

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЕЛЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. И.А. БУНИНА»

Н.С. Трубицына

ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

Учебное пособие

Елец – 2021

УДК 33
ББК 65
Т 77

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
Елецкого государственного университета имени И. А. Бунина
от 28. 01. 2021 г., протокол № 1*

Рецензенты:

С.В. Воробьев, кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления им. Н.Г. Нечаева Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина,

А.В. Климов, кандидат экономических наук, заместитель председателя комитета экономики Администрации Елецкого муниципального района

Н.С. Трубицына

Т 77 Экономика фирмы: учебное пособие. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2021. – 85 с.

ISBN 978-5-00151-201-1

Данное учебное пособие содержит основные теоретические положения, практические задачи, вопросы для самопроверки и темы курсовых проектов. Целью данного учебного пособия является оказание помощи студентам в подготовке к практическим занятиям, а также для более эффективного получения, углубления, закрепления полученных знаний по дисциплине «Экономика фирмы».

Для студентов экономических направлений подготовки.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-00151-201-1

© Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина, 2021

ТЕМА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Фирма как агент рыночных отношений

Фирма – хозяйственная единица, перерабатывающая экономические ресурсы в рыночно востребованные товары и услуги с целью получения дохода. Взаимодействие фирм с домохозяйствами позволяет ответить на вопрос: что производить? А конкуренция между фирмами формирует ответ на вопрос: как производить, а форма собственности определяет распределение как ресурсов, так и доходов.

Фирма – обособленная специализированная единица, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства изготовить нужную потребителям продукцию (выполнять работы, оказывать услуги) соответствующего назначения, профиля и ассортимента.

С чисто правовой стороны, согласно законодательству РФ, **предприятием** является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

К важнейшим **задачам** действующего предприятия относят:

- получение дохода владельцем предприятия (среди владельцев могут быть государство, акционеры, частные лица);
- обеспечение потребителей продукцией предприятия;
- обеспечение выплаты заработной платы персоналу предприятия, а также нормальных условий труда, и возможностей профессионального роста работников;
- создание рабочих мест для населения;
- охрана окружающей среды;
- недопущение сбоев в работе предприятия (в т.ч. срывов поставок, и выпуска недоброкачественной бракованной продукции, резкого сокращения объема производства и дохода предприятия).

Взгляд на фирму неоднозначен. Впервые на роль фирмы, мануфактуры обратил внимание А. Смит. Он показал, что производство в рамках организации базируется на общественном разделении труда и создает условия для роста производительности труда.

Фирма, в понимании К. Маркса – это фабрика – средство для эффективной эксплуатации наемного труда.

Маршал считал фирму особым фактором производства и сравнивал ее с живым организмом.

Все теоретические исследования фирм в настоящее время сведены к 3-м теориям:

1) *технологическая* – здесь фирма – это набор производительных функций, которые обеспечивают максимизацию прибыли;

2) *контрактная* – в соответствии с ней, фирма – совокупность внутренних контрактов, которые обеспечивают более высокую эффективность, чем система внешних рыночных контрактов;

3) *стратегическая* – здесь фирма является иницилирующим началом рыночной экономики. Она активно формирует предложение и стремится определить спрос на свою продукцию через систему маркетинга и рекламы.

2. Классификация предприятий

Для оценки эффективности деятельности фирмы, а также для практики налогообложения важным является классификация предприятий.

В первую очередь классификация осуществляется по размерам производства. Размеры производства определяются численностью занятых работников – это единственный в РФ критерий, по которому предприятие относят к мелкому, среднему и крупному.

К мелким в промышленности относят предприятия с численностью работников до 200 человек;

К средним – от 200 до 500;

К крупным – свыше 500 человек.

В экономической практике западных стран критерием отнесения предприятия к мелкому, среднему или крупному является также размер количества и объемов продаж.

В зависимости *от вида выпускаемой продукции* фирмы делятся на:

Промышленные предприятия по выпуску продуктов питания, одежды и обуви; по изготовлению машин и оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, выработке электроэнергии и др.;

Сельскохозяйственные предприятия по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур;

Предприятия строительной индустрии и транспорта.

По формам собственности различают:

1) частная собственность;

2) государственная собственность;

3) смешанная форма, где участвует коллектив частных лиц и государства.

По юридическим формам:

- 1) единоличное владение;
- 2) партнерство (товарищество);
- 3) акционерное общество (АО).

По организационно-технологическому единству выделяют:

1. *Картель*. Здесь фирмы не теряют своей юридической самостоятельности. Они проводят лишь совместную ценовую политику, определяют и согласовывают рыночные квоты продаж.

2. *Синдикат*. В его условиях фирмы обладают производственной самостоятельностью, но теряют сбытовую, т.к. реализацию продукции синдиката осуществляет специальная контора. Таким образом, предприятие имеет дело непосредственно с конторой, тем самым усиливая свое единство. (Пример: Росвооружение).

3. *Трест*. В него входят предприятия единого производственного цикла (табачное, мебельное производство). Таким образом, предприятия теряют свою производственную самостоятельность.

4. *Концерн*. Здесь объединяются предприятия, использующие в своей деятельности примерно одинаковые технологии и системы машин (производство стиральных машин, кондиционеров, а также автомобильная промышленность).

5. *Конгломерат*. В этом случае в фирму объединяются предприятия с разнородной продукцией и технологически не связанные (пример: производство стали и гостиничный бизнес).

По формам управления:

1) линейно управляемые (директор – начальник цеха – бригадир) характерно для однопродуктовых предприятий с небольшим размером.

2) функциональная форма управления. Здесь управление по функциям (управление сбытом, управление производством) характерно для среднего и малого бизнеса.

3) штабная или линейно-функциональная (управление осуществляется и по продуктам выпуска и по технологическим стадиям производства) характерно для среднего бизнеса.

4) многодивизионная или матричная – форма управления, в функции которой входит производство и реализация, а также ведение дел.

Предприятия классифицируются по месту в технологической цепочке:

- 1) предприятия – поставщики ресурсов (угледобывающие);
- 2) предприятия – посредники;
- 3) предприятия – производители конечной продукции.

По отраслевой принадлежности:

- предприятия, производящие товары производственного назначения (Гидропривод);
- предприятия, производящие предметы потребления (Мясокомбинат);
- предприятия экспортноориентированных отраслей (Нефтегаз);
- предприятия импортноориентированных отраслей (Сборка компьютеров).

По характеру влияния на рынок:

- 1) доминирующие фирмы;
- 2) фирмы аутсайдеры.

По структуре производства:

- 1) узкоспециализированные – изготавливают ограниченный ассортимент (производство чугуна, прокат стали, литье, выработка электроэнергии);
- 2) многопрофильные – выпускают широкий ассортимент продукции различного назначения (промышленность + сельское хозяйство; НЛМК + рыбное хозяйство);
- 3) комбинированные – в классическом виде встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве.

3. Организационно-правовые формы предпринимательства в РФ

Организационно-правовая форма юридического лица устанавливает общие для отдельных предпринимательских фирм организационно-экономические и правовые нормативные характеристики, в рамках которых только и может осуществляться их деятельность. Классификация организационно-правовых форм предприятий представлена на рис. 1.

В Российской Федерации наибольшую долю среди организационно-правовых форм занимают хозяйственные товарищества и общества. В соответствии с Гражданским кодексом РФ «...хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенными на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности».



Рис. 1. Классификация организационно-правовых форм предпринимательства

Общим для товариществ и обществ является то, что их уставный капитал разделяется на доли; имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйственными товариществами или обществом в процессе его деятельности принадлежит ему на праве собственности; все они как юридические лица могут быть участниками других обществ и товариществ; а также, в связи с тем, что общества и товарищества являются собственниками своего имущества, их учредители по отношению к обществу имеют лишь право обязательственного характера, но не вещного права на его имущество.

Основное различие товариществ и обществ заключается в том, что хозяйственное товарищество – это объединение лиц для совместной деятельности, а общество – это объединение капиталов. Особенностью явля-

ется также то, что общества могут быть созданы одним лицом, товарищества нет.

Товарищества разделяются на два вида: полные и коммандитные. Полным товариществом признается объединение лиц на основе заключения договора для проведения совместной деятельности под общим наименованием с целью получения прибыли. Полный товарищ непосредственно участвует в делах организации и несет неограниченную имущественную ответственность по обязательствам фирмы. При этом кредиторы имеют право через суд обратить взыскание на любое личное имущество любого из участников полного товарищества. Полные товарищи имеют равные права в управлении фирмой и присваивают часть прибыли, пропорциональную величине своего вклада. Законодательно установлено, что минимальное число участников полного товарищества – два, максимальное – неограниченно, однако, количество участников такой формы организации бизнеса всегда небольшое, так как деятельность полного товарищества основывается на высоком взаимном доверии. Изменение состава участников полного товарищества (выход, исключение, смерть или утрата дееспособности гражданином, признание его безвестно отсутствующим, ликвидация или принудительная реорганизация юридического лица) влечет за собой ликвидацию полного товарищества, если иное не предусмотрено учредительным договором или соглашением оставшихся участников (п. 1 ст. 76 ГК РФ).

Вторым видом товарищества является товарищество на вере (коммандитное товарищество). Гражданский кодекс РФ дает следующее определение такой организационно-правовой формы: «...Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанный с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности».

Хозяйственные общества, согласно Российскому законодательству, могут создаваться в форме обществ с ограниченной ответственностью (ООО), публичных и непубличных акционерных обществ (АО). Федеральный закон Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» дает следующее определение ООО: «Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков,

связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов». Из данного определения следует, что ООО является только объединением капиталов, участники общества несут ответственность перед кредиторами в пределах суммы своего вклада и не рискуют собственным имуществом. Максимальное количество учредителей ООО в РФ составляет пятьдесят.

Публичным обществом может быть только акционерное общество, акции которого и ценные бумаги, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются. Что касается непубличных обществ, то к ним относятся ООО и акционерные общества, не отвечающие признакам публичности, – непубличные акционерные общества.

Акции, формирующие уставный капитал общества обращаются в виде простых и привилегированных акций. Причем, в соответствии с п. 1 ст. 25 и п. 1 ст. 27 закона «Об акционерных обществах» уставный капитал АО в момент его учреждения должен состоять из определенного количества обыкновенных акций с одинаковой номинальной стоимостью и привилегированных акций разных типов с разной номинальной стоимостью, общая величина которых не должна превышать 25%. Владельцы привилегированных акций регистрируются в специальном реестре акционеров, таким образом, выпуск акций на предъявителя запрещен. Такие акции называются размещенными. В уставе АО может быть предусмотрена возможность выпуска объявленных акций (их общество вправе разместить среди своих акционеров в дальнейшем). Обыкновенные акции являются голосующими, размер дивиденда по ним заранее не предусматривается, тогда как по привилегированным акциям устанавливается строгий процент дивидендов. Однако, акционеры – владельцы привилегированных акций общества не имеют права голоса на общем собрании акционеров, кроме определенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» случаев.

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

Ответственность членов производственного кооператива по его обязательствам является субсидиарной. Минимальное число членов кооператива определено Федеральным законом «О производственных кооперативах» и составляет пять человек. Кроме того, данный закон говорит о том, что число членов кооператива, внесших паевой взнос, участвующих в дея-

тельности кооператива, но не принимающих личного трудового участия в его деятельности, не может превышать двадцать пять процентов числа членов кооператива, принимающих личное трудовое участие в его деятельности. Каждый член кооператива имеет право участвовать в хозяйственной деятельности кооператива, а также в работе общего собрания членов кооператива с правом одного голоса. ГК РФ предусматривает дополнительную ответственность членов кооператива по его долгам, хотя и не всем своим имуществом, а в заранее определенном в уставе размере. Обычно этот размер является кратным по отношению к паевому взносу или долевого участию члена кооператива, но не может быть ниже предусмотренного законом минимума.

ГК РФ предусматривает возможность ведения хозяйственной деятельности в рамках государственных и муниципальных унитарных предприятий. В п. 1 статьи 113 ГК РФ указаны два основных признака унитарного предприятия:

- 1) унитарное предприятие – это коммерческая организация;
- 2) унитарное предприятие не является собственником закрепленного за ним имущества.

Собственником имущества остается субъект, создавший унитарное предприятие. В этом и состоит отличие унитарного предприятия от остальных организационно-правовых форм, являющихся собственниками принадлежащего им имущества, в состав которого могут входить и предприятия как имущественные комплексы. Модель унитарного предприятия предусматривает взаимодействие двух заинтересованных сторон – государства и наемного работника. Такая организация отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом, однако, не несет ответственность по обязательствам собственника имущества, при этом имущество является неделимым, и ни при каких условиях не может быть распределено по долям и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия.

Унитарные предприятия в зависимости от наличия внешнего права подразделяются на два вида: унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения и унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (казенное предприятие).

Вопросы для самопроверки

Как в Гражданском кодексе Российской Федерации определяются понятия предпринимательской деятельности и предприятия? Какая связь существует между ними?

В чем заключается понятие права собственности? Каковы формы собственности предприятий?

Каковы характерные признаки юридического лица?

Чем различаются коммерческие и некоммерческие организации?

В каких организационно-правовых формах могут действовать коммерческие организации (предприятия)? Каковы их основные отличия?

По каким основным признакам и как классифицируются предприятия?

Каковы критерии отнесения предприятия к малым?

Что представляет собой объединение предприятий, в каких формах оно может существовать?

ТЕМА 2. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. ФОРМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

1. Состав и структура кадров предприятия

Предприятие для своего функционирования должно обладать ресурсами. Важнейшими из них является *труд*. Носителями труда являются кадры предприятия. Задача фирмы так организовать и структурировать их деятельность, чтобы они давали максимальную отдачу. Выделяют основной штатный состав постоянных работников фирмы. Его называют производственными кадрами или *персоналом*.

Информацию о постоянных производственных кадрах используют при решении вопросов налогообложения, отнесения фирм к малому, среднему и крупному бизнесу и рационализации кадрового состава фирмы.

Основной характеристикой персонала выступает численность работников. Ее деление регламентируется положением ГОСКОМСТАТА от 1998 г. В соответствии с ним различают списочную и среднесписочную численность работников.

В **списочную численность** входят наемные работники, занятые в фирме по договору (контракту) 1 или более дней, а также собственники организации, если они получают в ней заработную плату. Списочная численность фиксируется ежедневно и на последний день месяца, квартала, года. В ней учитываются как фактически работающие на данный день, так и отсутствующие работники по любой причине.

Работники, принятые на работу по совместительству, не входят в состав. А работники, занятые в порядке внутреннего совместительства, но работающие по неполной ставке, учитываются только один раз.

Среднесписочная численность рассчитывается за период (месяц, квартал, год). Этот расчет делается путем суммирования списочной численности за каждый день, включая праздничные и выходные и делением полученной суммы на число календарных дней в периоде.

Среднесписочная численность работников, работающих не полный месяц определяется путем деления суммы списочной численности за все дни работы на общее число календарных дней в данном периоде.

Для более крупных периодов времени вместо данных по дням используются данные среднесписочной численности по месяцам.

Основными формами учета численности являются приказы о зачислении, переводе на другую работу, предоставлении отпусков, табель использования рабочего времени.

Для обеспечения эффективности использования труда существенную роль в структуре кадров играет состав и структура кадров. Для распределения численности работников по категориям используется обще-

русский *Классификатор* профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов от 1 января 1996 года. В соответствии с ним производственный персонал делится на рабочих, руководителей, специалистов и других служащих.

К *рабочим* относятся лица, непосредственно занятые в материальном производстве или в обслуживании этого производства в виде оказания материальных услуг.

Руководителями считаются лица, имеющие должность руководителя организации или его подразделения. Сюда же относятся главы администрации, министры, президенты.

К специалистам относят лиц, выполняющих инженерно-технические, бухгалтерские работы.

К другим служащим относятся лица, связанные с документационным обеспечением производства (секретари, стенографисты, архивариусы).

Кроме того, в статистической практике персонал делится по роду деятельности на *основной* и занятый в *неосновной* деятельности.

К первым относятся все лица, занятые в цикле основного производства фирмы.

Ко вторым относятся лица, связанные с поддержанием здоровья работников, работники общепита, подсобных сельскохозяйственных предприятий.

На практике используется группировка персонала по функциональному признаку. В этом случае выделяют:

- рабочих;
- ИТР;
- служащих;
- МОПовцев (младший обслуживающий персонал);
- работников охраны;
- учеников.

К *рабочим* относят персонал, непосредственно занятый в процессе производства, деятельность которого направлена на преобразование предметов труда в товары и услуги. Они делятся на основные и вспомогательные.

ИТР обеспечивают техническое руководство и обеспечение (директора, главные инженеры, технологи).

Служащие – работники финансово-расчетных служб, экономические, снабженческие и конторские работники.

Работники, предназначенные для содержания служебных помещений в чистоте относятся к *МОП* (уборщицы, гардеробщицы, курьеры).

Охрана – вахтеры, сторожа, пожарные.

Учениками считаются лица, которые проходят обучение в самом процессе производства. Они могут обучаться индивидуальным или бригадным способом.

Структурирование кадров по функциональному признаку не учитывает качества персонала и уровня их специальности. Эффективность работы предприятия зависит от профессионально-квалификационного наполнения функциональной структуры предприятия. А это реализуется через профессии, специальность и квалификацию.

Под *профессией* понимается набор теоретических знаний и практических умений, обязательных для выполнения определенных типов работ в экономике. Профессия характеризует конкретную сферу приложения труда, относительно постоянный вид занятий с ограниченным набором работ (профессия токаря, преподавателя).

Более узким понятием является *специальность*. Она предполагает дополнительное знание и практические навыки на конкретном участке производства (слесарь-наладчик, слесарь-инструментальщик).

В конечном счете специальность реализуется через *квалификацию*. Она характеризует сложность выполняемых конкретных видов работ. Это мера овладения работником данной специальности профессиональными знаниями. Это подтверждается в квалификационных Тарифных *разрядах* для рабочих и *категориях* для инженерно-технического персонала.

По признаку квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных. Это отражается через тарифную сетку, состоящую из 6, а иногда для отдельных отраслей из 8 разрядов.

Специалисты делятся на 1, 2, 3-ю категории и без категории. Руководители подразделяются по структурным звеньям управления (высшее – директора, среднее – начальники цехов и низшее – бригадиры, старшие рабочие).

Кроме перечисленных классификаций в аналитической работе используется разделение персонала *по возрасту, полу, стажу, образованию*.

2. Оценка состава, движения, эффективности использования труда

Для оценки кадрового состава предприятия используют систему показателей, отражающую как состав, так и движение персонала предприятия.

Первым показателем является:

1. Коэффициент численности основных рабочих:

$$K_{op} = 1 - \frac{P_{вр}}{P}, \text{ где } P_{вр} - \text{среднесписочная численность вспомогательных}$$

работников в цехе, на участке или предприятии;

P – среднесписочная численность работников за данный период.

2. Структура кадров предприятия, участка, цеха:

$$dp_i = \frac{P_i}{P}, \text{ где } P_i - \text{среднесписочная численность работников } i\text{-той кате-}$$

гории;

P – среднесписочная численность работников за данный период.

3. Коэффициент выбытия кадров:

$$K_{вк} = \frac{P_{ув}}{P} \times 100\%, \text{ где } P_{ув} - \text{количество уволенных за данный период.}$$

4. Коэффициент приема кадров:

$$K_n = \frac{P_n}{P} \times 100\%, \text{ где } P_n - \text{количество принятых за данный период.}$$

5. Коэффициент замещения кадров:

$$K_{зк} = \frac{P_n - P_{ув}}{P} \times 100\%$$

6. Коэффициент устойчивости кадров:

$$K_{ук} = \frac{P_{ск}}{P} \times 100\%, \text{ где } P_{ск} - \text{списочный состав кадров, проработавших}$$

весь период.

Эффективность использования как ресурсов в целом, так и труда характеризуется показателем производительности. Различают *индивидуальную и общественную* производительность труда. Индивидуальная отражает эффективность использования живого труда. Он измеряется количеством материальных благ, производимых работником в единицу времени (выработка). Или наоборот затратами рабочего времени на единицу продукции, т.е. трудоемкость. Этот показатель отражает эффективность живого труда.

Если брать производительность по экономике в целом, то в этом случае используют показатель эффективности использования совокупного труда, как живого, так и овеществленного, тем самым получается *производительность общественного труда*.

В экономике используют 3 метода измерения производительности труда:

- 1) натуральный;
- 2) трудовой;
- 3) стоимостной.

Первый измеряет производительность труда как выработку продукции в натуральном выражении за единицу времени.

Натуральные показатели ограничены в применении. Они используются для сравнения производительности подразделений предприятия, выполняющих аналогичную работу (бригады, звенья, отдельные работники).

Второй метод (трудовой) характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени. Он ограничен в своем применении, т.к. нормативные затраты труда часто отсутствуют или они не привязаны к конкретным условиям работы на предприятии.

Третий метод (стоимостной) наиболее широко используемый, т.к. обеспечивает сопоставление эффективности, производительности в разных по содержанию видов деятельности. В планировании развития предприятия чаще всего используются именно стоимостные показатели. Но этот метод не всегда отражает фактическую эффективность использования труда. Т.к. на его уровень влияют ценовые факторы, а также структура выпускаемой продукции.

Конкретно на предприятии рассчитывается выработка – количество продукции, произведенное на единицу времени, либо рассчитанное на одного среднесписочного работника или одного среднесписочного рабочего за определенный период времени (час, смену, квартал, год).

При этом при расчете часовой выработки в состав отработанных чел / час не включаются внутрисменные простои. При расчете дневной выработки в состав отработанных чел / дней не включаются целодневные простои и невыходы работников.

Обратным показателем производительности является *трудоемкость*. Различают:

- технологическую трудоемкость;
- трудоемкость обслуживания производства;
- производственную трудоемкость;
- трудоемкость управления производством;
- полную трудоемкость по предприятию в целом.

Технологическая отражает затраты труда основных производственных работников – сдельщиков и повременщиков в расчете на единицу выпуска продукции.

Трудоемкость обслуживания – совокупность затрат труда вспомогательных работников основного производства + вспомогательных цехов и служб, включенных в обслуживание производства, приходящихся на единицу выпуска.

Производственную трудоемкость включает затраты всех основных и вспомогательных работников на единицу выпуска.

Трудоемкость управления производством – затраты труда руководителей, специалистов, служащих, занятых в основном и вспомогательном производствах и общезаводских службах.

В состав *полной трудоемкости* включаются затраты труда всего ППП предприятия.

По характеру и назначению трудоемкость может быть фактической, плановой, нормативной.

Рост производительности труда (в виде снижения трудоемкости) играет решающую роль в повышении производственной эффективности. В числе главных факторов роста производительности или снижения трудоемкости выделяют:

1) рост технического уровня производства (повышение механизации и автоматизации производства, совершенствование самих технологических процессов, модернизация действующего оборудования, использование в производстве новых материалов в виде топлива, эффективная переработка отходов основного производства);

2) улучшение организации производства и труда (совершенствование внутрипроизводственной специализации и кооперации (в крупных предприятиях вплоть до использования внутривзаводских цен) увеличение норм и зон обслуживания, сокращение внутрисменных потерь рабочего времени, сокращение численности работников, не выполняющих нормы выработки);

3) повышение качества выпускаемой продукции;

4) изменение структуры производства и выпуск рыночно востребованных видов продукции.

3. Заработная плата и ее виды

Заработная плата – это награда за труд, которая зависит от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий осуществляемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты.

Лапшова О.А. в своей работе говорит, что «заработная плата как экономическая категория возникла на определенной стадии развития человеческого общества – на этапе товарного производства, когда в социуме появились наемные работники, с одной стороны, и работодатели, предприниматели – с другой» [12, с. 15].

Она выделяет два основных вида заработной платы работников:

– основная заработная плата – начисляется за отработанное время;

– дополнительная заработная плата – начисляется за неотработанное время (отпускные, больничные).

Так же две формы заработной платы:

- повременная;
- сдельная.

При повременной системе оплаты труда заработная плата работника зависит от количества времени, которое затрачено на труд.

Различаются простая повременная и повременно-премиальная системы оплаты труда работников. При простой повременной системе оплаты труда заработная плата рассчитывается умножением часовой тарифной ставки на количество отработанных часов.

При повременно-премиальной системе оплаты труда к сумме заработной платы по тарифу добавляют премию в назначенном проценте от тарифной ставки.

При сдельной системе оплаты труда, заработная плата выплачивается за реализованную по факту работу или за количество единиц изготавливаемой продукции.

Лапшова О.А. говорит о существовании следующих видов сдельной системы оплаты труда: сдельно-прогрессивная, прямая сдельная, сдельно-премиальная, косвенно-сдельная, аккордная.

При сдельно-прогрессивной системе оплаты труда твердые расценки повышаются по количеству единиц продукции, изготовленных сверх установленной нормы.

Прямая сдельная система оплаты труда предусматривает начисление заработной платы умножением количества изготавливаемой продукции на расценку за единицу.

При сдельно-премиальной системе оплаты труда предусматривается дополнительное начисление к заработной плате премии за качество и за срочность работы. Размер премиальных выплат устанавливается в процентах к сдельному заработку.

Для оплаты труда обслуживающего персонала применяется косвенно-сдельная система оплаты труда.

«Аккордной система оплаты труда устанавливает величину оплаты за весь объем работы, а не за каждое изделие. Эта система имеет применение на работах с длительным производственным циклом» [12, с. 56].

Вопросы для самопроверки

Что понимается под понятием «кадры (персонал) предприятия»?

Как классифицируются кадры (персонал) предприятия?

Что такое профессия, специальность, квалификация?

Чем различаются понятия подготовки и повышения квалификации кадров?

Каковы формы подготовки и повышения квалификации работников предприятия?

Какие методы используются для определения численности работников предприятия?

Какова сущность понятия производительности труда? В чем проявляется отличие индивидуальной производительности труда от общественной?

Какие показатели и методы используются для измерения производительности труда?

Какие факторы влияют на рост производительности труда?

В чем заключается отличие резервов от факторов повышения производительности труда?

Как осуществляется оценка влияния технико-экономических факторов на изменение численности работников и рост производительности труда?

В чем заключается сущность тарифной системы оплаты труда?

Охарактеризуйте формы оплаты труда на предприятии.

Примерные задачи

1. Сезонное предприятие начало работать с 17 мая. Число работников по списку составляло (человек): 17 мая – 300; 18 мая – 330; 19 мая – 350; 20 мая – 360; с 21 по 31 мая – 380; с 1 июля по 31 декабря – 400. Определите среднесписочную численность работников в мае, II, III, IV кварталах, за год.

2. Определить коэффициент численности основных рабочих, коэффициент выбытия кадров, коэффициент приема кадров, коэффициент замещения кадров, если на предприятии 220 человек основных рабочих и 200 вспомогательных. В текущем периоде уволилось:

- по собственному желанию 18 человек;
- за нарушение трудовой дисциплины 2 человека;
- ушло на пенсию 10 человек;
- было принято на работу 40 человек.

3. Монтаж железобетонной колонны осуществляет бригада из 5 человек. Среди них один работник 6-го разряда, 1 – 5-го разряда, 2 – 4-го разряда, 1 – 3-го разряда. Норма времени на установку колонны 4,8 чел/час. Тарифная ставка 1-го разряда 50 руб.

Определите сдельную расценку на установку колонны, если имеется следующая тарифная сетка:

Тарифный разряд	1	2	3	4	5	6
Тарифный коэффициент	1	1,13	1,29	1,48	1,71	2

4. Норма времени на изготовление одного кондитерского изделия составит 0,5 минуты, часовая тарифная ставка равна 50 руб., в месяце 24 рабочих дня, продолжительность смены – 8 часов. За месяц изготовлено 25000 изделий.

Определить:

1. Норму выработки в месяц (шт.).
2. Сдельную расценку за единицу изделия (руб.).
3. Сумму сдельной заработной платы в месяц, если: за каждый процент перевыполнения нормы выплачивается премия в размере - 1,5 % заработка по сдельным расценкам (руб.).

4. На ремонт 20 м пути первой бригаде из 5 человек было дано 4 дня. Она выполнила работу на 1 день раньше. Другая бригада отремонтировала 30 м пути за 4 дня. В бригаде было 8 человек. Стоимость одного метра пути работ – 12000 руб.

Определить производительность труда в день каждой бригады.

ТЕМА 3. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ФИРМЫ

1. Понятие, структура и классификация формирования основного капитала фирмы

Существуют различные определения понятия «капитал». Так, согласно определению Большой Советской Энциклопедии, капитал (от лат. *capitalis* – основной, главный, доминирующий) представляет собой стоимость, которая используется для получения прибавочной стоимости исходя из производственной и экономической деятельности организации. В широком смысле это все, что позволяет приносить доход и/или ресурсы, которые были созданы людьми для производства товаров и/или услуг.

В состав основных фондов организации входят как производственные, так и непроизводственные фонды. Основные производственные фонды организации представляют собой средства труда, участвующие в нескольких производственных циклах организации и сохраняющие при этом свою натуральную форму, а стоимость данных средств переносится на созданную продукцию частями по мере их изнашивания. К данным основным производственным фондам организации относят все те средства труда, которые находятся в сфере основного материального производства и непосредственно участвуют при изготовлении различных материальных благ (к данным средствам можно отнести оборудование, машины и т. д.), служат для хранения и перемещения различных предметов труда, а также создают условия для непрерывного осуществления производственного процесса в организации (производственные здания и сооружения, трубопроводы, электросети и др.). К основным непроизводственным фондам относятся все объекты непроизводственного назначения (школы, жилые дома, больницы, а также объекты культурно-бытового назначения), находящиеся в ведении организаций и косвенно влияющие на процесс производства.

Несмотря на то, что основные непроизводственные фонды не оказывают какого-либо непосредственного влияния на рост производительности труда и объем производства, постоянное увеличение данных фондов связано прежде всего с улучшением благосостояния всех работников организации, а также повышением их материального и культурного уровня жизни, что, как правило, сказывается на общем результате деятельности организации.

В современных условиях рыночной экономики первоначальное формирование основных фондов организации, а также их функционирование и расширенное воспроизводство происходит при неотъемлемом участии финансов.

С их помощью образуются и используются денежные фонды целевого назначения, которые опосредуют приобретение, восстановление и эксплуатацию средств труда организации. Таким образом, основные фонды организации представляют совокупность основных материально-вещественных ценностей, которые действуют как в среде материального производства, так и в непроизводственной среде.

Основные фонды организации являются его имуществом, а также составляют его основную часть. Изначальное формирование основных фондов в создаваемых организациях осуществляется за счет основных средств, которые являются частью уставного фонда. Основные средства организации представляют собой те денежные средства, которые были инвестированы в основные фонды как производственного, так и непроизводственного назначения. Денежная оценка основных фондов организации, как правило, отражается в учете по полной, первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Полная стоимость основных средств или балансовая стоимость рассчитывается, как правило, без учета той части стоимости, которая по отдельным частям переносится на изготавливаемую продукцию.

Первоначальная стоимость основных фондов является показателем, который используется в повседневной практике для учета и планирования. Первоначальная стоимость – это стоимость создания или приобретения основных фондов. Оборудование и машины принимаются на баланс организации, как правило, по цене их приобретения, которая включает оптовую цену, заготовительные расходы и расходы на доставку, а также затраты на установку и монтаж. Первоначальная стоимость передаточных устройств, зданий и сооружений представляет собой сметную стоимость их создания, которая включает стоимость строительно-монтажных работ, а также всех других затрат, которые связаны с проведением работ по введению конкретного объекта в действие. Все расходы, так или иначе связанные с созданием основных фондов, рассчитываются в действующих ценах. С течением времени все основные фонды на балансе организации начинают учитывать по смешенной оценке (по текущим ценам или тарифам года их приобретения или создания). Для определения суммы основных фондов, которые закреплены за организацией используют оценку основных фондов по первоначальной стоимости, на её основе рассчитывают амортизацию и показатели использования основных фондов.

Восстановительная стоимость основных фондов выражает стоимость их воспроизводства на момент переоценки. Она отражает затраты на создание и приобретение средств труда в ценах и тарифах, которые действуют в период их переоценки. Для того, чтобы определить восстановительную стоимость, регулярно производят переоценки основных фондов при помощи двух основных методов: путем индексации их балансовой стои-

мости, а также путем прямого пересчета балансовой стоимости применительно к тем ценам, которые сложились на 1 января очередного года.

С помощью данных методов можно достигнуть единообразной оценки имеющихся основных фондов предприятия в соответствии с современной стоимостью на их восстановления. Это позволяет более точно установить оптовые цены на средства производства, а также кредитования капитальных вложений.

Остаточная стоимость основных фондов представляет собой разницу между их первоначальной стоимостью и начисленным износом, то есть стоимость основных фондов, которая не переносится на изготовленную продукцию. Она позволяет сделать вывод о степени изношенности основных фондов, а также спланировать их ремонт и обновление.

Существует два основных вида определения остаточной стоимости: по первоначальной стоимости основных фондов, которая определяется по мере начисления амортизации, а также по восстановительной стоимости, определяемой, как правило, экспертным путем в процессе переоценки основных средств труда.

Существует определенно установленная типовая классификация основных фондов организации. Она является составным элементом организации учета имущества в организации, решает конкретные задачи управления и учетного процесса, а также помогает конкретизировать основную информацию о тех или иных объектах производства. Классификация основных фондов организации предполагает их группировку по различным признакам. Для целей оценки, учета и анализа основных имущественных объектов выделяют несколько основных критериев для классификации.

Одним из критериев классификации является натурально-вещественный состав и выполняемые функции (по видам). В соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ), основные средства учитываются по отдельным группам [50]:

Здания (кроме жилых). К данной группе относятся корпуса мастерских, цехов. Объектом данной группы является каждое отдельно стоящее здание, имеющее самостоятельное хозяйственное значение (гараж, склад) со всеми коммуникациями (вентиляция, отопление, освещение и т.д.);

Сооружения. Это инженерно-строительные объекты, которые предназначены для создания условий, необходимых для выполнения различных функций в процессе производства (мосты, эстакады, ворота, резервуары и т.д.);

Жилища. Здания и прочие помещения, которые используются для жилья;

Машины и оборудование:

- энергетическое оборудование (паровые двигатели, атомные реакторы, турбины и т.д.), которое производит электроэнергию или тепловую энергию;
- рабочие машины и оборудование (станки, машины, аппараты) для термического, механического и химического воздействия на обрабатываемые предметы;
- средства управления и измерения (манометры, весы, сигнализации и т.д.);
- оборудование систем связи, вычислительная техника, оргтехника и прочие;

Транспортные средства. Средства для передвижения людей или различных грузов (вагоны, автомобили, автобусы и т.д.);

Производственный и хозяйственный инвентарь. Различные средства для облегчения ручного труда или усиления машинной мощности (верстаки, электродрели, контейнеры и т.д.);

Рабочий, продуктивный и племенной скот. К данной группе относятся лошади, ослы, коровы и прочие рабочие животные;

Многолетние насаждения. Кустарники и деревья, живые изгороди, декоративные насаждения на улице и т.д.;

Прочие материальные фонды, которые не включены в другие группировки

Согласно ОКОФ к основным фондам организации не относятся все предметы, которые служат менее одного года, независимо от их стоимости; стоимостью менее 40 000 руб.; сменное оборудование; специальная рабочая одежда; временные сооружения.

Помимо перечисленных материальных основных средств в состав основных фондов также входят и нематериальные основные средства. К ним относятся различное компьютерное обеспечение, наукоемкие промышленные технологии, базы данных, и прочие нематериальные средства, которые являются объектами интеллектуальной собственности.

Следующим критерием для классификации является срок полезного использования. Выделяют 10 отдельных групп: от 1 до 2-х лет включительно; свыше 2-х до 3-х лет включительно; свыше 3-х до 5-ти лет включительно; свыше 5-ти до 7-ми лет включительно; свыше 7-ми до 10-ти лет включительно; свыше 10-ти до 15-ти лет включительно; свыше 15-ти до 20-ти лет включительно; свыше 20-ти до 25-ти лет включительно; свыше 25-ти до 30-ти лет включительно; свыше 30-ти лет. Отдельными критериями классификации являются: степень использования в деятельности организации (в эксплуатации, в запасе, в стадии достройки, в ремонте на консервации); принадлежность собственнику на основании имеющихся у организации прав (арендованные, собственные, находящиеся в оперативном управлении, полученные в доверительное управление, полученные в

безвозмездное пользование); характер участия в производственном процессе (активные объекты, которые непосредственно воздействуют на предмет труда и пассивные объекты, которые обеспечивают нормальные условия для процесса производства.); отраслевая промышленность (сельское хозяйство, связь, торговля, строительство и т.д.); форма собственности (частные, государственные, коллективные, иностранные и т.д.); вещественный признак (инвентарные объекты, имеют вещественную форму, поддаются подсчету, обмену или проверке, неинвентарные объекты, формируются из затрат и не имеют вещественного содержания); продолжительность эксплуатации (до 5-ти лет, от 5-ти до 10-ти лет, от 10-ти до 15-ти лет, от 15-ти до 20-ти лет, свыше 20-ти лет); технический уровень (передовые, отсталые, рядовые объекты и т.д.); время использования (например, те объекты, которые используются в 1 смену, 2 смены или 3 смены) и др.

Структура основных фондов организации представляет собой важнейшую экономическую характеристику, которая влияет на эффективность использования основных средств, а также на скорость их оборота. Структура основных производственных фондов определяется, как правило, удельным весом, имеющим стоимость отдельных групп основных фондов организации в их общей стоимости.

Под технологической структурой организации понимается распределение основных фондов по структурным подразделениям организации в их процентном выражении от общей стоимости. Примером может послужить отдельная доля станков одного вида в общем количестве станочного парка предприятия.

Под производственной структурой организации понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно-натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости. Более эффективной структурой будет являться та, где удельный вес активной части основных производственных фондов будет больше. Это объясняется тем, что производственная мощность организации, а также общий объем выпускаемой продукции и другие показатели основной деятельности зависят от величины активной части основных производственных фондов. Поэтому повышение доли активной части основных производственных фондов является одним из направлений совершенствования всей производственной структуры в организации.

В организациях с очень высоким уровнем технической оснащенности, где практически все производственные процессы автоматизированы и механизированы, а также широко используются различные методы химической обработки, удельный вес его активных элементов основных производственных фондов будет наиболее высоким.

В различных отраслях промышленности существуют разные производственные структуры основных фондов, которые являются результатом технико-экономических особенностей всех этих отраслей. Принадлежность нескольких организаций к одной отрасли промышленности не говорит об их одинаковой производственной структуре основных фондов, напротив, у каждой отдельной организации данная структура будет отличаться.

Существует ряд способов улучшения структуры основных производственных фондов:

- модернизация и обновление оборудования;
- увеличение доли прогрессивных видов машин и станков;
- рациональное использование зданий и оборудования;
- качественная разработка плана строительства организации;
- ликвидация лишнего оборудования, которое минимально используется в процессе производства, и установка нового оборудования, которое обеспечит более правильные пропорции между группами оборудования.

Перечисленные способы позволяют улучшить структуру основных производственных фондов организации, усовершенствовать весь процесс производства в организации.

2. Амортизация, износ и воспроизводство основного капитала организации

Одной из главных особенностей основного капитала организации является его многократное использование в производственном процессе. Однако с течением времени основные фонды организации утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие естественного изнашивания, а также их эксплуатации.

Под физическим износом основных средств труда понимается утрата ими своих первоначальных технико-производственных качеств в результате их использования. Различают два вида физического износа: полный (приводит к замене или ликвидации основных фондов организации новыми) и частичный (возмещается путем ремонта).

Кроме того, физический износ может возникать как вследствие эксплуатации основных фондов организации (физический износ первого рода), так и в результате различных естественных неблагоприятных воздействий, например, окисление (физический износ второго рода).

Степень физического износа основных фондов организации зависит от изначального качества основных средств, а также степени их эксплуатации, уровня квалификации обслуживающих рабочих, уровня агрессивности среды и своевременности проведения ремонтов основных фондов.

Помимо физического износа основные фонды организации характеризуются моральным износом, то есть обесцениванием. Он основан на том, что вследствие обесценивания средств труда происходит снижение эффективности использования основных средств в производственном процессе. Основные фонды утрачивают свою стоимость до окончания срока физической службы, до их физического износа. Моральный износ является прямым следствием научно-технического прогресса, а также выражается в двух основных формах. Первая форма заключается в обесценивании оборудования и машин из-за удешевления их воспроизводства в современных условиях.

А вторая форма характеризуется внедрением в производственный процесс более производительных, экономичных и технически совершенных машин. Вследствие данного внедрения происходит обесценивание всех старых машин, которые физически еще годны.

Качество и объем изготавливаемой продукции, ее конкурентоспособность, а также эффективность работы организации и уровень издержек производства напрямую зависят от уровня износа основных производственных фондов организации.

И поэтому контроль за состоянием основных производственных фондов с целью недопущения их чрезмерного морального и физического изнашивания является одной из главнейших задач управления организацией.

Стоимость основных фондов ежемесячно включается в затраты на производство продукции организации в виде амортизационных отчислений.

Амортизация представляет собой постепенный перенос стоимости всех основных производственных фондов на вновь создаваемую продукцию организации. Исходя из балансовой стоимости и норм амортизации основных производственных фондов по отдельным инвентарным объектам или группам, которые состоят на балансе организации, ежемесячно организациями производятся амортизационные отчисления.

Норма амортизации – это установленный годовой процент погашения стоимости основных производственных фондов организации. Она устанавливает сумму всех ежегодных амортизационных отчислений.

Независимо от организационно-правовых форм и форм собственности методика определения норм амортизации одинакова для всех организаций.

Она предусматривает установление норм амортизации на основе классификатора основных производственных фондов. Согласно данному классификатору амортизируемое имущество организации, в зависимости от срока полезного использования, делится на амортизационные группы.

Первая амортизационная группа включает в себя все недолговременные объекты основных средств организации со сроком полезного использования от 1-го до 2-х лет и так далее.

Десятая амортизационная группа будет включать в себя все имущество, срок полезного использования которого свыше 30-ти лет.

Можно выделить основные этапы для того, чтобы определить сумму амортизационных отчислений объектов основных средств на планируемый период:

- сгруппировать все действующие основные фонды организации согласно единому классификатору на начало планируемого периода, а также вычислить их стоимость (исключив при этом полностью самортизированные объекты);

- по каждой группе основных фондов необходимо найти их среднегодовую стоимость;

- по каждой группе основных фондов нужно рассчитать сумму амортизационных отчислений на планируемый период путем умножения среднегодовой стоимости основных фондов на нормы их амортизации;

- установить общую сумму всех амортизационных отчислений на планируемый период.

По вновь введенным в эксплуатацию основным средствам начисление амортизации начинается, как правило, с первого числа месяца, который следует за месяцем введения их в эксплуатацию, а по выбывшим основным производственным фондам начисление амортизации прекращается с первого числа месяца, который следует за месяцем выбытия объектов.

Для того, чтобы усилить заинтересованность организаций в ускоренном обновлении своих основных фондов, кроме рассмотренных методов также возможна ускоренная амортизация активной части основных фондов организации. При введении в организации ускоренной амортизации применяют равномерный метод начисления амортизации, при этом в первый год эксплуатации объектов основных средств на издержки списывается до 50% стоимости этих объектов. Данный метод распространяется, как правило, только на активную часть основных фондов организации, срок службы которых превышает три года. Использование метода ускоренной амортизации позволяет организации ускорить процесс обновления своих основных фондов, аккумулировать средства для реконструкции и технического перевооружения, а также избежать физического и морального износа средств труда.

Воспроизводство основных фондов организации – непрерывный процесс обновления основных фондов при помощи реконструкции, приобретения новых, технического перевооружения, капитального ремонта и модернизации. К основным целям воспроизводства относится: увеличение массы основных фондов; возмещение изношенных основных фондов;

обеспечение основными фондами организаций в полном соответствии с производственной программой, а также поддержание их в рабочем состоянии.

Существует два вида воспроизводства основных фондов организации: простое воспроизводство (предусматривает обновление всех основных фондов в неизменном масштабе при помощи капитального ремонта, а также замены устаревших средств труда) и расширенное воспроизводство (предполагает обновление всех основных фондов в увеличивающемся объеме, то есть повышение их физического объема при помощи реконструкции, технического перевооружения, нового строительства, а также модернизации установленного оборудования).

3. Показатели формирования и эффективности использования основного капитала организации

Анализ основного капитала организации может проводиться по нескольким разным направлениям. Их разработка в комплексе позволяет дать объективную оценку структуры, динамики, а также эффективности использования основного капитала.

Выделяют несколько основных направлений анализ основных фондов аграрных предприятий. Одним из таких направлений является анализ структурной динамики основных фондов организации. Задачами данного анализа будут являться: оценка структуры и вложений капитала в основные фонды; определение размера и характера влияния изменений стоимости основных фондов на структуру баланса и финансовое положение организации.

Следующее направление – анализ эффективности использования основных фондов организации. Задачами будут являться: анализ показателей эффективности использования основных фондов; анализ движения основных фондов; анализ времени использования оборудования.

Еще одно направление представлено анализом эффективности затрат по содержанию оборудования, а также его эксплуатации. Задачи, решаемые данным направлением: анализ затрат на текущий и капитальный ремонты; анализ взаимосвязи прибыли, объема производства и затрат на эксплуатацию оборудования.

Выбор конкретного направления анализа, а также решаемых аналитических задач будет определяться потребностями управления организацией.

Анализ основного капитала всегда нацелен на выбор наилучшего варианта использования основных средств. Информационными источниками анализа будут являться данные аналитического учета, различные формы отчетности, такие как «Баланс производственной мощности», «Отчет о

наличии и движении основных средств», «Отчет о запасах неустановленного оборудования» и другие, а также инвентарные карточки учета основных средств организации.

Для проведения более качественного анализа формирования основного капитала, как правило, целесообразно проанализировать структуру основных производственных фондов на начало и на конец отчетного года с определением абсолютного отклонения по годам, а также выявить по удельному весу конкретные причины, которые вызвали изменение состава основных средств. Для данной цели можно использовать различные регистры аналитического, синтетического, а также оперативно-технического учета. При этом анализу будут подлежать абсолютно все источники поступления основных средств. Источниками поступления являются: приобретение бывших в эксплуатации основных средств, ввод в эксплуатацию новых объектов основных средств; переоценка основных средств; безвозмездное получение основных средств; аренда основных средств; выявленные при инвентаризации основные средства. Стоимость основных средств организации уменьшается в результате их выбытия, этому может послужить физический и моральный износ, безвозмездная передача другим организациям, уценка, продажа, передача в долгосрочную аренду, а также возникновение чрезвычайных ситуаций.

Для того, чтобы провести анализ технического состояния и движения основных производственных фондов необходимо рассчитать следующие необходимые показатели:

1. Коэффициент обновления ОК:

$$K_{обн} = \frac{ОК_{г}}{ОК_{к.г.}}, \text{ где}$$

$ОК_{г}$ - стоимость вводимого в течение года капитала;

$ОК_{к.г.}$ - стоимость капитала на конец года.

2. Коэффициент выбытия ОК:

$$K_{л} = \frac{ОК_{л}}{ОК_{н.г.}}, \text{ где}$$

$ОК_{л}$ - стоимость ликвидируемого в течение года капитала;

$ОК_{н.г.}$ - стоимость капитала на начало года.

3. Коэффициент прироста ОК:

$$K_{пр} = \frac{ОК_{г} - ОК_{л}}{ОК_{н.г.}},$$

4. Удельный вес активной части ОК:

$$K_{ак} = \frac{ОК_{ак}}{ОК}, \text{ где}$$

$ОК_{ак}$ – активный капитал;

$ОК$ – стоимость основного капитала производственного и непроизводственного назначения на предприятии.

Как правило, коэффициент обновления рассчитывается отдельно по всем основным средствам организации, а также отдельно по их активной части за определенные периоды времени.

Сравнение двух полученных показателей коэффициента позволяет выяснить, по какой именно части основных средств произошло обновление. Ситуация, при которой коэффициент обновления основных средств по их активной части превышает коэффициент обновления по всем основным средствам, является для организации положительной. В данном случае повышаются качество и выпуск изготавливаемой продукции, а также увеличивается показатель фондоотдачи основных средств.

Важно иметь ввиду, что обновление основных средств будет происходить не только в результате вновь приобретаемых организацией основных средств, но и также в результате модернизации уже имеющихся в организации основных средств. И если коэффициент обновления характеризует интенсивность обновления основных средств организации, то коэффициент выбытия характеризует степень интенсивности выбытия основных средств из производственного процесса.

Эффективность использования основного капитала в организации оценивается, как правило, такими обобщающими показателями как фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность, а также фондовооруженность.

Показатель фондоотдачи (ФО) показывает отдачу на каждый вложенный 1 руб. в основные средства организации, т.е. каков результат вложения средств и рассчитывается по формуле:

$$\text{ФО} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{среднегодовая стоимость основных средств на начало года}}$$

Данный показатель отражает то количество изготовленной продукции, которая была произведена на одну единицу стоимости основного капитала организации или какой объем товарооборота (изготовленной продукции) предприятие имеет от использования одной единицы стоимости основных средств. При расчете показателя из общей стоимости основных средств желательно исключить стоимость тех объектов, которые были переданы в аренду, так как данные основные средства не участвуют в реали-

зации продукции. Увеличение показателя фондоотдачи показывает рост эффективности использования основных средств и, соответственно, на оборот.

Показатель фондоемкости показывает сумму основных средств, которая приходится на 1 руб. изготавливаемой продукции. Чем этот показатель меньше, тем лучше организация использует оборудование. Фондоемкость (ФЕ) рассчитывается по формуле, обратной формуле:

$$\text{ФЕ} = \frac{\text{среднегодовая стоимость основных средств на начало года}}{\text{выручка от продаж}}$$

Так же, как и при определении показателя фондоотдачи, при расчете фондоемкости стоимость основных средств организации желательно уменьшить на величину объектов, которые были переданы в аренду. При расчете фондоемкости на начало или конец периода допускается вместо среднегодовых данных использовать конкретные моментные показатели.

Фондовооруженность (ФВ) характеризует стоимость основных средств, которая приходится на одного работника, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ФВ} = \frac{\text{среднегодовая стоимость основных средств}}{\text{численность производственного персонала}}$$

Фондовооруженность показывает ту величину стоимости основных средств, которой располагает в процессе товарообращения отдельный работник определенной группы персонала в среднем.

Показатель фондорентабельности (ФР) характеризует размер прибыли организации, которая приходится на одну единицу стоимости основных производственных фондов, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ФР} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{среднегодовая стоимость внеоборотных активов}} \times 100\%$$

Фондорентабельность относится к показателям группы рентабельности и рассчитывается по данным бухгалтерского баланса за отчетный год. Кроме перечисленных показателей организация так же может использовать различные частные технико-экономические показатели использования площадей и/или оборудования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основной капитал организации представляет собой стоимостную оценку имущества организации (совокупность материально-вещественных и нематериальных эле-

ментов, которые используются в производственной деятельности). По основным источникам формирования, капитал организации разделяется на заемный и собственный. Основным капитал организации характеризует ту часть используемого капитала, которая инвестирована во все виды внеоборотных активов организации, следовательно, понятия «основной капитал» и «внеоборотные активы» тождественны. В их состав включаются как основные средства, так и долгосрочные финансовые вложения, а также незавершенное строительство и другие внеоборотные активы.

Вопросы для самопроверки

В чем заключается сущность основного капитала и основных фондов?

По каким признакам и как классифицируются основные фонды?

Какие существуют виды оценок основных фондов и для чего они применяются?

Каковы сущность и значение амортизации основных фондов?

Какие существуют методы начисления амортизации?

Каков порядок расчета амортизационных отчислений линейным и нелинейным методами?

Какие существуют виды износа основных фондов? Как их можно определить и измерить?

Каковы наиболее важные пути улучшения использования основных фондов на предприятиях?

Примерные задачи

1. Полная первоначальная стоимость комплекта теплового оборудования равна 16,0 млн. руб., срок полезного использования оборудования – 6 лет. Затраты на дополнительные механизмы составили 900,0 тыс. руб., расходы по монтажу – 600,0 тыс. руб., остаточная стоимость выбывающего технологического оборудования равна 450,0 тыс. руб.

Определить годовую сумму амортизационных отчислений по данному технологическому оборудованию и годовую норму амортизации.

2. ОК акционерного общества на начало отчетного года составил 1664 тыс. руб. В первом и третьем квартале приобретены и введены в действие основные фонды на сумму 314 тыс. руб. и 518 тыс. руб. соответственно. Выбытие основных фондов произошло во втором и третьем квартале в размере 115 тыс. руб. и 152 тыс. руб. соответственно.

Определить:

- 1) ОК общества на конец отчетного периода;
- 2) среднегодовую стоимость основных фондов в отчетном году.

3. ОПФ на начало года составляли 2825 тыс. руб. Ввод и выбытие ОПФ в течение года отражены в таблице:

На 1-е число месяца	Основные фонды, тыс. руб.	
	Ввод	Выбытие
Февраль	40	60
Май	50	40
Август	70	80
Ноябрь	20	50

Определить среднегодовую стоимость и стоимость ОПФ на конец года, а также коэффициенты выбытия и обновления ОПФ.

4. Определить коэффициенты экстенсивного, интенсивного и интегрального использования станка.

Исходные данные, необходимые для расчетов, приведены в таблице.

Наименование показателя	
Режим работы предприятия, смена	2
Продолжительность смены, ч	8
Норма времени на изготовление детали, мин	13,8
Фактическое время работы оборудования, ч/сут	13,5
Фактический объем производимой продукции, ед. в сутки	55

5. Предприятие сервиса приобрело в 2008 году (1 января) оборудование, стоимостью 57,5 тыс. руб., транспортно-заготовительные и монтажные расходы – 7%, годовые амортизационные отчисления – 23% от стоимости приобретения. Определите износ оборудования в тыс. руб. на 1 января 2010 года, а также коэффициенты износа и годности.

ТЕМА 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ФИРМЫ

1. Состав, структура и источники оборотных средств предприятия

В процессе реализации краткосрочной стратегии предприятия важная роль отведена вопросам механизмов планирования и пополнения, достаточности и анализа эффективности использования оборотного капитала. С большой долей вероятности долгосрочные операции окажутся безуспешными без краткосрочных операций.

«Под оборотным капиталом подразумеваются мобильные активы, которые обеспечивают непрерывность операционной деятельности предприятия и регулярно возобновляются» [18].

Понятие оборотного капитала включает в себя понятия «оборотные активы» и «оборотные средства».

«Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные активы, которые однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла. С одной стороны, они представляют собой часть имущества, воплощенного в материально-производственных запасах, незаконченных расчетах, остатках денежных средств и финансовых вложениях. С другой – это часть капитала, авансированного в оборотные активы и обеспечивающего бесперебойность воспроизводственного процесса в организации» [23].

Элементы структуры оборотного капитала предприятия представлены на рис. 2.

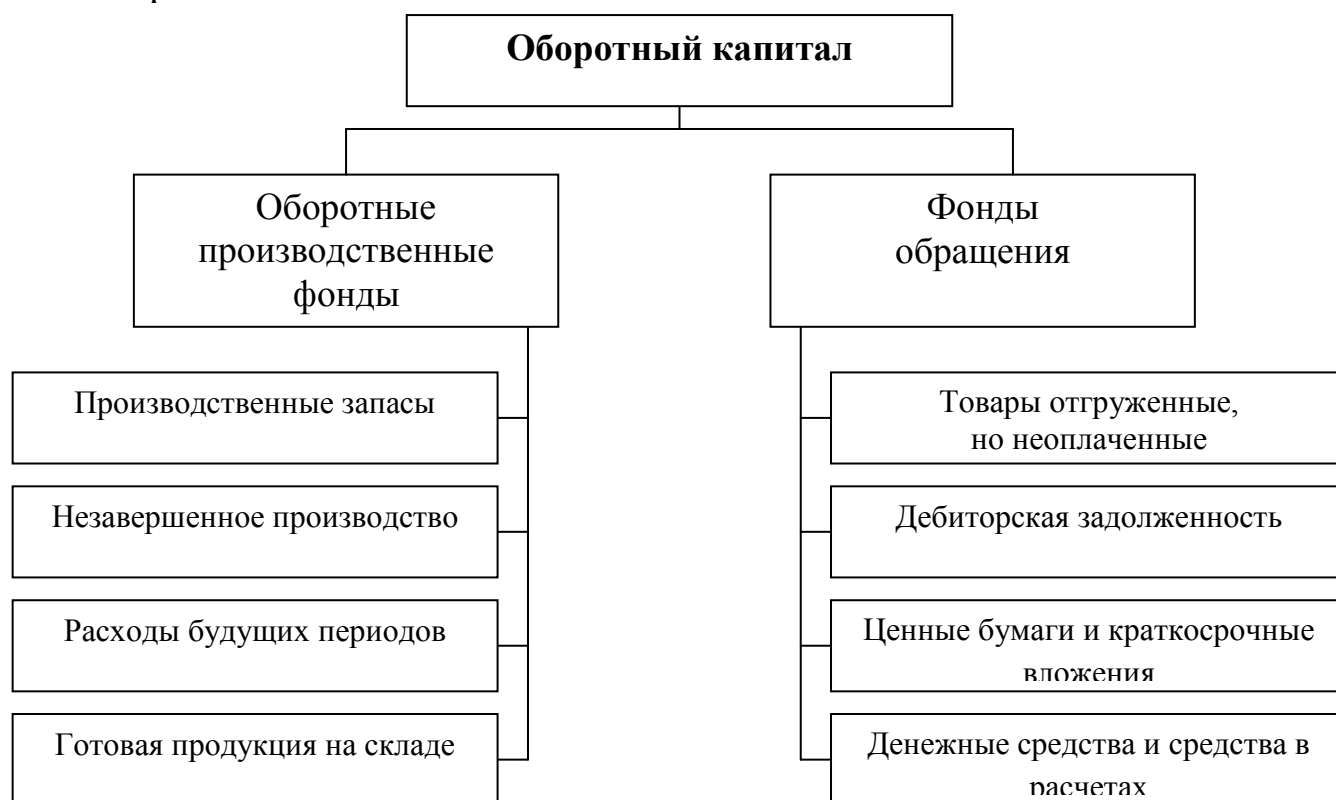


Рис. 2. Структура оборотного капитала предприятия

«Оборотные средства обеспечивают непрерывность производства и реализации продукции предприятия. Оборотные активы вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции полностью потребляются, перенося свою стоимость на создаваемый продукт» [6].

По стадиям производства различают оборотный капитал в обращении и производственный оборотный капитал.

«Оборотные производственные фонды и средства включают в себя:

- предметы труда;
- средства труда;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов.

Оборотные фонды и средства в сфере обращения состоят из:

- средств предприятия, авансированных в готовую продукцию;
- средств, находящихся в расчетах;
- средств, находящихся на расчетных, валютных счетах и в кассе предприятия» [9].

Оборотный капитал одновременно пребывает в форме денежных средств на расчетных счетах, незавершенного производства, готовой продукции, производственных запасов. В связи с этим необходимо, чтобы предприятие располагало одновременно как оборотным производственным капиталом, так оборотным капиталом в сфере обращения.

«Оборотными средствами являются средства, которые совершают оборот в течение одного производственного цикла или 12 месяцев. Оборотные средства включают в себя переменный и постоянный оборотный капитал. Под постоянным оборотным капиталом подразумевается часть текущих активов, которая в течение полного операционного цикла практически постоянно востребована. Под переменным оборотным капиталом подразумевается часть текущих активов, которые востребованы в пиковые периоды операционного цикла» [9].

Под текущими обязательствами подразумевается задолженность периодом погашения не превышающим 12 месяцев.

Под чистым оборотным капиталом подразумевается показатель, который характеризует соотношение между текущими обязательствами и активами. Численно чистый оборотный капитал равен разнице между текущими активами и обязательствами. Во многом величина чистого оборотного капитала характеризуется составом и величиной оборотных средств.

Оборотные средства имеют важное значение для большинства компаний в качестве источника средств для так называемых «день-в-день» операции. Если оборотных активов не хватает, компании приходится искать другие источники краткосрочного финансирования: кредиты или продажа акций.

Кредиторы заинтересованы в том, насколько много компания имеет в составе оборотных активов, поскольку эти активы могут быть быстро реализованы в случае, если компания обанкротится.

Зарубежные экономисты выделяют пять основных видов оборотных активов:

1. Денежные средства и их эквиваленты (Cash and equivalents);
2. Краткосрочные и долгосрочные инвестиции (Short-term investments);
3. Дебиторская задолженность (Accounts receivable);
4. Запасы (Inventories);
5. Расходы будущих периодов (Prepaid expenses).

Денежные средства и их эквиваленты. Эти активы, в буквальном смысле, являются деньгами в банке: наличные деньги или что-то равноценное (облигации, фонды денежного рынка). Как абсолютно ликвидные активы, денежные средства и эквиваленты должны получать особое внимание со стороны акционеров.

Краткосрочные инвестиции. Они представляют собой следующий шаг денежных средств и их эквивалентов. Как правило, они вступают в игру, когда у компании есть столько наличности, что она может себе позволить, сделать из них облигации на срок менее одного года.

Дебиторская задолженность (сокращенно A/R) – это те средства, которые на данный момент клиенты задолжали компании. Они получили продукцию компании, но еще не заплатили за эти товары или услуги. Компании обычно покупают товары и услуги других компаний в кредит. В редких случаях, компании должны списать безнадежную дебиторскую задолженность, если они отгрузили товары или предоставили услуги клиенту, который не желает платить [14].

В этом случае, можно увидеть в скобках рядом с дебиторской задолженностью число которое называется резерв по сомнительным долгам. Компании ставят эти деньги в стороне, чтобы покрыть потенциал для плохих клиентов, основываясь на каких-либо подобных проблемах, возможно, ранее перенесенных. Очень важно, сравнить, как быстро дебиторская задолженность увеличилась по сравнению с выручкой. Если дебиторская задолженность растет быстрее, чем прибыль, то можно заключить, что в этом конкретном квартале много сделок не оплачено.

Запасы. Это компоненты и готовая продукция компания, что в настоящее время хранятся на складах. Не все компании имеют запасы, особенно, если они участвуют в рекламе, консалтинговых услугах или информационных отраслях. Однако для компаний, которые продают товары, запасы крайне важны. Инвесторы должны рассматривать запасы несколько скептически при оценке активов компании. Задача финансового менеджера в управлении запасами – выявить положительный экономический

эффект и затраты, связанные с хранением запасов, и найти разумный баланс.

Расходы будущих периодов. Компания уже выплатила эти расходы своим поставщикам. Например, они могут быть единовременно выплачены рекламному агентству, или кредит на какой-то плохой товар, полученный от поставщика.

Следует отметить, что оборотные активы в экономическом смысле обладают двойственной природой. С одной стороны, оборотный капитал – это аванс, вложенный в капитал с целью обеспечения бесперебойности производственного процесса на предприятии. С другой стороны – это часть имущества предприятия, которая воплощена в финансовых вливаниях, остатках денежных средства незавершенных расчетах и материально-производственных запасах.

«Оборотные активы, которые являются частью оборотного капитала, наделены следующими признаками:

- оборотные средства в качестве наиболее ликвидных ресурсов не потребляются и не расходуются, но необходимо их постоянное возобновление в хозяйственном обороте;

- до получения оборотные средства необходимо авансировать; абсолютная потребность в оборотных средствах должна регулироваться, и зависит от условий сбыта и снабжения, а также объема хозяйственной деятельности» [11].

«Причины, которые генерируют процесс организации оборотных активов, могут быть разные, в их числе:

- обесценивающая доход предстоящих периодов высокая инфляция;
- отсутствие эффективных механизмов восполнения оборотных средств;

- частичная потеря управления финансами предприятия;
- высокая налоговая нагрузка, с целью пополнения бюджета страны приводящая производителей к необходимости частично изымать собственные оборотные средства и т. д.» [18].

Напрямую вовлеченные в процессы производства и реализации готовой продукции оборотные активы играют в них исключительную роль. В связи с этим концепция управления оборотными активами исчерпывается обеспечением предприятия минимальным объемом денежных ресурсов, который необходим для удержания на определенном уровне ликвидности баланса и постоянной платежеспособности предприятия. «В обозначенную концепцию входит ряд мероприятий, которые приведены ниже, это:

- анализ состояния оборотных средств, установление причин, повлекших за собой отрицательное положение дел на предприятии с процессом оборачиваемости оборотных;

разработка и внедрение в работу предприятия эффективных, современных методов управления оборотными активами;

- учет компонентов оборотных активов в каждом отчетном периоде;
- регулярный контроль текущего состояния значимых элементов оборотных активов» [20].

Структура оборотных активов характеризуется удельным весом каждой отдельной статьи в их общей массе. Установить данную структуру позволяет вертикальный анализ раздела II бухгалтерского баланса предприятия.

«Структура оборотных активов подвержена влиянию ряда внутренних и внешних факторов, к которым относятся:

- производственные факторы (длительность технологического процесса, вид производимой продукции, производственный тип, состав и структура производственных затрат и т. д.);

- материальные ресурсы, в частности, особенности из закупок (комплексность, периодичность и регулярность поставок, удельный вес комплекствующих изделий в общем потребляемом объеме, вид транспортировки и т. д.);

- используемые формы расчетов с покупателями и поставщиками услуг, работ или товаров;

- спрос на товары, работы или услуги предприятия, который, в свою очередь, оказывает непосредственное воздействие дебиторскую задолженность и объемы готовой продукции» [25].

Финансовые обязательства оплачиваются наличными деньгами, которые поступают на расчетный счет. В связи с этим наличные денежные средства – это наиболее ликвидный компонент оборотных активов.

Таким образом, обеспечение достаточного объема наличной денежной массы на момент проведения платежей по обязательствам партнерам и государству является одной из основных задач финансового менеджера.

Современные предприятия независимо от форм собственности имеют массу возможностей самостоятельного управления оборотными средствами, могут определять плановую потребность в оборотных средствах и свободно маневрировать ими в течение одного года.

Для того чтобы предприятие могло эффективно функционировать в условиях современной рыночной среды, оно должно обеспечивать ускорение использования оборотных активов, эффективно использовать оборотные средства, поддерживать на необходимом уровне ликвидность баланса и свою платежеспособность.

Далее, с целью более глубокого рассмотрения вопросов, обозначенными рамками данного исследования, представляется необходимым рассмотрение классификации оборотных активов в финансовом менеджменте по ряду признаков:

«По характеру финансовых источников формирования различают собственные (сформированные за счет собственного капитала предприятия), чистые (сформированные за счет долгосрочного заемного и собственного капитала) и валовые (сформированные за счет заемного и собственного капитала) оборотные активы.

Наличие чистого оборотного капитала – важное условие, которое должно быть соблюдено для обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Таким образом, представляется целесообразным установление значения этого показателя в размере не менее 10 % от общего объема оборотных активов. Чем выше будет значение, тем стабильнее будет финансовое состояние предприятия, что, в свою очередь, открывает перед предприятием широкие возможности осуществления независимой финансовой политики» [17].

В случае снижения объемов чистого оборотного капитала меняется соотношение расчетов с кредиторами и дебиторами. Это наталкивает на предположение, что оборотные активы в основном финансируются за счет краткосрочных займов и кредитов. Примечательно, что снижение величины собственных оборотных средств, при отсутствии улучшений показателей оборачиваемости оборотных активов, может говорить о неэффективности управления оборотными активами. В то время как об эффективном использовании оборотных активов может говорить поддержание высокого уровня оборачиваемости оборотных активов (приблизительно 50-60 дней).

По видам оборотных активов различают:

- запасы готовой продукции;
- запасы полуфабрикатов и материалов, сырьевые запасы. Данный вид оборотных активов в форме запасов включает в себя материальные потоки, отвечающие за обеспечение производственной деятельности предприятия;
- текущую дебиторскую задолженность;
- денежные активы и их эквиваленты (краткосрочные высоколиквидные финансовые инвестиции, которые свободно конверсируются в денежные средства, а также остатки денежных средств в иностранной и национальной валюте);
- другие оборотные активы.

По характеру участия в операционном процессе оборотные активы на:

- оборотные активы, которые обслуживают финансовый цикл предприятия;
- оборотные активы, которые обслуживают производственный цикл предприятия.

По периоду действия оборотных активов различают:

– постоянные оборотные активы – неизменная часть оборотных активов, которая не зависит различных колебаний в процессе функционирования предприятия;

– переменные оборотные активы – часть оборотных активов, которая варьируется в зависимости от сезонного роста объемов производства и реализации продукции.

Таким образом, оборотные средства – это денежные ресурсы предприятия, которые авансируются в оборотные активы для поддержания текущей деловой и производственно-коммерческой деятельности. Нормирование оборотных активов должно обеспечивать оптимальную потребность в них, так как занижение ее величины может привести к финансовым трудностям, а избыток позволяет расходовать предприятию средства не по назначению. Политика управления оборотными средствами должна обеспечить компромисс между риском потери ликвидности и эффективностью работы предприятия.

2. Показатели использования оборотных средств предприятия

Ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает потребность в них, снижает себестоимость промышленной продукции, в структуре которой только материальные и приравненные к ним затраты составляют в среднем около 70 % .

Скорость оборота средств – комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Общая оборачиваемость всех оборотных средств складывается из оборачиваемости отдельных элементов.

Скорость как общей оборачиваемости, так и оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств характеризуется следующими показателями.

Длительность одного оборота (D_o) всех оборотных средств, в днях:

$$D_o = \frac{C_o \cdot T_n}{P_n}, \text{ или } D_o = C_o \div \frac{P_n}{T_n},$$

где C_o – средняя стоимость всех оборотных средств; T_n – число дней в анализируемом периоде; P_n – выручка от реализации продукции и внеоперационных операций в рыночных ценах.

Количество оборотов ($K_{об}$) (коэффициент оборачиваемости) исчисляется по соотношению:

$$K_{об} = \frac{P_n}{C_o}$$

Коэффициент закрепления оборотных средств $K_{зо}$ (обратный коэффициенту оборачиваемости):

$$K_{зо} = \frac{C_o}{P_n}$$

По результатам оборачиваемости рассчитывается сумма экономии оборотных средств (абсолютное или относительное высвобождение) или сумма их дополнительного привлечения.

Также рассчитываются показатели отдачи оборотных средств:

$$K_{от} = \frac{\Pi}{C_{кон}},$$

где Π – прибыль от реализации продукции, $C_{кон}$ – стоимость оборотных средств на конец анализируемого периода.

В отраслях по первичной переработке сырья применяются показатели, характеризующие: содержание полезного вещества в используемом сырье (сахарная свекла – 19% сахарного вещества).

Вопросы для самопроверки

Чем различаются оборотный капитал, оборотные средства и оборотные фонды?

Какова структура оборотного капитала и оборотных средств?

Какие элементы выделяются в составе оборотных средств и оборотных фондов?

По каким признакам классифицируются оборотные средства?

Что понимается под нормой расхода материальных ресурсов? Какими методами она определяется?

Какие существуют основные виды норм расхода материальных ресурсов? Как они рассчитываются?

По каким направлениям и как определяется потребность предприятия в материальных ресурсах?

Какие показатели характеризуют уровень использования оборотных средств?

Как рассчитывается экономия от ускорения оборачиваемости оборотных средств?

Примерные задачи

1. Заполните таблицу, исходя из предложенных данных:

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение
1. Выручка, тыс. руб.	58000	74000	
2. Количество дней в периоде	360	360	
3. Однодневная выручка, тыс. руб.			
4. Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.			
5. Продолжительность одного оборота, дн.	5200	5833	
6. Коэффициент оборачиваемости			
7. Коэффициент закрепления			

2. В I квартале оборот по реализации был равен 280 тыс. руб., среднеквартальные остатки оборотных средств составили 30 тыс. руб. Во II квартале оборот увеличится на 8 %, а время одного оборота оборотных средств (т.е. оборачиваемость) сократится на один день.

Рассчитать:

- 1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств и время одного оборота в днях в I квартале;
- 2) коэффициент оборачиваемости оборотных средств и их абсолютное значение во II-ом квартале;
- 3) высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности одного оборота оборотных средств.

3. Объем реализации продукции предприятия в отчетном квартале был равен 200 тыс. руб., при средних остатках оборотных средств в сумме 50 тыс. руб.

Определить ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях и их высвобождение за счет изменения коэффициента оборачиваемости в плановом квартале, если объем реализации продукции возрастет на 5 % при неизменной сумме оборотных средств.

4. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств, время их оборота, относительное высвобождение оборотных средств предприятия.

Исходные данные, необходимые для расчетов, приведены в таблице.

Наименование показателя	
Запланированный выпуск продукции, млрд. руб./год	95
Среднегодовая стоимость оборотных средств, млрд. руб.	10
Уменьшение времени одного оборота, дней	1,2

5. Товарооборот предприятия за II квартал прошлого года был равен 2400 тыс. руб., а текущего года – 3600 тыс. руб.

Оборачиваемость оборотных средств во II-ом квартале прошлого года была равна 18 дням, а в текущем году – 22 дням. В квартале было 84 рабочих дня. Рассчитать, какой суммой оборотных средств располагало предприятие во II-ом квартале прошлого и текущего года и объяснить полученные результаты.

6. Чистый вес детали, изготовленной из стали – 96 кг. Норма расхода стали – 108 кг. Выпускается 3000 изделий в год. Поставки осуществляются 1 раз в квартал. Транспортный запас – 2 дня.

Определить величину производственного запаса и коэффициент использования стали.

ТЕМА 5. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

1. Сущность показателя себестоимости

Эффективность производственной деятельности предприятия напрямую зависит от рационального управления затратами, экономного расхода трудовых, материальных и финансовых ресурсов для оптимизации себестоимости продукции.

Показатель себестоимости произведенной продукции взаимосвязан с показателями эффективности производства, оказывает влияние на формирование финансового результата организации. Себестоимость является основным составным элементом цены продукции и зависит от изменения условий производственной деятельности и продажи продукции.

В научной экономической литературе встречается множество определений термина «себестоимость». Существуют различные точки зрения на содержание понятия себестоимости. Необходимо отметить, что на данный момент понятие «себестоимость» достаточно широко применяется в теории бухгалтерского учета [16].

Весьма значительную роль играет категория себестоимости в бухгалтерском учете. Она тесно связана с такими понятиями, как «издержки» и «расходы».

В законодательстве Российской Федерации о бухгалтерском учете термин «себестоимость» используется в различных контекстах:

- касательно фактических затрат на покупку и изготовление товарно-материальных ценностей, которые затем используются в производстве продукции предприятия, выполнении работ или оказании услуг (расходы на сырье и материалы);
- со стороны затрат непосредственно на производство и реализацию продукции, выполнение принятых заказчиком работ или услуг.

В экономической литературе себестоимость продукции рассматривается как текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг), выраженные в денежной форме. «Себестоимость продукции является качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия» [15].

«Себестоимость, как экономическая категория является одним из значимых факторов формирования прибыли и подвержена колебаниям в зависимости от величины потребляемых материальных и трудовых ресурсов организации производства» [18].

В ПБУ 10/99 «Расходы организаций» дается следующее определение расходов: «Расходами организации признается уменьшение экономиче-

ских выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» трактует расходы предприятия как: «Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, убытки), осуществленные налогоплательщиком. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода».

В Положении о структуре расходов на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли дается следующее определение себестоимости продукции (работ, услуг): «себестоимость продукции (работ, услуг) - это смета затрат, используемая в процессе производства продукции (работ, услуг) из природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию».

Важнейшим фактором получения достоверных данных о затратах, себестоимости продукции и финансовых результатах является не только определение состава производственных затрат предприятия, но и четкая классификация затрат – важнейшая предпосылка правильной организации расчета производственных затрат.

2. Классификация видов себестоимости

Существуют различные варианты классификации производственных затрат, каждый из которых, в зависимости от признака группировки, имеет свое значение.

Производственные затраты группируются по месту их происхождения, видам продукции (работ, услуг) и видам расходов.

Группировка по месту возникновения затрат необходима для организации учета по центрам ответственности и определения себестоимости продукции (работ, услуг). Центры затрат являются объектами аналитического учета затрат на производство по экономическим элементам и статьям калькуляции.

Существует две группы затрат:

- по видам продукции (работ, услуг) группируются затраты для расчета их себестоимости.
- по видам расходов затраты группируются по элементам затрат и статьям калькуляции.

По способу включения в себестоимость продукции все затраты делятся на прямые и косвенные. Прямые расходы включают расходы, которые могут быть непосредственно отнесены к соответствующему объекту планирования – определенному виду продукции, к таким расходам относятся: сырье и основные материалы, заработная плата, амортизация, содержание основных фондов и др.

Косвенные затраты включают в себя общепроизводственные затраты, а также часть основных затрат, таких как амортизация и техническое обслуживание оборудования. К ним непосредственно относится оплата труда общепроизводственного (общепромышленного) персонала, стоимость материальных ресурсов для общепромышленных нужд, амортизация основных фондов для общепромышленных целей и др.

В зависимости от применения различных вариантов решений управленческих задач, выделяют релевантные и нерелевантные затраты. В случае, когда издержки организации определяются решениями, то их называют релевантными. А в противоположном случае, когда затраты не зависят от альтернативных управленческих решений, их называют нерелевантными.

По характеру связи с объемом производства затраты делятся на переменные, постоянные, смешанные (условно переменные, условно постоянные). В целях совершенствования контроля выделяют нормированные и ненормированные затраты.

Переменные затраты включают затраты, которые изменяются прямо пропорционально динамике объема выпуска продукции (материальные затраты, оплата труда промышленно-производственного персонала).

Условные переменные включают затраты, которые изменяются регрессивным и прерывистым образом в определенном интервале анализа производственного процесса применительно к функциональным изменениям в деятельности организации. Такая «классификация производственных затрат позволит определять и анализировать сбережения (перерасходы) затрат по отношению к их плановым значениям в каждом техническом процессе производства, а также создает возможность определения и анализа маржинального дохода и прибыли, внедрения прогрессивной системы учета «директ-костинг» [14]. Элементы затрат – это отдельные виды затрат в целом по предприятию относительно места возникновения и центров ответственности. Элементы затрат могут учитываться только в целом по предприятию, открыв для каждой статьи отдельный счет с последующим списанием их на соответствующие счета производства или пересчитать их в конце отчетного периода в специальной таблице на основании счетов соответствующих отраслей.

По местам возникновения и центрам ответственности затраты экономического содержания делятся не на элементы, а на статьи затрат. Информация, используемая для принятия управленческих решений, форми-

руется в соответствии с развернутыми элементами расчета. Статья, как и элементы, представляет собой отдельный вид затрат, но в отличие от элемента затрат статьи относятся к конкретным объектам производственного процесса. В промышленном производстве могут быть установлены следующие статьи затрат: оплата труда со взносами на социальные нужды; техническое обслуживание основных средств; работы и услуги; организация производства и управления; платеж по кредиту и прочие затраты.

Таким образом, можно заключить, что категория себестоимости является базовым фактором, определяющим результативность деятельности предприятия.

3. Методы управления себестоимостью продукции предприятия

В отечественной практике управление затратами предприятия включает в себя такие элементы, как: анализ себестоимости продукции, операционный анализ и разработка мероприятий по сокращению издержек. Схема управления издержками предприятия представлена на рис. 3.



Рис. 3. Система управления затратами предприятия на отечественных предприятиях

Качество динамического анализа затрат зависит от качества исходной информации. Согласно финансовой отчетности, невозможно провести полный анализ затрат. Для этого необходимо иметь данные аналитического и синтетического учета.

Анализ себестоимости продукции обычно начинается с изучения общей себестоимости продукции в целом и основных элементов затрат. Фактические показатели сравниваются с плановыми.

Общие затраты могут варьироваться в зависимости от:

- объема выпуска продукции в целом по предприятию и его структуры;
- уровня переменных затрат на единицу продукции;
- суммы постоянных затрат на весь выпуск продукции.

В свою очередь, себестоимость продукции зависит от уровня ресурсоемкости производства (трудоемкости, материалоемкости, капиталоемкости, энергоемкости) и изменения цен на потребляемые ресурсы вследствие инфляции.

Для того чтобы более объективно оценить деятельность предприятий и более полно выявить резервы при анализе себестоимости продукции, необходимо учитывать влияние внешних инфляционных факторов. Для этого фактическое количество ресурсов, потребляемых для производства, необходимо умножить на изменение среднего уровня цен для каждого вида ресурсов и сложить полученные результаты.

Исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов осуществляется с помощью механизма калькулирования. Калькуляция – это совокупность способов группировки затрат и расчета производственной и полной себестоимости по полному объему продукции и по ее отдельным видам.

Калькуляция себестоимости продукции служит в целях:

- анализа выполнения плана по себестоимости и ее динамики;
- расчета рентабельности производственной деятельности в целом и отдельных видов продукции;
- организации внутрипроизводственного хозрасчета;
- нахождения резервов снижения себестоимости продукции;
- определения цен на продукцию;
- расчета экономической эффективности внедрения новой техники, технологии, организационно-технических мероприятий;
- обоснования решения о производстве новых видов продукции и снятия с производства устаревших изделий и т. д.

Подходы к учету затрат и калькулированию себестоимости продукции предприятия представлены на рис. 4.



Рис. 4. Система подходов к учету затрат и калькулированию себестоимости

При расчете себестоимости конкретных видов продукции, работ, услуг используются статьи расходов, называемые также статьями калькуляции или калькуляционными статьями. В основе выделения статей калькуляции лежит признак отнесения затрат к продукту [15].

В зависимости от конкретного вида продукции, сложности ее производства в практике учета используются различные способы калькулирования. Эти способы классифицируются по следующим признакам: объект калькулирования и способ расчета.

В зависимости от объекта выделяют методы калькулирования: по изделиям, позаказный, пооперационный, попередельный, попроцессный.

В зависимости от способа расчета выделяют методы (способы) калькулирования: прямого счета, расчетно-аналитический, нормативный, параметрический, исключения затрат, коэффициентный, комбинированный.

Использование метода прямого счета предполагает осуществление расчета себестоимости единицы продукции как частного от деления общей суммы затрат предприятия на объем производства в физических единицах. Данный метод в основном применим на предприятиях, специали-

зирующихся на производстве однородной продукции, в связи с чем, на практике он используется нечасто.

Расчетно-аналитический метод калькулирования – это расчет прямых расходов на основе норм затрат и перенесение их на единицу продукта прямым счетом, при этом косвенные затраты относятся на стоимость продукта пропорционально определенной базе, принятой в отрасли.

Нормативный метод калькулирования базируется на применении норм и нормативов использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Применяемые нормы и нормативы должны соответствовать определенным требованиям, например, научная обоснованность, направленная на рациональное расходование ресурсов фирмы. В связи с этим, величины норм должны систематически пересматриваться. Поэтому организация должна организовать учет динамики фактических расходов всех ресурсов на единицу выпуска.

Самым простым и наиболее распространенным в тяжелом и энергетическом машиностроении является способ определения себестоимости на основе цены одного килограмма конструктивного веса аналогичных машин и оборудования или иных индикаторов, наиболее объективно характеризующих продукцию. Данный способ дает возможность также рассчитать и дополнительные издержки на улучшение качественных характеристик продукции.

Метод исключения затрат представляет собой метод, при котором из общих издержек на переработку сырья исключается побочная продукция, а оставшаяся сумма переносится на себестоимость основных видов продукции.

Позаказный метод калькулирования отличается от вышеперечисленных методов тем, что объектом учета выступает отдельный производственный заказ на заранее определенное количество изделий. Заказ содержит информацию об изделии, которое будет изготавливаться, его количестве, сроках выполнения заказа, а также подразделениях предприятия, участвующих в выполнении заказа.

Попередельный метод используется в тех отраслях, где обработка сырья последовательно проходит в несколько этапов – переделов. Каждый передел, за исключением последнего, представляет собой законченную фазу обработки сырья, в результате которой предприятие получает полуфабрикат собственного производства.

Выбор того или иного метода калькулирования себестоимости продукции зависит от особенностей производственной деятельности, характеристик выпускаемой продукции.

По полноте включения расходов в себестоимость продукции выделяют два основных метода: метод учета полной себестоимости (absorpting costing) и метод учета прямых расходов (direct costing).

При формировании себестоимости перечисленные методы могут применяться совместно. Например, возможно одновременное использование позаказного метода и метода direct costing или попроцессного и нормативного методов.

Таким образом, оценка динамики расходов и структуры затрат предприятия позволяет оперативно реагировать на отклонения показателей по себестоимости продукции от плановых и нормативных значений, а также принимать правильные управленческие решения по их устранению.

Примерные задачи

1. Себестоимость продукции собственного производства в блоке общественного питания при гостинице составила в прошедшем году 11317,2 тыс. руб. В отчетном году предполагается повысить производительность труда на 5 %, а среднюю заработную плату на 3 %. Выпуск собственной продукции увеличится на 6 % при неизменной величине постоянных затрат в общей сумме затрат.

Удельный вес заработной платы, в себестоимости продукции составит в отчетном году 25 %, а постоянных затрат 22 %.

Рассчитать процент снижения себестоимости продукции и полученную экономию на затратах под влиянием данных факторов (производительности труда и средней заработной платы).

2. По данным отчетного года установлена экономия материалов за счет снижения норм на 8% и за счет снижения цен на 3%. Себестоимость товарной продукции составляет 120,6 тыс. руб. Затраты на сырье и материалы – 80,8 тыс. руб.

Определить влияние указанных факторов на себестоимость продукции.

3. В базисном году себестоимость товарной продукции составила 1835 тыс. руб., затраты на 1 руб. товарной продукции – 0,81 руб. В отчетном году объем производства продукции увеличился на 5%, а затраты на 1 руб. товарной продукции были равны 0,78 руб.

Определить себестоимость товарной продукции в отчетном году.

ТЕМА 6. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

1. Понятие прибыли

Система показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия, включает в себя показатели прибыли (валовой, от продаж, до налогообложения и чистой), рентабельности и приращения чистых активов (собственного капитала). Источником формирования прибыли главным образом выступают продажи производимой продукции, а также доходы, получаемые от других видов деятельности (участия в межхозяйственной кооперации, сдачи в аренду земли и основных средств, инвестиционные доходы от финансовых вложений и т.д.).

Прибыль может рассматриваться как реализованная часть добавленной стоимости, которую присваивают субъекты хозяйствования после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и компенсацию предпринимательских рисков. В расчетном плане она представляет собой разность между выручкой (после уплаты НДС, акцизов и других косвенных налогов) и полной себестоимостью продаж. Соответственно, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше оно получит прибыли и улучшит свое финансовое положение. Поэтому финансовые результаты следует изучать в тесной связи с параметрами распределения, использования и реализации продукции.

В современной экономической литературе применение термина «прибыль» зачастую имеет дискуссионный характер и сопровождается научной полемикой относительно внутреннего содержания и видовых признаков. Существующая вариативность интерпретации видовых определений прибыли является источником проблем, связанные с оценкой и исследованием этой сложной экономической категории. По мере развития экономической науки, комплекс понятий и терминов, определяющих прибыль как экономическую категорию, трансформировался от самых простых трактовок (доход от производства и реализации) до дефиниций, характеризующих финансовые результаты во всем многообразии проявлений хозяйственной деятельности.

В качестве основных задач анализа финансовых результатов я выделяют следующие направления исследования:

- оценка потенциала генерации прибыли в соответствии с имеющимися ресурсными ограничениями и конъюнктурой товарных рынков;
- регулярный мониторинг процессов формирования прибыли и изменений в ее динамике;

- оценка влияния внешних (объективных) и внутренних (субъективных) факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
- исследование качества прибыли;
- выявление резервов роста прибыли и уровня рентабельности (доходности) хозяйственной деятельности исследуемого предприятия;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка системы прикладных рекомендаций по результатам анализа, направленным на повышение эффективности системы управления финансовыми результатами.

Также задачи анализа финансовых результатов рассматриваются в следующей последовательности аналитических процедур:

- оценка выполнения плановых заданий по финансовым результатам в разрезе организации в целом и ее структурных подразделений;
- сравнения плановых и фактических темпов роста показателей прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли, а также сопоставления с уровнем прошлого года;
- оценка выполнения плановых заданий по показателям рентабельности и капиталоотдачи;
- анализ динамики показателей рентабельности и капиталоотдачи;
- выявление и расчет внутрихозяйственных резервов увеличения суммы прибыли и показателей рентабельности.

Таким образом, финансовые результаты предприятия характеризуются суммой полученной прибыли или чистого дохода, а также рентабельностью. Эти показатели определяют экономическую эффективность работы предприятия.

Анализ и управление прибылью следует рассматривать в единстве их целей и задач, приоритетными из которых являются:

- изучение возможности получения и роста прибыли в соответствии с имеющимися ресурсами, достигнутыми организационно-технологическим уровнем, качеством выпускаемой продукции и конъюнктурой рынка;
- определение влияния объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов на финансовые результаты, количественная и качественная оценка их воздействия;
- контроль плановых показателей формирования прибыли;
- выявление и оценка внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли и рентабельности;
- обоснование управленческих решений по реализации возможностей роста прибыли.

Выделяют следующие функции анализа финансовых результатов:

- анализ и оценка по методикам, соответствующим международным стандартам, сравнение показателей деятельности отечественных и зарубежных фирм;
- анализ и оценка отдельных показателей производственно-финансового состояния объекта или предприятия по различным методикам и применение этих оценок;
- экономический анализ деятельности объекта исследования, прогноз;
- расчет вариантов бизнес-планов, ранжирование вариантов по приоритетам пользователя;
- использование статических и динамических вариантов сравнения элементов анализа;
- одновременное использование большого числа показателей, включение в анализ факторов как экономического, так и неэкономического характера.

Нормативная регламентация доходов и расходов дается в Положении по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 №32н, и Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н. В соответствии с п. 2 ПБУ 9/99, доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Согласно п. 2 ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

На основании п. 70 Принципов составления и представления финансовой отчетности (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) под доходами организации понимается увеличение экономических выгод за отчетный период в форме притока или прироста активов или сокращения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанном с вкладами участников капитала, а расходами – уменьшение экономических выгод за отчетный период в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, что выражается в сокращении капитала, не связанном с выплатами участникам капитала.

2. Виды прибыли

В современных исследованиях встречаются разнообразные классификации показателей финансовых результатов. Следует отметить, что в методологическом плане наличие разноплановых классификаций позволяет лучше вскрыть внутреннее содержание исследуемой экономической категории.

Так, Н.П. Любушин подходит к определению категории «прибыль» с позиций двух базовых подходов, сложившихся в мировой практике, выделяя бухгалтерскую и экономическую прибыль [13].

Бухгалтерская прибыль – это результат реализации товаров и услуг. Она определяется в соответствии с действующим законодательством по бухгалтерскому учету и указывается в отчете о финансовых результатах как положительная разница между доходами, определяемыми как приращение совокупной стоимости активов экономического субъекта, приводящее к увеличению собственного капитала, и расходами экономического субъекта, определяемыми как снижение совокупной стоимости активов, приводящее к уменьшению собственного капитала, принимаемыми к учету (то есть фиксируемыми в системе бухгалтерского учета) в отчетном периоде.

Экономическая прибыль – результат функционирования капитала, она характеризует прирост экономической (рыночной) стоимости хозяйствующего субъекта. Она может быть определена как разность между рентабельностью инвестированного капитала и произведением средне-взвешенной стоимости капитала на величину инвестированного капитала [12].

На рис. 5 отражено формирование финансового результата путем вычитания из доходов организации ее расходов, что находит свое отражение в виде определенного показателя прибыли. Представленный алгоритм находит отражение в порядке формирования показателей прибыли в системе бухгалтерского учета, характеризуя внутреннюю структуру формы отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Выручка от продажи товаров, работ, услуг	Себестоимость продаж			
	Валовая прибыль	Коммерческие и управленческие расходы		
		Прибыль (убыток) от продаж	Сальдо прочих доходов и расходов	
			Прибыль (убыток) до налогообложения	Текущий налог на прибыль
				Отложенные налоговые активы
				Отложенные налоговые обязательства
				Прибыль (убыток) отчетного периода

Рис. 5. Механизм формирования финансовых результатов деятельности предприятия

Помимо стандартизированной процедуры формирования отчетных показателей прибыли в экономической литературе широко представлены авторские методики формирования информации о текущих прибылях и убытках.

Например, существует следующий порядок формирования показателей финансовых результатов, проиллюстрированный на рис. 6.

Показатели финансовых результатов как объекты оценки и анализа позволяют установить:

- при наличии положительного финансового результата, выражаемого в категориях прибыли – прямые и косвенные зависимости величины полученного эффекта от формируемой системы мотивации и стимулирования;

- при наличии отрицательного финансового результата, выражаемого в категориях убытка – результат слабой организации финансово-хозяйственной деятельности, низкий уровень техники и технологий, экономической работы в целом.

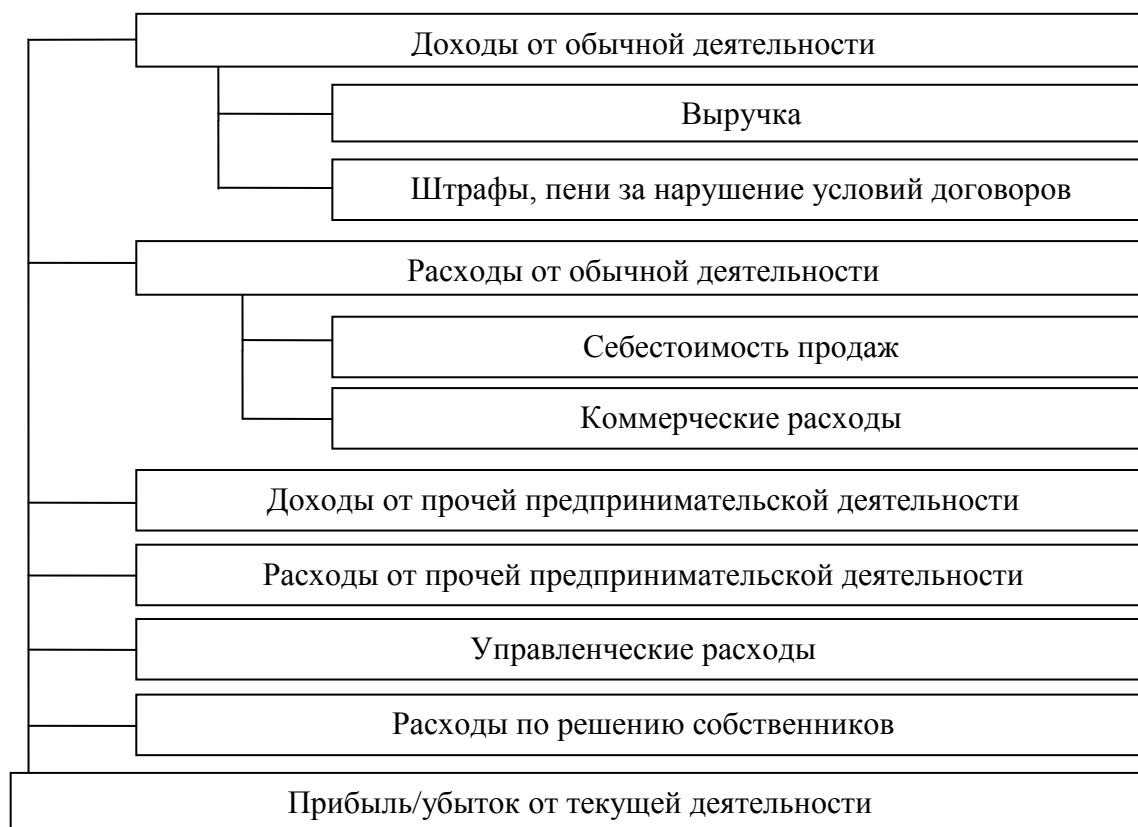


Рис. 6. Формирование информации о финансовых результатах текущей деятельности

По мнению названных авторов одним из важнейших показателей, определяющих «качество» формирования прибыли организации, является маржинальный доход. Он обеспечивает покрытие постоянных расходов, после чего у предприятия начинается формироваться положительный финансовый результат, характеризуемый величиной прибыли от продаж.

До того момента пока фактический уровень продаж не превысит пороговый (порог рентабельности или точка безубыточности) величины получаемого маржинального дохода недостаточно для покрытия постоянных затрат и организация будет убыточной. Не менее важным критерием оценки «качества» формирования прибыли называют коэффициент зависимости маржинального дохода от операционной прибыли.

Механизм формирования данных показателей показан на рисунке 7.



Рис. 7. Модель формирования капитализированной прибыли

Показатели прибыльности и рентабельности объединяются в следующие группы:

1) показатели прибыльности продаж, исчисляемые как отношение прибыли от продаж (в целом по предприятию или в разрезе структурных подразделений, видов деятельности и продукции) к стоимости проданной продукции (соответствующему показателю прибыли);

2) показатели рентабельности активов, исчисляемые как отношение балансовой (до налогообложения) или чистой прибыли к соответствующей группе активов;

3) показатели рентабельности финансовых источников капитала, определяемые как отношение балансовой (до налогообложения) или чистой прибыли к соответствующей группе обязательств.

По составу включаемых в прибыль элементов различают маржинальную (валовую) прибыль, общий финансовый результат отчетного периода до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль), прибыль до налогообложения, чистую прибыль, нераспределенную прибыль, капитализированную прибыль.

3. Рентабельность и ее виды

В системе финансово-экономических показателей предприятия важное место занимает рентабельность – относительный показатель, характеризующий эффективность деятельности предприятия. Более полно, чем прибыль отражают конечные финансовые результаты именно показатели рентабельности. Это связано с тем, что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки эффективности деятельности предприятия (также для сравнительной оценки эффективности деятельности двух и более предприятий) и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Рентабельность в широком смысле – эффективность, прибыльность и доходность организации и ее деятельности. Коэффициенты рентабельности состоят из отношения прибыли к затраченным средствам, выручке от реализации или к активам организации.

Система показателей рентабельности предприятия включает следующие основные показатели, рассчитываемые по данным бухгалтерской отчетности.

Рентабельность производственной деятельности (рентабельность производства или уровень окупаемости затрат) исчисляется путем отношения прибыли от продаж (финансового результата от реализации отдельных видов продукции, работ и услуг) к полным затратам по реализованной продукции:

$$R_3 = \Pi_{\text{РП}} / Z_{\text{РП}} \times 100\%$$

где R_3 – рентабельность производства,

$\Pi_{\text{РП}}$ – прибыль от продаж,

$Z_{\text{РП}}$ – полная себестоимость продаж

Уровень рентабельности производства характеризует величину прибыли, получаемой предприятием с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Данный показатель может быть определен в целом по предприятию или в разрезе структурных подразделений и видов продукции.

Рентабельность продаж (доля прибыли в объеме продаж) рассчитывается делением прибыли от продаж на сумму полученной выручки:

$$R_{\text{РП}} = \Pi_{\text{РП}} / B_{\text{РП}} \times 100\%$$

где $R_{\text{РП}}$ – рентабельность продаж,

$B_{\text{РП}}$ – выручка

Уровень рентабельности продаж характеризует величину прибыли, получаемой предприятием с каждого рубля реализованной продукции (выручки от продаж). Данный показатель также может быть определен в целом по предприятию или в разрезе структурных подразделений и видов продукции.

Рентабельность совокупных активов (авансированного капитала) по общей бухгалтерской (прибыли до налогообложения) или чистой прибыли:

$$ROA = \Pi / KL \times 100\%$$

где ROA – рентабельность активов,

Π – прибыль до налогообложения или чистая прибыль,

KL – среднегодовая величина итога бухгалтерского баланса (валюта баланса) за период.

Уровень рентабельности активов характеризует величину прибыли, получаемой предприятием с каждого рубля капитала, авансированного в его активы.

Данный показатель называют экономической рентабельностью, поскольку он характеризует эффективность использования активов. Он применяется для расчета экономической эффективности инвестиций и в целом хозяйственной деятельности.

Рентабельность собственного капитала по общей бухгалтерской (прибыли до налогообложения) или чистой прибыли:

$$ROE = \Pi / K^C \times 100\%$$

где ROE – рентабельность собственного капитала,

K^C – среднегодовая величина собственного капитала или средняя величина итога раздела III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы», или уточненного собственного капитала (чистых активов).

Этот показатель называют финансовой рентабельностью, поскольку он определяется эффективностью не только использования активов, но и управления капиталом (собственным и заемным).

В экономическом планировании применяются различные показатели рентабельности в зависимости от функционального назначения, методологии расчета, отраслевой специфики, информационного обеспечения, а также в зависимости от того, какое содержание вкладывается в понятие «ресурсы».

Основными факторами, влияющими на уровень рентабельности производственной деятельности, являются прибыль от реализации (чистая прибыль) или сумма затрат по реализации продукции. Чтобы оценить

конкретное влияние каждого фактора на результативный показатель, можно использовать условную рентабельность, которая рассчитывается как отношение прибыли отчетного периода к общей сумме затрат базисного периода или плана. В целях данного анализа показатель условной рентабельности необходимо сопоставить с показателями рентабельности в каждый из рассматриваемых периодов.

Если несколько трансформировать исходную формулу, умножив ее числитель и знаменатель на одну и ту же величину – объем реализованных услуг (РУ):

$$P_a = \frac{\Pi \times \text{РУ}}{A \times \text{РУ}} = \frac{\Pi}{\text{РУ}} \times \frac{\text{РУ}}{A} = K_{об} \times P_{пр},$$

где P_a – рентабельность активов;

Π – прибыль;

A – активы предприятия;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$P_{пр}$ – рентабельность продаж.

Рентабельность предприятия можно представить как произведение двух показателей: прибыли на один рубль продаж и объема реализации продукции на один рубль стоимости активов предприятия. То есть рентабельность активов находится в зависимости от оборачиваемости активов и рентабельности продаж. Дальнейший анализ может основываться на традиционном примере абсолютных разниц.

Показатели рентабельности капитала характеризуют эффективность финансовой деятельности предприятия. Данные показатели рассчитываются как отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к стоимости всего капитала или отдельных его частей (рентабельность активов, рентабельность текущих активов, рентабельность собственного, заемного капитала, рентабельность инвестиций и т.п.).

Взаимосвязь уровня рентабельности собственного капитала с вышеуказанными факторами может быть представлена и в виде широко известной формулы Дюпона:

$$P_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем реализованной продукции}} \times \frac{\text{Объем реализованной продукции}}{\text{Стоимость активов (итог актива баланса)}} \times \frac{\text{Стоимость активов (итог актива баланса)}}{\text{Собственный капитал (итог III раздела пассива баланса)}}$$

Показатели рентабельности организации,
рекомендуемые ведущими российскими аналитиками

Показатель	Экономическая характеристика	Названия показатели, встречающиеся в научной литературе
Рентабельность активов	Показывает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. вложенных активов	– экономическая рентабельность; – рентабельность совокупных активов; – доходность капитала; – рентабельность предприятия.
Рентабельность собственного капитала	Показывает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. средств, вложенных инвесторами	– коэффициент финансовой рентабельности; – рентабельность капитала; – рентабельность собственного капитала по чистой прибыли
Рентабельность производства	Показывает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. затрат на производство продукции	– затратноотдача; – рентабельность расходов; – рентабельность основной деятельности; – рентабельность окупаемости издержек
Рентабельность продаж	Показывает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. выручки от реализации	– коэффициент коммерческой рентабельности; – рентабельность оборота; – рентабельность основной деятельности

Группировка и расчет показателей экономической рентабельности
по классификационным признакам

Показатель	Методика расчета	Формула расчета
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения		
1	2	3
Общая рентабельность активов	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина активов}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.1600(ББ)}$
Рентабельность внеоборотных активов	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина внеоборот. активов}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.1100(ББ)}$

Рентабельность оборотных активов	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина оборот. активов}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.1200(ББ)}$
Рентабельность производственных активов	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина осн. средств, НМА и запасов}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.1110 + с.1150 + с.1210(ББ)}$
Рентабельность активов по чистой прибыли		
Рентабельность совокупных активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1600(ББ)}$
Рентабельность внеоборотных активов по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина внеоборот. активов}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1100(ББ)}$
Рентабельность оборотных активов по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина оборотных активов}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1200(ББ)}$
Рентабельность производственных активов по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина осн. средств, НМА и запасов}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1110 + с.1150 + с.1210(ББ)}$
Рентабельность чистых активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина чистых активов}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{ЧА(ББ)}$

Группировка и расчет показателей финансовой рентабельности по классификационным признакам

Показатель	Методика расчета	Формула расчета
1	2	3
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения		
Общие показатели		
Рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина собственного капитала}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.1300(ББ)}$

Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величинасобственного капитала}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1300(ББ)}$
Частные показатели		
Рентабельность перманентного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собст. капитал + долгосроч. заем. средства}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1300(ББ) + с.1400(ББ)}$
Рентабельность функциони- рующего капи- тала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Итог баланса – Фин. влож. –Матер. поисковые активы}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1600 – с.1170 –с.1240 – с.1140(ББ)}$
Рентабельность акционерного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Уставный капитал}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1310(ББ)}$
Коэффициент устойчивости экономическо- го роста	$\frac{\text{Чистая прибыль – Дивиденды}}{\text{Собственный капитал}}$	$\frac{с.2400(ОФР) – с.4322(ОДС)}{с.1300(ББ)}$
Рентабельность заемного капитала		
Общий показа- тель рента- бельности за- ёмного капитала	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величиназаемного капитала}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.1400(ББ) + с.1500(ББ)}$
Рентабельность заёмного капи- тала по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величиназаемного капитала}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.1400(ББ) + с.1500(ББ)}$

Обобщенная группировка и методика расчета коэффициентов рентабельности деятельности представлена в таблице.

Группировка и расчет показателей рентабельности деятельности по классификационным признакам

Показатель	Методика расчета	Формула расчета
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения		
Рентабельность производства		
Рентабельность производства	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость}}$	$\frac{с.2200(ОФР)}{с.2120(ОФР)}$
Рентабельность продукции	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Себестоимость}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.2120(ОФР)}$
Рентабельность основной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Затраты на производство и сбыт}}$	$\frac{с.2200(ОФР)}{с.2120 + 2210 + с.2220(ОФР)}$
Рентабельность продаж		
Валовая рентабельность продаж	$\frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}}$	$\frac{с.2100(ОФР)}{с.2110(ОФР)}$
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}}$	$\frac{с.2200(ОФР)}{с.2110(ОФР)}$
Коммерческая маржа	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}}$	$\frac{с.2300(ОФР)}{с.2120(ОФР)}$
Чистая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$	$\frac{с.2400(ОФР)}{с.2110(ОФР)}$

Вопросы для самопроверки

- Какова экономическая сущность прибыли?
- Как формируется валовая и чистая прибыль?
- Как определяются основные показатели рентабельности?

Примерные задачи

1. Определите прирост чистой прибыли в результате структурных сдвигов (абсолютный и относительный), если рыночная цена изделия А – 0,2 тыс. руб.; Б – 0,35 тыс. руб.; В – 0,42 тыс. руб.; годовой объем реализации А – 2000 шт., Б – 3000 шт., В – 4000 шт.; себестоимость единицы продукции: А – 0,15 тыс. руб.; Б – 0,28 тыс. руб.; В – 0,3 тыс. руб.; средняя норма налога по изделию А – 0,15; Б – 0,2; В – 0,3; фактический годовой объем реализации: А – 4000 шт.; Б – 4000 шт.; В – 3000 шт.

2. Определите валовую прибыль, если годовой объем реализации изделия А – 2000 шт.; Б – 3000 шт.; цена единицы продукции А – 0,75 тыс. руб.; Б – 0,6 тыс. руб.; ликвидационная стоимость основных производств-

венных фондов I – 120 тыс. руб.; II – 150 тыс. руб.; остаточная стоимость ликвидируемых объектов: I – 70 тыс. руб.; II – 180 тыс. руб.; себестоимость единицы продукции А – 0,6 тыс. руб.; Б – 0,55 тыс. руб.

3. Определите абсолютный и относительный прирост прибыли, если в результате осуществления плана организационно-технических мероприятий себестоимость единицы продукции в плановом периоде: А – 0,15 тыс. руб.; Б – 0,35 тыс. руб.; В – 0,44 тыс. руб.; в отчетном периоде: А – 0,12 тыс. руб.; Б – 0,3 тыс. руб.; В – 0,4 тыс. руб.; цена А – 0,22 тыс. руб.; Б – 0,4 тыс. руб.; В – 0,5 тыс. руб.; годовой объем А – 3000 шт.; Б – 4000 шт.; В – 6000 шт.

4. Рассчитать рентабельность продукции по кварталам и за год в целом, используя данные таблицы:

Показатель	Квартал			
	1	2	3	4
Объем производства продукции, ед.	505	520	475	538
Отпускная цена единицы продукции, руб.	75	73	78	72
Себестоимость единицы продукции, руб.	59	57	60	58

5. Определите прирост рентабельности в результате изменения структуры производства, если в 2004 году средняя цена продукции А составила 200 руб., Б – 300 руб., В – 400 руб.; себестоимость продукции А – 150 руб., Б – 280 руб., В – 360 руб., годовой объем производства А – 3000, Б – 4000, В – 5000. В 2005 году структура производства изменилась: А – 5000, Б – 2000, В – 5000.

ТЕМА 7. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

1. Сущность финансовых ресурсов на предприятии

В современной экономической науке понятие «финансовые ресурсы» является предметом активного обсуждения среди ученых-экономистов.

Термин «финансовые ресурсы» достаточно часто применяется в различных сферах экономической науки. В таблице приведены наиболее часто встречающиеся определения финансовых ресурсов. Они даются специалистами в области менеджмента, бухгалтерского учета, банковского дела и т.д.

Подходы к определению сущности финансовых ресурсов

Автор	Содержание понятия
Бланк И.А.	Совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого им собственного и заемного капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования его предстоящего развития в детерминированном плановом периоде, формирование и использование которого контролируется им самостоятельно в соответствии с предусматриваемым целевым назначением с учетом фактора риска.
Балабанов И.Т.	Денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы, предназначенные для развития производственно-торгового процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства) представляют собой капитал в его денежной форме.
Иголина Л.Л.	Денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих.
Ковалев В.В.	Совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией (предприятием) и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат, связанных с развитием производства

Погодина Т.В.	Совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении предприятий и организаций, которые создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода.
---------------	---

Экономическое содержание данных понятий можно выразить следующим образом:

Состав финансовых ресурсов и источников их формирования

Собственные и приравненные к ним финансовые ресурсы		Заемные и привлеченные источники финансовых ресурсов	
источники финансовых ресурсов	финансовые ресурсы	источники финансовых ресурсов	финансовые ресурсы
<ul style="list-style-type: none"> – уставный капитал; – добавочный капитал; – выручка от реализации. 	<ul style="list-style-type: none"> – прибыль от финансово-хозяйственной деятельности; – амортизационные отчисления. 	<ul style="list-style-type: none"> – кредиты и займы; – кредиторская задолженность; – продажа собственных ценных бумаг; – дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов; – бюджетные субсидии и т.п.; – другие виды ресурсов. 	

2. Методика оценки финансовой устойчивости

В условиях неопределенности рыночной среды любой хозяйствующий субъект в большей или меньшей степени заинтересован в получении релевантной и объективной информации об экономической деятельности своих контрагентов с целью минимизации собственных финансово-коммерческих рисков.

Наиболее обобщающей характеристикой, интегрально отражающей уровень угроз авансирования капитала или налаживания торговых отношений, выступает финансовая устойчивость, отражающая способность организации выполнять взятые на себя обязательства в перманентно изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

В отличие от других параметров финансово-хозяйственной деятельности, устойчивость финансового положения сочетает в себе свойства комплексности и системности, поскольку, по сути, обобщает основные финансовые, экономические, технико-технологические, организационные и другие аспекты хозяйственной деятельности.

В общем виде под финансовой устойчивостью понимается такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация:

- 1) способна свободно маневрировать денежными средствами;
- 2) развивать на расширенной основе производство и реализацию продукции, поддерживать бесперебойность хозяйственных процессов путем эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов;
- 3) обеспечивать функционирование и развитие предприятия на основе роста прибыли и активов при поддержании минимально необходимых параметров платежеспособности при допустимом уровне финансово-хозяйственных рисков.

Анализ финансовой устойчивости является одной из ключевых характеристик хозяйственной деятельности любого экономического субъекта и его финансово-экономического благополучия, агрегировано отражающей результаты его производственного, инвестиционного и финансового развития. Результаты анализа финансовой устойчивости необходимы инвесторам и кредиторам, поскольку дают оценку способности организации отвечать по своим долговым обязательствам, устанавливая величину источников для финансирования дальнейшего развития.

Анализ и оценка финансовой устойчивости должны обеспечить развернутую характеристику финансового состояния предприятия с точки зрения его обеспеченности финансовыми ресурсами. Дополнительно, она дает характеристику состояния с позиции оценки качества результативности финансовой деятельности в исследуемом предприятии.

Актуальной проблемой анализа является идентификация факторов, влияющих на уровень финансовой устойчивости предприятия.

Внутренние (управляемые) факторы напрямую связаны с функционированием организации и действиями ее менеджмента, внешние (неуправляемые) факторы обусловлены изменениями макроэкономического, регионального или отраслевого уровня, повлиять на которые организация не в состоянии. Среди прочих классификационных признаков факторов финансовой устойчивости следует отметить важность (основные и второстепенные факторы), структуру (простые и сложные) и время действия (постоянные и временные).

В обобщенном виде факторы финансовой устойчивости систематизированы и структурированы на рис. 8.

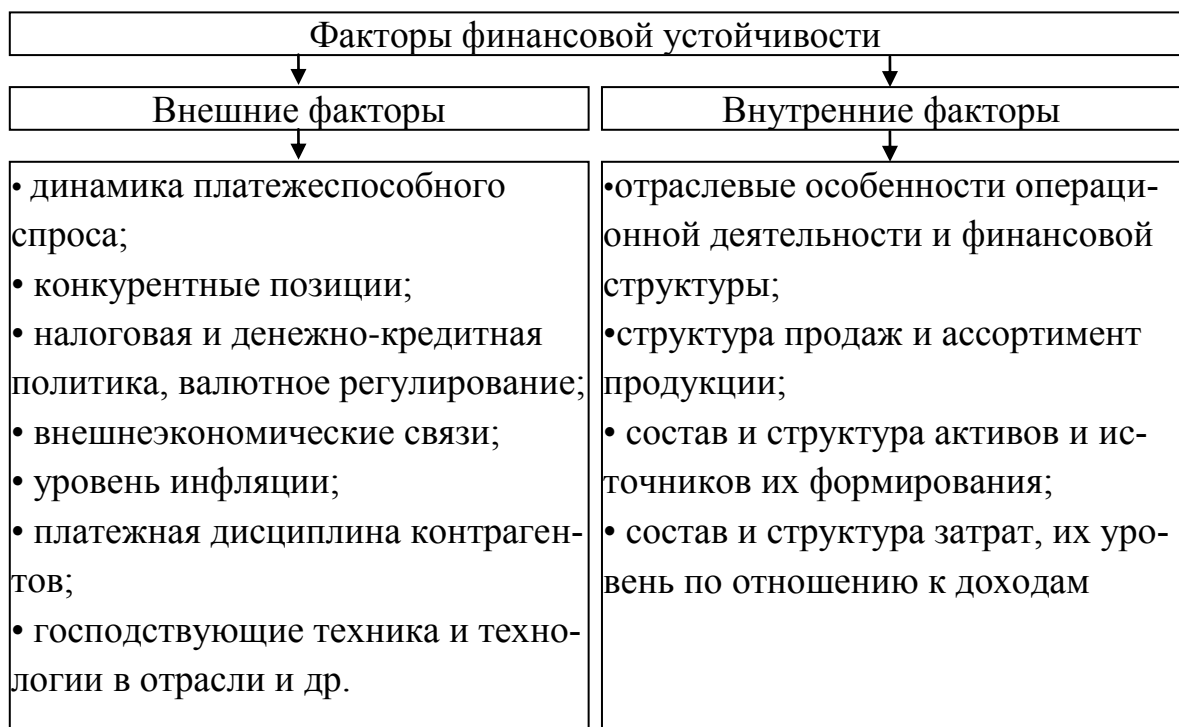


Рис. 8. Факторы финансовой устойчивости организации

В соответствии с выделенными факторами могут быть систематизированы виды финансовой устойчивости (рис. 9).



Рис. 9. Виды устойчивости организации

Как следует из приведенной теоретической схемы, финансовая устойчивость является частью общей устойчивости хозяйствующего субъекта. При этом, разграничивают общую устойчивость на внешнюю и внутреннюю. Под внешней устойчивостью указанные авторы понимают стабильность экономической среды функционирования организации. Прочие виды общей устойчивости они соотносят с деятельностью конкретного предприятия и эффективностью его системы управления, то есть в сово-

купности они формируют внутреннюю устойчивость. В частности под унаследованной устойчивостью понимается наличие определенного запаса финансовой прочности, накопленного за ряд предшествующих лет. Техничко-экономическая устойчивость увязывается с уровнем техники и технологий, организацией труда и производства, функционированием системы управления.

В свою очередь финансовая устойчивость может быть классифицирована на текущую и потенциальную. Первая выступает характеристикой финансовой устойчивости на конкретный момент времени, вторая формируется как прогнозная оценка финансовой устойчивости на перспективу исходя из динамики внешних и внутренних факторов. Также финансовая устойчивость подразделяется на формальную (поддерживается государством, то есть извне) и реальную (формируется в условиях конкуренции с учетом возможностей осуществления расширенного воспроизводства) устойчивость.

Таким образом, существующие в экономической литературе трактовки термина «финансовая устойчивость» отличаются разнообразием подходов, не всегда отражают сущностные черты данной категории и практически не затрагивают вопросов влияния отраслевой специфики на допустимые параметры финансовой устойчивости конкретной организации.

2. Особенности применения основных методов оценки финансовой устойчивости

Финансовую устойчивость необходимо рассматривать в качестве одного из базовых параметров финансово-экономической деятельности коммерческого предприятия.

В совокупности с параметрами платежеспособности и ликвидности финансовая устойчивость обуславливает статус и финансовое состояние экономического субъекта. Финансово устойчивое предприятие имеет преимущества перед другими экономическими субъектами отрасли в привлечении кредитов и инвестиций, в выборе контрагентов и в подборе квалифицированных кадров.

При этом общие подходы к анализу финансовой устойчивости едины для предприятий различных сфер деятельности, а отраслевые особенности будут проявляться при интерпретации полученных результатов, в частности при установлении критериальных значений рассчитываемых показателей, определяющих минимальные пороговые ограничения для предприятий разных отраслей.

Степень жесткости подобных ограничений зависит от двух основных факторов: скорости оборота авансированного капитала и длительности

производственно-коммерческого цикла; структуры имущества предприятия по критерию ликвидности. Следовательно, минимально допустимые параметры финансовой устойчивости в сельском хозяйстве на практике будут гораздо более жесткими, чем, например, в торговле или других отраслях с высокой скоростью делового оборота.

Анализ специальной литературы показывает, что на сегодняшний день существует большое количество прикладных методик анализа и оценки финансовой устойчивости, которые опираются на использование традиционных и экономико-математических методов финансового анализа (рис. 10).



Рис. 10. Методы анализа финансовой устойчивости организации

Одним из распространённых подходов можно считать методику А.Д. Шеремета [19]. В соответствии с данной методикой анализ финансовой устойчивости предприятия проводится в два этапа. На первом этапе проводится анализ наличия и достаточности источников формирования запасов, величину которых автор рассматривает в качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости. Доказательство данного тезиса исходит из модели бухгалтерского баланса, в соответствии с которой источником формирования запасов выступает собственный оборотный капитал, а платежеспособность предприятия обеспечивается за счет превышения ликвидных оборотных активов (дебиторской задолженности, финансовых вложений, денежных эквивалентов и денежных средств) над величиной краткосрочных обязательств.

$$F + E_z + E_p = C_c + C_{dk} + C_{kk} + C_p$$

где F – внеоборотные активы (итог 1 раздела баланса – стр. 1100);

E_z – запасы (стр. 1210) и НДС (стр. 1220);

E_p – денежные средства и денежные эквиваленты (стр. 1250), финансовые вложения за исключением денежных эквивалентов (стр. 1240), дебиторская задолженность (стр. 1230) и прочие оборотные активы (стр. 1260);

C_c – собственные источники (итог 3 раздела - стр. 1300 + строки 1420 и 1540 оценочные обязательства и строка 1530 доходы будущих периодов);

C_{dk} – долгосрочные обязательства (итог 4 раздела баланса – стр. 1400 за минусом строки 1430 оценочные обязательства);

C_{kk} – заемные средства краткосрочные (стр. 1510);

C_p – кредиторская задолженность (стр. 1520) и прочие краткосрочные обязательства (стр. 1550).

Учитывая целевой характер долгосрочного заемного финансирования исходная балансовая модель преобразуется в следующее равенство (формула 1), которое затем преобразуется в систему двух неравенств (формулы 2 и 3):

$$E_z + E_p = [(C_c + C_{dk}) - F] + [C_{kk} + C_p]$$

$$E_z \leq (C_c + C_{dk}) - F$$

$$E_p > C_{kk} + C_p$$

А.Д. Шеремет утверждает, что именно соотношение запасов и величины собственных и заемных источников их формирования является сущностью финансовой устойчивости предприятия [19]. Отсюда следует заключение, что при соответствии баланса критериям финансовой устойчивости будет выполняться условие платежеспособности.

Источник формирования запасов рассчитываются в три этапа нарастающим итогом:

1) Собственные источники – определяются как абсолютная разность между величиной собственного капитала и внеоборотных активов.

$$СИ = C_c - F$$

где СИ – собственные источники.

2) Величина собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (собственный оборотный капитал) определяется по формуле:

$$СОС = (C_c + C_{dk}) - F$$

где СОС – собственный оборотный капитал.

3) Общая величина основных (или нормируемых) источников формирования запасов определяется по формуле:

$$ОИ = (C_c + C_{дк}) - F + C_{кк}$$

где ОИ – общая величина основных источников.

Трем показателям наличия источников соответствует три показателя обеспеченности запасов источниками формирования:

$$\Delta СИ = СИ - E_3$$

$$\Delta СОС = СОС - E_3$$

$$\Delta ОИ = ОИ - E_3$$

На основе рассчитанных показателей излишка или недостатка величины каждого из источников формируется трехфакторный показатель типа финансовой устойчивости (S):

$$S = \{\Delta СИ; \Delta СОС; \Delta ОИ\}$$

Далее с его помощью выделяют четыре типа финансовой устойчивости предприятия.

1) Абсолютная устойчивость финансового состояния. В данном случае величины собственного капитала предприятия достаточно для того, чтобы полностью покрыть ими все внеоборотные активы и запасы. Такая ситуация встречается крайне редко, и она не может рассматриваться как идеальная, так как означает, что менеджмент предприятия не использует внешние заемные источники в качестве рычага для развития основной деятельности.

$$\Delta СИ > 0, \Delta СОС > 0, \Delta ОИ > 0, \text{ тогда } S\{1; 1; 1\}$$

2) Нормальная устойчивость финансового состояния. Согласно балансовой модели гарантируется платежеспособность предприятия, то есть выполняется условие платежеспособности.

$$\Delta СИ < 0, \Delta СОС > 0, \Delta ОИ > 0, \text{ тогда } S\{0; 1; 1\}$$

3) Неустойчивое финансовое состояние. Характеризуется нарушением платёжеспособности, когда предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники, т. е. краткосрочные заемные средства в виде банковских кредитов и займов.

$$\Delta СИ < 0, \quad \Delta СОС < 0, \quad \Delta ОИ > 0, \text{ тогда } S\{0; 0; 1\}$$

4) Кризисное финансовое состояние. Предприятие практически неплатежеспособно, поскольку основной элемент оборотного капитала – запасы не обеспечены источниками их покрытия. Критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, когда в дополнение к предыдущему неравенству предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность.

$$\Delta СИ < 0, \quad \Delta СОС < 0, \quad \Delta ОИ < 0, \text{ тогда } S\{0; 0; 0\}$$

На втором этапе в соответствии с методикой А.Д. Шеремета проводится расчет и оценка коэффициентов рыночной (финансовой) устойчивости. Наряду с абсолютными показателями финансовую устойчивость предприятия характеризуют такие финансовые коэффициенты как коэффициент маневренности, коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками, коэффициент обеспеченности собственными средствами и другие [19].

Рассматривая методику В.В. Ковалева, можно сделать вывод о том, что анализ финансовой устойчивости указанный автор рассматривает в качестве структурного элемента более широкого понятия – оценки финансового состояния предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости методика предусматривает использование целого комплекса показателей. Одним из основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является удельный вес собственного капитала в структуре пассива бухгалтерского баланса. Уровень этого показателя должен превышать 50%. А также коэффициент покрытия инвестиций с нормативным значением 0,9.

Особенностью методики Г.В. Савицкой является то, что фактические результаты предприятия сравниваются с результатами прошлых лет. Классифицируют предприятия в соответствии с полученными показателями коэффициентов.

Особое внимание автор уделила коэффициенту финансового левериджа, выделяя его в качестве одного из наиболее значимых индикаторов финансовой устойчивости и, в тоже время, обобщающим показателем среди остальных коэффициентов, рассматриваемых в методике. Также следует отметить, что Г.В. Савицкая вводит более жесткий норматив дос-

таточности собственного капитала для сельскохозяйственных организаций на уровне 50-60%.

Абрютина, М.С. и А.В. Грачев во многом сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия, не принимая во внимание существование взаимосвязи между финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. Характерной чертой данной методики является оценка достаточности собственных денежных средств на отчетные даты и за период для покрытия долгов и обязательств [1].

В соответствии с рассмотренной методикой устойчивость финансового состояния достигается при условии покрытия нефинансовых активов собственным капиталом, а финансовых активов – заемным капиталом. Запас устойчивости увеличивается по мере превышения собственного капитала над нефинансовыми активами или по мере превышения финансовых активов над заемным капиталом. Противоположное отклонение от параметров равновесия свидетельствует об утрате финансовой устойчивости.

Примерная тематика курсовых проектов

1. Фирма как экономический агент рыночных отношений.
2. Сущность предприятий и формы экономической деятельности.
3. Классификация типов фирм.
4. Структура современного бизнеса в рыночно развитых странах.
5. Общая, производственная и организационная структура предприятий.
6. Субъекты предпринимательства.
7. Юридические лица: понятие, основные характеристики и правоспособность.
8. Малое предпринимательство. Государственная поддержка малого предпринимательства.
9. Предпринимательский риск: сущность, виды, управление рисками и способы их оценки.
10. Корпоративные формы предпринимательства: холдинги, финансово-промышленные группы.
11. Порядок учреждения, реорганизация и ликвидация предпринимательских фирм.
12. Содержание основного капитала и его структура.
13. Воспроизводство основного капитала.
14. Показатели обеспеченности предприятий основным капиталом, его движение и использование.
15. Производственные мощности предприятия и их использование
16. Основные пути совершенствования и использования основного капитала.
17. Состав, структура и источники оборотного капитала предприятия.
18. Нормирование оборотных средств предприятий.
19. Показатели использования оборотных средств предприятий
20. Эффективность использования оборотных средств предприятия
- Система управления запасами материальных ценностей.
21. Состав и структура кадров предприятия.
22. Оценка состава, движения и эффективности использования труда на предприятии.
23. Обоснование необходимой численности работников предприятия по категориям. Планирование численности и оплаты труда работников предприятий
24. Нормирование труда на предприятии.
25. Сдельная система оплаты труда и ее разновидности.
26. Повременная система оплаты труда и ее разновидности.
27. Контрактная система найма работников.
28. Надбавки, доплаты и премии на предприятии.

29. Особенности оплаты труда в рыночно развитых странах
30. Понятие и виды издержек предприятия.
31. Экономические издержки предприятия в краткосрочном периоде.
32. Экономические издержки предприятия в долгосрочном периоде.
33. Классификация затрат предприятия по статьям калькуляции.
34. Классификация затрат предприятия по элементам.
35. Расчет плановых калькуляций себестоимости продукции на предприятии.
36. Методы учета затрат и калькулирование фактической себестоимости продукции.
37. Зарубежный опыт учета затрат в условиях рынка.
38. Прибыль предприятия: сущность и виды.
39. Методы планирования прибыли предприятия.
40. Рентабельность продукции, производства, капитала и продаж.
41. Роль цен в управлении предприятием.
42. Ценовые стратегии предприятий: виды и выбор.
43. Система цен: виды цен и их классификация.
44. Ценообразование: определение, методы и классификация.
45. Финансовое планирование предприятия.
46. Оценка рентабельности, платежеспособности и ликвидности предприятия.
47. Бизнес-план, его роль в планировании хозяйственной деятельности предприятия.
48. Этапы разработки и основные разделы бизнес-плана.
49. Понятие, сущность и классификация инвестиций.
50. Оценка эффективности инвестиционных проектов: показатели, критерии.
51. Инвестирование в нововведения и управление этими проектами.
52. Типы внутрифирменного планирования.
53. Прогнозирование деятельности предприятия.
54. Краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование.
55. Планирование культуры экономической организации.
56. Разработка инвестиционных решений по капитальным вложениям.
57. Направления повышения эффективности использования капитальных вложений.
58. Основные направления повышение эффективности деятельности предприятия в переходной экономике РФ.

Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется в форме экзамена (в традиционной или тестовой форме), с использованием следующих оценочных материалов: перечень вопросов к экзамену.

Вопросы к экзамену

1. Предприятие в системе рыночной экономики
2. Структура современного предприятия
3. Исторический генезис развития предприятия
4. Классификация предприятий
5. Субъекты предпринимательской деятельности
6. Организационно-правовые формы предпринимательства в РФ
7. Особенности функционирования отдельных организационных форм: единоличное владение.
8. Особенности функционирования отдельных организационных форм: товарищество
9. Особенности функционирования отдельных организационных форм: акционерное общество
10. Порядок учреждения, реорганизации и ликвидации предпринимательских фирм
11. Процессы производства на предприятии
12. Организация производства на предприятии
13. Формы управления производством на предприятии
14. Состав и структура кадров предприятия
15. Оценка состава, движения, эффективности использования труда
16. Планирование численности и оплаты труда работников предприятия
17. Нормирование труда
18. Тарифная система организации оплаты труда
19. Формы и системы оплаты труда
20. Сдельные системы оплаты труда и ее разновидности
21. Повременные системы оплаты труда
22. Надбавки, доплаты и премии на предприятии
23. Бестарифная система оплаты труда
24. Особенности оплаты труда в рыночно-развитых странах
25. Структура основного капитала предприятия
26. Воспроизводство основного капитала: понятие и виды износа
27. Воспроизводство основного капитала: понятие и виды амортизации
28. Нематериальные активы, их износ и амортизация
29. Показатели оснащенности, движения и использования ОК
30. Расчет производственных мощностей предприятия
31. Состав, структура и источники оборотных средств предприятия
32. Нормирование оборотных средств
33. Показатели использования оборотных средств предприятия
34. Понятие и виды издержек предприятия
35. Классификация затрат по элементам
36. Классификация затрат по статьям калькуляции

37. Прибыль и ее виды
38. Методы планирования прибыли
39. Рентабельность производства
40. Понятие и классификация инвестиций
41. Оценка эффективности инвестиций
42. Принципы ценообразования и виды цен
43. Ценовая политика предприятия, методы установления цен
44. Финансовое состояние промышленного предприятия
45. Расходы, затраты и издержки предприятия.
46. Себестоимость продукции (работ, услуг): понятие, классификация.
47. