования, получения и использования.

Функциональная определенность таких отношений характеризуется выполнением прибылью важных экономических, социальных, политических потребностей организации и общества в целом. Посредством своей прибыли организации участвуют в формировании государственных бюджетов различных уровней, в социальных программах своих регионов, а также оказывают реальное воздействие на формирование политических реалий. Внутри самой организации в величине прибыли отражаются все экономические процессы, а также находят свое конкретное выражение все основные финансовые инструменты (налоги, отчисления, нормы и нормативы, денежные потоки и т.д.). При этом, хотя в технологическом смысле в хозяйственной деятельности организаций прибыль не участвует, в экономическом смысле она опосредствует хозяйственную деятельность на всех ее стадиях и одновременно является важнейшим ее результатом.

Исходя из этого, роль прибыли в хозяйственной деятельности организаций предопределяется ее функциональным назначением, а проявляется в использовании производных от нее расчетных категорий, таких как налог на прибыль, доходы собственников, прибыль, направленная на расширение деятельности организации, резервы за счет прибыли, обеспечивающие устойчивое положение организации на рынке и др. Таким образом, в рыночных условиях прибыль является основной целью и источником бюджета организации, символом ее благосостояния и источником расширения хозяйственной деятельности организации, стимулом и источником стимулирования собственников и трудового коллектива, опорой и источником государственного бюджета.

Обобщая вышесказанное можно утверждать, что прибыль как категория рыночных отношений выполняет следующие важнейшие функции:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- является источником формирования бюджетов разных уровней.

Свою специфическую роль в оценке деятельности предприятия играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты управления в направлениях использования финансовых средств, организации производства и сбыта продукции.

В условиях экстремального развития нашего общества особое влияние на величину прибыли оказывают рыночно-конъюнктурные факторы. Они связаны с величиной меновой стоимости продукции, работ и услуг, развитием инфляционных процессов и гиперинфляции, срачиванием государственных и предпринимательских структур, а также формированием транснациональных и других форм предпринимательства. Все это сопровождается преимущественным развитием торговли, посредничества, спекуляции и т. п. Величина колебаний суммы прибыли в таких условиях может многократно изменить факторы, ее определяющие в нормальных условиях развития экономики.

Также следует отметить, что для коммерческих предприятий важнейшим показателем является порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Таким показателем является точка безубыточности, под которой понимается объем продаж предприятия, покрывающий все расходы, не получая при этом ни прибыли, ни убытка.

С экономических позиций прибыль представляет собой разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной позиции прибыль — это разность между чистыми активами на конец и начало отчетного периода. При этом в обобщенном виде под чистыми активами понимается разница между стоимостью всего имущества предприятия и его обязательствами перед кредиторами по бухгалтерскому балансу. В свою очередь, бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между

полученными доходами над понесенными расходами по действующим правилам их признания и определения величины.

Таким образом, в современных условиях прибыль предприятия может быть выражена множеством значений, каждое из которых является важнейшим оценочным показателем, характеризующим какую-либо сферу деятельности предприятия. В этих целях важнейшим инструментарием, позволяющим определить направленность оценки соответствующего значения прибыли, является современный механизм ее формирования.

Важнейшим показателем конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия является валовая прибыль. Она определяется путем исключения из выручки (нетто) от продажи продукции, работ, услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других обязательных платежей) их производственной себестоимости. В свою очередь, валовая прибыль, уменьшенная на величину коммерческих расходов (расходов на продажу) отражает значение прибыли от продаж продукции, работ, услуг.

К прибыли от продаж прибавляется сумма процентов к получению, доходов от участия в других организациях и прочих доходов, которая, в свою очередь, уменьшается на сумму процентов к уплате и прочих расходов. Такая алгоритмизация порождает значение прибыли до налогообложения. Именно этот показатель является стратегическим в системе оценочных значений прибыли.

Таблица 13

Формирование финансового результата предприятия

Алгоритм	Показатели
(+)	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг
(-)	Налог на добавленную стоимость и аналогичные обязательные платежи
(-)	Акцизы
(-)	Себестоимость проданных товаров, продукции (работ, услуг)
(=)	Валовая прибыль
(-)	Коммерческие расходы
(-)	Управленческие расходы
(=)	Прибыль (убыток) от продаж
(+)	Проценты к получению
(-)	Проценты к уплате
(+)	Доходы от участия в других организациях
(+)	Прочие доходы
(-)	Прочие расходы
(=)	Прибыль (убыток) до налогообложения
(-)	Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи
(=)	Чистая прибыль (чистый убыток) отчетного периода

После обложения прибыли налогом формируется конечный финансовый результат отчетного года, называемый чистой прибылью (чистым убытком) отчетного года. Принципиальная схема формирования конечного финансового результата имеет следующий вид (табл.13).

Чистая прибыль (чистый убыток) отчетного года включается в состав нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Под нераспределенной прибылью понимают средства, инвестированные в деятельность предприятия, т.е. прибыль, оставшаяся в его распоряжении с начала деятельности за минусом выплат доходов собственникам, создания резервов и прямых изъятий средств из оборота. Соответственно непокрытый убыток представляет собой совокупность убытков предшествующих периодов, не покрытую прибылью за эти периоды. Непокрытый убыток является уменьшением капитала организации.

13.2. Распределение прибыли и покрытие убытков

Процесс распределения прибыли можно разделить на две основные части: первая – распределение между государством и коммерческими организациями (как правило, осуществляется в форме прямого изъятия части прибыли в виде налогов и сборов в бюджет государства); вторая – распределение оставшейся в распоряжении организации части прибыли между собственниками и трудовым коллективом (регулирование этого распределения может осуществляться или не осуществляться государством в зависимости от сфер деятельности, организационных форм и форм собственности организаций).

В настоящее время распределение прибыли осуществляется по четырем направлениям. В первую очередь организации отчисляют прибыль (доход) на платежи налогов и сборов в бюджет. При этом, как уже указывалось, что с точки зрения предприятия и ее собственников, такие платежи являются по существу одним из видов расходов. Второе направление – обязательные отчисления в соответствии с законодательством в резервный капитал и иные аналогичные по назначению фонды. Разница между прибылью и вышеперечисленными платежами в бюджет и резервами представляет собой прибыль, оставшуюся в распоряжении организации. Третьим направлением является выплата доходов участникам (собственникам) организации. И, наконец, четвертым направлением является направление прибыли в качестве финансового обеспечения роста объемов финансово-хозяйственной деятельности.

Распределение прибыли через систему государственного регулирования должно контролировать правильность и полноту информации, влияющей на величину платежей в бюджет за счет прибыли, в сочетании со стимулирующим воздействием такого регулирования на деятельность предприятий. Эта задача должна решаться при помощи экономически обоснованного применения на практике законодательных и нормативных актов, в том

числе регулирующих системы бухгалтерского учета распределения прибыли и налогообложения прибыли.

При этом распределение прибыли внутри коммерческих структур осуществляется в зависимости от множества факторов, прежде всего в зависимости от планов развития самой организации, в части развития производства, стимулирования персонала и пр.

Предприятия могут заканчивать отчетный год с убытком. Компетентный орган предприятия может принять решение об оставлении на балансе непокрытого убытка отчетного года (имея в виду списание его в будущие отчетные периоды). В этом случае выявленный чистый убыток подлежит отражению в бухгалтерской отчетности. Однако наличие в бухгалтерской отчетности сведений об убытках резко снижает инвестиционную привлекательность организации. Поэтому ее руководство должно предпринять все меры для того, что бы покрыть убыток.

В случае принятия первого решения, т.е. оставлении на балансе суммы убытка отчетного года непокрытый убыток уменьшает величину собственного капитала предприятия.

При принятии решения о покрытии убытка компетентный орган предприятия определяет возможные источники такого покрытия. Ими являются средства собственников (в случаях разрешенных законодательством), суммы резервного капитала (капитализированная чистая прибыль прошлых лет) и часть добавочного капитала в виде эмиссионного дохода, полученного от превышения номинальной стоимости над рыночной стоимостью размещенных акций за минусом издержек, связанных с продажей акций.

13.3. Рентабельность производства, капитала и продаж

В наиболее общем виде экономическая эффективность представляет собой соотношение результатов хозяйственной деятельности и стоимости различных видов имущества. Сущностью проблемы повышения экономической эффективности является увеличение экономических результатов на каждую единицу затрат или на стоимость различных активов предприятия. Таким показателем экономической эффективности предприятия является рентабельность, которую можно определить как относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. Рентабельность находит свое выражение в системе различных коэффициентов, выбор которых определяется управлением предприятия (табл.14).

В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение различных значений прибыли или к затраченным средствам, или к выручке от продажи, или к активам предприятия. Таким образом, система коэффициентов рентабельности показывает степень эффективности как отдельных направлений деятельности, так всей финансово-хозяйственной предприятия.

Основные группы коэффициентов рентабельности:

Показатели рентабельности	Формулы расчета	Назначение
Рентабельность отдельных видов продукции	$\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции}} \times 100\%$ $\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции за вычетом материальных затрат}} \times 100\%$ $\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Заработная плата производственных рабочих на единицу продукции}} \times 100\%$	Характеризует прибыльность различных видов продукции. Используется в качестве базы для расчета прибыли при определении цен и в аналитических целях
Рентабельность продаж (оборота)	$\frac{\text{Прибыль от продажи продукции}}{\text{Выручка от продажи}} \times 100\%$ $\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Прибыль от продажи} + \text{Доходы от прочей деятельности}} \times 100\%$	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля продаж
Рентабельность активов (капитала) Рентабельность текущих активов Рентабельность чистых активов	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Совокупные активы}} \times 100\%$ $\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Оборотные активы}} \times 100\%$ $\frac{\text{Чистые активы}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \times 100\%$	Эти комплексные показатели характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\%$	Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала после уплаты налогов и сборов

Приведенная система коэффициентов рентабельности лишней раз подчеркивает важность прибыли и производных от нее значений для управления предприятием. По существу такая система коэффициентов рентабельности служит основным индикатором для решения важнейшей в стратегическом плане задачи любого предприятия – максимизации прибыли. В том чтобы предприятие стремилось к максимизации прибыли, заинтересовано и общество в целом. По своей сути, чем большую прибыль получает предприятие, тем выше доход общества в форме налога от прибыли.

