

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни: «Економіка підприємства»

для студентів денної та заочної форми навчання

спеціальності 6.050503 - «Підйомно-транспортні, будівельні, дорожні, меліоративні
машини і обладнання»

Затверджено методичною
радою університету,
протокол № від

р.

Харків 2012

Укладачі: В.В. Блага
В.В. Благой

Кафедра економіки підприємства

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Економіка підприємства» належить до циклу нормативних дисциплін економічної підготовки фахівців галузі знань 0505 «Машинобудування» за напрямом 6.050503 - «Підйомно-транспортні, будівельні, дорожні, меліоративні машини і обладнання».

Метою викладання дисципліни є формування здатностей самостійно мислити, приймати управлінські рішення, виконувати комплексні економічні розрахунки для ефективного здійснення господарської діяльності на рівні підприємств.

Предметом навчальної дисципліни є закономірності протікання економічних процесів на виробництві.

У відповідності до робочої програми дисципліни «Економіка підприємства», окрім лекцій, передбачені практичні заняття та відведені години на самостійну роботу студентів. На практичних заняттях відпрацьовується методика рішення задач. Найбільш поширеною формою проведення практичних занять є пояснення викладачем методики і ходу розв'язання задач біля дошки з подальшим рішенням індивідуальних варіантів студентами (з консультаціями викладача, якщо необхідно).

Мета практичних занять – закріплення студентами теоретичних знань, отриманих у процесі вивчення курсу «Економіка підприємства».

Задача практичних занять – набуття студентами практичних навиків з обліку та оцінки основних фондів, амортизації основних фондів, нормування матеріальних ресурсів, оцінки ефективності використання оборотного капіталу, собівартості продукції в умовах ринку, економічної ефективності капітальних вкладень, ефективності виробництва.

Самостійна робота студентів поза університетом складається з вивчення окремих питань дисципліни під час підготовки до практичних занять та опрацювання лекційного матеріалу за переліком рекомендованої літератури під час підготовки до модульних контрольних робіт.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ – ВЕДУЩЕЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ
 - 1.1 РОЛЬ И МЕСТО ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЩЕСТВЕ
 - 1.2 ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ
 - 1.3 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ
2. РЕСУРСЫ И ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
 - 2.1 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ – ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА – СОСТАВ И ИСТОЧНИКИ
 - 2.2 ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ
- 3 ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА
 - 3.1 Сущность, функции и принципы организации заработной платы
 - 3.2 Тарифная система оплаты труда
 - 3.3 Оплата труда рабочих
 - 3.4 Формы и системы оплаты труда
 - 3.5 Бестарифная система оплаты труда
 - 3.6 Оплата труда специалистов, служащих, руководителей
- 4 ЗАТРАТЫ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
 - 4.1 Затраты и их классификация
 - 4.2 Калькуляция себестоимости продукции предприятия
 - 4.3 Современные методы исчисления затрат и управление себестоимостью
- 5 ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ
 - 5.1 Организация финансов предприятия
 - 5.2 Доходы и расходы предприятия
 - 5.3 Прибыль и рентабельность предприятия

1. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ – ВЕДУЩЕЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

1.1 Роль и место предприятия в обществе

Предприятие - самостоятельный хозяйствующий субъект (коммерческая организация) ведущий ту или иную деятельность с целью реализации результатов своей деятельности, созданный в соответствии с действующим законодательством РФ, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие представляет собой частный случай организации и под этим термином понимается, прежде всего, коммерческая организация, основной целью которой является производственная деятельность (производство продукции, выполнение работ либо услуг) и систематическое получение прибыли.

Существуют и некоммерческие организации, основной целью которых является также производственная деятельность и достижение кого-либо эффекта (главным образом социального, культурного, экологического и т.д.), но не систематическое получение прибыли. В то же время некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность и получать прибыль для удовлетворения своих уставных целей и задач.

Понятие организации – искусственное, то есть они не существуют в природе естественным образом; их нельзя увидеть, потрогать. Это некая договоренность в обществе между людьми об их взаимоотношениях. Основная идея организации – объединение усилий и ресурсов физических лиц одной главной целью для получения синергетического эффекта и достижения этой цели. Их деятельность может осуществляться в различных сферах:

- экономической (коммерческие организации),
- культурной
- социальной
- научной и др.

Синергетический эффект в деятельности организаций представляет собой суммирование усилий его участников. Если они объединены одной целью, то результат их усилий не будет равен простому суммированию усилий всех отдельно взятых участников, а будет иметь значительно большее значение ($1+1+1+1+1=9!!!$), так как происходит взаимная мотивация, взаимное дополнение и усиление.

Если участники организации не имеют общей цели, то организации как таковой не существует, так как не выполняется главное условие его создания (рис. 1.1, 1.2).

В обобщенном виде целями создания предприятия являются:

1. создание эффекта (результата) для участников (субъектов) организации;
2. создание эффекта (результата) для остальных физических лиц (внешних субъектов).

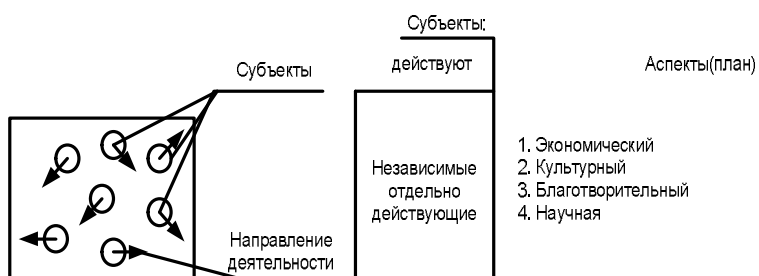


Рисунок. 1.1 Создание организации – отсутствует главное условие.



Рисунок 1.2 Создание организации – субъекты объединены общей целью.

Если взять во внимание экономический аспект деятельности, то организация будет представлять собой предприятие. С точки зрения экономики, предприятие представляет собой хозяйственную единицу, в которой планомерно и целенаправленно комбинируются ресурсы (факторы производства), чтобы посредством изготовления и реализации продукции (работ, услуг) обеспечить достижение целей этой хозяйственной единицы и ее собственника.

На рис. 1.3 представлена общая схема коммерческой организации.

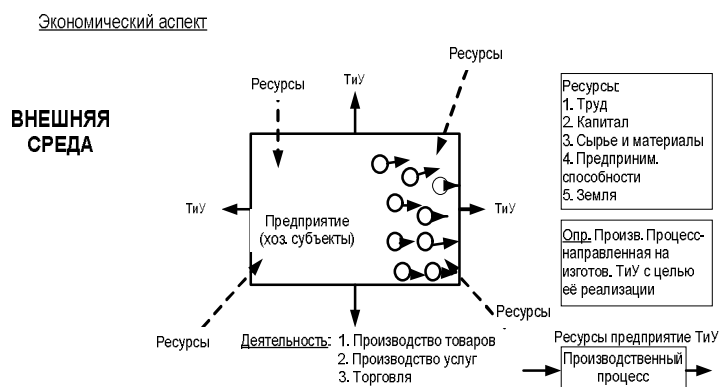


Рисунок 1.3 Общая схема коммерческой организации.

Производственные предприятия выделяются среди других – транспортных, торговых и др. и характеризуются следующими особенностями:

- они основной поставщик материальных благ;
- осуществляют расширенное воспроизводство, т.е. они позволяют не только накапливать определенные материальные, информационные и другие ценности, но и качественно преобразовывают их, т.е. по существу создают основу развития человеческого общества;
- являются основным донором государства, осуществляя платежи в бюджет;
- формируют покупательную способность населения, выплачивая зарплаты и дивиденды своим работникам и собственникам;
- формируют основные рынки: труда, капитала, сбыта и т.д.

Модель производственного предприятия показана на рис. 1.4

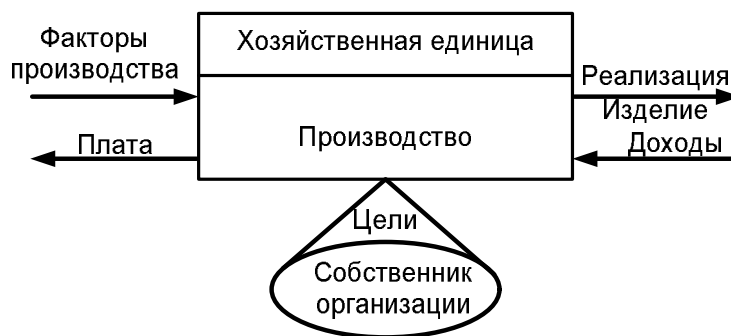


Рисунок 1.4 Модель производственного предприятия.

До середины XX в. подход менеджеров к взаимоотношениям фирмы и общества базировался на следующих положениях:

- "Что хорошо для фирмы, то хорошо и для общества",
- "Дело бизнеса - бизнес",
- Надо реализовать принцип свободного предпринимательства (прибыль должна получаться при минимальных ограничениях со стороны общества).

Этот подход был воспринят и обществом. Однако с началом НТР возобладало мнение, что такое отсутствие ограничений порождает серьезную социальную несправедливость. Общество ввело ряд ограничений: законы о детском труде, минимальной заработной плате, охране труда, антитрестовские и т. д.

В то же время потребители начали предъявлять требования из-за монопольных цен, фальсификации товаров, невыгодных условий покупок, нечестности, сговора, политического влияния, загрязнения среды и т.д.

Все это привело к значительному усилению контроля за деятельностью фирм. Например в США, фирмы контролируются по следующим направлениям:

- технические характеристики товара, объем производства, загрязнение среды;
- процессы производства (охрана труда, нормы загрязнений, контроль заработной платы, обеспечение занятости);
- поведение в конкуренции (цены, сговор, сокрытие истины);
- прибыль (утаивание, распределение);
- доступ к ресурсам;
- управление (участие рабочих; решения, связанные с занятостью).

В то же время фирма - "генератор богатства" общества (рис. 1.5):

- генерирует товары и покупательную способность для их приобретения,
- поддерживает расширение социальной инфраструктуры и обеспечивает доход на капитал,
- создает рабочие места у себя, поставщиков, в госсекторе,
- обеспечивает собственный рост.

В то же время видны многочисленные связи, и очевидно, что успех фирмы зависит от того, как они отрегулированы, кто и как их регулирует и контролирует.

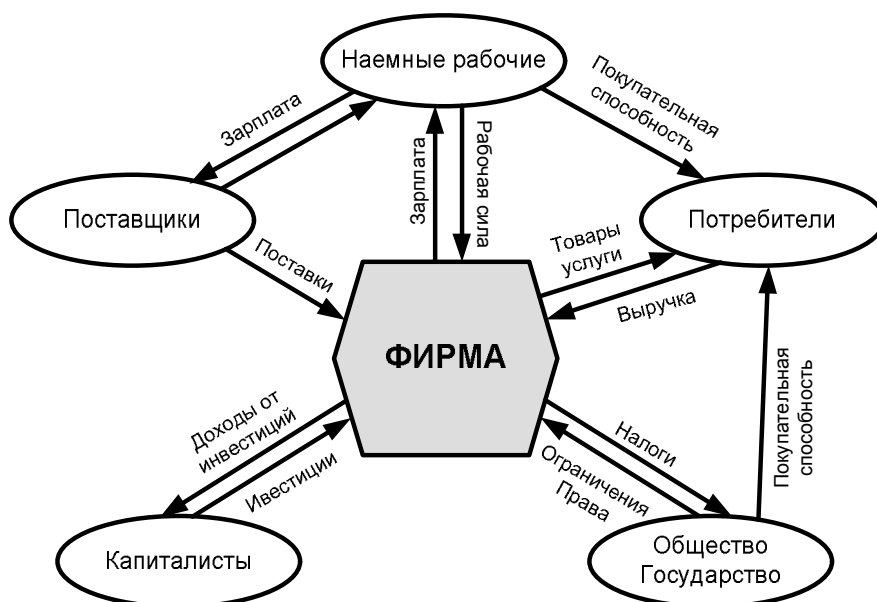


Рисунок 1.5 Роль фирмы в обществе (фирма - "генератор богатства")

Производственная деятельность в широком смысле - деятельность человека, коллектива людей, государства, направленная на создание новых материальных и иных ценностей.

Общая системотехническая модель производственного процесса показана на рис. 1.6

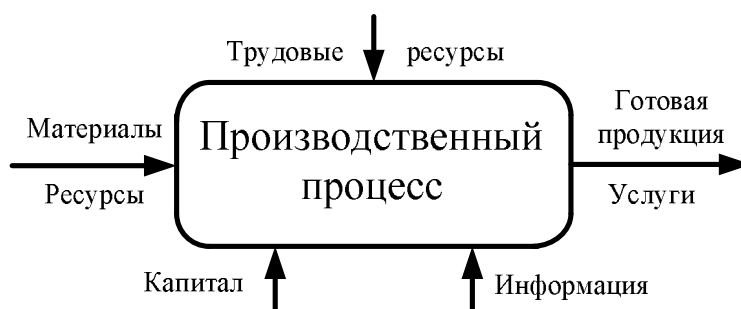


Рисунок 1.6 Модель производственного процесса

Место производственного процесса в общей схеме воспроизводства отражено на рис.1.7.

Современное промышленное производство – это сложная система с разнохарактерными элементами и взаимосвязями. Его специфика определяется следующими факторами:

- необходимостью учета экономических, технических, политических и экологических характеристик;
- технической и организационной сложностью;
- тесной связью с внешней средой предприятия;
- быстрой номенклатурной обновляемости;
- постоянным ростом значения кадрового потенциала предприятий.

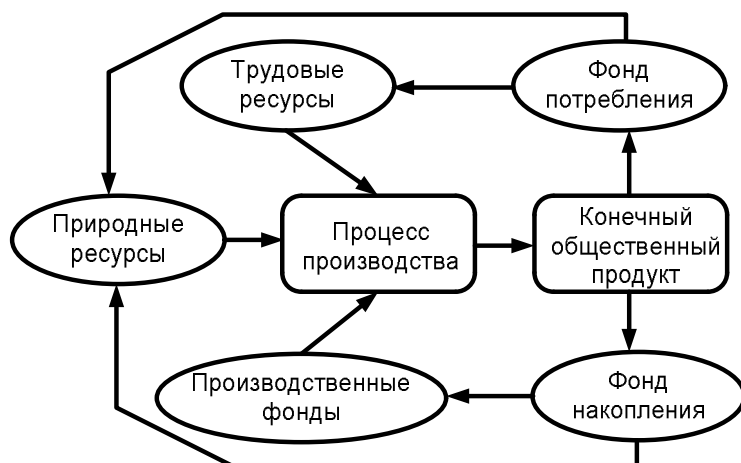


Рисунок 1.7 Роль производственного процесса в системе воспроизводства

Конкретным содержанием управления производственной деятельностью являются, в частности:

- выбор и обоснование производственной структуры предприятия, его производственной мощности, специализации цехов, организации участков, рабочих мест;
- определение состава оборудования с учетом его технико-экономических характеристик;
- организация технической подготовки и технического обслуживания производства;
- определение и управление кадровым составом предприятия;
- выбор номенклатуры продукции и организация ее производства, исходя из интересов рыночных потребителей;
- получение в результате производства необходимого соотношения экономических результатов (прибыли и затрат);
- определение и организация рационального движения предметов труда, темпов выпуска и запуска в производство всей номенклатуры продукции;
- организация материально-технического снабжения производства, исходя из его бесперебойного функционирования;
- организация управления предприятием;
- решение задач социального развития коллектива.

1.2 Внутренняя и внешняя среда предприятия

Внутрифирменное управление и управление фирмой как субъектом рынка - две ступени в иерархии управления жестко связаны между собой диалектическим единством внешней и внутренней среды фирмы.

Внешняя среда фирмы (рис. 1.8) выступает как нечто заданное.



Рисунок 1.8 Внешняя среда фирмы

Внутренняя среда фирмы является по существу реакцией на внешнюю среду.

Основные цели, которые ставит перед собой фирма, сводятся к одной обобщенной характеристике - прибыли. При этом, естественно, должны учитываться и внутренняя среда фирмы, и внешняя. Все многообразие внутренней среды предприятия можно свести к следующим укрупненным сферам:

- производство,
- маркетинг и материально-техническое снабжение (МТС);
- НИОКР;
- финансовое управление, бухгалтер и отчетность;
- общее управление.

Такое деление на сферы деятельности носит условный характер и конкретизируется в общей организационной и производственной структурах. На нашем уровне рассмотрения эти сферы деятельности связаны основными информационными потоками в управлении предприятием.

Взаимосвязь основных внутренних сфер деятельности фирмы иллюстрируется схемой на рис. 1.9

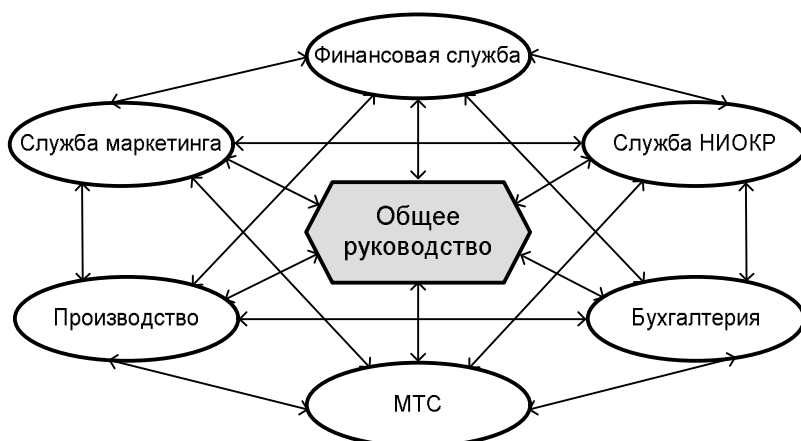


Рисунок 1.9 Внутренняя среда фирмы

Упрощенно внешняя микросреда фирмы показана на рис. 1.10 как система ее (фирмы) материальных, финансовых и информационных связей.

Основные факторы внешней макросреды фирмы

1. Политическая обстановка (стабильность, нестабильность).

2. Экономическая обстановка:

- состояние общей деловой активности (снижение, стагнация, подъем, стабильность);
- инфляция, дефляция;
- политика цен;
- кредитно-денежная политика и др.

3. Социальные факторы:

- глубина расслоения общества;
- уровень доходов;
- уровень безработицы;
- социальная защита;
- покупательная способность и др.

4. Законодательство:

- налоги;
- правовая защита предпринимательской деятельности (законодательство: антимонопольное, о недобросовестной рекламе, антидемпинговое и другие);
- защита прав потребителей;
- законодательство по безопасности и качеству товаров;
- законодательство по охране труда и технике безопасности;
- законодательство по охране окружающей среды и т.д.

5. Научно-технические факторы:

- ускорение НТП;
- рост ассигнований на НИР и ОКР;
- технологическое развитие отрасли и др.

6. Природные факторы:

- доступность (дефицит) сырья;
- рост цен на топливо и энергию;
- загрязнение окружающей среды.

7. Демографические факторы:

- изменение народонаселения (старение общества, снижение рождаемости);
- возрастной состав населения;
- миграция населения;
- род занятий;
- образование.

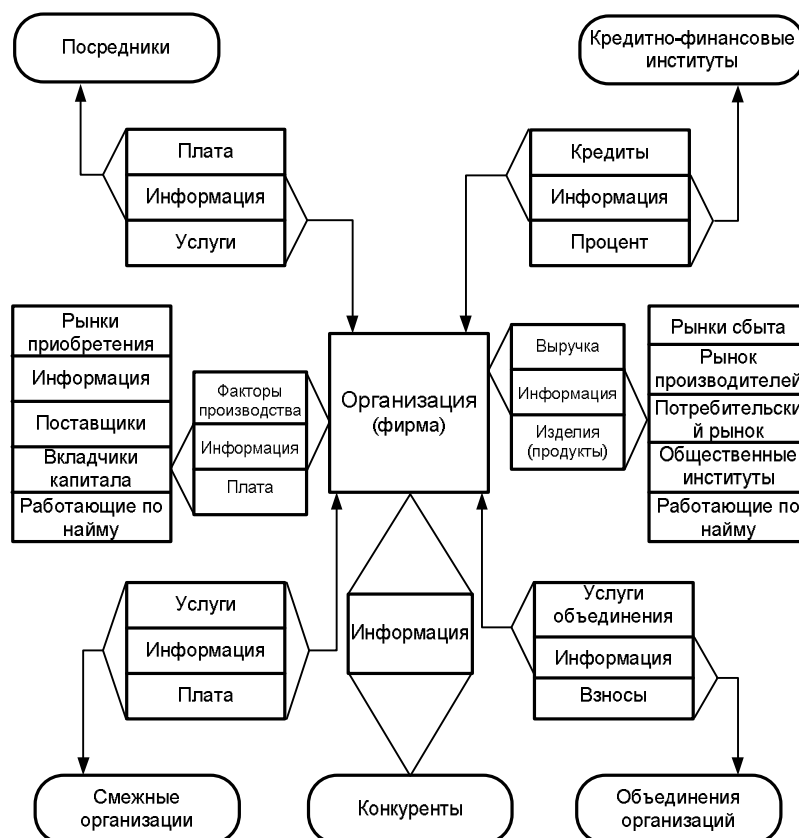


Рисунок 1.10 Внешняя микросреда фирмы

8. Факторы культурной среды:

- культура;
- субкультура и др.

Фирма не имеет возможности существенно влиять на внешнюю среду и для эффективной деятельности должна приспосабливаться к ней, неустанно следить за ее изменениями, прогнозировать и своевременно реагировать.

Из сказанного выше видно, что деятельности основных сфер фирмы переплетены и зависят друг от друга и от внешней среды. Таким образом, можно говорить о том, что управление фирмой определяется двумя факторами:

- параметрами внутренней среды;
- характером внешней среды.

Особенностью современных тенденций развития промышленного производства является все увеличивающееся значение второго фактора, который становится определяющим.

1.3 Организационно-правовые формы организаций

Организационно-правовые формы организаций в соответствии с Гражданским кодексом РФ приведены на рис.1.11.

Организационно-правовая форма (ОПФ) – это система организационных и правовых условий функционирования организаций, установленных законодательством. Организации могут быть созданы и осуществлять свою деятельность только в соответствии с законом.

Характеристика коммерческих организаций по основным признакам приведены в табл. 1.1

К организационно-экономическим формам взаимодействия предприятий относятся:

а) Концерн (холдинг) – это многоотраслевое акционерное общество (АО) контролирующее предприятия через систему участия, т.е. концерн приобретает

контрольный пакет акций и на основе этого навязывает свою политику предприятиям.

б) Ассоциация – это мягкая форма объединения экономически самостоятельных организаций на основе добровольного взаимодействия, т.е. предприятия могут кроме ассоциации входить и в другие объединения.

в) Консорциум – это объединение предпринимателей с целью проведения крупных финансовых операций.

г) Синдикат – это объединение сбыта продукции предприятиями одной и той же отрасли с целью устранения излишней конкуренции.

д) Картель – это объединение предприятий для совместного взаимодействия в сфере сбыта продукции.

е) Финансово-промышленная группа представляет собой объединение промышленного, банковского, торгового, научно-технического и страхового капитала для решения крупномасштабных задач.

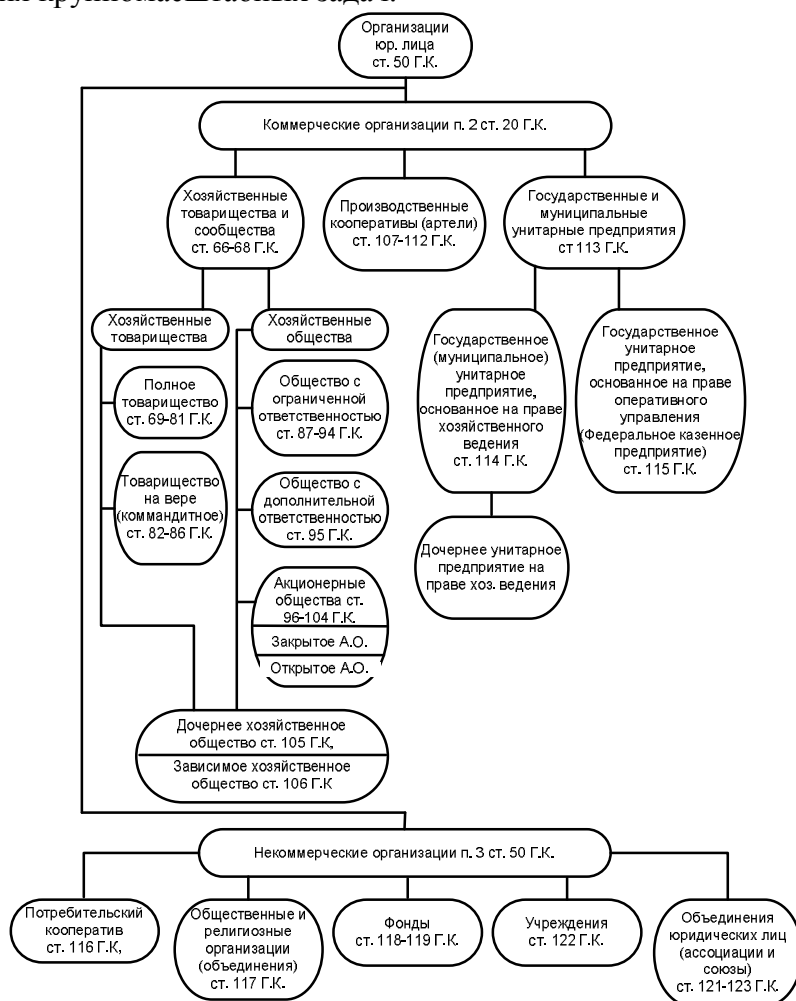


Рисунок 1.11 Организационно-правовые формы организаций

Таблица 1.1

Характеристика коммерческих организаций по основным признакам

№ п/п	Организация: а) учредительные документы б) участники	Уставной капитал	Риск убытков, ответственность по обязательствам	Распределение прибыли	Управление (в том числе высший орган)	Примечание
1	Полное товарищество (ПТ): а) учредительный договор; б) участники - индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации	Складочный, разделенный на доли (вклады)	Солидарная. Субсидиарная ответственность всем своим имуществом	Пропорционально доле вклада каждого участника	Управление по общему согласию всех участников (совместное ведение дел или поручение одному или нескольким участникам)	Каждый участник имеет 1 голос, если уставом не предусмотрено иное. Участник обязан участвовать в деятельности ПТ. ПТ не имеет права на выпуск акций
2	Товарищество на вере (коммандитное товарищество) (ТВ) 2.1. Полные товарищи 2.2. Вкладчики (коммандитисты): а) учредительный договор; б) то же, что и ПТ + вкладчиками (коммандитистами) могут быть граждане и юридические лица	« - -	« Только своим вкладом	« Пропорционально доле вклада	« Не может принимать участие в управлении	« Не участвует в деятельности ТВ

3	Общество с ограниченной ответственностью (ООО): а) учредительный договор. Устав; б) участники - граждане и юридические лица	Складочный, разделенный на доли (вклады)	Участники ООО не отвечают по его обязательствам. Риск убытков в пределах вкладов	Пропорционально доле вклада	Высший орган - общее собрание учредителей. Исполнительный орган - коллегиальный или единоличный	Участник ООО имеет право продать или уступить свою долю другим участникам ООО или третьим лицам. Участник ООО может работать или не работать в ООО
4	Общество с дополнительной ответственностью (ОДО): а) учредительный договор, Устав; б) участники - граждане и юридические лица	«	Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом, кратную вкладу	«	«	«
5	Акционерное общество (АО): закрытое АО (ЗАО) открытое АО (ОАО): а) устав АО; б) участники - граждане и юридические лица	Складочный, разделенный на акции	Акционеры не отвечают по его обязательствам. Риск убытков в пределах стоимости акций	Пропорционально стоимости акций простых и привилегированных	Высший орган - общее собрание акционеров. Совет директоров (наблюдательный совет). Исполнительный орган - дирекция или директор	ОАО - акционеры могут свободно отчуждать свои акции третьим лицам. ЗАО - акции распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц. Число голосов по количеству акций (простых)

6	Дочернее хозяйственное общество (ДХО)	1. Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом 2. ДХО не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерними обществами по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. В случае несостоятельности (банкротстве) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам				
7	Зависимое хозяйственное общество (ЗХО)	Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.				
8	Производственный кооператив (ПК) (артель): а) устав, утверждаемый общим собранием его членов; б) добровольное объединение граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности	Имущество ПК состоит из имущественных паев (взносов) участников с образованием неделимого фонда	Субсидиарная ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законом о ПК и уставом	В соответствии с трудовым участием	Высший орган - общее собрание членов. При числе членов более 50 может быть создан наблюдательный совет. Исполнительный орган - правление и (или) его председатель.	Число членов не менее 5. ПК - совместная деятельность на основе личного трудового или иного участия. 1 член ПК имеет 1 голос

9	Государственное (муниципальное) унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения: а) устав, утвержденный учредителем (собственником); б) собственник	Имущество - государственная или муниципальная собственность, закрепленная за предприятием на правах хозяйственного ведения. Уставной фонд полностью оплачивается собственником	Собственник имущества не отвечает по обязательствам предприятия, как и предприятие не отвечает по обязательствам собственника. Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом	Собственник имущества имеет права на часть прибыли	Управление осуществляется руководителем, назначенным собственником	Предприятие не имеет права распоряжаться недвижимым имуществом без согласия собственника
10	Государственное унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (Федеральное казенное предприятие). а) Устав, утвержденный Правительством РФ; б) собственник	Имущество - федеральная собственность, закрепленная за предприятием на правах оперативного управления	Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества	Распределение прибыли определяется собственником имущества		Предприятие не имеет права распоряжаться имуществом без согласия собственника

2. РЕСУРСЫ И ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Основные средства предприятия – общая характеристика – состав и источники

2.1.1 Экономическое содержание, состав и структура основных средств

В составе внеоборотных активов ведущее место занимают основные средства (в натуральной форме – основные фонды), составляющие производственно-техническую базу любого предприятия.

Основные средства – это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, длительное время сохраняют исходную натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям, по мере износа. С точки зрения учета основные средства представляют собой часть имущества, которое используется в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев.

Период времени, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить экономические выгоды (доход) организации или служить для выполнения целей деятельности организации называется сроком полезного использования.

Современные предприятия осуществляют разнообразные виды деятельности, что обуславливает потребность в различных видах основных средств. По своему экономическому содержанию основные средства однородны. Вместе с тем они различаются по роли и назначению по натурально-вещественным характеристикам в производственном процессе, по срокам воспроизводства и другим признакам, что требует их классификации.

По сфере применения основные средства подразделяются на: производственные и непроизводственные. Производственные основные средства либо непосредственно участвуют в производстве продукции (машины, оборудование и т.п.), либо создают условия для осуществления производственного процесса (производственные здания, сооружения, электрические сети и т.д.).

Непроизводственные основные средства составляют социальную инфраструктуру предприятия и включают объекты культурно-бытового назначения, медицинские учреждения, столовые и т.п. Эти средства не воспроизводят свою стоимость, а их содержание и развитие осуществляется как правило, из прибыли. Объекты непроизводственного назначения не учитываются в составе основных средств предприятия, поэтому все дальнейшие положения относятся только к производственным основным средствам.

В зависимости от назначения и выполняемых в процессе производства функций по натурально-вещественному составу основные средства подразделяются на следующие группы (функционально-видовая группировка):

1. Здания – архитектурно-строительные объекты, предназначенные для создания необходимых условий труда. В стоимость этих объектов входит стоимость самого строительства, а также всех внутренних сетей, систем отопления, подъемников, вентиляционных устройств и т.п.

2. Сооружения – инженерно-строительные объекты, которые необходимы для осуществления процесса производства и не связаны с изменением предметов труда (дороги, мосты, эстакады, ограды, колодцы).

3. Передаточные устройства – объекты осуществляющие передачу различных видов энергии, а также перемещение жидких и газообразных веществ от одного объекта к другому (электрические, газовые, водопроводные и иные сети).

4. Машины и оборудование.

- Силовые машины и оборудование – предназначены для выработки и преобразования энергии различных видов.

- Рабочие машины и оборудование – нужны для изменения формы, свойств или состояния предметов труда, осуществляют непосредственное воздействие на сырье, материалы, полуфабрикаты или их перемещение в процессе создания продукции.

- Измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование.

- Вычислительная техника.

- Прочие машины и оборудование.

5. Транспортные средства – предназначены для перемещения людей и грузов как внутри предприятия, так и вне его.

6. Инструмент – немеханизированный и механизированный инструмент всех видов и приспособления.

7. Производственный инвентарь и принадлежности – предметы облегчающие выполнение производственных операций или служащие для хранения материалов (верстаки, стеллажи, баки и др.).

8. Хозяйственный инвентарь – предметы конторского и хозяйственного назначения (столы, шкафы, копировальная техника и др.).

9. Прочие основные средства.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности предприятия земельные участки и объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Для характеристики качественных изменений в составе и состоянии основных средств необходимо знать их структуру, т.е. соотношение отдельных элементов в их общей стоимости. В этих целях принято выделять их производственную (видовую), технологическую и возрастную структуру.

Производственная структура характеризует соотношение различных групп основных средств по натурально-вещественному составу в их общей стоимости (на начало и конец анализируемого периода или среднегодовой стоимости). Количественно определяется путем расчета удельного веса стоимости отдельных групп в общей совокупности основных средств и выражается, как правило, в процентах.

В процессе производства не все виды основных средств играют одинаковую роль. В зависимости от степени воздействия на предмет труда в структуре основных средств выделяют активную и пассивную части. К активным относятся основные средства, непосредственно воздействующие в процессе производства на предмет труда и определяющие количество и качество выпускаемой продукции. Пассивные основные средства создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса. Активная часть основных средств (как правило, это машины и оборудование) является ведущей и служит базой для определения технического уровня и производственной мощности предприятия, а ее удельный вес в общей стоимости – важнейшим показателем производственной структуры.

Структура основных средств на предприятиях различается в зависимости от их отраслевой принадлежности, размера предприятия, типа организации производства, уровня специализации и кооперирования, природно-климатических условий и прочих особенностей.

Технологическая структура основных средств характеризуется удельным весом (в процентах) различных видов основных средств внутри определенной их группы.

Возрастная структура основных средств характеризуется удельным весом различных возрастных групп основных средств в их общей стоимости. Например: до 3 лет, 3-5 лет, 5-7 лет, 7-10 лет, 10-15 лет, 15-20 лет, свыше 20 лет. Средний возраст рассчитывается как средневзвешенная величина. Возрастная структура может быть рассчитана как в целом по предприятию, так и по отдельным группам и видам основных

средств. Уровень старения основных средств непосредственно определяет уровень их физического и морального износа, а также результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Для планирования воспроизводства основных средств, учета и назначения амортизации они классифицируются по следующим признакам. По степени использования основные средства подразделяются на находящиеся:

- в эксплуатации;
- в запасе (резерве);
- в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации;
- на консервации.

В составе основных средств не учитываются не введенные в действия основные средства. В зависимости от имеющихся прав на объекты основные средства подразделяются на:

- принадлежащие организации на праве собственности (в том числе сданные в аренду);
- находящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении;
- полученные организацией в аренду.

Увеличение стоимости основных средств в результате переоценки характеризует изменения в условиях их воспроизводства, поэтому такой рост не характеризует увеличение стоимости имущества и может не сопровождаться изменением натурально-вещественного состава.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности происходит движение основных средств, связанное с их поступлением и выбытием. Учет наличия и движения основных средств осуществляется на предприятии ежемесячно. Количественная характеристика воспроизводства основных средств в течение определенного периода может быть определена по следующей балансовой схеме.

$$\Phi_K = \Phi_H + \Phi_{BB} - \Phi_{ВЫБ},$$

где Φ_K – стоимость основных средств на конец периода;

Φ_H – стоимость основных средств на начало периода;

Φ_{BB} – стоимость введенных основных средств;

$\Phi_{ВЫБ}$ – стоимость выбывших основных средств.

Оценка движения основных средств в отчетном периоде производится с помощью следующих коэффициентов.

1. Коэффициент поступления (ввода) основных средств – характеризует удельный вес стоимости вновь поступивших основных средств в их общей стоимости на конец отчетного периода:

$$K_{BB} = \frac{\Phi_{BB}}{\Phi_K}$$

2. Коэффициент выбытия основных средств – характеризует удельный вес стоимости всех выбывших основных средств в их общей стоимости на начало периода:

$$K_{\text{ВЫБ}} = \frac{\Phi_{\text{ВЫБ}}}{\Phi_{\text{Н}}}$$

3. Коэффициент прироста основных средств – отражает уровень и характер изменения стоимости основных средств на конец отчетного периода:

$$K_{\text{ПР}} = \frac{(\Phi_{\text{ВВ}} - \Phi_{\text{ВЫБ}})}{\Phi_{\text{К}}}$$

2.1.2 Учет и оценка основных средств

Основные средства на предприятии учитываются и планируются в натуральных и стоимостных показателях. Натуральные показатели необходимы для установления количества и состава основных средств, расчета производственной мощности, составление баланса оборудования, организации ремонта и замены изношенных основных средств и т.д. Для учета и планирования основных средств в натуральной форме используются данные периодически проводимых на предприятии инвентаризаций, в результате которых устанавливается число машин и оборудования, их производительность, мощность, размер производственных площадей и другие количественные величины.

Стоимостные показатели необходимы для определения общей стоимости, структуры и динамики основных средств, расчета амортизационных отчислений, себестоимости продукции, показателей рентабельности, фондоотдачи и т.д.

Основные средства используются предприятием длительное время в течение которого происходит постепенный перенос их стоимости на изготавливаемую продукцию, а также изменение условий воспроизводства средств труда. Это обуславливает необходимость использования в практике учета и планирования основных средств. Три базовых метода оценки:

- по первоначальной стоимости ($\Phi_{\text{перв}}$);
- по восстановительной стоимости ($\Phi_{\text{восст}}$);
- по остаточной стоимости ($\Phi_{\text{ост}}$).

Первоначальная стоимость – это фактическая стоимость создания основных средств. При этом не учитывается налог на добавленную стоимость и другие возмещаемые налоги.

Основные средства на предприятии могут быть созданы различными способами: путем приобретения сооружения и изготовления, внесения учредителями в счет их вкладов в уставной (складочный) капитал, в результате безвозмездного получения и других поступлений.

В случае приобретения основных средств за плату их первоначальная стоимость складывается из затрат предприятия связанных с покупкой основных средств (цена, оплата консультационных и посреднических услуг, сборы и пошлины, не возмещаемые налоги) – $З_{\text{П}}$, затрат на доставку объектов основных средств к месту установки – $З_{\text{ТР}}$ и затрат по доведению их до рабочего состояния в месте эксплуатации (установка, монтаж, наладка) – $З_{\text{М}}$.

$$\Phi_{\text{перв}} = З_{\text{П}} + З_{\text{ТР}} + З_{\text{М}}$$

При строительстве или сооружении объектов основных средств их первоначальной

стоимостью признается фактическая стоимость строительно-монтажных работ.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации. По первоначальной стоимости основные средства оцениваются в ценах тех лет, когда они создавались. Первоначальная стоимость объектов основных средств в процессе эксплуатации не изменяется кроме случаев их достройки, дооборудования, реконструкции или частичной ликвидации, а также их переоценки.

Основные средства служат длительное время, а их первоначальная стоимость постепенно отклоняется от расходов на создание аналогичных объектов в современных условиях. Это приводит к тому, что одинаковые по своим технико-экономическим параметрам, но созданные в разные годы основные средства, учитываются на предприятии по различной стоимости. Таким образом, учет основных средств только по первоначальной стоимости со временем искажает их реальную действительную стоимость. Учет же по восстановительной стоимости обеспечивает единую оценку эксплуатируемых различных средств труда. Поэтому на предприятиях регулярно производится переоценки основных средств по их восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость характеризует стоимость воспроизводства основных средств на момент их переоценки. Она отражает затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, тарифах и других нормативах, действующих на установленную дату. Организация имеет право не чаще одного раза в год (на 1 января отчетного года) переоценивать полностью или частично объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации (с применением индекса дефлятора) или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал организации.

Переоценка основных средств на предприятии позволяет:

- реально оценить истинную стоимость основных средств;
- уточнить размер амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость;
- сформировать амортизационный фонд, достаточный для осуществления простого воспроизводства;
- объективно устанавливать цену реализуемых основных средств и арендную плату.

Учетная стоимость основных средств на предприятии формируется в смешанной оценке – объекты, по которым производилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на определенную дату, а новые основные средства, созданные после переоценки, – по первоначальной стоимости.

Основные средства переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям. Для характеристики этого процесса применяется оценка по остаточной стоимости. Остаточная стоимость характеризует стоимость основных средств еще не перенесенную на готовую продукцию и определяется как разность между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой начисленной с начала эксплуатации объекта амортизации (A_{Σ}).

$$\Phi_{ост} = \Phi_{перв(восст)} - A_{\Sigma}$$

Этот метод применяется при реализации бывших в эксплуатации основных средств и экономическом обосновании замены старых объектов на новые. По остаточной стоимости отражается стоимость основных средств в балансе предприятия.

При планировании воспроизводства основных средств могут использоваться также

показатели их ликвидационной стоимости. Ликвидационная стоимость используется при реализации основных средств и соответствует их рыночной стоимости на момент продажи.

Для расчета целого ряда экономических показателей необходимо знать среднегодовую стоимость основных средств ($\Phi_{cp.g}$), которая может рассчитываться двумя способами. В первом случае ввод и выбытие основных средств приравнивается к середине месяца и среднегодовая стоимость определяется по формуле средней хронологической, которая принимает следующий вид:

$$\Phi_{cp.g} = \frac{0,5\Phi_H + \sum_{i=1}^{12} \Phi_{Mi} + 0,5\Phi_K}{12},$$

где Φ_H, Φ_K – стоимость основных средств на начало и конец периода;

Φ_{Mi} – стоимость основных средств на 1^е число каждого i -того месяца (начиная с февраля и кончая декабрем).

Во втором случае ввод и выбытие приравнивается к концу отчетного периода, а среднегодовая стоимость определяется по следующей формуле.

$$\Phi_{cp.g} = \Phi_H + \frac{\sum^n \Phi_{вв} \cdot t_{\vartheta}}{12} - \frac{\sum^m \Phi_{выб.} (12 - t_{\vartheta})}{12}$$

где $\Phi_{вв}, \Phi_{выб.}$ – стоимость вводимых и выбывающих основных средств;

t_{ϑ} – число полных месяцев эксплуатации основных средств в отчетном году;

n, m – число случаев ввода и выбытия основных средств.

Первый способ расчета используется при определении базы для различных платежей, связанных с владением имущества (налоги и т.п.), второй – при планировании воспроизводства основных средств (амортизация и т.п.).

2.1.3 Износ и амортизация основных средств

В процессе эксплуатации основные средства постепенно изнашиваются, приходят в негодность, устаревают. При планировании воспроизводства основных средств принято выделять следующие виды износа.

Физический износ представляет собой постепенное ухудшение технико-экономических и других первоначальных характеристик под воздействием процесса труда, сил природы, а также вследствие их бездействия. В экономическом отношении физический износ характеризует утрату основными средствами их потребительской стоимости. Физическому износу подвержены все виды основных средств, однако в каждой классификационной группе характер износа имеет свои специфические особенности.

Физический износ подлежит учету и оценке. Он может быть определен по техническому состоянию объекта на конкретную дату, рассчитан по данным о сроке его службы или объеме выполненной работы.

Степень физического износа может быть охарактеризована с помощью следующих показателей.

Коэффициент физического износа машин и оборудования по объему выполненной

работы ($K_{ф.и.}$)

$$K_{ф.и.} = \frac{Q_{\phi}}{M_H \cdot T_{\Pi}},$$

где Q_{ϕ} – объем продукции, фактически изготовленный с начала эксплуатации машины;

M_H – нормативная годовая производственная мощность машины;

T_{Π} – срок полезного использования машины.

Коэффициент физического износа объектов, фактический срок службы которых меньше нормативного:

$$K_{ф.и.} = \frac{T_{\phi}}{T_{\Pi}},$$

где T_{ϕ} – фактический срок службы объекта основных средств с начала эксплуатации.

Коэффициент физического износа объектов, фактический срок службы которых превышает нормативный:

$$K_{ф.и.} = \frac{T_{\phi}}{T_{\phi} + T_{Д}},$$

где $T_{Д}$ – возможный дополнительный срок службы объекта сверх фактически достигнутого в данный момент срока службы.

Рассмотренные коэффициенты могут быть выражены также и в процентах. Фактическое состояние объектов основных средств и уровень их физического износа может быть определен на основе экспертной оценки, которая проводится техническими специалистами, а также посредством современных методов технической диагностики.

Степень физического износа прежде всего зависит от уровня исходного качества труда и технического обоснования конструктивных решений. На величину физического износа оказывает также и условие эксплуатации объектов основных средств – организационно-технические условия их работы, квалификация обслуживающего персонала, степень загрузки и соблюдение технологической дисциплины и режимов работы оборудования, качество обрабатываемых материалов, защищенность от неблагоприятных воздействий окружающей среды.

Рациональная эксплуатация основных средств является важным условием их сохранности и работоспособности. Увеличение доли устаревших основных средств ведет к росту экономических потерь предприятия. Старение зданий, сооружений, машин и оборудования требует увеличения затрат предприятия на поддержание их в рабочем состоянии. Устаревшая техника зачастую ухудшает качество продукции и услуг, а высокие затраты на ее содержание нередко приводят к убыткам.

Кроме физического (материального) износа основные средства подвергаются и моральному износу, определяемому воздействием на средства труда нематериальных факторов. Различают два вида морального износа. Первый из них предполагает, что в силу повышения производительности труда стоимость производства средств труда с течением времени уменьшается. В результате действующие объекты теряют стоимость по мере

того, как аналогичные средства труда начинают воспроизводиться дешевле. Величину и степень морального износа первого года можно определить из следующих соотношений:

$$I_{M1} = \Phi_{перв} - \Phi_{восст.}$$

где I_{M1} – стоимостная оценка износа первого вида;

$\Phi_{перв.}$ – первоначальная стоимость основных средств;

$\Phi_{восст.}$ – восстановительная стоимость основных средств.

$$K_{M1} = \frac{\Phi_{перв.} - \Phi_{восст.}}{\Phi_{перв.}} \cdot 100\%,$$

где K_{M1} – коэффициент морального износа первого вида.

Сущность морального износа второго вида заключается в том, что в результате научно-технического прогресса создаются новые, более совершенные и производительные средства труда.

Использование этих средств обеспечивает снижение себестоимости производимой с их помощью продукции. В том случае предприятие, располагающее новыми основными средствами, оказывается в лучшем положении по сравнению с предприятием, использующими устаревшие машины и оборудование.

Определение величины морального износа второго рода (I_{M2}) сложная, не имеющая однозначного решения задача. Чаще всего для определения этой величины для машин и оборудования применяется формула:

$$I_{M2} = \Phi_{перв} - \frac{\Phi_{нов.} \cdot P_{перв}}{P_{нов.}},$$

где $\Phi_{перв.}$ – первоначальная стоимость устаревшего оборудования;

$\Phi_{нов.}$ – первоначальная стоимость оборудования нового образца;

$P_{перв}$ – производительность (производственная мощность) устаревшего оборудования;

$P_{нов}$ – производительность (производственная мощность) нового оборудования.

В современных условиях для более точного установления возможного срока полезного использования основных средств необходимо учитывать износ, обусловленный следующими факторами;

- социальными – потеря стоимости в результате того, что новые основные средства обеспечивают более высокий уровень удовлетворения социальных требований (сокращение степени тяжести и монотонности труда, возможность творческой активности, повышение уровня безопасности и комфорта и т.д.).
- экологическими – потеря стоимости обусловленная тем, что действующие основные средства перестают удовлетворять повышенным требованиям к охране окружающей среды новым правилам использования природных ресурсов.

В целях планирования воспроизводства основных средств принято выделять частичный и полный износ. Частичный возникает вследствие неравномерности износа

отдельных частей, узлов, блоков машин и оборудования и возмещается путем ремонта, модернизации, реконструкции объектов основных средств.

Полный износ соответствует полному обесцениванию объектов основных средств, когда их дальнейшее использование либо невозможно по техническим причинам, либо экономически нецелесообразно. В этом случае основные средства должны быть ликвидированы и заменены новыми.

Общая оценка уровня состояния основных средств может быть произведена с помощью коэффициентов износа и годности. Коэффициент износа ($K_{из}$) показывают долю стоимости основных средств, которая уже перенесена на готовую продукцию. Может быть определена как отношение суммы начисленной амортизации к полной стоимости имеющихся в наличии основных средств (по первоначальной или восстановительной стоимости). Коэффициент годности определяется как отношение остаточной стоимости основных средств к их полной стоимости и характеризует удельный вес их неизношенной части.

Износ основных средств предопределяет необходимость организации их воспроизводства, возмещения как в натурально, так и в стоимостном измерении. Это осуществляется с помощью амортизации, которая представляет собой процесс переноса стоимости основных средств на готовую продукцию и возмещение этой стоимости в процессе реализации продукции.

Накопление денежных средств осуществляется путем амортизационных отчислений, которые являются стоимостным выражением размера амортизации, должны соответствовать степени износа основных средств и включаются в себестоимость продукции.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) амортизация основных средств производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

- при линейном способе – исходя из первоначальной стоимости или (текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
- при способе уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости или (текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $1/12$ годовой суммы.

По основным средствам, используемым в организациях с сезонным характером производства, годовая сумма амортизационных отчислений по основным средствам начисляется равномерно в течение периода работы организации в отчетном году.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального

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

Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

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

В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и производится до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета.

Начисление амортизационных отчислений по объектам основных средств производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде и отражается в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому оно относится.

2.1.4 Показатели эффективности использования основных средств

Для оценки эффективности использования основных средств на предприятиях используется система показателей, включающая общие и частные показатели. Общие характеризуют эффективность использования всей совокупности основных средств. При расчете этих показателей используется стоимостная оценка основных средств. Важнейшими показателями этой группы являются:

1. Показатель фондоотдачи (Φ_o), который показывает какой объем продукции (Q) приходится на один рубль стоимости основных средств (Φ) за сопоставимый период времени:

$$\Phi_o = \frac{Q}{\Phi},$$

2. Показатель фондоемкости (Φ_e) является обратным показателем фондоотдачи и показывает сколько основных средств было затрачено для выпуска одного рубля продукции:

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{\Phi}{Q},$$

3. Показатель фондовооруженности труда (Φ_B) характеризует величину стоимости основных средств, приходящуюся на одного работника предприятия (Ч):

$$\Phi_{\phi} = \frac{\Phi}{\Psi},$$

При анализе эффективности использования основных средств целесообразно использовать следующее соотношение между производительностью труда (Π_T), фондоотдачей и фондовооруженностью труда:

$$\Pi_T = \Phi_O \cdot \Phi_{\phi},$$

4. Показатель рентабельности основных средств R_{ϕ} характеризует размер прибыли, приходящийся на один рубль стоимости основных средств.

$$R_{\phi} = \frac{\Pi}{\Phi} \times 100\%$$

При расчете рассмотренных показателей используется средняя величина стоимости основных средств за анализируемый период.

Частные показатели характеризуют эффективность использования отдельных элементов основных средств (оборудование, производственные площади и т.д.). Важнейшими в этой группе являются следующие показатели.

1. Коэффициент экстенсивной загрузки оборудования характеризует использования оборудования во времени:

$$K_{\text{ЭО}} = \frac{T_{\phi}}{T_H},$$

где T_{ϕ} – фактически отработанное оборудованием время;

T_H – время возможного использования оборудования.

2. Коэффициент интенсивной загрузки оборудования характеризует использование оборудования по производительности:

$$K_{\text{ИО}} = \frac{t_{\text{техн}}}{t_{\text{факт}}},$$

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

$t_{\text{факт}}$ – фактически затраченное время на производство единицы продукции.

3. Коэффициент интегральной (общей) загрузки оборудования характеризует использование оборудования и во времени, и по производительности:

$$K_{\text{ИИТ}} = K_{\text{ЭО}} \cdot K_{\text{ИО}},$$

4. Коэффициент сменности работы оборудования показывает, сколько смен в среднем в течение суток работает установленное оборудование:

$$K_{см} = \frac{m_{\phi}}{m_o},$$

где m_{ϕ} – число фактически отработанных машино-смен за сутки;

m_o – общее количество единиц оборудования, которым располагает предприятие.

Эффективное использование основных средств приводит к увеличению объема производства, повышению фондоотдачи, снижению затрат и увеличению прибыли предприятия. Улучшение использования основных средств равносильно уменьшению потребности предприятия в дополнительных капитальных вложениях, приводит к сближению сроков морального и физического износа машин и оборудования повышает уровень конкурентоспособности предприятия.

При определении направлений повышения эффективности использования основных средств необходимо выделить экстенсивные и интенсивные факторы. Экстенсивное направление предполагает увеличение времени работы машин и оборудования за счет сокращения внутрисменных и целосменных простоев, повышение удельного веса действующего оборудования. Интенсивное предполагает увеличение уровня загрузки оборудования в единицу времени, т.е. повышение его производительности за счет повышения квалификации работников, научной организации труда, применения современных методов и средств труда. Существенное значение для повышения эффективности имеет правильное использование экономического стимулирования.

2.2 Оборотные средства предприятия

2.2.1 Экономическое содержание и структура оборотных средств

Для осуществления любого вида хозяйственной деятельности предприятие должно иметь не только постоянное имущество длительного использования (внеоборотные активы), но и располагать мобильным, реально функционирующим в хозяйственном обороте имуществом. Эта часть имущества представлена оборотными средствами (оборотными активами) предприятия.

Оборотными средствами называется постоянно находящаяся в движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения в денежном выражении, предназначенных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и её реализации. Таким образом, оборотные средства, участвуя одновременно в процессе производства и в процессе реализации продукции, постоянно находятся как в сфере производства, так и в сфере обращения.

По своему экономическому содержанию оборотные средства представляют совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Основное назначение оборотных средств заключается в обеспечении непрерывности и ритмичности процесса производства и обращения.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства, относятся к предметам труда, включают средства в запасах и процессе производства и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт в течение одного производственного цикла или кругооборота.

Оборотные производственные фонды являются материальной базой процесса производства, а их состав и структура зависят от отраслевых особенностей предприятия, его технико-технологического и организационного уровня, особенностей применяемых

материальных ресурсов.

Фонды обращения обслуживают сферу обращения и состоят из готовой продукции, денежных средств и средств в расчетах.

По назначению в производственном процессе (по элементам) оборотные средства делятся на:

1) средства в производственных запасах:

- сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия,
- вспомогательные материалы,
- топливо,
- тара,
- запасные части;

2) средства в процессе производства:

- незавершенное производство,
- полуфабрикаты собственного производства,
- расходы будущих периодов – это расходы, произведенные сейчас, но относящиеся к будущим периодам (заранее уплаченная арендная плата);

3) готовая продукция:

- готовая продукция на складе предприятия,
- готовая продукция отгруженная;

4) денежные средства и средства в расчетах:

- дебиторская задолженность,
- краткосрочные финансовые вложения,
- денежные средства.

Оборотные производственные фонды и готовая продукция на складе предприятия относятся к нормируемым оборотным средствам. Это означает, что потребность предприятия в этих средствах можно определить расчетным путем по соответствующим методикам.

В условиях рыночной экономики актуальной становится классификация оборотных средств по степени ликвидности, т.е. скорости превращения их в денежные средства.

С этой целью в их составе принято выделять:

- наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения),
- быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность и готовая продукция),
- медленно реализуемые активы (производственные запасы и незаконченная продукция).

По источникам формирования оборотные средства предприятия делятся на собственные и приравненные к ним и заемные. Собственные оборотные средства образуются за счет уставного капитала и прибыли предприятия. Источником оборотных средств, приравненных к собственным является устойчивая минимальная задолженность по заработной плате, налогам и взносам, часть резерва предстоящих платежей. Заемные оборотные средства формируются за счет краткосрочных кредитов банков, а также части кредиторской задолженности.

Структура оборотных средств характеризуется удельным весом отдельных элементов оборотных средств в общей совокупности и выражается в процентах.

В связи с особенностями учета и оценки в составе оборотных средств можно выделить группу материально-производственных запасов в которую включаются следующие виды активов:

- сырье и материалы, используемые при производстве продукции, предназначенной для реализации (выполнения работ, оказания услуг);
- готовая продукция, изделия и полуфабрикаты, законченные обработкой, технические и качественные характеристики которых соответствуют стандартам и

условиям договора, принятые на склад или заказчиком;

- товары – часть материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических и физических лиц и предназначенных для продажи без дополнительной обработки.

При отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО);
- по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ЛИФО).

Материально-производственные запасы, используемые организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасы, которые не могут обычным образом заменять друг друга, могут оцениваться по себестоимости каждой единицы таких запасов.

Оценка материально-производственных запасов по средней себестоимости производится по каждой группе (виду) запасов путем деления общей себестоимости группы (вида) запасов на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших запасов в течение данного месяца.

Оценка по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО) основана на допущении, что материально-производственные запасы используются в течение месяца и иного периода в последовательности их приобретения (поступления), т.е. запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений с учетом себестоимости запасов, числящихся на начало месяца. При применении этого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретений, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость ранних по времени приобретений.

Оценка по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ЛИФО) основана на допущении, что материально-производственные запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости последних в последовательности приобретения. При применении этого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретения, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость поздних по времени приобретения.

2.2.2 Кругооборот и оборачиваемость оборотных средств

Оборотные производственные фонды и фонды обращения в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности тесно взаимосвязаны и постоянно переходят из сферы производства в сферу обращения и наоборот, проходя при этом три стадии кругооборота – денежную (Д), производственную (П) и товарную (Т). Переход оборотных средств из одной стадии в другую называется оборачиваемостью оборотных средств. Время, в течение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота, составляет период оборота оборотных средств. Кругооборот оборотных средств осуществляется по следующей схеме:

$$Д - Т - \dots - П - \dots - Т_1 - Д_1 -$$

где Д – денежные средства, авансируемые в создание оборотных средств;
Т – производственные запасы;
П – процесс производства;
(...) – процесс обращения закончен, но движение оборотных средств продолжается в сфере производства;

Т₁ – готовая продукция;

Д₁ – денежные средства, полученные в результате продажи готовой продукции.

На первой стадии оборотные средства выступают в денежной форме и используются для создания производственных запасов. Эта стадия осуществляется в сфере обращения.

Вторая стадия осуществляется в сфере производства. В данном случае производственные запасы принимают сначала форму незавершенного производства, а затем готовой продукции, предназначенной для реализации.

На третьей стадии происходит реализация готовой продукции, в результате которой предприятие получает денежные средства используемые для возобновления необходимых для продолжения процесса производства производственных запасов и, следовательно, продолжения кругооборота. Данная стадия осуществляется в сфере обращения.

Оборотные средства одновременно находятся на всех стадиях кругооборота, что обеспечивает непрерывность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Для характеристики процесса оборачиваемости оборотных средств используется ряд показателей.

Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) характеризует количество оборотов, совершенных оборотными средствами за определенный период

$$K_{об} = Q_p / O_{ср},$$

где Q_p – объем реализованной продукции;

$O_{ср}$ – средний размер (средние остатки) оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости может быть определен как для всей совокупности оборотных средств, так и для их отдельных элементов (производственные запасы и т.п.). Уровень этого коэффициента прежде всего определяется длительностью анализируемого периода и, следовательно, реализованным за этот период объемом продукции.

Коэффициент закрепления оборотных средств является обратным коэффициенту оборачиваемости и показывает количество оборотных средств для получения одного рубля реализованной продукции:

$$K_z = 1 / K_{об} = O_{ср} / Q_p$$

Средний размер оборотных средств определяется по формуле средней хронологической, аналогично расчету средней стоимости основных средств.

Длительность одного оборота ($D_{об}$) определяется по формуле:

$$D_{об} = T_n / K_{об},$$

где T_n – число дней в анализируемом периоде.

Показатели оборачиваемости характеризуют эффективность использования оборотных средств на предприятии. Ускорение оборачиваемости позволяет уменьшить потребность предприятия в оборотных средствах, что равносильно дополнительному вовлечению денежных средств в хозяйственный оборот. Замедление оборачиваемости сопровождается отвлечением денежных средств из хозяйственного оборота и их замораживанием в чрезмерных производственных запасах готовой продукции.

Процесс оборачиваемости можно охарактеризовать с помощью показателей абсолютного и относительного высвобождения. Абсолютное высвобождение ($O_{абс}$) представляет собой разницу между размером оборотных средств в двух сравниваемых периодах:

$$O_{абс} = O_{от} - O_{баз},$$

где $O_{от}$ и $O_{баз}$ – размер оборотных средств в отчетном и базисном периоде. Знак (+) означает вовлечение дополнительных оборотных средств в хозяйственный оборот, знак (–) – их абсолютное высвобождение в отчетном периоде.

Относительное высвобождение характеризует изменение размера оборотных средств с учетом роста или снижения объема реализации на предприятии:

$$O_{отн} = (Q_{р.от} / K_{об.баз}) - (Q_{р.от} / K_{об.от}),$$

где $Q_{р.от}$ – объем реализованной продукции в отчетном периоде,

$K_{об.баз}$, $K_{об.от}$ – коэффициенты оборачиваемости в базисном и отчетном периодах.

Важное значение для оценки эффективности использования оборотных средств имеет показатель материалоемкости, характеризующий величину затрат материальных ресурсов на 1 рубль реализованной продукции, а также показатели сравнения нормативных и фактических затрат материальных ресурсов.

Повышение эффективности использования оборотных средств может осуществляться по различным направлениям в зависимости от их места в процессе кругооборота. На стадии формирования производственных запасов можно выделить следующие направления:

- выбор надежных поставщиков, наиболее близко расположенных к предприятию,
- оптимизация хозяйственных связей,
- использование постоянных поставщиков, организация длительных хозяйственных связей,
- совершенствование организации и механизации складского хозяйства и погрузочно-разгрузочных работ,
- рациональное использование системы материально-технического обеспечения и оптовой торговли,
- использование экономически обоснованных норм и нормативов формирования запасов.

В процессе производства ускорение оборачиваемости оборотных средств можно достичь за счет:

- внедрения прогрессивных машин и оборудования и инновационных технологий,
- совершенствования организации производства, труда и управления на предприятии,
- внедрения комплексных систем управления качеством продукции, развитие стандартизации и унификации в процессе производства,
- сокращения длительности производственного цикла, использования качественных материалов и комплектующих изделий,
- стимулирования экономии всех видов ресурсов,
- внедрения современных систем оперативно-календарного планирования и диспетчирования.

Ускорение процесса реализации продукции достигается следующими путями:

- формирование и осуществление эффективной маркетинговой политики, максимальное использование рыночных возможностей предприятия,
- выпуск продукции высокого качества,
- формирование прямых долговременных связей с потребителями продукции,

- совершенствование системы расчетов с поставщиками и потребителями,
- внедрение логистических схем взаимодействия с поставщиками и потребителями,
- гибкая система ценообразования.

2.2.3 Определение потребности предприятия в оборотных средствах

Формирование оптимального размера оборотных средств является важнейшей задачей в системе управления предприятием и во многом определяет его финансовую устойчивость и платежеспособность. Процесс определения потребности в оборотных средствах тесно связан не только с текущим и перспективным производственным планированием, но и с финансовым планированием.

Для определения потребности в оборотных средствах в практике планирования на предприятии используются три метода.

Аналитический метод предполагает определение размера оборотных средств на основе анализа статистических данных об их использовании за прошлые периоды, величине среднегодовых остатков и выявленных излишках оборотных средств с учетом конкретных условий работы предприятия в планируемом периоде.

Метод прямого счета предполагает их нормирование, т.е. разработку непосредственно на каждом предприятии таких норм и нормативов оборотных средств, которые были бы минимальными и в то же время надежно обеспечивали бесперебойное производство и реализацию продукции.

Коэффициентный метод, позволяющий корректировать рассчитанный с помощью двух первых методов размер оборотных средств с учетом изменений объема производства, условий и цен поставки материальных ресурсов, организации производства и других факторов.

Метод прямого счета предполагает обоснованный расчет величины оборотных средств на формирование их отдельных элементов и используется для нормирования производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции на складе предприятия. При этом используются следующие методики и расчетные формулы.

Нормирование производственных запасов. Производственными запасами называются материальные ресурсы, которые уже поступили на предприятие, но еще не подверглись первой производственной операции. Производственные запасы измеряются в абсолютных и относительных величинах. Абсолютная величина запаса определяется в натуральных единицах измерения. В относительных величинах объем запаса измеряется количеством дней производственного потребления соответствующего вида материалов. В практике нормирования оборотных средств такой величиной является норма оборотных средств, которая характеризует минимальный, экономически обоснованный размер материально-производственных запасов и выражается в днях.

Норматив оборотных средств (H_{oc}) по основным элементам производственных запасов определяется исходя из следующего соотношения:

$$H_{oc} = H_z \cdot P_{од},$$

где H_z – норма запаса по отдельному виду материальных ресурсов в днях,

$P_{од}$ – стоимость однодневного расхода соответствующего вида материалов.

Норма оборотных средств в днях запаса рассчитывается по каждому виду материалов и включает:

- транспортный запас, учитывающий время нахождения материалов в пути. Этот вид запаса создается только в случае превышения срока грузооборота в сравнении со сроками документооборота. Норма оборотных средств в части транспортного запаса определяется по фактическим данным с учетом расстояния и средней скорости перевозок;
- подготовительный запас необходим на время подготовки прибывающих на предприятие материалов к производственному потреблению и включает время доставки материалов на склад, выполнение складских операций и т.п. Если для этого не требуется

специальных операций по предварительной технологической обработке материалов, подготовительный запас принимается равным одному дню;

– технологический запас необходим на период подготовки материалов к процессу производства (сушка, сортировка, смешивание и т.п.) и учитывается только по материалам, проходящим подготовительные операции в соответствии с технологией изготовления продукции;

– текущий (складской) запас предназначается для бесперебойного обеспечения производства в период между двумя очередными поставками материала. Его величина зависит от периодичности поставок и характера потребления материалов. Средний интервал поставок (I_{cp}) определяется по следующей формуле:

$$I_{cp} = 360 / n,$$

где 360 – число дней в году, n – количество поставок.

Норма оборотных средств на образование текущего запаса устанавливается в размере 50% длительности среднего интервала поставок;

– страховой запас предназначается для бесперебойного обеспечения производства материалами при отклонении от принятых условий и интервалов поставки. Его величина устанавливается в размере 30-50% текущего запаса в зависимости от месторасположения и надежности поставщиков, но не менее пяти дней.

Норма производственного запаса по каждому виду материалов представляет собой сумму перечисленных выше норм запаса.

Нормирование оборотных средств для формирования запасов незавершенного производства.

Метод расчета запасов непосредственно зависит от типа организации производства (единичное, серийное, массовое). Для единичного и мелкосерийного производства норматив оборотных средств на создание запасов незавершенного производства ($H_{нп}$) по каждому изделию определяется по формуле:

$$H_{нп} = T_{ц} \cdot K_{н} \cdot V_{од},$$

где $T_{ц}$ – длительность производственного цикла изготовления изделия,

$K_{н}$ – коэффициент нарастания затрат,

$V_{од}$ – однодневный выпуск изделий по производственной себестоимости.

В условиях серийного и массового производства однодневный выпуск продукции определяется уменьшением нормативной производственной себестоимости одного изделия (детали, узла) на однодневный выпуск изделий в натуральных измерителях (штуках).

Коэффициент нарастания затрат определяется из следующего соотношения:

$$K_{н} = (З_{перв} + 0,5З_{пр}) / (З_{перв} + З_{пр}),$$

где $З_{перв}$ – сумма первоначальных затрат,

$З_{пр}$ – сумма прочих затрат.

Нормирование оборотных средств для образования запасов готовой продукции на складе предприятия.

Запасы готовой продукции на складе зависят от времени подбора и комплектации продукции в соответствии с договорами, требований к упаковке продукции, накопления продукции до размеров отгрузочных партий. Норматив оборотных средств ($H_{гп}$) в данном случае определяется по формуле:

$$H_{гп} = H_{з.гп} \cdot V_{гп},$$

где $H_{з.гп}$ – норма запаса готовой продукции в днях;

$B_{гп}$ – стоимость однодневного выпуска товарной продукции.

На основании приведенных методов на предприятии рассчитываются частные нормативы по отдельным элементам оборотных средств и совокупный (общий) норматив по всем элементам оборотных средств.

Вопросы и задания для обсуждения:

1. Понятие, состав и структура оборотных средств.
2. Нормирование оборотных средств.
3. Определение потребности в оборотных средствах.
4. Кругооборот и оборачиваемость.
5. Методы оценки отдельных элементов оборотных средств.
6. Показатели эффективности использования основных фондов и оборотных средств.
7. Высвобождение оборотных средств.

2.4 Организация оплаты труда

2.4.1 Сущность, функции и принципы организации заработной платы

Особая роль в структуре доходов работников принадлежит заработной плате, которая является основным источником их доходов и наиболее мощным стимулом повышения результативности труда и производства в целом.

Заработная плата - это выраженная в денежной форме часть произведенного продукта, поступающая в личное потребление работникам в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным вкладом и зависящая от конечных результатов работы предприятия.

Можно выделить четыре основные функции заработной платы:

- воспроизводственная, заключающаяся в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы;
- стимулирующая (мотивационная), направленная на повышение заинтересованности в развитии производства;
- социальная, способствующая реализации принципа социальной справедливости;
- учетно-производственная, характеризующая меру участия живого труда в процессе образования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства.

Каждая функция, как часть единого целого - заработной платы, не только предполагает существование других частей, но и содержит в себе их элементы. Например, такие функции, как учетно-производственная, воспроизводственная, стимулирующая, одновременно играют социальную роль. В свою очередь, в воспроизводственной функции реализуются стимулирующая и учетно-производственная функции заработной платы. Вместе с тем, при общем единстве одна (или несколько) из функций в определенной степени может быть противоположна другой или исключает другую, снижает результат ее действия.

Принципы организации заработной платы - это объективные, научно обоснованные положения, отражающие действие экономических законов и направленные на более полную реализацию функций заработной платы.

Можно выделить наиболее характерные принципы организации заработной платы:

- неуклонный рост номинальной и реальной заработной платы (реальная заработная плата представляет собой то количество товаров и услуг, которое может приобрести работник за полученную им номинальную (в денежном выражении) заработную плату);
- соответствие меры труда мере его оплаты;

- материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов труда;
- обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы.

Каждый принцип отражает действие нескольких экономических законов.

Таким образом, правильное понимание и полный учет особенностей, содержания, функций и принципов организации заработной платы могут способствовать построению более рациональной организации оплаты труда, заинтересовывающих работников в максимальных конечных результатах и экономическом росте.

Структура заработной платы по отраслям включает в себя следующие элементы:

- оплата по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам (без доплат и надбавок);
- премии за счет всех источников, включая вознаграждения по итогам работы за год;
- вознаграждения (надбавки) за выслугу лет, стаж работы;
- выплаты по районному регулированию оплаты труда;
- другие выплаты.

В соответствии с Трудовым кодексом соотношение между размерами тарифных ставок, окладов и других выплат различных категорий работников предприятия, организации и учреждения могут определять самостоятельно, что закрепляется в коллективных договорах и при необходимости фиксируется в заключаемых с работниками трудовых договорах.

2.4.2 Тарифная система оплаты труда

Совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется регулирование уровня заработной платы работников в зависимости от количественных и качественных характеристик труда, называется тарифной системой. К ее структурным элементам относятся: тарифные ставки (оклады), единые тарифные сетки, Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих, Квалификационный справочник должностей служащих, районные коэффициенты к заработной плате, надбавки за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, компенсационные и стимулирующие надбавки и доплаты тарифного характера [3. С. 342-349].

К числу качественных характеристик труда принято относить степень его сложности, напряженности (интенсивности), условия и значимость конкретных видов труда для развития экономики. Количество труда - это совокупность затрат мускульной и нервно-эмоциональной энергии в процессе трудовой деятельности.

Размер оплаты труда работника в зависимости от сложности труда, интенсивности и условий труда, с учетом значимости сфер приложения труда и цены рабочей силы на рынке труда (связанной, кроме того, со спросом и предложением на труд конкретного вида) устанавливается в практике организации заработной платы тарифной ставкой. Тарифные ставки дифференцированы по разрядам тарифной сетки в соответствии с различиями в сложности выполняемых работ, возрастание их размеров идет от первого к последующим разрядам.

Основным методом межотраслевого регулирования заработной платы и соответствии с общеотраслевыми условиями труда, значимостью отрасли для развития экономики, а также отражения эффективности функционирования отрасли в условиях рыночных механизмов хозяйствования выступает дифференциация тарифных ставок первого разряда по отраслям: уровни тарифных ставок по разрядам на предприятиях (в организациях) внебюджетного сектора экономики устанавливаются (согласовываются) в коллективно-договорном процессе регулирования трудовых отношений, а в организациях бюджетной сферы - утверждаются государством.

Тарифная сетка - элемент системы, регулирующий дифференциацию тарифных ставок рабочих, а в условиях применения Единой тарифной сетки (ЕТС) также руководителей, специалистов и служащих в зависимости от сложности труда. Параметрами тарифной сетки являются: число разрядов, диапазон сетки, т.е. соотношение (в %) тарифных ставок крайних ее разрядов; межразрядные соотношения, т.е. абсолютное и относительное (в %) нарастание ставок от разряда к разряду (тарифные коэффициенты).

ЕТС в соответствии с действующим законодательством обязательна к применению в отраслях бюджетной сферы экономики. В то же время принципы оплаты в соответствии с ЕТС применяются и в производственных отраслях ее внебюджетного сектора.

Отнесение работ, выполняемых рабочими, к разрядам оплаты (тарификация работ) и присвоение рабочим квалификационных разрядов (тарификация рабочих) осуществляются на основе Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС). ЕТКС включает общие положения и тарифно-квалификационные характеристики, объединенные по видам производств в более чем 70 выпусков.

Тарифно-квалификационные характеристики рабочих даются по разрядам и состоят, как правило, из трех разделов: «характеристика работ» (описание наиболее типичных для данной профессии и данного разряда работ): «должен знать» (изложение основных требований к квалификации рабочего, необходимой для качественного выполнения работ, приведенных в разделе - «характеристика работ»); «примеры работ» (содержит перечень работ, наиболее типичных для данной профессии и данного разряда).

Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих призван регламентировать организацию труда этих категорий работников, а также обеспечивать рациональный подбор, расстановку и использование кадров.

Справочник включает квалификационные характеристики должностей руководителей предприятий и организаций, их структурных подразделений, а также специалистов и других работников. Квалификационные характеристики каждой должности имеют три раздела: «должностные обязанности» (функции, которые могут быть полностью или частично поручены для выполнения работнику, занимающему данную должность); «должен знать» - основные требования, предъявляемые работнику в отношении специальных знаний, знаний законодательных актов, руководящих и нормативных документов, а также методов и средств, которые ему следует применять при выполнении должностных обязанностей; «квалификационные требования» - уровень и профиль специальной подготовки работника, необходимые для выполнения возложенных на него обязанностей и требования к стажу работы.

Районный коэффициент к заработной плате - размер повышения заработной платы работников определенного региона в целях компенсации различий в стоимости жизни, обусловленных природно-климатическими условиями труда и проживания, а также разницей в ценах на товары и тарифах на услуги (в сравнении с наиболее благоприятными с этой точки зрения, как правило, центральными регионами страны).

Районные коэффициенты устанавливаются централизованно (в отраслях бюджетной сферы) или в коллективно-договорном процессе (на предприятиях предпринимательского сектора экономики) на основе сопоставления стоимости потребительской корзины с учетом реальной структуры потребления и уровня цен на товары и услуги.

Надбавки за стаж работы в регионе - сумма выплаты за продолжительность срока работы в регионе, призванная стимулировать привлечение и закрепление на определенный срок кадров преимущественно высоко квалифицированных и дефицитных профессий в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Компенсационные выплаты призваны обеспечивать возмещение потенциальных потерь (трудо- и работоспособности, производительного использования рабочего времени, полноценного использования профессионально-квалификационного потенциала) работников по независящим от них причинам.

Стимулирующие выплаты имеют целью формировать побудительные мотивы к труду в той или иной сфере, а также к более высокой результативности труда.

Надбавки призваны служить компенсацией или стимулом в связи с относительно постоянно действующими факторами труда и производства, относительно устойчивыми характеристиками профессионально-квалификационного уровня и деловых качеств работников. Надбавки могут быть связаны с работой в ночное время, в праздничные дни, сверхурочной работой, выполнением работ различной квалификации (сложности); наличием ученой степени и звания, присвоением класса или категории, владением иностранными языками и т.п.

Доплаты имеют целью компенсировать воздействие на работника переменных факторов организации труда и производства, а также стимулировать высокие, прежде всего сверхнормативные достижения в труде. Доплаты могут устанавливаться за отклонение от нормальных условий труда; совмещение профессий; выполнение обязанностей временно отсутствующего работника; допуск к государственной тайне; бригадирам, не освобожденным от основной работы; за обучение высококвалифицированными рабочими и специалистами менее квалифицированных коллег непосредственно на рабочем месте и др.

Премия – элемент заработной платы, призванный стимулировать работников к улучшению количественных и качественных показателей работы, к более эффективному решению различных хозяйственных, управленческих и иных задач. Следовательно, их главная задача напрямую связана со стимулирующей функцией, поощрением за предусмотренные трудовым договором (установленными положениями об оплате) достижениями в труде.

Главными в системах премиальных вознаграждений являются премии за основные результаты хозяйственной (или иной) деятельности для руководителей и специалистов, за соблюдение напряженных или превышение установленных количественных и качественных показателей – для рабочих. Кроме того, как свидетельствует практика, премии выплачиваются одновременно за особые достижения в труде и выполнение особо важных производственных (или иных) заданий и работ. К числу единовременных премий принято относить также вознаграждения по итогам работы за год, вознаграждения за стаж работы на данном предприятии или в отрасли.

Поскольку для работодателей премии, как и другие элементы затрат на рабочую силу, представляют прежде всего издержки производства, постольку весьма важной проблемой является определение предельного размера средств, которые могут быть направлены на поощрительные выплаты, чтобы эффект, полученный от их применения не был превышен. В целях обеспечения эффективности премирования должно соблюдаться правило: сумма поощрения может составлять лишь часть денежных средств (экономии), полученных дополнительно после введения премиальных систем оплаты.

2.4.3 Оплата труда рабочих

В соответствии с тем, что предприятия определяют самостоятельно соотношение между размерами тарифных ставок, окладов и других выплат различных категорий работников, организация оплаты труда рабочих возможна как с помощью тарифной системы, так и без нее.

Право отказаться от тарифной системы еще не означает прекращение ее использования на предприятиях. Прошедшее время с начала реформирования российской экономики показало значимость тарифной системы для обеспечения равной оплаты за равный труд. Тарифная система стала выступать в качестве социального стандарта справедливой оплаты, ее гарантом не ниже уровня, предусмотренного этой системой для аналогичных видов работ.

Из Единой тарифной сетки первые восемь разрядов предназначены для оплаты труда рабочих. Каждому разряду соответствует свой тарифный коэффициент.

Высококвалифицированных рабочих, занятых на важных и ответственных работах, руководители предприятий и организаций могут тарифицировать еще по двум - 9-му и 10-му разрядам. Перечни таких работ для бюджетных предприятий и организаций утверждаются министерствами и ведомствами РФ и Минтруда России. На особо важных и ответственных работах рабочие могут оплачиваться по 11-му и 12-му разрядам, но список этих работ утверждается Министерством труда и социального развития РФ. Тарифная ставка 1-го разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного Правительством РФ.

Различия в условиях труда существенно влияют на дифференциацию его оплаты и затем на стоимость рабочей силы на рынке труда. В зависимости от условий труда тарифная система предусматривает повышение тарифных ставок: за тяжелые и вредные условия - до 12% по сравнению с нормальными и за особо тяжелые и вредные - до 24%. Это повышение - не предел, в коллективных договорах оно может быть и более высоким.

Неблагоприятные природно-климатические условия труда, требующие дополнительных затрат для проживания в определенных регионах, восполняются применением к заработной плате районных коэффициентов.

В компетенцию предприятий и организаций входит право определять целесообразность оплаты труда рабочих на основе окладов. Это касается, прежде всего, рабочих, выполняющих работы, трудно поддающиеся нормированию.

Закономерна дифференциация заработной по средней численности работников предприятия: чем крупнее предприятие, тем сложнее труд, выше производительность труда у его работников.

2.4.4 Формы и системы оплаты труда

Тарифная система обеспечивает зависимость размера заработной платы работника от уровня его квалификации и условий работы. Она отражает качественную сторону труда. Количественная сторона учитывается при помощи применения тех или иных форм оплаты труда.

Мерой количества труда выступает либо отработанное рабочим время, либо количество выработанной им продукции. Соответственно формы заработной платы могут быть повременными и сдельными.

Повременная форма оплаты труда предусматривает оплату за количество времени, затраченного рабочим на выполнение работ, связанных с его участием в производственном процессе и зависит от квалификации работника.

Повременная оплата труда применяется на работах, где невозможно учесть выработку рабочего, или на тех рабочих местах, где введение сдельной оплаты экономически не оправданно, т.е. не приводит к увеличению выпуска продукции.

Различают простую и повременно-премиальную системы оплаты труда.

Простая повременная система оплаты труда может быть почасовой или помесечной. При почасовой повременной оплате заработная плата рабочего

повременщика $L_{пер}$ рассчитывается:

$$L_{пер} = l_T \cdot t_{\text{ч}}, \quad (2.4)$$

где l_T - часовая тарифная ставка рабочего руб.,

$t_{\text{ч}}$ - количество часов, отработанных рабочим, ч.

При помесечной оплате заработок рабочего:

$$L_{нвр} = (L_{окл} / d_{дн}) \cdot d_{днф}, \quad (2.5)$$

где $L_{окл}$ - оклад рабочего в месяц, руб.

$d_{дн}$ - количество рабочих дней в месяц,

$d_{днф}$ - количество рабочих дней фактически отработанных рабочим.

Стимулирующее значение простой повременной оплаты невелико. Для усиления материальной заинтересованности повременщиков в результатах труда применяют повременно-премиальную систему.

При этой системе рабочий помимо зарплаты по тарифу и отработанному времени имеет право на получение премии за достижение тех или иных количественных или качественных показателей в труде: перевыполнение планового задания, экономия материальных ресурсов, обеспечение высокого качества работ и т.д.

Заработная плата рабочего складывается из тарифа и премии $L_{нр}$, как правило, начисляемой в зависимости от тарифной заработной платы или от размера достигнутой экономии:

$$L_{нр} = (l_T \cdot t_{\text{ч}}) + L_{нр} \quad (2.6)$$

При сдельной форме оплаты труда заработок работника зависит от количества выпущенной продукции или объема выполненной работы.

Применение сдельной оплаты труда стимулирует рост производительности труда, развитие творческой инициативы рабочих, заинтересовывает их в использовании передового опыта, во вскрытии внутрипроизводственных резервов, в устранении организационно-технических неполадок и наиболее полном использовании рабочего времени.

Основным элементом сдельной оплаты труда является расценка.

Сдельная расценка - размер оплаты труда за выполнение одной операции или изготовление одного изделия. За каждую единицу работы (штуку, тонну, килограмм, метр и т.д.) устанавливается сдельная расценка, которая определяется, исходя из условия: 100% выполнения нормы выработки соответствует тарифной заработной платы за это время.

Расценка q рассчитывается делением ставки, соответствующей тарифу работы (в час, в день) на установленную норму выработки за тот же период:

$$q = l_T / H_{\text{выр}} \quad (2.7)$$

где l_T - часовая тарифная ставка, соответствующая разряду работы,

$H_{\text{выр}}$ - норма выработки, шт, кг, н-час.

Исходя из нормы времени $t_{\text{штк}}$:

$$q = l_T \cdot t_{\text{штк}} \quad (2.8)$$

В зависимости от принятой на данном участке системы учета результатов работы (по отдельным работам, бригадам) применяются две разновидности прямой сдельной оплаты труда: индивидуальную и бригадную.

При прямой индивидуальной сдельной оплате рабочий получает оплату за всю выполненную им в течение отчетного периода работу (количество продукции) по соответствующим расценкам без каких бы на то ни было ограничений. Сдельная заработная плата рабочего за расчетный период:

$$L_{cd} = \sum_{i=1}^m q_i \cdot N_{\phi i} \quad (2.9)$$

где m - число видов работ (деталеопераций), выполненных рабочим за расчетный период,

$N_{\phi i}$ - фактическая выработка по каждому виду работ, шт, тн.

Бригадная сдельная система оплаты труда применяется там, где производственный процесс осуществляется несколькими рабочими или нецелесообразно самостоятельное выполнение работы одним рабочим или затруднен учет индивидуальной выработки каждого из них. Коллективная сдельная расценка равна:

$$q_{\phi p} = \sum_{i=1}^n l_i \cdot t_{\text{штк}} \quad (2.10)$$

где n - число членов бригады, чел.

l_i - тарифная ставка членов бригады.

$t_{\text{штк}}$ - норма времени, устанавливаемая на единицу выполняемой работы, ч.

Заработная плата всей бригады:

$$L_{\phi p} = \sum_{i=1}^m q_{\phi pi} \cdot N_{\phi \phi p} \quad (2.11)$$

где $N_{\phi \phi p}$ - фактическая выработка продукции бригадой за расчетный период, шт, кг

m - число видов работ.

Не менее важной проблемой является распределение заработанных средств между ее членами. Существуют различные методы такого распределения, среди них наиболее распространены следующие.

1. Традиционный метод - по отработанному времени и квалификации (тарифной ставке, соответствующей разряду рабочего).

2. С использованием коэффициента трудового участия (КТУ), являющегося обобщенной количественной оценкой личного вклада каждого работника в конечные результаты труда бригады. Этот метод имеет ряд разновидностей, которые применяются в зависимости от того, какая часть коллективного заработка подлежит распределению по КТУ: вся заработная плата с премией, только премия, приработок и премия.

Прогрессивно-сдельная система оплаты труда отличается от прямой сдельной тем, что при её применении устанавливается за одну и ту же работу разные (дифференцированные) расценки: нормальные за продукцию, сданную в пределах нормы

выработки, а сверх нормы – повышенные (полуторные, двойные).

$$L_{npсд} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot H_{вырi} + \sum_{i=1}^m H_{фи} - H_{вырi} \quad (2.12)$$

где q_i - повышенная расценка за продукцию, выполненную сверх нормы.

Сдельно-премиальная система заключается в том, что помимо сдельного заработка по прямой расценке рабочий получает премию за достижение определенных качественных или количественных показателей, например за выполнение плана участком, выпуск бездефектной продукции и т.д.

Косвенная сдельная система оплаты труда состоит в том, что заработок одного рабочего зависит от уровня производительности труда других рабочих. Эта система предназначена для оплаты труда вспомогательных и обслуживающих рабочих, от работы которых в большой степени зависит уровень выработки основных рабочих-сдельщиков.

Заработок при косвенной сдельной оплате труда определяется по формуле:

$$L_{косв_сд} = l_{косв_сд} \cdot n_{вып} \quad (2.13)$$

$$l_{косв_сд} = \frac{l_T}{\sum_{i=1}^{C_P} N_{выр_i_осн.раб}} \quad (2.14)$$

где $l_{косв_сд}$ - расценка при косвенной сдельщине, руб.

$n_{вып}$ - выпуск продукции основным рабочим или группой основных рабочих, шт,

l_T -тарифная ставка вспомогательных рабочих, руб,

C_P - количество основных рабочих, чел,

$N_{выр_i_осн.раб}$ - норма выработки основным рабочим, шт.

Аккордная система используется при выполнении аварийных или других ответственных работ, связанных с необходимостью выполнения работы в сжатые сроки. Здесь сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работ без деления по операциям.

2.4.5 Бестарифная система оплаты труда

С переходом к рыночным отношениям требуется принципиально новая организация оплаты труда. И это не самоцель, а реальная необходимость замены устаревшей, низко эффективной модели оплаты труда, которая в значительной мере сдерживает реализацию потенциала работников и их коллективов, тормозит развитие экономики. Одним из нетрадиционных методов организации оплаты труда работников предприятия является внедрение бестарифной системы.

По бестарифной системе оплаты труда заработная плата всех работников представляет собой долю работника в фонде оплаты труда предприятия или подразделения. Фактическая величина заработной платы каждого работника зависит от ряда факторов:

- квалификационного уровня работника;
- коэффициента трудового участия (КТУ);
- фактически отработанного времени.

Квалификационный уровень работника предприятия определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный уровень заработной платы за тот же период.

Порядок начисления заработной платы при данной системе состоит:

1. В определении фонда оплаты труда по предприятию в целом за отчетный период.
2. В расчете общей суммы баллов, заработанных всеми работниками предприятия (М)

$$M = \sum_{i=1}^n M_i, \quad (2.15)$$

где M_i – количество баллов, заработанных каждым i – работником;

n – количество работников предприятия.

K – квалификационный уровень;

N – количество отработанных человеко-часов

$$M_i = K \cdot N \cdot KТУ \quad (2.16)$$

3. В определении доли фонда оплаты труда, приходящейся на оплату одного балла, (d)

$$d = \frac{\Phi ОТ}{M} \quad (2.17)$$

4. В начислении заработной платы каждому работнику (ЗП);

$$ЗП = M_i \cdot d \quad (2.18)$$

В настоящих условиях бестарифная система оплаты труда наиболее приемлема для начисления заработной платы вспомогательных рабочих, а также работников с повременной формой оплаты труда.

2.4.6 Оплата труда специалистов, служащих, руководителей

Специалисты и служащие являются связующим звеном между руководством предприятия и рабочими или выполняют роль рычага по выполнению рабочими задач, поставленных руководством предприятия.

Как уже отмечалось, основой дифференциации оплаты труда специалистов и служащих предприятий и организаций, финансируемых из бюджета, является Единая тарифная сетка. С ее помощью государство проводит свою линию по усилению зависимости оплаты труда от сложности и ответственности выполняемых работ и квалификации работников, по поддержанию необходимых соотношений между уровнями заработной платы различных категорий работников. Для дифференциации оплаты труда специалистов применяются 9-18-й разряды Единой тарифной сетки.

Тарифные разряды присваиваются специалистам и служащим по результатам аттестации.

Дополнительно к должностным окладам специалистов и служащих выплачиваются доплаты и надбавки, районные коэффициенты, премии и вознаграждения. Их набор

практически тот же, что и у рабочих. С учетом специфики труда специалистов и служащих для них чаще применяются надбавки за выслугу лет, классность, региональные коэффициенты.

Для специалистов частных предприятий установленные государством условия оплаты труда работников бюджетной сферы имеют характер ориентира для решения вопросов организации их оплаты труда.

В настоящее время к специалисту при найме на работу и при оценке деятельности при очередной аттестации предъявляются жесткие и разнообразные требования. Их можно подразделить на группы, характеризующие:

1. Производственную деятельность:

- объем и сложность основной деятельности;
- качество выполнения работы;
- профессиональная компетентность;
- эффективность работы.

2. Личные качества, связанные с работой:

- исполнительность;
- надежность;
- инициативность в освоении новых участков работы;
- дисциплинированность и умение владеть собой в экстремальных ситуациях.

3. Индивидуальные способности:

- к обучению;
- умение логически мыслить;
- к аналитической работе;
- умение излагать (устно или письменно) свои мысли.

4. Социальное поведение:

- взаимоотношения с коллегами внутри коллектива;
- отношения с коллегами вне коллектива;
- восприятие критики в свой адрес;
- поведение в конфликтных ситуациях;
- отношение к неудачам фирмы.

Оценка перечисленных показателей труда, способностей и поведения специалистов прямо сказывается впоследствии на дифференциации их заработной платы.

Оплата труда руководителей частных предприятий и организаций включает должностной оклад и вознаграждение за результаты хозяйственно-финансовой деятельности. Конкретный размер должностного оклада руководителя устанавливается при его найме на работу с учетом сложности управления предприятием, его технической оснащенности и объема производства.

Вознаграждение руководителю за результаты деятельности выплачивается за счет прибыли предприятия, остающейся после вычета средств, направляемых на потребление в соответствии с утвержденной сметой их расходования и условиями, оговоренными в трудовом договоре.

Оплата труда руководителей государственных и муниципальных предприятий имеет ту же структуру, что и частных, на ее размер определяется органом исполнительной власти, на который возложены полномочия собственника имущества предприятия, или органом, уполномоченным заключать личные трудовые договоры с руководителями предприятий.

Резюме

Нормирование труда представляет процесс определения необходимых затрат труда на производство данной продукции, услуги в конкретных организационно-технических условиях.

В процессе нормирования труда определяют нормы времени, нормы выработки,

нормы обслуживания и нормы численности, а также разрабатываются исходные нормативы для определения меры труда и соответствующей ей величины оплаты; создаются условия для правильного разделения труда между исполнителями работ; обеспечивается ритмичность всех производственных процессов.

Нормы труда являются конкретным выражением меры труда на каждом предприятии, при этом необходимо их техническое, психофизиологическое, социальное и экономическое обоснование.

Основным видом норм труда является норма времени, которая представляет собой время непосредственного выполнения заданной работы и состоит из подготовительно-заключительного, оперативного времени, времени обслуживания рабочего места и времени регламентированных перерывов

В ходе изучения трудового процесса и его нормирования решаются две задачи: определение фактических затрат времени на выполнение операции и ее элементов, а также определение структуры затрат времени на протяжении смены или ее части.

В современных условиях назначение нормирования труда состоит в активном воздействии на потенциальные возможности и результаты деятельности предприятий по достижению двух взаимосвязанных целей: обеспечение производства и реализации конкурентоспособных товаров и услуг и воспроизводство человеческого ресурса.

Нормирование труда является основой организации заработной платы на предприятии.

Заработная плата представляет собой выраженную в денежной форме часть произведенного продукта, поступающую в личное потребление работникам в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным вкладом и зависящую от конечных результатов работы предприятия.

Можно выделить четыре основные функции заработной платы: воспроизводственная, стимулирующая, социальная, учетно-производственная.

К принципам организации заработной платы относятся: неуклонный рост номинальной и реальной заработной платы; соответствие меры труда мере его оплаты; материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов труда; обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы.

Структура заработной платы по отраслям включает в себя следующие элементы:

- оплата по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам (без доплат и надбавок);
- премии за счет всех источников, включая вознаграждения по итогам работы за год;
- вознаграждения (надбавки) за выслугу лет, стаж работы;
- выплаты по районному регулированию оплаты труда;
- другие выплаты.

Совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется регулирование уровня заработной платы работников в зависимости от количественных и качественных характеристик труда представляет собой тарифную систему. К ее структурным элементам относятся: тарифные ставки, тарифные сетки, тарифно-квалификационный справочники работ и профессий рабочих, квалификационный справочник должностей служащих, районные коэффициенты к заработной плате, надбавки за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, компенсационные и стимулирующие надбавки и доплаты тарифного характера.

Тарифная система обеспечивает зависимость размера заработной платы работника от уровня его квалификации и условий работы. Она отражает качественную сторону труда. Количественная сторона учитывается при помощи применения повременной и сдельной форм оплаты труда.

Повременная форма оплаты труда предусматривает оплату за количество времени,

затраченного рабочим на выполнение работ, связанных с его участием в производственном процессе и зависит от квалификации работника. Различают простую и повременно-премиальную системы оплаты труда.

При сдельной форме оплаты труда заработок работника зависит от количества выпущенной продукции или объема выполненной работы. Существуют следующие основные системы сдельной оплаты труда: прямая, прогрессивно-сдельная, сдельно-премиальная, косвенная сдельная, аккордная.

Наиболее распространенным из нетрадиционных методов организации оплаты труда является бестарифная система, согласно которой заработная плата всех работников представляет собой долю работника в фонде оплаты труда предприятия или подразделения.

Таким образом, правильное понимание и полный учет особенностей, содержания, функций и принципов организации заработной платы могут способствовать построению более рациональной организации оплаты труда, заинтересовывающих работников в максимальных конечных результатах и экономическом росте.

2.5 Затраты и прибыль предприятия

2.5.1 Затраты и их классификация

Себестоимость – это затраты на производство и реализацию продукции, выраженные в денежном исчислении.

Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Это определение полной себестоимости, кроме которой по степени охвата затрат существуют технологическая, цеховая и производственная себестоимость.

Затраты классифицируются по следующим направлениям:

1. Для калькулирования себестоимости, оценки готовой продукции и полученной прибыли.

2. Для принятия решения и планирования.

3. Для осуществления контроля и регулирования деятельности предприятия.

В рамках I-го направления затраты классифицируются по следующим признакам:

1) по назначению:

- основные;
- накладные;

Основные связаны с осуществлением технологического процесса. Накладные – это затраты по обслуживанию и управлению производством.

2) по участию в производственном процессе:

- производственные;
- внепроизводственные.

Внепроизводственные затраты – это затраты на реализацию продукции. Они все чаще называются коммерческими затратами.

3) по способу включения затрат в себестоимость:

- прямые;
- косвенные.

Прямые непосредственно связаны с производством конкретных видов продукции, и их непосредственно и однозначно можно включить в себестоимость отдельных видов продукции (прямые материальные и трудовые затраты).

Косвенные затраты связаны с производством нескольких или всех видов продукции и включаются в себестоимость отдельных видов продукции путем условного распределения пропорционально выбранной базе распределения.

4) по однородности состава затрат:

- простые;
- комплексные.

Простые – это экономически однородные затраты одного целевого назначения (зарплата).

Комплексные – это экономически разнородные, но одного целевого назначения затраты (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования).

5) по экономическому содержанию:

- по экономическим элементам;
- по статьям калькуляции.

6) по отношению к объему производства:

- постоянные;
- переменные.

Экономическим элементом называется первичный, однородный вид затрат на производство и реализацию продукции, который на уровне предприятия невозможно разделить на составные части.

В экономике предприятия принято выделять следующие экономические элементы:

1. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов):

- затраты на сырье;
- на запасные части для ремонта;
- комплектующие изделия;
- затраты на топливо и энергию со стороны;
- услуги сторонних организаций производственного характера;

2. Затраты на оплату труда, включая выплаты работникам организации в денежной и натуральной форме; стимулирующие доплаты и надбавки; компенсирующие выплаты; премии и единовременные поощрительные выплаты, а также затраты, связанные с содержанием работника, предусмотренные контрактом.

3. Отчисления на социальные нужды (в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд медицинского страхования).

4. Амортизация основных средств.

5. Прочие затраты.

Классификация по экономическим элементам одинакова для всех предприятий независимо от их размера и отраслевой принадлежности.

Выделение экономических элементов необходимо для установления плановых и фактических затрат по предприятию в целом, а также для определения фонда оплаты труда, объема закупаемых материальных ресурсов, размера амортизации и т.д.

В основу классификации положен принцип экономической однородности затрат, независимо от места их возникновения и направления.

Подразделение затрат по элементам позволяет определить все затраты на производство и реализацию продукции и отразить их в смете затрат на производство.

Статьей калькуляции называется вид затрат, образующих как себестоимость отдельных видов продукции, так и всей продукции в целом.

В основу классификации положено отношение затрат к способу включения их в себестоимость отдельных видов продукции (прямо или косвенно).

При группировке затрат по статьям калькуляции учитывается и место возникновения затрат, и их направление.

Единого порядка калькуляции себестоимости не существует. Порядок определения себестоимости регламентируется отраслевыми методическими рекомендациями по учету, планированию и калькулированию себестоимости.

Типовая классификация статей по калькуляции (обрабатывающие отрасли промышленности):

1) сырье и основные материалы;

- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций;
- 4) вспомогательные материалы;
- 5) топливо и энергия на технологические цели;
- 6) основная заработная плата производственных рабочих;
- 7) дополнительная зарплата производственных рабочих – это зарплата за непроработанное время (отпуски, время выполнения государственных обязанностей). Она устанавливается в процентах.
- 8) отчисления на социальные нужды;
- 9) расходы на подготовку и освоение производства (в соответствии с нормативными документами).
- 10) общепроизводственные расходы в зависимости от размера и вида деятельности предприятия можно разделить на:
 - цеховые расходы;
 - расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 11) общехозяйственные расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) внепроизводственные или коммерческие расходы.

Затраты на производство продукции включаются в себестоимость того отчетного периода, к которому они относятся независимо от времени оплаты тех или иных расходов.

2.5.2 Калькуляция себестоимости продукции предприятия

Себестоимость относится к важнейшим показателям деятельности предприятия. Исчисление себестоимости единицы продукции или работ, а также себестоимости всей реализованной продукции называется калькуляцией. Она необходима для определения цены единицы продукции (затратный метод), соизмерение затрат предприятия с результатами его деятельности, определение эффективности работы предприятия и т.д.

Объект калькулирования зависит от особенности выпускаемой продукции и характера технологического процесса. Объектами могут быть: технологический передел, отдельная деталь, сборочный узел, изделие в целом, отдельный производственный заказ, отдельные единицы продукции или работ (1 т литья, 1 т производственного пара, 1 т/км пробега автомобиля).

Калькуляционная единица должна соответствовать единице измерения, принятой в стандартах или плане предприятия в натуральных единицах.

В зависимости от назначения различают следующие виды калькуляции:

1. плановая предусматривает максимально допустимый размер затрат на изготовление продукции в плановом периоде и составляется по всем видам продукции;
2. сметная разрабатывается аналогично плановой, но только на разовые работы и заказы. Является базой для определения цены.
3. нормативная предусматривает расчет себестоимости по установленным на предприятии нормам и расходам материалов, нормам и расценкам по зарплате и установленным в сметах расходам по употреблению и обслуживанию производством.
4. проектная определяется на этапе подготовки производства новых видов изделий. Рассчитывается по укрупненным нормам и нормативам; служит для оценки эффективности новых видов продукции.
5. отчетная показывает фактически уровень затрат. Составляется по тем же статьям, что и плановая, но в нее могут включаться и другие статьи (потери от брака; недостача; порча материальных ресурсов и т.п.).
6. хозрасчетная разрабатывается на продукцию отдельных подразделений предприятий.

Методы: позаказный. Он применяется в индивидуальном и мелкосерийном производстве сложных изделий (предприятия машиностроения и металлообработки), а также при производстве опытных, экспериментальных ремонтных работ. Объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ. На предприятии на каждый заказ открывается специальный аналитический счет с указанием инфрозаказа.

Прямые затраты связаны с конкретными заказами, учитываются на основании соответствующих первичных документов, в которых представляется шифр заказа.

Косвенные затраты условно распределяются в соответствии с принятым на предприятии способом. До окончания заказа все затраты относятся к незавершенному производству. Фактическая себестоимость заказа может быть определена только после его завершения.

Нормативный применяется в обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной сложной продукции.

Сущность метода: калькуляции составляются по действующим до начала отчетного периода нормам (до процесса производства). В дальнейшем ведется обособленный учет фактических отклонений от текущих норм с указаниями места возникновения и причин отклонений. Фактическая себестоимость (C_{Φ}) определяется:

$$C_{\Phi} = C_H \pm \text{Откл},$$

где C_H – нормативная себестоимость;

Откл – отклонения от норматива.

Метод позволяет не только исчислять затраты, но и анализировать причины отклонений.

Попередельный: применяется на предприятиях с однородной по исходному сырью и характеру обработки массовой продукции. При этом, исходное сырье и материалы последовательно проходят несколько фаз обработки. Эти фазы называются переделами. Затраты учитываются не только по отдельным видам продукции, но и по отдельным переделам. Это характерно для предприятий металлургии, химической и пищевой промышленности.

Попроцессный: применяется в отраслях с ограниченной номенклатурой продукции, массовым характером производства, а также на предприятиях, где незначительно незавершенное производство. Он характерен для предприятий добывающей промышленности, электроэнергетики, угольной промышленности.

Фактическая себестоимость единицы продукции определяется путем деления производственных за отчетный период затрат на количество выпущенной продукции.

2.5.3 Современные методы исчисления затрат и управление себестоимостью

Разделение затрат на постоянные и переменные может быть использовано не только для исчисления затрат и определения прибыли, но и для принятия управленческих решений в области планирования и прогнозирования себестоимости.

Переменные затраты – затраты, которые изменяются пропорционально выпуску продукции (например: прямая зарплата).

Постоянные – не изменяются с изменением объема выпуска продукции или степени загрузки производственных мощностей (например: амортизация, рентная плата, оплата за телефон). Особенность исчисления себестоимости заключается в том, что по отдельным видам продукции мы считаем только переменные затраты. Постоянные затраты между отдельными видами продукции не распределяются и считаются затратами отчетного периода.

Пример: переменные затраты $VC_1 = 10 \text{ руб./ед.}$, постоянные расходы $FC = \text{т.р./мес.}$

Предприятие способно выпускать 15 изделий в месяц, не изменяя FC .

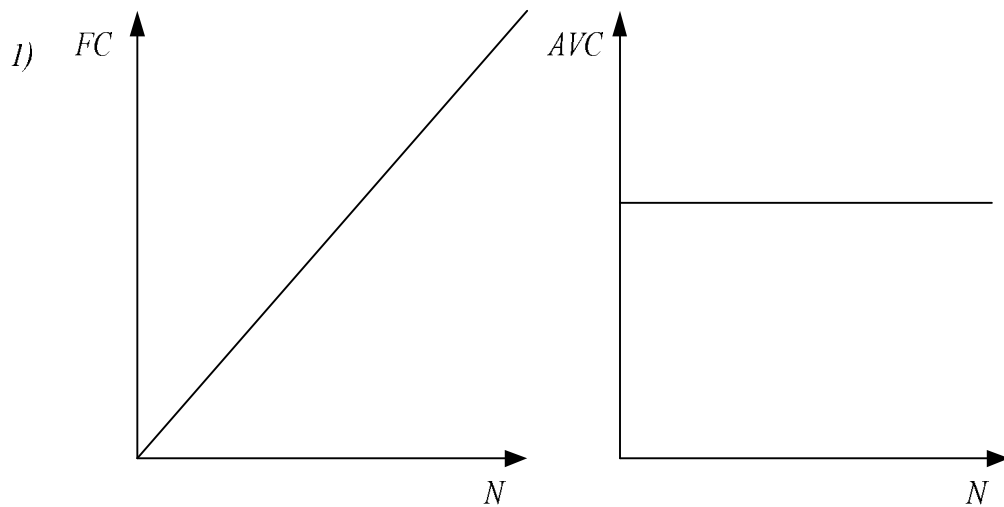
Определим стоимость единицы продукции в зависимости от количества изделий, выпускаемых в месяц.

	1	2	3	...	10	...	15
VC_1	10	10	10		10		10
FC_1	60	30	20		6		4
$C/сть_1$	70	40	30		16		14

С точки зрения деления затрат на VC и FC стоимость единицы продукции не является величиной постоянной и зависит от объема выпущенной продукции.

Если исчислять стоимость по статьям калькуляции, мы брали бы косвенные расходы.

Графическая интерпретация косвенных затрат.



N – объем выпуска продукции.

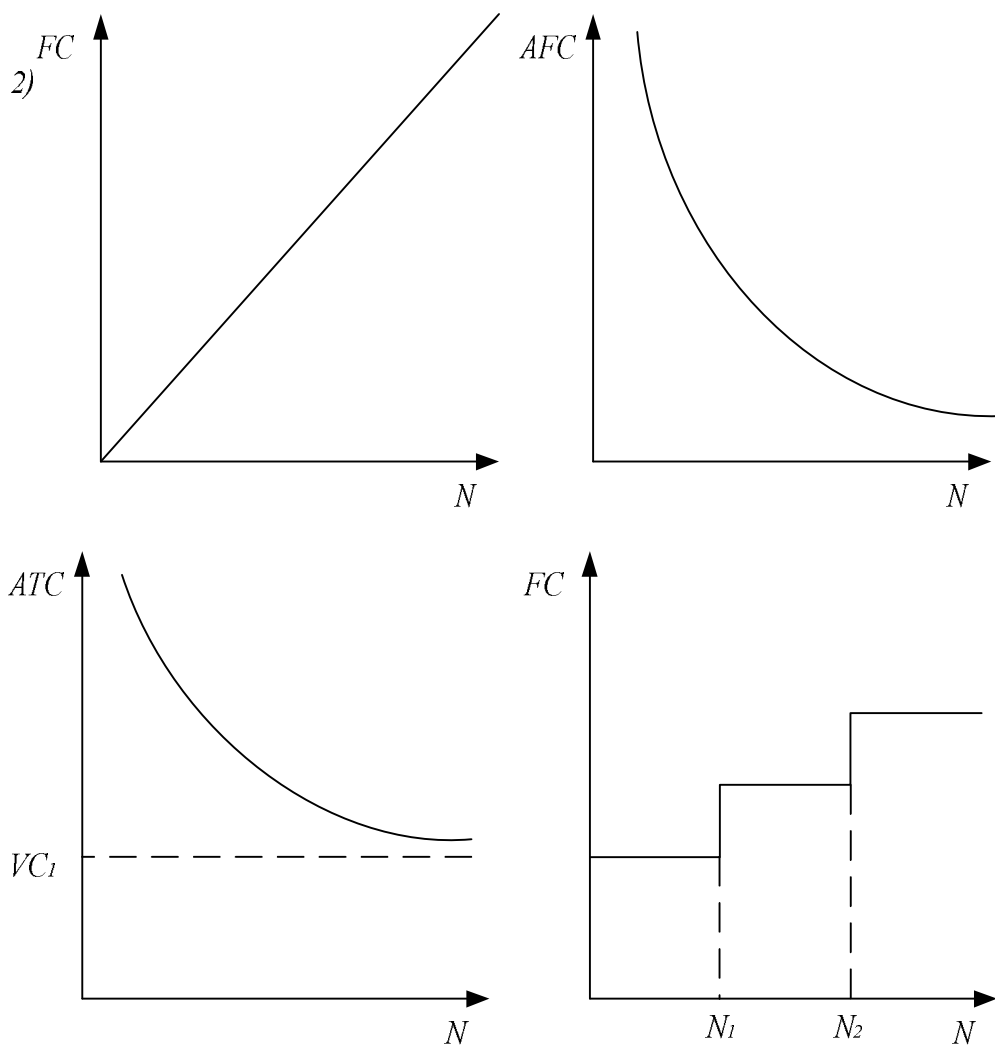


График 3: FC могут изменяться, но изменяются скачкообразно. Объем производства от N_1 до N_2 называется приемлемым диапазоном объемов производства. Следовательно (область релевантности), она характеризует определенный объем производства, при котором существует устойчивая взаимосвязь между N и C , PF .

II. Объем продаж, при котором выручка от реализации продукции полностью покрывает все затраты на производство этой продукции называется критическим объемом продаж (точка безубыточности).

Методы расчета N критического

1. Метод уравнения.

$$B_{II} - VC - FC = \Pi_{II} = 0$$

Пример:

$FC=2000$ руб/мес;

$VC_1=120$ руб/шт

$P_1=200$ руб/шт.

$$200 \times N - 120N - 2000 = 0$$

$N=25$ шт.

2. Метод маржинального дохода.

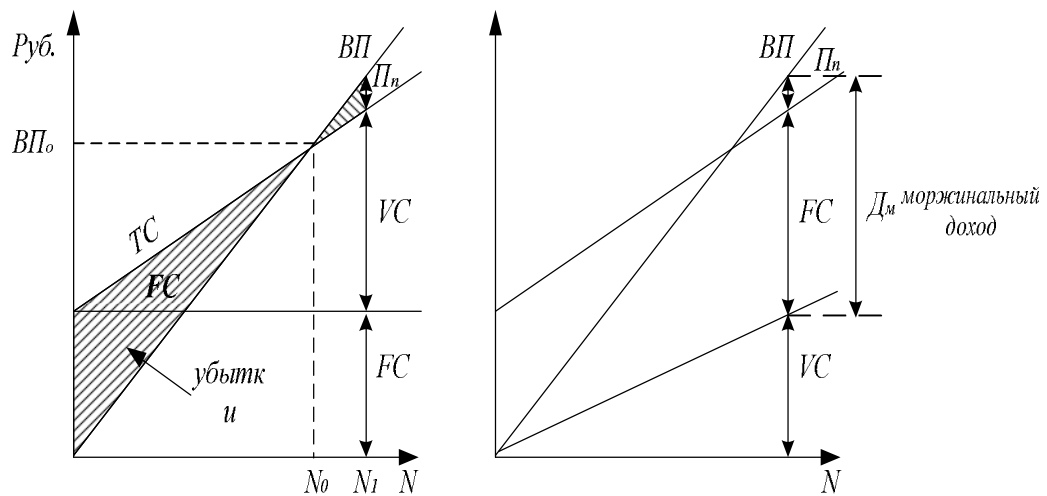
$$P_1 \cdot N - VC_1 \cdot N - FC = 0$$

$$N = \frac{FC}{P_1 - VC_1}$$

$P_1 - VC_1$ – маржинальный доход на ед. продукции (величина покрытия).

$$N = \frac{2000}{200 - 120} = \frac{2000}{80} = 25 \text{ (шт)}$$

3. Графический.



$$B_{\Pi}=6p \times 150=900$$

$$VC=4p \times 150=600$$

$$N_{кр}=200/(6-4)=100$$

Анализ различных ситуаций показывает, что изменение различных видов затрат по-разному влияет на изменение величины прибыли предприятия.

IV. Пример: имеются данные по работе предприятия за определенный период:

Показатель	A	B	Всего
1. Объем продаж (тыс. шт.)	120	40	160
2. Выручка от продаж ($P_A=5p$; $P_B=10p$) (тыс. р.)	600	400	1000
3. VC ($VC_A=4p$; $VC_B=3p$) (тыс. р.)	480	120	600
4. ДМ (тыс. р.)	120	280	400
5. FC (тыс. р.)	–	–	300
6. П _Π (тыс. р.)	–	–	100

Необходимо определить $N_{кр}$ в натуральных показателях. если бы мы выпускали бы только товар А, следовательно $N_A = 300000 / (5-4)=300$ (тыс. шт.). $N_B = 300000 / (10-3)=42860$ (шт.).

При одновременном выпуске товаров А и В $N_{кр}$ зависит от структуры производства (продаж), т.е. $N_{кр}$ будет изменяться от N_A до N_B в зависимости от удельного веса товаров.

$$A:B=3:1 \quad A=3B$$

$$B_{\Pi} - VC - FC = 0$$

$$\underbrace{(5p \cdot 3B + 10 \cdot B)}_{B_{\Pi}} - \underbrace{(4p \cdot 3B + 3p \cdot B)}_{VC} - 300 = 0$$

$$B=30 \quad A=90$$

При выпуске нескольких видов продукции для определения объема безубыточности можно использовать следующую формулу:

$$N_{кр} = \frac{FC}{(P_1 - VC_1)K_1 + \dots + (P_n - VC_n)K_n}$$

K – доля отдельного вида продукции в общем объеме продаж.

$$N_{кр} = \frac{300}{(5-4)0,75 + (10-3)0,25} = 120$$

120

90A 30B

При анализе «затраты – объем прибыли» используются следующие допуски:

- поведение общих затрат и выручки от продаж четко определено и линейно только в пределах от диапазона продаж (объема производства).
- все затраты можно разделить на постоянные и переменные;
- постоянные расходы зависят от объема производства только в пределах области релевантности;
- переменные расходы прямо пропорциональны объему производства;
- цена реализации не изменяется.

Сколько необходимо реализовать изделий для получения прибыли от продаж в размере 1200 р. Если: $H_{\text{ставки}}=40\%$, $FC=2000$ руб/мес, $VC_1=120$ руб/шт;
 $P_1=200$ руб/шт.

$$N_0 = \frac{2000 + 1200}{200 - 120} = 40 \quad (\text{шт})$$

$$N_4 = \frac{FC + \frac{\Pi_4}{1 - H_{cm}}}{P_1 - VC_1} = 50 \quad (\text{шт})$$

Пример: предприятие имеет следующие данные о финансовых результатах деятельности предприятия (за месяц). Затраты делим на постоянные и переменные.

$B_{\Pi}=120$ т.р.	$VC=48$ т.р.	$D_M=72$ т.р.
$FC=60$ т.р.	$\Pi_{\Pi}=12$ т.р.	
$B_{\Pi}=120$ т.р. $\cdot 100\%=1,0$		
$VC=48$ т.р. $\cdot 40\%=0,4$		
$D_M=72$ т.р. $\cdot 60\%=0,6$		
$FC=60$ т.р.		
$\Pi_{\Pi}=12$ т.р.		

$$S = \frac{FC}{\text{Уд.вес.} D_m} = \frac{FC}{1 - \text{Уд.вес.} VC}$$

S – критический объем продаж в стоимостном выражении.

$$S = \frac{60}{0.6} = 100 \quad (\text{т.р.})$$

Разность $(B_{\Pi}-S)$ называется запасом финансовой прочности и характеризует финансовую устойчивость предприятия.

$$\begin{aligned} \text{ЗФП} &= 120 - 100 = 20 \text{ (т.р.)} \\ \text{ЗФП} &= \frac{20}{120} 100\% = 17\% \end{aligned}$$

В мировой экономической практике запас финансовой прочности менее 30% является признаком повышенного риска деятельности предприятия.

По приведенным выше данным определить объем реализации, при котором прибыль будет составлять 10% и 20% выручки от продаж.

$$1) \quad S = \frac{FC + 0,1S}{0,6} = \frac{60 + 0,1S}{0,6} = 120 \quad (\text{т.р.})$$

$$2) \quad S = \frac{60 + 0,2S}{0,6} = 150 \quad (\text{т.р.})$$

В _П	150
VC	60
Д _М	90
FC	60
П _П	30

Пример: имеются следующие данные по работе предприятия за отчетный период:
P₁=6 р; VC₁=4 р; FC=200 р; N=150 шт. изд. Необходимо проанализировать изменение прибыли в следующей ситуации:

1. Цена увеличилась на 25 %
2. Снижение переменных затрат на 25 %
3. Снижение постоянных затрат на 25 %
4. Увеличение объема продаж на 25 %

	0	1	2	3	4
В _П	900	1125	900	900	1125
VC	600	600	450	600	750
Д _М	300	525	450	300	375
FC	200	200	200	150	200
П _П	100	325	250	150	175
N _{кр}	100	58	67	75	100

- цена исп-ые ресурсы?;
- производительность не меняется;
- отсутствуют структурные сдвиги в ассортименте продукции;
- объем производства = объему продаж или изменение начальных и конечных запасов продукции незначительны.

2.6 Финансы предприятия

2.6.1 Организация финансов предприятия

К одной из основных подсистем финансовой системы Российской Федерации в соответствии с экономической сущностью и функциями финансов относятся финансы предпринимательских структур – хозяйствующих субъектов.

Финансы предприятий как экономическая категория представляют собой систему экономических денежных отношений, имеющих императивную форму образования, по поводу перераспределения совокупного общественного продукта (главным образом, национального дохода), выражающую процессы формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств и принимающую законодательно закреплённый характер использования.

В широком смысле слова финансы предприятия – это система экономических денежных отношений, регулируемых общегосударственным органом управления и обязательных к исполнению, по поводу формирования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов и средств в соответствии с функциями категории и функциями предприятия.

Внешняя форма проявления финансов находит свое выражение в обособлении у предприятий части стоимости совокупного общественного продукта в форме денежных фондов и средств. Использование различных форм и методов формирования и использования денежных фондов и средств, определение их структуры и объемов предопределяет наличие соответствующих документов, отражающих законодательно закреплённое движение денежных средств.

Сущность финансов предприятий как финансовой категории проявляется в ее функциях и заключается в следующем:

- формирование централизованных и децентрализованных денежных фондов и средств (в ходе реализации этой функции обеспечиваются структура, формы, и методы аккумуляирования части совокупного общественного продукта (национального дохода) в денежных фондах государства и движения денежных потоков на предприятии);
- использование централизованных и децентрализованных денежных фондов и средств (в соответствии с этой функцией реализуется процесс целевого использования денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия, – структура, порядок и последовательность движения денежных потоков);
- организация и проведение контроля и экономического анализа за формированием, движением и использованием денежных средств и фондов предприятий (использование финансовых – стоимостных, денежных – показателей позволяет анализировать, систематизировать, выявлять тенденции и направленность движения денежных потоков, осуществлять наблюдение за объемами денежных средств на предприятии, соблюдением правил, норм и нормативов, установленных законодательством).

Конкретное проявление и содержание финансовых отношений заключается во взаимоотношениях предприятия со следующими хозяйствующими субъектами:

с государством:

- с бюджетом, как основным общегосударственным фондом. К финансовым относятся: отношения по поводу исчисления и уплаты налогов, платежей, отчислений в федеральные централизованные фонды, фонды субъектов Федерации и фонды местных

органов самоуправления; отношения по получению денежных средств для финансирования, ссуд, льгот и т. п. в соответствии с требованиями бюджетного законодательства;

- с государственными предприятиями и учреждениями в ходе выполнения государственных заказов. К финансовым отношениям относятся отношения по применению финансовых санкций и штрафов, неустоек, передача средств по договорам залога и некоторые другие, которые регламентируются законодательством;

- с учреждениями по поводу управления государственным и муниципальным имуществом, доверительного управления капиталом, выплаты дивидендов, процентов, аренды, капитализации прибыли и т. п. К сфере финансовых отношений относятся вопросы несостоятельности предприятий (банкротства, кредитоспособности, ликвидности и платежеспособности, условий ликвидации, реструктуризации и т. п.) в рамках законодательно закрепленных процедур и критериев оценки;

- с другими предприятиями и предпринимателями (юридическими лицами) в ходе выполнения финансово-хозяйственной деятельности по выполнению договорных обязательств. К финансовым не относятся отношения по купле-продаже, обмену и т. п. Финансовыми являются только отношения по применению финансовых штрафных санкций, пеней и неустоек, передача средств по договорам залога и некоторые другие, которые регламентируются законодательством;

- со своими работниками (наемными работниками) в ходе выполнения обязательств по трудовым соглашениям в части использования прибыли, установленных законодательством, нормативов по заработной плате, исчислению и уплате налогов и отчислений из оплаты труда. Вопросы исчисления, выплаты заработной платы работникам как таковые не относятся к финансовым отношениям, так как определяются общеэкономическими законами;

- с юридически самостоятельными подразделениями (имеющими самостоятельный бухгалтерский баланс и счета в банках) по поводу перераспределения капитала, движения средств денежных фондов, налогов, отчислений, штрафов и т. п. К финансовым отношениям не относятся взаимоотношения предприятия с подразделениями, не имеющими статуса юридических лиц, а также отношения между такими подразделениями внутри предприятия, которые определяются его внутренними документами;

- с другими предприятиями внутри предпринимательской структуры и с материнской компанией по вопросам перераспределения движения капитала, средств денежных фондов и прочих денежных • средств и т. п.;

- с учредителями по вопросам: финансового права о распределении обязанностей и ответственности; управления имуществом; исчисления и выплаты дивидендов, процентов учредителям, взносов учредителей и т. д.;

- с инвестиционной (кредитной) и банковской сферами и инвесторами:

- банковской сферой (предпринимательскими структурами) по поводу правового обеспечения условий договоров по расчетным операциям и применения финансовых санкций за их невыполнение;

- кредитной сферой (предпринимательскими структурами) по вопросам правового обеспечения условий кредитных операций (получения и погашения кратко- и долгосрочных кредитов и процентов по ним и применения финансовых санкций за их невыполнение);

- инвестиционной сферой, в состав которой входят такие предпринимательские структуры, как: коммерческие банки; кредитные учреждения; негосударственные пенсионные, страховые, инвестиционные и т. п. фонды и компании; частные инвесторы – по поводу условий кратко- и долгосрочного инвестирования, платежей, страховых взносов и возмещения сумм потерь, финансирования мероприятия и т. д. и применения финансовых санкций за его невыполнение.

- с гражданами и предпринимателями (без статуса юридических лиц), участниками

финансово-хозяйственной деятельности предприятий, по всем вопросам взаимоотношений в соответствии с финансовым законодательством: лицензирование и ограничения в использовании денежных средств, соблюдение условий договоров по хозяйственным операциям, инвестирование и т.д.;

- с другими государствами, международными организациями по поводу соблюдения международного финансового законодательства в экономической деятельности предприятия в области: бюджетного, налогового, таможенного, валютного и других видов регулирования;

- с некоммерческими организациями по поводу использования свободных денежных средств предприятия и условий передачи их этим организациям;

- с участниками финансового рынка по поводу использования свободных денежных средств предприятия и мобилизации денежных средств с финансового рынка в соответствии с требованиями законодательства. Финансовый рынок включает в себя: рынок капиталов (в том числе долгосрочных инвестиций), рынок кредитов, рынок денег (в том числе валютный), рынок ценных бумаг (собственно финансовый рынок). К финансовым отношениям относятся экономические денежные отношения, формируемые и регулируемые государством: условия эмиссии ценных бумаг; порядок обращения государственных, муниципальных, корпоративных ценных бумаг; условия операций по купле-продаже; распределение доходов и выплата процентов; применение финансовых санкций и др.

В узком смысле слова, финансы предприятия – это система экономических денежных отношений по поводу перераспределения капитала и доходов (главным образом прибыли), формирования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов и средств, обеспечивающих предприятие финансовыми ресурсами и резервами, формирующими денежные потоки, в целях выполнения функций предприятия как предпринимательской структуры.

Таким образом, финансы выполняют следующие функции на предприятии:

- формирования – обеспечение финансовыми ресурсами кругооборота средств предприятия. Основная задача финансов заключается в формировании денежных потоков, направленных на оптимальное сочетание имеющихся денежных средств. В состав данной функции финансов входят денежные потоки по: формированию уставного капитала и собственного капитала предприятия, привлечению средств кредитов и займов, средств с фондового рынка, прибыли и доходов, денежных средств специальных целевых фондов и т. п.;

- использования – обеспечение оптимального распределения и использования имеющихся финансовых ресурсов и формирования денежных потоков с целью оптимальности вложений, поддержания финансовой устойчивости и соблюдения интересов собственника. Выполнение этой функции связано с оптимизацией вложений капитала, привлеченных и заемных денежных средств и других свободных денежных средств; с оптимизацией сумм налоговых и неналоговых платежей и отчислений, взносов в фонды вне предприятия;

- контрольная – финансовые отношения и показатели позволяют осуществлять контроль за соблюдением законодательства на уровне предприятия со стороны государства (общегосударственного органа управления). Внутри предприятия осуществляется собственный контроль за финансовыми показателями на основе внутренней системы взаимоотношений и ответственности.

Финансы предприятий представляют собой отношения:

- по формированию финансовых ресурсов предприятий и обеспечению эффективного сочетания источников этих ресурсов;

- по использованию этих ресурсов на текущую, инвестиционную, финансовую и прочую деятельность предприятий.

Результатом проявления финансовых отношений и организации управления ими на

предприятиях является соблюдение законодательства и получение прибыли для удовлетворения потребностей собственника и общественных функций государства.

Собственный капитал предприятия (сформированная часть этого капитала, источником которой является уставный капитал) представляет собой основу его развития.

Кроме собственного капитала предприятие может использовать в своей деятельности и дополнительные средства, полученные из других источников.

Категории капитала предприятия тесно связаны с категориями ресурсов и резервов.

К финансовым резервам предприятия относятся фонды денежных средств и другие фонды, которые имеют денежную оценку и целевую направленность в соответствии с поставленными целями и задачами. Как правило, в названии финансового резерва (фонда) проявляется направленность использования его средств (амортизационный, инвестиционный, страховой, накопительный и др.). В отличие от финансовых ресурсов предприятия финансовые резервы специально накапливаются в течение определенного периода, используются только на соответствующие цели и в определенные моменты времени. Нецелевое использование средств резервных фондов возможно только в оперативной деятельности, как временный источник финансирования мероприятий, с последующим возвратом средств в состав фонда по окончании отчетного периода или в момент наступления условий предполагаемого использования средств резервов по целевому назначению. Не разрешается нецелевое использование средств бюджетных фондов и приравненных к ним.

Источниками средств резервов (фондов) являются все источники формирования и увеличения капитала предприятия. В зависимости от целевой направленности и законодательного регулирования деятельности предприятий источниками резервов могут выступать и денежные средства, включаемые в издержки (себестоимость реализованной продукции), например: ремонтных фондов, амортизационного фонда, некоторых видов негосударственных страховых и пенсионных фондов.

В своем внешнем проявлении капитал, финансовые ресурсы и финансовые резервы материальны. Они состоят, например, из материалов, сырья, топлива, основных фондов и выражены (или могут быть выражены) в денежной форме. Финансовые ресурсы и резервы являются частью общих ресурсов и резервов предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой совокупность капитала, имущества и других средств предприятия, выраженных в денежной форме, которые находятся в распоряжении этого предприятия, используются или могут быть использованы им в процессе финансово-хозяйственной деятельности, для выполнения своих функций.

Финансовыми ресурсами (финансовым потенциалом) предприятия, как правило, называют всю совокупность имеющихся и возможных фондов и средств предприятия, имеющих денежную оценку, которые могут быть использованы в процессе финансово-хозяйственной деятельности для получения прибыли.

К внутренней части финансовых ресурсов предприятия относят:

- Собственный капитал предприятия в денежном выражении. Этот капитал является основной составной и активной частью финансовых ресурсов предприятия. От его структуры и объемов зависят: показатели деятельности, величина выручки и прибыли, доходов и дивидендов и т. д. Предприятие использует в своей деятельности создавшуюся структуру капитала, но при изменении направлений развития может быть изменена и материально-вещественная форма собственного капитала. Именно возможность изменения структуры собственного капитала и позволяет относить его к ресурсам предприятия.

- Имущество, находящееся в распоряжении предприятия на правах собственности, выраженное в денежной оценке. Имущество, находящееся в распоряжении предприятия, не участвует в производственном процессе. Его величина и структура в конкретный момент не влияет на результаты деятельности предприятия и не приносят прибыли.

Возможность реализации, изменения функционального назначения имущества предприятия предопределяет его отнесение к финансовым ресурсам.

- Прочие собственные фонды и средства, находящиеся в распоряжении предприятия. В распоряжении предприятия всегда находятся определенные фонды и средства, которые учитываются:

- в определенных специальных фондах внутри предприятия, средства которых невозможно в данный момент использовать в деятельности предприятия;
- в определенных специальных фондах вне предприятия, средства которых используются в целях развития других предприятий или организаций;
- и другие.

К внешней части финансовых ресурсов предприятия относят:

- Заемные денежные фонды и средства, находящиеся в распоряжении предприятия. К такой части ресурсов относят все суммы кредитов, ссуд и займов в денежном выражении, которые используются на предприятии и могут принимать различные материальные формы.

- Привлеченные фонды и средства, имеющие денежную оценку, временно или постоянно находящиеся в распоряжении предприятия. Такие фонды могут находиться в конкретный момент в натуральной (материальной) и денежной форме. Возможность изменения их вещественного содержания делает их финансовыми ресурсами предприятия.

- Имущество в денежной оценке, находящееся в оперативном распоряжении предприятия в форме доверительного управления, аренды, лизинга и т.д. Такое имущество находится в распоряжении предприятия в определенные периоды и может быть использовано в качестве финансового ресурса.

Финансовые ресурсы в бухгалтерском учете отражаются в активе Бухгалтерского баланса предприятия и не подразделяются на внутреннюю и внешнюю части.

Оценка объемов, структуры и источников финансовых ресурсов (финансового потенциала) предприятия в денежном выражении является основой для:

- оценки стоимости предприятия;
- оценки стоимости имущества предприятия;
- расчетов и обоснований эффективности инвестиционных проектов и решений;
- организации деятельности предприятия в условиях новых сфер применения капитала;
- принятия решений в соответствии с законодательством о несостоятельности (банкротстве) предприятий;
- принятия решений об использовании свободных денежных средств на финансовом рынке;
- и т.п.

2.6.2 Доходы и расходы предприятия

Первоначально, при создании хозяйствующих субъектов, источником приобретения производственных фондов, нематериальных активов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, является уставный капитал. В процессе хозяйственной деятельности организации (предприятия) несут денежные затраты, не однородные по своему экономическому содержанию и назначению. Отсюда возникает следующая классификация расходов:

1. Исходя из их экономического содержания, все денежные затраты предприятий можно разбить на три самостоятельные группы:

- 1) расходы, связанные с извлечением прибыли;
- 2) расходы, не связанные с извлечением прибыли;
- 3) принудительные расходы.

Расходы, связанные с извлечением прибыли, включают затраты на обслуживание

производственного процесса, на выполнение работ и услуг, затраты на реализацию продукции (работ, услуг), инвестиции.

Расходы, не связанные с извлечением прибыли, состоят из средств, направленных на потребление владельцев предприятия, благотворительные и гуманитарные цели, отчислений в негосударственные страховые и пенсионные фонды, социальную сферу и т.п.

К принудительным расходам можно отнести налоги и налоговые платежи, отчисления в государственные внебюджетные фонды, расходы по обязательному страхованию и т.п.

Расходы, связанные с извлечением прибыли и определяющие себестоимость продукции (работ, услуг), состоят из стоимости материальных затрат (за вычетом стоимости возвратных отходов), затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизацию основных средств и прочих затрат.

2. Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на:

- 1) расходы по обычным видам деятельности;
- 2) операционные расходы;
- 3) внереализационные расходы;

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, выполнением работ, оказанием услуг, т.е. расходы, осуществление которых связано с основным видом деятельности.

К операционным расходам относятся расходы, не связанные с основным видом деятельности. Это 1) расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов, на различные виды интеллектуальной собственности; 2) расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; 3) проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); 4) расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; 5) прочие операционные расходы.

В состав внереализационных расходов входят: 1) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; 2) возмещение причиненных организацией убытков; 3) убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; 4) суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; 5) курсовые разницы; 6) суммы уценки активов (за исключением внеоборотных активов) и пр.

Кроме расходов в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг создается новая стоимость, которая определяется ценой реализованной продукции, работ, услуг. Результатом их реализации является выручка от реализации продукции, работ, услуг, которая поступает на расчетный счет организации (предприятия). Организация имеет право в целях налогообложения самостоятельно определять методы исчисления выручки в зависимости от выбранной учетной политики. Законодательно определены два метода учета выручки от реализации продукции (работ, услуг):

1) по мере отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) и предъявления контрагенту расчетных документов;

2) по мере оплаты и поступления денег на расчетный счет.

В Российской Федерации наибольшее распространение получил второй метод, поскольку позволяет организациям производить своевременные расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, так как под начисленные налоги и платежи имеется реальный денежный источник. Однако в случае авансовых расчетов за отгруженную продукцию (работы, услуги) общий размер денежных средств не всегда совпадает с фактической реализацией, так как возможна такая ситуация, когда деньги на основе предоплаты поступили, а продукция не только не отгружена, но и не произведена.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) является основным источником

возмещения авансированного в производство продукции (работ, услуг) капитала, его накопления, формирования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Ее своевременное поступление обеспечивает непрерывность кругооборота средств, бесперебойность производственного процесса. Несвоевременное поступление выручки влечет простои в производстве, снижение прибыли, нарушение договорных обязательств, штрафные санкции.

Использование выручки характеризует начальную стадию распределительных процессов. Из полученной выручки возмещаются материальные затраты на сырье, материалы, топливо, электроэнергию и другие предметы труда.

Дальнейшее распределение выручки связано с формированием амортизационного фонда как источника воспроизводства основных средств и нематериальных активов. Оставшаяся часть выручки представляет собой валовой доход или вновь созданную стоимость, которая направляется на выплату заработной платы и формирование чистого дохода предприятия. Часть чистого дохода учитывается в себестоимости продукции (работ, услуг) в виде отчислений на социальные нужды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования), налогов и сборов, отчислений в специальные внебюджетные фонды. Оставшаяся часть представляет собой прибыль предприятия.

Поступление выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) свидетельствует о завершении кругооборота средств. До поступления выручки издержки производства и обращения финансируются за счет оборотных средств.

Распределение средств, полученных за реализованную продукцию, работы и услуги, показано на рис. 2.2.

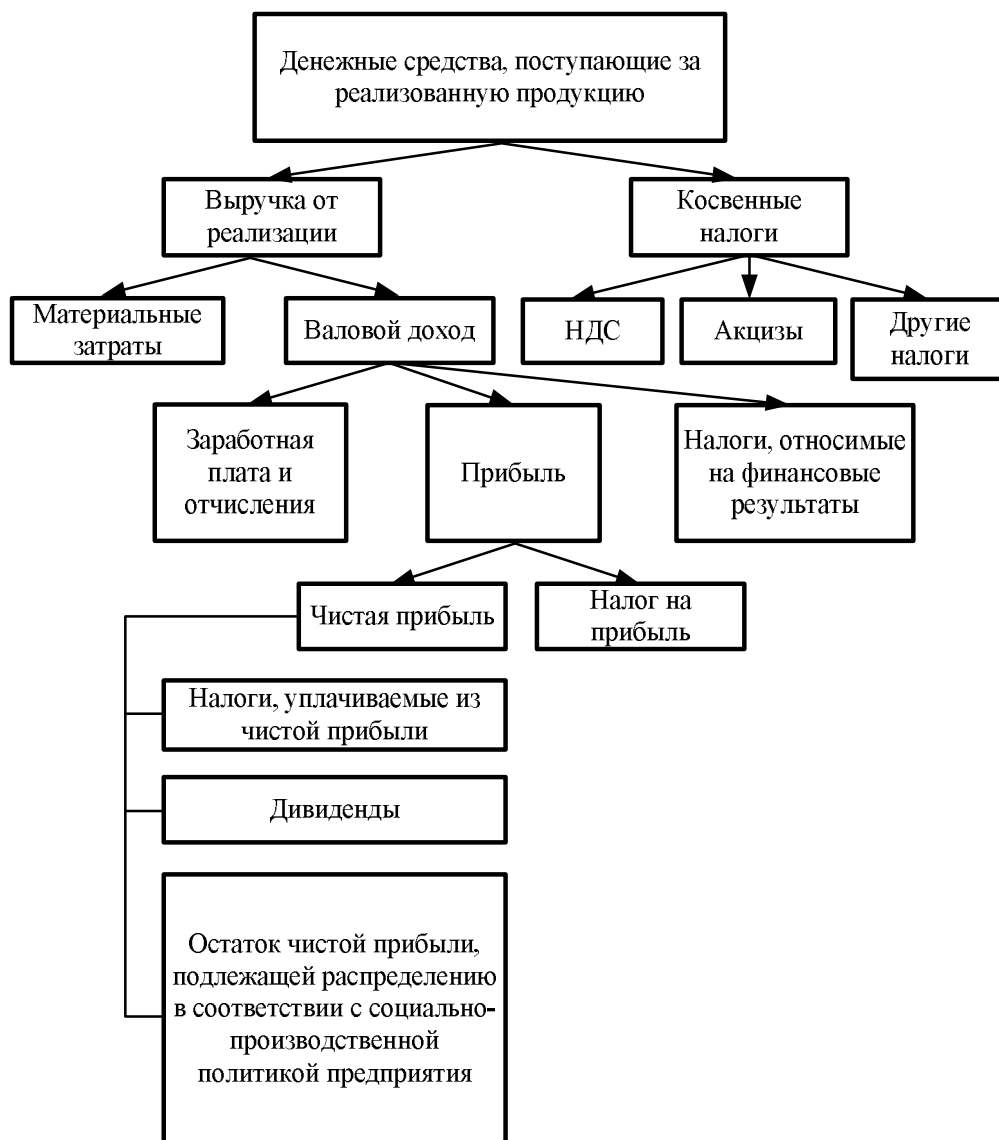


Рисунок 2.2 Распределение выручки от реализации продукции

Результат кругооборота авансированного в производство продукции (работ, услуг) капитала – возмещение затраченных денежных средств и формирование собственных источников финансирования простого и расширенного воспроизводства, в том числе, амортизационных отчислений и прибыли.

2.6.3 Прибыль и рентабельность предприятия

Прибыль. Эта важнейшая категория рыночных отношений обладает тремя функциями:

- 1) экономического показателя, характеризующего финансовые результаты хозяйственной деятельности организации (предприятия);
- 2) стимулирующей функции, проявляющейся в процессе ее распределения и использования;
- 3) одного из основных источников формирования финансовых ресурсов предприятия.

Прибыль – основной источник формирования доходной части бюджетов разных уровней, приращения капитала хозяйствующего субъекта, социального развития и роста благосостояния собственников.

В рыночной экономике одной из целей предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников

бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому максимизация прибыли – первостепенная задача финансовых менеджеров.

Прибыль является источником финансирования разных по экономическому содержанию потребностей. При ее распределении пересекаются интересы как общества в целом в лице государства, так и предпринимательские интересы хозяйствующих субъектов и их контрагентов, интересы отдельных работников. Объектом распределения является валовая прибыль. Законодательно распределение прибыли реализуется в части, поступающей в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации в виде налогов и других обязательных платежей. Для акционерных обществ установлен обязательный порядок формирования финансового резерва. Распределение оставшейся части прибыли является прерогативой хозяйствующего субъекта, регламентируется внутренними документами предприятия и фиксируется в его учетной политике. При распределении прибыли исходят из следующих принципов:

- 1) первоочередное выполнение обязательств перед бюджетом;
- 2) прибыль, остающаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, распределяется на накопление и потребление.

Механизм воздействия финансов на эффективность ведения хозяйства зависит от характера распределительных отношений, конкретных форм и методов их организации, их соответствия уровню производительных сил и производственных отношений. Ориентиром для установления соотношения между накоплением и потреблением должно быть состояние производственных фондов и конкурентоспособность выпускаемой продукции. В процессе распределения чистой прибыли предприятие вправе самостоятельно определить способ распределения прибыли.

Распределение чистой прибыли может быть осуществлено посредством образования специальных фондов: фонда накопления, фонда потребления и резервных фондов – либо путем непосредственного распределения чистой прибыли по отдельным направлениям. В первом случае организация (предприятие) должна составить сметы расходования фондов потребления и накопления в виде дополнения к финансовому плану, а во втором случае распределение прибыли отражается непосредственно в финансовом плане.

Фонд накопления используется на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, разработку и освоение новых видов продукции, технологических процессов, на финансирование затрат, связанных с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, проведением природоохранных мероприятий. Сюда же относятся расходы по погашению долгосрочных ссуд и уплате процентов по ним, уплате процентов по краткосрочным ссудам сверх сумм, относимых на себестоимость продукции, финансирование прироста оборотных средств, взносы в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других организаций, перечисления вышестоящим организациям, взносы в союзы, ассоциации, концерны, в состав которых входит хозяйствующий субъект, и др.

Фонд потребления используется на социальное развитие и социальные нужды. За счет него финансируются расходы по эксплуатации объектов социально-бытового назначения, находящихся на балансе хозяйствующего субъекта, строительство объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, осуществляется выплата премий за выполнение особо важных производственных заданий, оказание материальной помощи, выплаты надбавок к пенсиям, компенсаций работникам за удорожание питания в столовых и буфетах и т.п.

Резервный фонд. Финансовую устойчивость предприятия обеспечивает резервный капитал. В рыночной экономике отчисления в резервный капитал носят первоочередной характер. Его величина характеризует готовность предприятия к страхованию риска, связанного с предпринимательской деятельностью.

Рентабельность. В отличие от прибыли организации (предприятия), показывающей

эффект предпринимательской деятельности, рентабельность характеризует эффективность этой деятельности. Рентабельность – относительный показатель, отражающий степень доходности предприятия. В рыночной экономике существует система показателей рентабельности.

Рентабельность продукции можно рассчитать как по всей реализованной продукции, так и по отдельным ее видам.

1. Рентабельность всей реализованной продукции определяется как: 1) процентное отношение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и реализации и 2) процентное отношение чистой прибыли к затратам на ее производство и реализацию.

2. Рентабельность отдельных видов продукции зависит от цены ее реализации и полной себестоимости и определяется как процентное отношение цены реализации единицы продукции за вычетом ее полной себестоимости к полной себестоимости единицы продукции. Эти показатели отражают эффективность затрат организации.

3. Рентабельность продаж можно определить как: 1) процентное отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации продукции; 2) процентное отношение балансовой прибыли к выручке от реализации продукции; 3) процентное отношение чистой прибыли к выручке от реализации продукции. Эти показатели дают представление об эффективности ценовой политики организации.

4. Рентабельность производственных активов определяется как: 1) процентное отношение валовой прибыли к сумме производственных активов; 2) процентное отношение чистой прибыли к сумме производственных активов. Эти показатели характеризуют степень отдачи от вложенных в производство активов.

5. Рентабельность вложений определяется как: 1) процентное отношение валовой прибыли к стоимости имущества по балансу; 2) процентное отношение чистой прибыли к стоимости имущества по балансу; 3) процентное отношение выручки от реализации продукции к стоимости имущества по балансу. Показатели характеризуют эффективность продаж на рубль вложений в имущество организации; 4) процентное отношение чистой прибыли к стоимости собственных средств по балансу организации, отражающее рентабельность собственного капитала; 5) процентное отношение доходов от долговременных финансовых вложений к общему объему долгосрочных финансовых вложений. Этот показатель отражает эффективность долгосрочных вложений.

Показатели рентабельности используются в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности, при принятии управленческих решений, решений потенциальных инвесторов об участии в финансировании инвестиционных проектов. Они являются одним из индикаторов конкурентоспособности предприятия.