ГЛАВА 14. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

14.1. Инновационные процессы предприятия и их классификация

Возрастание роли факторов интенсивного развития, конкурентная борьба между предприятиями обуславливают необходимость внедрения научно-технических нововведений с целью достижения устойчивого положения на рынках сбыта. Такие нововведения принято называть инновациями, под которыми понимают разработку и освоение производства новых или усовершенствованных продуктов, технологий и процессов.

В настоящее время описание технологических инноваций базируется на международных стандартах, рекомендации по которым приняты в г. Осло в 1992 г.[16]. Эти стандарты охватывают новые продукты и новые процессы, а также их технологические изменения. Исходя из этого, выделяются два типа технологических инноваций: продуктовая инновация и процессная инновация.

Продуктовая инновация представляет собой создание новых или усовершенствование уже имеющихся продуктов. В связи с этим продуктовые инновации можно подразделить на – принципиальные (радикальные) и улучшающие (модификационные) инновации.

К *принципиальным (радикальным) инновациям* относится производство принципиально новой продукции, для которой предполагаемая область применения (или использования), функциональные характеристики, признаки, конструктивное выполнение, дополнительные услуги, а также состав применяемых материалов и компонентов является новой. Такие инновации, как правило, основаны на принципиально новых технологиях или на сочетании новых применений действующих технологий.

К *улучшающим (модификационным) инновациям* относится производство продукции, с улучшенными отдельными функциональными и конструктивными характеристиками.

Процессная инновация связана с внедрением новых технологических процессов, форм организации труда и организационных структур при выпуске продукции. Очевидно, что существует тесная прямая и обратная связь между процессной и продуктовой инновациями, так как создание принципиально нового или улучшенного продукта требует осуществления инновационных процессов в технологии, организации труда и в управлении производством.

Кроме указанной классификации инноваций существуют и другие. Так, например, по новизне инноваций их можно подразделить на *новые для отрасли* в мире, *новые для отрасли* в стране и *новые для конкретного предприятия*. По вариантам организации инноваций их можно подразделить на *внутрифирменные, программные и конкурсные*. В свою очередь, по сферам разработки и распространения нововведений их подразделяют на *промышленные, финансовые и торгово-посреднические инновации*. Последняя классификация указывает, что инновации осуществляются практически во всех сферах деятельности.

Осуществление инноваций требует особых организационных подходов. Рассмотрим их.

14.2. Организация инновационной деятельности

В зарубежной, а теперь и в российской практике выделяют три базовые формы организации инновационного процесса: административно-хозяйственную; программно-целевую; инициативную [15].

Административно-хозяйственная форма предполагает наличие научно-производственного центра – крупной или средней корпорации, объединяющей под общим руководством научные исследования и разработки, производство и сбыт новой продукции. Большинство организаций и предприятий, выполняющих научные исследования и опытно-конструкторские разработки, функционируют в промышленности.

Решению задач научно-технических прорывов, особенно в таких прогрессивных отраслях, как микроэлектроника, биотехнология, робототехника и других, служит *программно-целевая форма* организации НИОКР.

Инициативная форма состоит в финансировании научно-технической, консультативно-управленческой и административной помощи изобретателям-одиночкам, инициативным группам, а также малым предприятиям, создаваемым для освоения технических и других нововведений. Значение подобных экономических и организационных механизмов вытекает из специфики самого инновационного процесса, особенно на ранних стадиях, когда велика степень неопределенности.

Применительно же к промышленному предприятию под его инновационной деятельностью понимают целенаправленное использование результатов научных исследований и опытно-конструкторских разработок для получения прибыли на основе расширения и обновления номенклатуры выпускаемой продукции (работ, услуг) и повышения ее качества за счет совершенствования технологии и организации производства.

Из этого определения следует, что инновационная деятельность промышленного предприятия является сложным многоэтапным процессом, который можно представить в виде определенной последовательности, составляющей единый процесс подготовки производства [6]:

- теоретические исследования, имеющие фундаментальный и поисковый характер;
- прикладные исследования, в процессе которых получены на первом этапе знания, находят практическое применение;
- опытно-конструкторские работы, в ходе выполнения которых полученные знания и выводы исследований реализуются в чертежах и образцах новых изделий;
- технологическое проектирование и проектно-организационные работы, в процессе выполнения которых разрабатываются технологические методы изготовления и формы организации производства новых изделий;
- техническое оснащение нового производства – приобретение и изготовление нового оборудования, технологической оснастки и инструмента, а также при необходимости и реконструкция предприятий и их подразделений;
- освоение производства новой продукции, когда созданные на предыдущих этапах конструкции изделий и методы их изготовления проверяются и внедряются в производство;
- промышленное производство, обеспечивающее выпуск новой продукции того качества и в том количестве, которые удовлетворяют потребности общества.

Обеспечение строгой последовательности работ по подготовке производства новой продукции позволит наиболее эффективно осуществить разработку, освоение и выпуск этой продукции.

Однако прежде чем перейти к промышленному производству рыночные условия диктуют необходимость апробации продукта на рынке. В процессе апробации создаются промышленные образцы продукта, выявляется его конкурентоспособность, а также устраняются выявленные технологические и организационные недостатки в производстве и сбыте апробируемого продукта. После подтверждения конкурентоспособности продукта собственнo и начинается промышленное производство в необходимом обществе количестве и качестве.

С течением времени, как правило, продукт устаревает по своим качественным характеристикам. Это подразумевает принятия решения управлением предприятия о снятии продукта с производства или осуществление его модификации. Таким образом, инновационную деятельность промышленного предприятия можно представить в виде определенного жизненного цикла: научно-техническая подготовка производства к созданию нового продукта – апробация продукта – производство в необходимом обществе количестве и качестве – снятие с производства или модификация.

Осуществление инноваций на предприятии напрямую связано с техническими, экономическими, организационными и социальными факторами. К техническим факторам относятся – разработка и внедрение типовых и стандартных технологических процессов, использование стандартизиро-

ванных и унифицированных средств технологического оснащения, применение автоматизированной системы управления производством, улучшение метрологического обеспечения; применение средств активного и объективного технического контроля качества и ряд других.

Экономические факторы включают поэтапное опережающее финансирование работ технологической подготовки производства, создание фонда стимулирования освоения новой техники, создание финансовых резервов под разработанную инновацию и ряд др.

К организационным факторам относят аттестацию качества технологических процессов, изготовленных средств технологического оснащения и опытного образца или первой промышленной партии изделий основного производства, созданных в результате применения инновации.

К социальным факторам относят механизацию и автоматизацию производственных и вспомогательных операций для улучшения условий труда, задействованного в результате применения инноваций, а также повышение квалификации работников, связанных с ними.

Осуществление инноваций требует использования новой техники, передовых технологий, развития научно-технического потенциала предприятия, что, в свою очередь, требует значительных инвестиций.

14.3. Инвестиции и их классификация

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации отмечено, что в сфере экономики одной из наиболее существенных угроз является снижение инвестиционной, инновационной активности и научно-технического потенциала [15]. Кризис российской экономики 1990-х годов негативно сказался как на макроэкономических показателях, так и инвестиционной активности. Поэтому развитие экономики Российской Федерации неразрывно связано с активизацией инвестиционной деятельности предприятий.

В соответствии с Законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (1998 г.) инвестициями являются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта [14].

Рассмотрим классификацию инвестиций по основным классификационным признакам, к которым относятся: сроки инвестирования, сфера вложений, степень права влияния инвесторов на принятие управленческих решений в деятельности предприятия, форма собственности, отношение к деятельности предприятия.

По срокам инвестирования все инвестиции подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. К долгосрочным инвестициям относятся те из

них, которые инвестируются в объект вложения сроком более одного года. Соответственно, к краткосрочным инвестициям относятся инвестиции, срок вложения которых не превышает одного года.

По сфере вложений инвестиции подразделяются на реальные и финансовые.

Реальные инвестиции – это средства, направляемые на увеличение основных фондов и оборотного капитала в целях последующего получения прибыли. Другими словами, реальные инвестиции – это вложения средств в основные производственные фонды и оборотные фонды. В свою очередь по целям и направленности реальные инвестиции подразделяются на начальные, текущие и дополнительные инвестиции.

К начальным инвестициям относятся вложения в создание предприятия или смежного производства.

В свою очередь, к текущим инвестициям относятся те из них, которые обеспечивают деятельность предприятия путем поддержания основных фондов в рабочем состоянии с помощью модернизации или капитального ремонта. В экономической литературе такие инвестиции могут называться как реинвестиции.

К дополнительным инвестициям относятся вложения средств в действующее производство, предусматривающие увеличение мощностей предприятия (расширение), совершенствование производственных процессов в целях снижения затрат или диверсификации производства.

Финансовые инвестиции – это долгосрочные и краткосрочные вложения средств предприятия в ценные бумаги других предприятий, в процентные облигации государственных и местных займов, в уставные капиталы других предприятий, а также предоставленные другим предприятиям займы.

В рыночной экономике преобладают финансовые инвестиции, поскольку финансовый капитал характеризуется повышенной мобильностью. В связи с этим финансовые инвестиции являются средством перемещения капитала из одних сфер экономики в другие, что в свою очередь приводит к структурным сдвигам в экономике.

По степени права влияния инвесторов на принятие управленческих решений в деятельности предприятия инвестиции также подразделяются на прямые и портфельные.

Прямые инвестиции – это вложения средств, сделанные юридическими и физическими лицами, полностью владеющими предприятием либо контролирующими не менее 10% акций или акционерного капитала этого предприятия.

Портфельные инвестиции – это вложения средств в долгосрочные ценные бумаги, покупка акций, не дающих права вкладчикам влиять на функционирование предприятий и составляющих менее 10% в общем акционер-

ном капитале этих предприятий, организаций, а также облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг собственного и заемного капитала.

По формам собственности инвестиции подразделяются на государственные, частные и смешанные. Под государственными инвестициями понимаются инвестиции, осуществляемые государственными органами власти различных уровней за счет соответствующих бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также инвестиции, реализуемые государственными предприятиями и предприятиями с участием государства за счет собственных и заемных средств

К частным инвестициям относятся те из них, которые осуществляются физическими лицами и юридическими лицами, представляющими предприятия и организации негосударственной формы собственности.

Смешанными инвестициями являются инвестиции, осуществляемые государственными структурами, совместно с физическими лицами и/или предприятиями негосударственной формы собственности.

По отношению к деятельности предприятия инвестиции подразделяются на инвестиции, осуществляемые в объекты производства и управления и инвестиции в социальную сферу.

К первым из них относятся все виды инвестиций, связанные с процессами хозяйственной деятельности предприятия. В свою очередь, инвестиции, осуществляемые в объекты производства и управления можно подразделить по характеру вложений в различные стадии (области инвестирования) финансово-хозяйственной деятельности предприятия. По этому признаку можно выделить инвестиции в снабжение, производство, сбыт и управление.

К инвестициям в социальную сферу предприятия относятся вложения, направленные в создание или расширение объектов социально-культурной базы предприятия, числящихся на его балансе. К таким объектам относятся объекты жилищно-коммунального хозяйства (эксплуатация жилых домов, общежитий, прачечных, бань и т.п.); пошивочных и других мастерских бытового обслуживания; столовых и буфетов; детских дошкольных учреждений (садов, яслей); домов отдыха, санаториев и других учреждений оздоровительного и культурно-просветительного назначения.

К инвестициям в социальную сферу предприятия также можно отнести вложения предприятия в образование фактически занятых или потенциальных его работников, а также в повышение их квалификации.

В целях управления инвестиционными процессами могут использоваться и другие классификационные признаки.

14.4. Инвестиционные проекты

Внутреннее содержание понятия «инвестиции» может быть раскрыто с помощью трех дополнительных понятий: объект инвестирования; субъект инвестирования; инвестиционная деятельность [14].

Под инвестиционным объектом понимается объект предпринимательской деятельности, на который направлены инвестиции. Инвестиционный объект существует исключительно в процессе проведения инвестиционной деятельности и представляет для инвестора интерес только в той мере, в которой обеспечивает удовлетворение его целей. Поэтому инвестиционный объект представляет для инвестора временный интерес: объект продается или ликвидируется, как только перестает соответствовать поставленным целям.

Инвестиционная деятельность подразумевает наличие множества участников. В качестве ее субъектов выступают, с одной стороны, участники, обладающие свободными финансовыми ресурсами, т.е. банки, финансовые компании, государство и другие инвестиционные институты, а также предприятия, стремящиеся к расширению своей деятельности, с другой – предприятия и организации, испытывающие потребность в этих ресурсах.

Осуществление инвестиционной деятельности, как правило, требует участия посредников, задача которых – обеспечить взаимодействие инвесторов с потребителями инвестиционных ресурсов.

Под инвестиционной деятельностью понимается последовательность действий инвестора по выбору и созданию инвестиционного объекта, его эксплуатации, по осуществлению необходимых дополнительных вложений, а в случае необходимости и привлечению внешнего финансирования.

Для достижения производственно-хозяйственных целей предприятия в рамках инвестиционной деятельности разрабатываются инвестиционные проекты.

Реализация инвестиционного проекта сопряжена со следующими основными аспектами. Во-первых, производится обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений. Во-вторых, разрабатывается необходимая проектно-сметная документация в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами). В третьих, осуществляется конкретизация практических действий по осуществлению инвестиционного проекта, как правило, в виде бизнес-плана.

Предприятия чаще всего реализуют локальные инвестиционные проекты. Вне зависимости от масштабности проекта процесс его осуществления можно рассматривать как совокупность действий, составляющих инвестиционный цикл.

Инвестиционный цикл – это период времени от появления инвестиционного замысла (идеи проекта) до момента достижения поставленных целей [15].

В соответствии с однородностью содержания выполняемых функций инвестиционный цикл можно разбить на три фазы.

1. Начальная фаза включает определение и установление целевых параметров инвестиционного проекта, проведение анализа инвестиционных возможностей, обоснование инвестиционного проекта. Для локальных инвестиционных проектов целевые параметры зависят от особенностей инвестиционного

проекта. Он может быть направлен на освоение новой продукции, технологии, техническое перевооружение и реконструкцию предприятия. В рамках определения целевых параметров осуществляется проведение инновационного, патентного и экологического анализа технического решения проекта, а также проверка необходимости выполнения сертификационных требований. В процессе анализа инвестиционных возможностей оценивается информация о состоянии внутренней и внешней среды предприятия. Обоснование инвестиционного проекта предполагает составление декларации о намерениях.

2. Инвестиционная фаза заключается в разработке, государственной экспертизе и утверждении инвестиционного проекта.

3. Эксплуатационная фаза в зависимости от поставленной цели и объекта проектирования включает осуществление строительно-монтажных работ, приобретение и установку оборудования, набор и обучение персонала, производственную деятельность. В том случае, если задачей инвестиционного проекта являлась разработка новых видов продукции, работ и услуг, то эксплуатационная фаза включает и сбытовую деятельность, представляющую собой элемент комплекса маркетинга – продвижения товара на рынок и определение его сегмента, в котором осуществляются продажи.

Реализация инвестиционного проекта сопровождается проведением оценки его эффективности. Расчет эффективности осуществляется в соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ 21 июня 1999 г., № ВК 477.

Эффект инвестиционного проекта показывает, насколько результаты его реализации выше затрат на проект за определенный период времени. Рекомендуется оценивать эффективность проекта в целом и эффективность участия в проекте.

Показатели эффективности проекта в целом характеризуют с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения.

Эффективность участия в проекте определяется для проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Показатели эффективности участия в проекте определяются как техническими, технологическими и организационными решениями проекта, так и схемой его финансирования.

В процессе анализа и оценки инвестиционного проекта тесно переплетаются понятия «инвестиции» и «финансирование». С формальной точки зрения инвестирование всегда начинается с расходования денежных средств, а финансирование предполагает наличие или поступление средств до начала осуществления соответствующего проекта или в начале инвестиционного цикла. При этом осуществление инвестиций в полном объеме возможно только при наличии стабильных источников финансирования. Поэтому выбору соответствующего источника финансирования управление предприятием уделяет повышенное внимание.

14.5. Источники финансирования инвестиций

Традиционно источники финансирования инвестиционных проектов выбираются на первой фазе инвестиционного цикла. Ими могут быть как собственные, так и привлеченные со стороны средства.

К собственным средствам, направляемым предприятием на финансирование инвестиционной деятельности, относятся: амортизация основных средств и нематериальных активов, нераспределенная прибыль и ряд резервов предстоящих расходов. При этом указанные источники финансирования должны иметь реальное денежное воплощение в виде свободных денежных ресурсов, находящихся на счетах предприятия к началу реализации инвестиционных проектов.

Проблемы использования амортизации в качестве источника финансирования инвестиционных проектов рассмотрены в 7.4. По существу такая же проблема связана с использованием нераспределенной прибыли в качестве указанного источника.

Для целей инвестирования управлению предприятия необходимо за счет нераспределенной прибыли создавать фонды развития производства, которые имеют реальное денежное воплощение. В связи с этим в управленческом учете необходимо ввести понятие резервирования денежных средств под суммы отчислений в фонды развития производства. Только в этом случае суммы нераспределенной прибыли, зарезервированные в фонды развития производства, будут выступать в качестве реального источника финансирования инвестиционных проектов. Практика показывает, что наиболее оптимальным вариантом резервирования фондов развития производства, созданных за счет нераспределенной прибыли, являются финансовые вложения в высоко ликвидные денежные инструменты.

Привлеченные со стороны средства для финансирования инвестиционного проекта можно подразделить на следующие группы:

- а) субсидии – это бюджетные средства, предоставляемые юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов;
- б) субвенции – это бюджетные средства, предоставляемые коммерческой организации на осуществление определенных целевых расходов на безвозмездной и безвозвратной основе.
- в) заемные средства (кредиты, займы), подлежащие возврату на заранее определенных условиях;
- г) средства дольщиков по договору долевого строительства объектов основных средств.
- в) средства в виде имущества, предоставляемого субъекту инвестиционной деятельности в лизинг.

ГЛАВА 15. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

15.1. Экономическая сущность, функции и виды цен

В условиях рыночной экономики цена является ключевым элементом ее хозяйственного механизма. Способ установления цены характеризует не только природу рынка, но и саму хозяйственную систему, сложившуюся в той или иной стране. Именно цена определяет объем и структуру производства, движение материальных и денежных потоков, уровень оплаты труда и, соответственно, жизни страны в целом. В связи с этим цена используется предприятием как решающее средство для достижения поставленных в своей деятельности целей и является средством конкурентной политики, оказывающим влияние на положение предприятия на рынке и на его доходы.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению понятия цены. «Цена – денежное выражение стоимости товара» [9]. Однако на наш взгляд, это не полное определение, так как не отражает сущность цены в условиях рыночной экономики.

В других определениях, используемых в экономической литературе, затрагиваются как минимум два аспекта сущности цены в условиях рыночной экономики [14]. С одной стороны, цена отражает количество денег, за которое продавец согласен продать, с другой – покупатель готов купить единицу товара. Исходя из этого, цена продавца (цена предложения товара) – это количество денег, которое продавец хочет получить от продажи товара. В свою очередь, цена покупателя (цена спроса на товар) – количество денег, которое покупатель способен и согласен уплатить за товар. Таким образом, рыночная цена (цена продажи товара, цена сделки) выступает как цена, согласованная продавцом и покупателем, т.е. цена, по которой реально будет продан товар.

Цена как экономическая категория выполняет ряд функций. К числу основных из них относятся: учетная, стимулирующая и распределительная. В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и продажу продукции, оцениваются затраты и результаты производства. Стимулирующая функция используется для развития ресурсосбережения, повышения эффективности производства, улучшения качества продукции, внедрения новых технологий и т.д. Распределительная функция заключается в том, что в цены на отдельные груп-

пы и виды товаров включаются акцизы, налог на добавленную стоимость и другие виды косвенных налогов, которые в форме централизованного чистого дохода поступают в бюджет государства, региона и т.д.

В современных условиях к числу указанных выше основных функций добавляется свои, вытекающие из специфики деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. К их числу относятся: функция балансирования спроса и предложения и функция максимизации прибыли.

Функция балансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены отражает связь между производством и потреблением, предложением и спросом. В этом случае цена является индикатором появления диспропорций в сферах производства и обращения, и требует принятия необходимых мер по их преодолению. Данная функция реализуется через механизм действия закона спроса и предложения.

Функция цены как аспекта максимизации прибыли выражается в том, что с помощью механизма цен осуществляется перелив капитала из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов, туда, где норма прибыли более высокая.

Для понимания цены как ключевого элемента хозяйственного механизма рыночной экономики важную роль играет научно-обоснованная классификация цен. В экономической литературе принято выделять ряд важнейших классификационных признаков. К ним относятся: характер обслуживаемого оборота, регулируемость государством, стадии прохождения продукта к конечному потребителю, франко-место, характер информации содержащейся в цене.

Из числа цен классифицируемых по характеру обслуживаемого оборота в первую очередь выделяют: оптовые цены на продукцию промышленности, цены на строительную продукцию, закупочные цены, тарифы грузового и пассажирского транспорта.

Оптовые цены промышленности – это цены, по которым организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или бытовым (оптовым) организациям. В том случае, если продажа продукции осуществляется напрямую организации потребителю, то цена включает в себя затраты производителя товаров, работ, услуг на изготовление, продажу и запланированную норму прибыли, а также косвенные налоги в виде налога на добавленную стоимость и акциза, если продаваемая продукция является подакцизной. В случае продажи продукции бытовым (оптовым) организациям в оптовую цену промышленности добавляются издержки и прибыль снабженческо-бытовой или оптовой организации.

Цена на строительную продукцию определяется договором и может рассчитываться следующими способами:

– на основе стоимости, определяемой в соответствии с проектом;

– на условиях возмещения фактической стоимости строительства в сумме принимаемых затрат, оцененных в текущих ценах, плюс согласованная договором на строительство прибыль подрядчика.

Закупочные цены представляют собой оптовые цены, по которым продается сельскохозяйственная продукция предприятиями, фермерами и населением. Обычно они являются договорными ценами, устанавливаемыми по соглашению сторон.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта выражают плату за перемещение грузов и пассажиров, взимаемую транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

Кроме указанных цен по характеру обслуживаемого оборота могут быть выделены и другие.

Значительную роль в формировании цен играет государство, устанавливающее определенные ценовые ограничения, например на товары, имеющие социальную значимость. В связи с этим цены по степени регулируемости подразделяются на свободные и регулируемые.

К свободным ценам относятся те, которые складываются на рынке под влиянием спроса и предложения независимо от какого-либо государственного влияния.

Регулируемые цены также формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство может повлиять на цены путем прямого ограничения их роста или снижения. Государство в лице органов власти и правления может устанавливать на отдельные виды продукции фиксированные цены (например, цены и тарифы на товары и услуги субъектов естественных монополий, на социально значимые товары и т.п.).

По стадиям прохождения продукта к конечному потребителю цены подразделяются на оптовые цены предприятия, оптово-отпускные цены предприятия, оптово-отпускные цены снабженческо-сбытовых организаций, розничные цены.

Оптовая цена предприятия включает в себя затраты на производство продукции, работ, услуг и их продажу, а также запланированную норму прибыли. Такие цены формируются на стадии производства продукции, и являются промежуточными. Целью формирования таких цен является получение информации управлением предприятия об уровнях безубыточности и прибыли.

Оптово-отпускные цены предприятия формируются путем присоединения к оптовой цене предприятия косвенных налогов в виде налога на добавленную стоимость и акциза, если продаваемая продукция является подакцизной.

Оптово-отпускные цены снабженческо-сбытовых организаций формируются в сфере посредничества. К оптово-отпускной цене предприятия

добавляется цена услуг посредника по продвижению товара от производителя.

Розничные цены представляют собой цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям. Составляющими таких цен являются оптово-отпускные цены снабженческо-сбытовых организаций, косвенные налоги и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и их прибыли.

На величину цены продукции оказывает большое влияние сумма транспортных расходов, связанных с ее доставкой потребителю. В теории порядок разграничения расходов по доставке между поставщиком и покупателем и определения их оплаты получил название франко-места. При этом под франко-местом понимается пункт следования продаваемой продукции, до которого все расходы по отгрузке продукции несет поставщик и соответственно погашает их через цену продукции. В Российской Федерации применяются различные виды франко-мест. Наиболее применяемыми их видами являются:

- цена франко-склад поставщика, определяющая, что все расходы по отгрузке продукции со склада поставщика несет покупатель;
- цена франко-станция отправления, определяющая, что покупатель возмещает расходы, начиная с погрузки продукции в вагоны.

По характеру информации, содержащейся в цене, можно выделить следующие ее виды: фактических сделок, аукционная, биржевая и справочная цена.

Цены фактических сделок содержат информацию о реальных ценах купли-продажи товаров и услуг на рынке. Такие цены фиксируются в специальных коммерческих документах, договорах, счетах, счетах-фактурах и отражают реальные условия сделки, количество и качество товара, условия и сроки поставки, условия платежа, гарантии и т. д.

Аукционная цена представляет цену товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены, поскольку отражает уникальные и редкие свойства и признаки товаров, а также может зависеть от значимости места проведения аукциона. Обычно товар на аукционе реализуется по максимальной цене, предложенной покупателем. Аукционы активно применяются на рынке меховых изделий, драгоценных камней, антиквариата.

Биржевая цена отражает результаты биржевых торгов. Она является свободной ценой, которая колеблется в зависимости от спроса, объема сделки и т. д. Биржевая цена котируется, т. е. определяется ее типовой уровень по наиболее характерным сделкам. Биржевая информация публикуется в соответствующих бюллетенях. Цены биржевых сделок распространяются в основном на массовые сырьевые и продовольственные товары.

Справочные цены информируют покупателей об условиях продажи товаров, работ, услуг производителем (продавцом). Они отражают, как прави-

ло, интересы продавца, являются ориентировочными и могут заметно отклоняться от цен фактических сделок. Для поставщиков справочные цены служат базой определения цен предложения, а для покупателей – ориентиром для согласования цены сделки. Разница между справочными ценами и ценами реальных сделок может достигать до 30% [16].

Таким образом, в действующей практике хозяйствования существуют различные виды цен, формирование каждой из которых преследует свои цели и задачи. В свою очередь, наличие таких целей и задач у предприятий предполагает необходимость целого комплекса мер в ценообразовании производимой продукции, работ и услуг.

15.2. Основные понятия ценовой политики предприятия

Теория и практика рыночной экономики показывают, что ни одно предприятие, независимо от своего финансового состояния, не может позволить себе устанавливать цены без анализа возможных последствий различных вариантов такого решения. Поэтому настоятельной необходимостью для успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятия является разработка научно обоснованной ценовой политики.

Выбор подходов к ценообразованию предприятия тесно связан с его положением на рынке и целями развития. Поэтому задачи ценовой политики не могут рассматриваться как отдельно взятые. Они призваны содействовать стратегии и тактики функционирования предприятия. Ценовая политика может преследовать самые разнообразные цели, основными из которых являются: выживаемость, максимизация текущей прибыли и повышение уровня рентабельности, текущее максимальное увеличение сбыта продукции, лидерство на рынках сбыта, лидерство в установлении цен.

Исходя из этого, ценовая политика предприятия теснейшим образом связана с динамикой его продаж, финансовыми результатами деятельности и, соответственно, с показателями рентабельности. Именно поэтому разработка ценовой политики предприятия является многоплановой процедурой. Предприятие не просто устанавливает ту или иную цену, оно создает свою систему ценообразования, охватывающую весь ассортимент выпускаемой продукции, в которой учитывает различия в издержках производства и сбыта для отдельных категорий потребителей и для разных географических регионов. Это, в свою очередь, порождает необходимость учитывать специфику в уровнях спроса, сезонность потребления товара и многие другие факторы. Кроме того, деятельность предприятия осуществляется в условиях постоянно меняющегося конкурентного окружения. Поэтому ценовую политику можно назвать элементом системы управления предприятием.

Таким образом, ценовая политика предприятия представляет собой управленческую процедуру по установлению, поддержанию и изменению цен

на производимые товары, направленную на устойчивое положение предприятия на рынке.

В процессе ценообразования предприятие, прежде всего, определяет цели, достижение которых осуществляется с помощью продажи своего товара. Как правило, таких целей может быть несколько, и они диктуются предпринимательской логикой. Такие цели ставятся одновременно и параллельно друг другу. К ним можно отнести следующие: простое воспроизводство, максимизация прибыли и повышение рентабельности производства, увеличение объемов сбыта.

Первая цель вытекает из того, что цена должна покрывать, как минимум, затраты, связанные с производством продукции, что обеспечивает принцип непрерывности деятельности. Кроме того, в условиях затоваривания, свойственного конкурентному рынку подцелью становится ликвидации запасов продукции на складе за счет резкого снижения цены. Таким образом, первая цель связана с поддержанием производства на уровне порога окупаемости осуществленных затрат. Некоторые экономисты образно называют первую цель стратегией выживания [15].

Вторая цель связана с установлением устойчивого положения предприятия на рынке, выражается в максимизации прибыли и повышении уровня рентабельности за счет допустимого повышения цен на изготавливаемые товары. Тем самым создаются предпосылки для капитализации прибыли в активах предприятия, что позволяет увеличить его доходность, расширить инвестиционные возможности, и как следствие увеличить рыночную стоимость самого предприятия.

Третья цель традиционно связывается с рыночной экспансией предприятия. При ее определении исходят из того, что увеличение объема сбыта приведет к снижению затрат на единицу продукции и, как следствие, к увеличению прибыли. При этом цена устанавливается на минимально допустимом уровне. Это теоретически обеспечивает расширение рынка, занимаемого предприятием. Однако политика низких цен может обеспечить положительный результат только в том случае, когда чувствительность рынка к ценам очень велика и расширение объема производства сопровождается снижением издержек.

Рыночная цена товара формируется под влиянием многих факторов. Для выбора ценовой политики предприятия необходим учет и анализ факторов влияния на цену товаров. К важнейшим из них относятся: спрос и предложение, конкуренция, государственная политика в области ценообразования.

Цена на рынке формируется, прежде всего, под воздействием спроса и предложения, категорий прямо взаимосвязанных, так как любое предприятие одновременно выступает их объектом. Спрос и предложение определяют цену на различные товары, распределяют производственные запасы и готовую продукцию.

Под спросом понимают необходимость и возможность потребителя приобрести товар или услугу в определенное время и в определенном месте. В свою очередь, предложение – количество товаров, которое производители могут и хотят предложить покупателю в определенное время и в определенном месте.

Спрос и предложение порождают зеркальные друг другу категории объемов спроса и объемов предложения, а также состояния рыночного равновесия.

Объем спроса – это то количество товара, которое покупатель готов приобрести при данных условиях в течение определенного промежутка времени. В свою очередь, объем предложения представляет собой количество товара, которое производитель хочет продать при определенных условиях. Состояние рынка, когда спрос равен предложению, принято называть состоянием рыночного равновесия. Однако, такое состояние возможно только в статике из-за множества приводящих факторов.

Конкуренция как основополагающий фактор ценообразования является механизмом балансирования между спросом и предложением. Различают ценовую и неценовую конкуренцию. Ценовая конкуренция – это конкурентная борьба посредством изменения цен на товары. Неценовая конкуренция, связана в первую очередь, с техническими характеристиками производимого товара, которые позволяют без изменения цены повысить его конкурентоспособность.

Важнейшим фактором, оказывающим влияние на цену, а следовательно, и на всю предпринимательскую деятельность хозяйствующего субъекта, является государственное регулирование цен. Существуют прямые и косвенные меры воздействия государства на цены. *Прямые меры* осуществляются путем установления определенного порядка ценообразования, *косвенные* – направлены на изменение конъюнктуры рынка, создание определенного положения в области финансов, валютных, налоговых операций, оплаты труда.

В теории оптимально возможная цена продукции должна полностью возмещать все издержки на производство, распределение и сбыт товара, а также обеспечивать получение определенной нормы прибыли. В экономике Российской Федерации наиболее распространены следующие методы установления цен товаров: на основе затрат производства; по доходу на капитал; с ориентацией на спрос; по уровню текущих цен.

Метод установления цены товара на основе затрат производства широко используется в предпринимательской практике и отражает традиционную ориентацию на затраты производство и в меньшей степени на рыночный спрос. Расчет цены на основе затрат производства заключается в том, что к полной себестоимости продукции прибавляют сумму, соответствующую норме прибыли, принятую в данной отрасли или равную желаемому доходу от оборота.

Достоинством этого метода ценообразования является то, что используется достаточно простой алгоритм установления цены, нет необходимости корректировать цены в зависимости от колебаний спроса, а также одновременный учет интересов производителей и покупателей в силу предсказуемости порядка установления цены.

Недостатком рассмотренного метода ценообразования является отсутствие гибкости, так как не учитывает в каждом конкретном случае особенности покупательского спроса и конкуренции.

Метод расчета цены по доходу на капитал заключается в том, что к суммарным затратам на единицу продукции добавляется процент на вложенный капитал. Достоинством этого метода является возможность учета затрат по обслуживанию кредитов и займов, необходимых для производства и продажи продукции. Однако применение этого метода значительно усложняется в период инфляционных ожиданий, когда затраты на кредиты и займы подвержены высокой степени неопределенности.

Метод определения цен с ориентацией на спрос заключается в учете восприятия товара потребителем. При этом производитель исходит из того, что потребитель определяет соотношение между ценностью товара и его ценой и сравнивает его с аналогичными показателями конкурентов. В этом случае затратные ориентиры отходят на второй план, уступая место восприятию покупателями товара. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара производители используют неценовые приемы воздействия: предоставляют сервисное обслуживание, особые гарантии покупателям и т.д.

Достоинством этого метода является эластичность приемлемых для потребителя цен. Недостатком — потенциальная возможность постоянного изменения цен на товары.

Метод установления цены на уровне текущих цен заключается в том, что фиксированная цена не устанавливается, а определяется как цена, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичный объект продажи. По существу указанный метод базируется на привязке цен к текущим рыночным ценам.

Заключительным этапом ценообразования является установление окончательной цены. Остановив свой выбор на одном из перечисленных методов, предприятие приступает к расчету цены.

ГЛАВА 16. БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – КОНЦЕНТРИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДАНЫМИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

16.1 Сущность и необходимость составления отчетности в деятельности предприятия

Предпринимательская деятельность на современном этапе все больше зависит от экономической информации. От качества такой информации зависит получение прибыли в результате принимаемых решений, в том числе определения круга клиентов, поставщиков и возможных партнеров. При этом большое значение придается полноте и достоверности информации. Самым распространенным источником такой информации является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Необходимость составления бухгалтерской отчетности порождается одним из основополагающих принципов бухгалтерского учета – принципом непрерывности деятельности организации. Согласно ему организация будет продолжать функционировать в обозримом будущем. Поэтому для целей анализа, контроля, налогообложения, а также для принятия управленческих решений необходимо периодически иметь сводные данные об имущественном положении организации и финансовых результатах ее деятельности. Кроме того, такое обобщение информации диктуется интересами собственников. Все это приводит к необходимости составления бухгалтерской отчетности.

В современных условиях бухгалтерская (финансовая) отчетность служит одним из основных источников информации не столько для менеджмента различного уровня самого предприятия, сколько для внешних пользователей.

Внешние пользователи бухгалтерской отчетности имеют деловые отношения не с одной, а с несколькими организациями. При этом они принимают решения о взаимодействии с ними на основе сопоставления данных по таким организациям. Для того чтобы отчетная информация была сопоставима, она должна быть составлена по единым правилам и нормам. Только в этом случае потенциальный инвестор может оценить интересующие его параметры (прибыльность, коммерческий риск и др.) независимо от специфики конкретной организации. Именно это обстоятельство диктует необходимость единообразия бухгалтерской отчетности, т.е. ее стандар-

тизации. Основной концепцией для стандартов бухгалтерской отчетности являются интересы внешних пользователей. При этом такая концептуальная основа характерна не только для отчетности в Российской Федерации, но и в международной практике. Это объясняется тем, что основные цели коммерческих организаций в условиях рынка одинаковы.

В настоящее время ряд инвесторов и организаций в зависимости от своей значимости могут запросить у организации любую информацию потому, что она не может не считаться с их мнением. Они располагают такой возможностью, либо потому, что являются крупными инвесторами, либо в силу своих служебных функций (налоговые органы). Поэтому порядок формирования бухгалтерской отчетности должен обеспечивать равные возможности самого широкого круга заинтересованных лиц, в том числе и тех, которые не могут затребовать у организации нужную им информацию.

Именно это обстоятельство создает основную целевую установку, преследуемую при составлении отчетности – обеспечение необходимой информацией всех заинтересованных пользователей независимо от их возможностей. Такая цель обусловлена стремлением максимально расширить круг пользователей бухгалтерской информации.

В соответствии с этим бухгалтерская отчетность должна создавать необходимые условия пользователям информации для принятия ими управленческих решений о взаимодействии с организацией. В свою очередь, это достигается адекватностью отражения состояния экономических ресурсов организации. При этом такая адекватность подразумевает представление в бухгалтерской отчетности активов, обязательств перед организацией, доходов, расходов, прибылей, убытков, обязательств самой организации и ее капитала в полном объеме.

Рассмотренные выше качественные характеристики бухгалтерской отчетности определяют ее содержание. В свою очередь, содержание бухгалтерской отчетности невозможно рассматривать без базовых ее понятий. Теория и практика бухгалтерской отчетности выделяет следующие основные понятия: система учетных показателей; хозяйственная деятельность; коммерческая организация; период информационного охвата; данные бухгалтерского учета; обязательность формирования.

Система учетных показателей по существу и является содержанием бухгалтерской отчетности. Под показателем понимается качественно определенная величина, имеющая переменное количественное значение. Так, каждая статья, представленная в формах отчетности, выделяется как качественно однородная, но, как правило, от одного отчетного периода к другому количественное значение показателя меняется. Сама система показателей задается с определенной целью, которая вытекает из интересов пользователей отчетности. При этом формы отчетности, содержащие эти

показатели, должны быть взаимосвязаны между собой на логической и математической основе.

Хозяйственная деятельность коммерческой организации — это деятельность хозяйствующего субъекта, обладающего правами юридического лица, связанная с процессами приобретения и заготовления внеоборотных и оборотных активов, производства продукции (работ, услуг) и их продаж, и направленная на получение прибыли. Именно информация о результатах этих процессов составляет содержание бухгалтерской отчетности, которую коммерческая организация обязана составлять и представлять по назначению.

Период информационного охвата — временной отрезок, за который показатели должны быть представлены в бухгалтерской отчетности. Пользователи отчетности устанавливают ее периодичность, предопределяя тем самым и длительность временного интервала, в течение которого должны формироваться данные бухгалтерского учета. Период информационного охвата обычно связывают с календарным годом.

Данные бухгалтерского учета — показатели счетов Главной книги и данные регистров аналитического учета, сгруппированные в целях формирования бухгалтерской отчетности. Порядок такой группировки нормативным регулированием не регламентируется. Однако сама система базовых показателей, обязательных для отражения в бухгалтерской отчетности, диктует единые подходы к их формированию в бухгалтерском учете.

Обязательность формирования — заключается в том, что бухгалтерская отчетность должна быть представлена в обязательном порядке управлением организации государственным органам, ее собственникам и иным пользователям. Необходимость осуществления этого регламентируется на законодательном уровне.

Рассмотренные понятия имеют дальнейшее развитие, определяющее содержание бухгалтерской отчетности. Так, понятие системы показателей находит выражение в детализированном перечне форм бухгалтерской отчетности и в структуре их представления. В свою очередь понятие хозяйственной деятельности коммерческой организации порождает необходимость отражения в отчетности качественных параметров этой деятельности, организационно-правовой структуры организации и информации об ее собственниках. Период информационного охвата предопределяет понятие отчетного периода, и деления отчетности по ее видам в зависимости от охвата времени, за который показатели должны быть представлены в бухгалтерской отчетности и т.д. При этом данные бухгалтерского учета должны не только предоставить всю необходимую информацию для отчетности, но и обеспечить охват с начала отчетного периода, т.е. в тех случаях, когда это необходимо показатели отчетности формируются накопительным способом. И, наконец, обязательность формирования отчетности предус-

матривает типовую процедуру представления, утверждения отчетности и определение сроков такой процедуры.

Таким образом, бухгалтерская отчетность – это обязательный способ получения итоговых данных о показателях финансово- хозяйственной деятельности организации предназначенных для различных пользователей за определенный период времени.

16.2. Содержание бухгалтерской финансовой отчетности

Составление бухгалтерской отчетности возможно только на основе данных синтетического и аналитического учета, обобщенных и сгруппированных в соответствии с действующими нормативными документами. Таким образом, бухгалтерская отчетность является завершающим этапом всего учетного процесса в целом. При этом выбор конкретных способов и приемов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности осуществляется организацией самостоятельно.

В настоящее время организация должна составлять бухгалтерскую отчетность за квартал, полугодие, девять месяцев и год нарастающим итогом с начала отчетного года. Представление бухгалтерской отчетности контрольным органам осуществляется в той же периодичности. В соответствии с этим бухгалтерская отчетность может быть квартальной и годовой.

Состав бухгалтерской отчетности для внешних пользователей устанавливается централизованно. Перечень отчетных форм может меняться в зависимости от действующего нормативного регулирования на день представления отчетности. Если в соответствии с законодательством организация подлежит обязательному аудиту, то в состав годовой бухгалтерской отчетности включается аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской информации.

Главными элементами бухгалтерской отчетности выступают бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

Бухгалтерский баланс дает обобщенное представление об имуществе, собственном капитале и обязательствах организации. Как уже указывалось, методологической основой построения бухгалтерского баланса является двойственная группировка объектов бухгалтерского учета – имущества и источников образования этого имущества, что находит свое отражение в активе и пассиве баланса. Актив баланса показывает денежную оценку всех активов организации на определенную дату, т.е. актив баланса раскрывает предметный состав имущественной массы организации. При этом под самими активами понимаются вероятные будущие экономические выгоды, полученные или контролируемые конкретной организацией в результате прошлых сделок или событий.

Пассив же баланса имеет другое назначение. Он показывает, во-первых, какая величина собственного капитала вложена в хозяйственную деятель-

ность организации и, во-вторых, кто и в какой форме участвовал в создании имущественной массы. В соответствии с этим пассивы подразделяются на собственный капитал и обязательства.

Под обязательствами понимаются вероятные будущие потери экономических выгод, вытекающие из существующих у конкретной организации в настоящий момент обязательств по передаче активов или предоставлению услуг другим организациям в будущем в результате прошлых сделок или событий.

В свою очередь, собственный капитал представляет собой остаточную стоимость активов организации после вычета обязательств организации перед третьими лицами.

Таким образом, понятие «пассив» бухгалтерского баланса нужно трактовать не только как источники имущества организации, но и как ее обязательства перед собственниками и кредиторами.

Современный отчет о прибылях и убытках предоставляет информацию о формировании финансовых результатов по различным видам деятельности организации. Основными его показателями являются доходы, расходы, промежуточные результаты по видам деятельности, конечный финансовый результат за отчетный период в виде прибыли (убытка), подлежащих включению в состав собственного капитала.

Кроме того, рассматриваемая отчетная форма является связующим звеном между прошлым и нынешним отчетным периодами и показывает, за счет чего произошли изменения в бухгалтерском балансе отчетного периода по сравнению с прошлым. Иначе говоря, между бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках существует тесная взаимосвязь, которая выражается через важнейший показатель бухгалтерской отчетности — финансовый результат хозяйственной деятельности организации. Прирост активов бухгалтерского баланса образуется за счет превышения доходов над расходами, разница между которыми квалифицируется как прибыль. Полученная прибыль отражается в пассиве баланса как увеличение собственного капитала, а в отчете о прибылях и убытках как сальдо превышения доходов над расходами. В свою очередь, уменьшение активов, представленных в бухгалтерском балансе, происходит в результате превышения расходов над доходами организации, которая квалифицируется как убыток. Указанная разница отражается в бухгалтерском балансе в уменьшение пассивов в виде собственного капитала, а в отчете о прибылях и убытках как сальдо превышения расходов над доходами. Таким образом, отчет о прибылях и убытках показывает, как изменится собственный капитал организации под воздействием доходов и расходов, осуществленных в текущем периоде.

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках являются обязательными элементами бухгалтерской отчетности и составляют как при формировании квартальной, так и годовой отчетности.

Расшифровка показателей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, а также дополнительная информация о показателях финансово-хозяйственной деятельности организации приводится в прочих отчетных формах и представляется только в бухгалтерской отчетности за год.

В состав прочих отчетных форм входят отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, приложение к бухгалтерскому балансу и пояснительная записка.

Отчет об изменениях капитала представляет собой расшифровку изменений сумм показателей, имеющих отношение к формированию собственного капитала организации, и представленных в бухгалтерском балансе в виде остатков на отчетную дату. Основной целью представления в бухгалтерской отчетности показателей капитала организации является обеспечение всех пользователей информацией о его составе и динамике, которая выражает эффективность управления организацией, а также экономических правах пользователей отчетности, связанных с деятельностью этой организации. При этом информация о капитале организации активно используется при проведении экономического анализа с целью определения ее финансовой независимости и других аналитических показателей. Кроме того, показатель капитала организации служит связующим звеном между бухгалтерскими балансами предыдущего и данного отчетных периодов.

Отчет о движении денежных средств характеризует деятельность организации в отчетном году, раскрывая движение денежных средств в разрезе различных направлений ее деятельности в увязке с остатками денежных средств на начало и конец отчетного периода. Формирование подобной информации связано с тем, что деятельность любой организации предполагает наличие необходимого минимума финансовых ресурсов для осуществления и развития своей деятельности. В противном случае платежеспособность и финансовая устойчивость организации ставятся внешними пользователями отчетности под сомнение. Поэтому перед управлением организации всегда стоит задача правильного выбора кредитной политики и определения эффективных направлений движения денежных потоков. Выполнение указанных функций возможно только при наличии обобщенной информации о движении денежных средств. Именно такую информацию и предоставляет пользователям отчет о движении денежных средств.

Приложение к бухгалтерскому балансу призвано обеспечивать пользователей бухгалтерской отчетности дополнительными данными, которые целесообразно включать в бухгалтерский баланс и которые представляют собой детализацию и расшифровку отдельных статей бухгалтерского баланса. Таким образом, само название этой отчетной формы определяет ее жесткую взаимосвязь с раскрываемыми статьями бухгалтерского баланса на основе их сопоставимости. Получаемые таким способом данные необхо-

димы пользователям для реальной оценки имущественного и финансового положения организации.

Пояснительная записка к бухгалтерской отчетности составляется с целью обеспечения пользователей бухгалтерской отчетности дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в основные формы отчетности, но которые им необходимы для реальной оценки финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении. Главным отличием этой отчетной формы от рассмотренных ранее форм является то, что при ее заполнении используются самые различные данные, в том числе и не находящиеся отражение в системном бухгалтерском учете.

В настоящее время действующими нормативными документами предусмотрена возможность организации самостоятельной разработки форм бухгалтерской отчетности. Такая ситуация может возникнуть в случае, когда организацией выявляется недостаточность информации для формирования у пользователей полного представления о своем финансовом положении и финансовых результатах. В этом случае в бухгалтерскую отчетность по установленным нормативным регулированием формам включают соответствующие дополнительные показатели и пояснения к ним.

Составной частью бухгалтерской (финансовой) отчетности является аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту. Все прочие случаи проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации квалифицируются как инициативные.

Необходимость подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности обуславливается тем, что она может быть подвержена искажениям в силу ряда факторов, в частности, применения субъективных оценочных значений, возможности неоднозначной интерпретации фактов хозяйственной жизни, пристрастности ее составителей. Кроме того, степень достоверности бухгалтерской отчетности, как правило, не может быть самостоятельно оценена большинством заинтересованных пользователей из-за объективных трудностей. Поэтому для подтверждения показателей бухгалтерской отчетности привлекается независимый специалист, который может произвести оценку информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности.

Таким образом, независимая проверка, имеющая своим результатом выражение мнения о степени достоверности бухгалтерской отчетности организации, является аудитом бухгалтерской отчетности.

ГЛАВА 17. ФАКТОРЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

17.1. Природопользование и экономика предприятия

В настоящее время в Российской Федерации доминирование традиционных подходов к раскрытию теории механизмов хозяйственной деятельности предприятия подвергается существенному переосмыслению. На первый план выходит понимание значимости нормального хода функционирования предприятия во взаимосвязи с экологическими последствиями его деятельности. Это обуславливается возрастающим осознанием нашего общества необходимости контроля за экологическими процессами как гарантии поддержания уровня жизни и обеспечения его в будущем. В свою очередь, указанная необходимость объясняется глобальной проблемой увеличения вовлечения природных ресурсов в хозяйственный оборот и вызываемое этим преобразование экологических систем. Все наблюдающиеся попытки ретуширования этой проблемы и пренебрежение ее значимостью, несостоятельны как с точки зрения сохранения природно-ресурсного потенциала, так и с точки зрения результативности хозяйствования.

Развитие экологических систем во всем мире связано с тремя основными проблемами: истощение природных ресурсов, недостаточность их сохранения и воспроизводства, а также увеличение загрязнения окружающей среды. Первая проблема во многом обусловлена необходимостью извлечения и переработки природных ресурсов, необходимых современной экономике, в условиях их ограниченности. Вторая проблема вытекает из первой и обусловлена недостаточностью сохранения и воспроизводства природных ресурсов. Третья – определяется тем, что ресурс естественных экологических процессов по нейтрализации вредных отходов деятельности предприятий в условиях современных объемов производства практически исчерпан. При этом одновременное воздействие указанных факторов носит синергетический характер, приводя к разрушению совокупной экологической системы. Таким образом, обозначается глобальная проблема основ жизнедеятельности человечества.

Изучением этих проблем, которые подлежат обособлению при их исследовании в виде основных факторов в хозяйственной деятельности, занимается специальная отрасль знаний – природопользование. *«Природопользование – это теория и практика воздействия человека на природную среду в процессе ее хозяйственного использования, это научная дисциплина, изучающая присущими ей методами использование человеком ресурсов окружающей природной среды для удовлетворения своих потребностей»* [8].

В практике природопользования все чаще звучит понятие «рациональное использование» [8], которое представляет собой систему деятельности,

призванную обеспечить наиболее эффективный режим воспроизводства и экономной эксплуатации природных ресурсов с учетом перспективных интересов развивающегося хозяйства и здоровья людей. Этим же автором основные принципы рационального природопользования представляются следующим образом (схема 4).



Схема 4. Основные принципы рационального природопользования

В свою очередь, указанные подходы привели к появлению новых принципов в природопользовании и системы знаний о нем, которые внедряются не только в естественнонаучные или технические дисциплины, но и в гуманитарные. Все это нашло отражение в появлении системных экономических подходов к природопользованию, выраженных в попытке обеспечения эффективного режима эксплуатации и воспроизводства природных ресурсов и получивших название – экономика природопользования. В свою очередь, необходимость, выделения основных факторов природопользования в экономике привела к формированию нескольких новых областей исследования, в разрезе соответствующих стадий процесса природопользования. Так, на современном этапе развития общества можно выделить экономику природных ресурсов, экономику природовосстановления и природоохраны, экономику загрязнения [10].

Экономика природных ресурсов изучает эффективность извлечения и переработки природных ресурсов в условиях различных типов экономик и различных природно-климатических зон Земли.

Экономика природовосстановления и природоохраны изучает экономические особенности той стадии природопользования, которая связана с восстановлением и охраной природных богатств.

И, наконец, экономика загрязнения изучает соответствующую стадию процесса природопользования, под которой понимается удаление отходов. При этом этой областью экономики исследуются процессы использования ассимиляционного (поглощающего) потенциала природы, направленные

на выявление объемов загрязнения, причиняющих минимальный ущерб природе, а также экономические механизмы, позволяющие оптимально использовать ее поглощающий потенциал.

Таким образом, в настоящее время научные исследования экономических проблем природопользования на макроуровне являются абсолютно реальным делом. В то же время, поскольку основной формой организации предпринимательства является предприятие, реальное решение указанных проблем возможно только с помощью оптимизации взаимоотношений между субъектом хозяйствования и сохранением и воспроизводством природных ресурсов, а также нейтрализацией вредных отходов деятельности предприятий. Именно предприятие следует рассматривать как первичный элемент природопользования. Однако целенаправленных исследований в этой области знаний явно недостаточно для решения указанных выше проблем. В связи с этим настоятельной необходимостью является экстраполяция достигнутых результатов экономических исследований в природопользовании с макроуровня на микро уровень и их адаптация применительно к основному звену экономики – предприятию.

С позиции природопользования предприятия используют природные ресурсы территории для производства товаров, работ и услуг, а также производят отходы своей деятельности. Именно на предприятии начинается и реализуется поэтапный процесс природопользования (разведка ресурсов, разработка месторождений, их обустройство; обогащение сырья, его переработка для получения готовой продукции). Очевидно, что именно этот процесс является наиболее материале-, сырье-, энергоемким и главным фактором воздействия на экологические системы.

При этом процесс производства на предприятиях невозможен без потребления основных фондов, производственных запасов и трудовых ресурсов. В тоже время природные ресурсы первичны по отношению к названным потенциалам вторичного характера, так как вне природных ресурсов, без их использования они не могут быть созданы вообще. В связи с этим теоретически перед любым предприятием встает необходимость учета проблемы охраны и воспроизводства природных ресурсов.

Между собой предприятия обмениваются товарами Часть товаров, которая не нашла своего потребителя, превращается в отходы.

Таким образом, на входе производственного процесса предприятие имеет природные ресурсы, а на его выходе производит как полезную (товары, работы и услуги, пользующиеся спросом), так и вредную продукцию (отходы производства, включая товары и услуги, не пользующиеся спросом), значительная часть которой подлежит нейтрализации. Таким образом, любая хозяйственная деятельность предприятий невозможна без природопользования.

Подобная упрощенная модель функционирования предприятий с позиций природопользования указывает, что существует настоятельная не-

обходимость в установлении жесткой экономической взаимосвязи между использованием природных ресурсов, их воспроизводством и нейтрализацией последствий хозяйственной деятельности. По сути дела идет речь о разработке принципов и правил функционирования экономического механизма, обеспечивающего рациональное природопользование в рамках хозяйственной деятельности предприятий.

Такой механизм должен быть задействован с этапа вовлечения в хозяйственный оборот предприятия природных ресурсов и сопровождать весь жизненный цикл созданной продукции вплоть до использования ассимиляционного потенциала природы для включения отходов в круговорот веществ в природе. При этом должна сохраняться основная задача производства – получение достаточной прибыли, обеспечивающей поступательное и устойчивое развитие предприятия. В современных условиях именно балансирование этих двух по существу полярных задач является основной целью экономики предприятий.

Для осуществления этих целей необходимо, во-первых, выделение основных факторов природопользования, которые теоретически могут быть задействованы в экономике предприятия, и, во-вторых, построение системы показателей, отражающих влияние каждого фактора на деятельность хозяйствующего субъекта.

17.2. Принципиальная классификация факторов природопользования в управлении экономикой предприятия

Внедрение принципов рационального природопользования в экономику предприятий происходит в условиях построения новой системы управления народным хозяйством. Однако методы рационального природопользования с большим трудом внедряются в практику управления предприятиями. Этому, в первую очередь, препятствуют укоренившиеся стереотипы мышления в хозяйственной деятельности предприятий. Отсутствует логические связи между исследованиями рационального природопользования на макро уровне с микро уровнем. При этом теоретическое обоснование важнейших категорий рационального природопользования на макро уровне сводится к механической рецепции западных теорий по этой проблеме без учета достижений национальной школы. Поэтому методологическое, а зачастую и методическое обеспечение рационального природопользования в экономике предприятий значительно отстает от теоретических и практических потребностей. Это приводит к тому, что отсутствует целостность применения на практике методов рационального природопользования, которые носят механический характер.

В связи с этим методологической основой выработки экономического механизма рационального природопользования в управлении экономикой предприятия должны являться научно обоснованные классификации факторов

природопользования, задействованных в деятельности хозяйствующих субъектов. Одну из таких классификаций можно построить на принципе раскрытия объема общего понятия путем перечисления меньших по объему понятий, входящих в состав общего понятия. В данном случае общим понятием является понятие «экономика природопользования», которое подразделяется на составляющие: экономику природных ресурсов, экономику природовосстановления и природоохраны, экономику загрязнения. После чего основные цели указанных составляющих экстраполируются на экономику предприятия.

Так, экстраполяция одной из основных целей экономики природных ресурсов диктует необходимость выделения в управлении хозяйственной деятельностью предприятий степени использования ими объектов и свойств природной среды. В свою очередь, цели экономики природовосстановления и природоохраны требует учета в деятельности предприятий степени воспроизводства потребляемых ими объектов и свойств природной среды. И, наконец, задачи экономики загрязнения в хозяйственной деятельности предприятий находят свое выражение в степени нейтрализации ее последствий.

Степень использования предприятиями объектов и свойств природной среды позволяет выделить в их деятельности два основных направления природопользования: целевое и косвенное.

Целевое природопользование осуществляется предприятиями, чья деятельность строится на целевом использовании объектов природопользования по их видам: землепользование, пользование недрами, лесопользование, водопользование, использование диких животных, птиц, запасов рыб и т.п. Как правило, осуществление такой деятельности производится на основе разрешения компетентных органов государства.

Косвенное природопользование осуществляется предприятиями, чья деятельность с позиции природопользования локализуется использованием как минимум таких его компонентов как атмосфера, вода для коммунально-бытовых и технологических процессов. Потребление таких ресурсов может осуществляться и без разрешительных документов. Между тем хозяйственная деятельность ряда предприятий косвенного природопользования может оказывать заметное влияние на окружающую среду.

Степень воспроизводства потребляемых предприятиями объектов и свойств природной среды позволяет выделить хозяйственную деятельность предприятий, использующих в ней воспроизводимые объекты природопользования, и деятельность, связанную с не воспроизводимыми объектами. При этом в целях рационального природопользования для первых важнейшим показателем является срок воспроизводства используемых объектов природопользования. Для вторых – срок исчерпания таких объектов.

Степень нейтрализации предприятиями последствий своей деятельности зависит от улавливаемости порождаемых ею вредных отходов. По этому признаку все отходы подразделяются на улавливаемые современными тех-

нологическими системами и не улавливаемые. В свою очередь, улавливаемые отходы подразделяются на две подгруппы по признаку возможности их вторичной переработки. Такие отходы могут квалифицироваться как возвратные и безвозвратные. Возвратные отходы имеют некую потребительскую стоимость, что позволяет их использовать в различных технологических процессах. Безвозвратные отходы подлежат утилизации.

Принципиальная классификация факторов природопользования в управлении экономикой предприятия может быть представлена в следующем виде (схема 5).



Схема 5. Принципиальная классификация факторов природопользования в управлении экономикой предприятия

В зависимости от задействованных в хозяйственной деятельности предприятия факторов природопользования выполнение управление функциями его рациональности осуществляется по разному. Так, в экономике предприятий, базирующейся на целевом природопользовании, объектом управления могут быть все факторы природопользования в их совокупности. В то время как в экономике предприятий, базирующейся на косвенном природопользовании, объектом управления в основном выступает только нейтрализация последствий их деятельности.

Таким образом, рассмотренная принципиальная классификация факторов природопользования служит основой для разработки частных классификаций в зависимости от ставящихся перед ними задач. Например, классификация факторов природопользования в деятельности предприятий целевого природопользования или такая же классификация факторов природопользования в деятельности предприятий косвенного природопользования.

В свою очередь, частные классификации служат основой для разработки соответствующих систем экономических показателей, необходимых управлению для выполнения функций рационального природопользования в деятельности отдельно взятого предприятия.

17.3. Принципы функционирования экономического механизма управления рациональным природопользованием в хозяйственной деятельности предприятий

Современной науке на макроуровне давно известны основные механизмы управления экономикой природопользования. К ним относят административные, правовые и экономические механизмы.

Административные механизмы регулирования являются сегодня доминирующими во многих странах мира. Их использование тесно связано с представлением преимущественного права управления природопользованием специализированным управленческим структурам, а также так называемым вневедомственным органам управления. К числу административных механизмов относят следующие формы регулирования отношений: использование прямых запретов или разрешений; лицензирование; введение нормативов и стандартов качественного и/или количественного использования природной среды и ресурсов; сертификация; использование мониторинга; контроль; экспертиза проектов и другие аналогичные меры.

В свою очередь, к правовым механизмам относится природоохранное и природоресурсное законодательство, направленное на охрану природы и сохранение устойчивого потребления ее ресурсов. Такое законодательство имеет сложную структуру. Ее представление, как правило, осуществляется по предметно-отраслевому принципу. На первом уровне регулирования находятся нормативные акты общего характера. На втором уровне – нормативные акты, регламентирующие действия в отношении отдельных компонентов природной среды и видов природных ресурсов. На третьем уровне – нормативные акты, регламентирующие различные виды и стороны хозяйственной деятельности (использование природных ресурсов, плата за ресурсы и за их загрязнение, экологическая экспертиза проектов, экологическая безопасность отдельных отраслей деятельности и др.).

И, наконец, к экономическим механизмам управления природопользованием на макроуровне принято относить способы экономического стимулирования природоохранной деятельности. К ним относятся плате-

жи за загрязнение и истощение среды и ресурсов, а также экологическое налогообложение природопользования. Также составляющей рассматриваемого механизма управления природопользованием являются стоимостные оценки потребляемых природных условий и природных услуг, такие как: рыночная (рентная) оценка возобновимых ресурсов, рыночная оценка невозобновимых ресурсов, оценка через товары-заменители и ряд других.

С позиции хозяйствующего субъекта любое исполнение административных и природно-ресурсных норм в своей деятельности автоматически влечет за собой самые разнообразные экономические последствия, связанные, как минимум, с увеличением расходов в деятельности предприятий или упущенной выгодой. Например, расходы на осуществление платежей за загрязнение и истощение природной среды и природных ресурсов, а также расходы на экологическое налогообложение, которые несет предприятие, проистекают из норм как природоохранного и природоресурсного, так и налогового законодательства, т.е. имеет прямое отношение к правовым механизмам. В свою очередь, применение административных запретов на добычу или использование определенных видов ресурсов приводит к упущенной выгоде. Таким образом, применение административных или правовых механизмов управления природопользованием в экономике предприятий носит экономический характер в явном или неявном виде.

Функционирование любого экономического механизма сопровождается возникновением расходов и соответствующих им доходов. Применительно к экономическому механизму управления рациональным природопользованием предприятия расходами сопровождается осуществление всех мероприятий по рациональному природопользованию. Выявление затрат по осуществлению рационального природопользования и их последующая оценка базируется на учете факторов природопользования, задействованных в деятельности предприятия. Для этих целей необходимо определить перечень основных затрат, которые могут возникать в деятельности предприятий и наложить их на факторы природопользования. В результате этой процедуры формируется матрица основных затрат в разрезе факторов природопользования, задействованных в деятельности предприятия.

В отношении же доходов, сопровождающих функционирование такого механизма, все сложнее. Так, например, доходы предприятий, чья деятельность базируется на целевом природопользовании, являются совершенно не показательным оценочным показателем. Возникновение таких доходов во многом обуславливается самой возможностью извлечения природных ресурсов (например, нефтедобыча). Поэтому экономически обоснованным оценочным показателем рационального природопользования является только та часть доходов предприятия в их общей сумме, которая вызывается осуществлением мероприятий природоохранного характера.

Для выявления возвратных отходов необходимо составлять балансы материальных затрат на производство, в которых, с одной стороны, показывается валовой расход по видам используемых ресурсов, с другой стороны – чистый расход и отходы.

17.4. Организация и управление природопользованием на предприятии

Организационные формы управления природопользованием на предприятиях в зависимости от размера и масштаба их деятельности может иметь следующие разновидности:

- *специальное подразделение* – служба природопользования, функционирующая как самостоятельная единица со специфическими функциями во главе с руководителем на правах заместителя руководителя предприятия;

- *группа специалистов*, ограниченная численно, выполняющая функции организации и управления природопользованием совместно с лабораторией предприятия, подчиненная главному инженеру или главному энергетик;

- *лаборатория предприятия*, контролирующая качество продукции и совмещающая функции контроля качества окружающей среды, подчиненная главному инженеру или главному энергетик;

- один из *главных, специалистов*, выполняющий функции, связанные с организацией и управлением природопользованием (наряду с основной функцией).

Независимо от формы собственности и организационной структуры предприятия управление природопользованием должно выполнять следующие функции:

- планирование деятельности по охране окружающей среды, рациональному использованию природных ресурсов, внедрению прогрессивных норм их потребления;

- внедрение ресурсосберегающих и малоотходных технологий;

- организация работ по реализации соответствующих положений Закона «Об охране окружающей среды», стандартов, ограничений воздействия предприятия на окружающую среду;

- организация оперативного учета, контроля и анализа выполнения первоочередных мероприятий, разработанных территориальными управлениями по регулированию использования и охране природных ресурсов, санитарно-эпидемиологическими службами, местными органами управления, а также коллективами предприятий;

- экономическое и моральное стимулирование деятельности коллектива предприятия, направленной на охрану и рациональное использование природных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазов М.М., Фирова И.П. Маркетинг предприятия: анализ и диагностика. Учебник. – СПб.; ООО «Андреевский издательский дом», 2006. – 268 с.
2. Волков О.И., Складченко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 280 с.
3. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. – 536 с.
4. Ковалев В.В. Управление активами фирмы: учеб.-практ. пособие. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. – 392 с.
5. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы: учеб.-практ. пособие. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. – 256 с.
6. Организация производства на предприятии: Учебник / Под ред. О.Г. Туровца и Б.Ю. Сербиновского. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2002. – 240 с.
7. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов/Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1991. – 917 с.
8. Саенко К.С. Учет экологических затрат. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 376 с.
9. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия): учеб. для ср. спец. учеб. заведений. – М.: Экономистъ, 2005. – 251 с.
10. Холина В.Н. Основы экономики природопользования: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2005. – 672 с.
11. Ширенбек Х. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 15-е изд. / Пер. с нем. Под общ. ред. И.П. Бойко, С.В. Валдайцева, К.Рихтера. – СПб.: Питер, 2005. – 848 с.
12. Яндыганов Я.Я. Экономика природопользования: Учебник. – М.: КНОРУС, 2005. – 576 с.
13. Экономика предприятия (конспект лекций в схемах). – М.: Приор-издат, 2006. с.112
14. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
15. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара – 4-е изд., перераб и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 670 с.
16. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд. / под ред. акад. В.М. Семенова – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
17. Экономика предприятия (фирмы). – Москва: ИКЦ «Марат», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 512 с.
18. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 601 с.
19. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. Ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002– 1168 с.

Учебное издание

Алексей Игоревич Нечитайло

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Редактор Иващенко Т.В.

ЛР №020309 от 30.12.96

Отпечатано с готового оригинал-макета в ЦНИТ «АСТЕРИОН»

Заказ № 319. Подписано в печать 1.10.2007 г. Бумага офсетная.

Формат 60x84^{1/4} □ Объем 11,75 п. л. Тираж 300 экз.

Санкт-Петербург, 191015, а/я 83, тел. /факс (812) 275-73-00, 970-35-70

asterion@asterion.ru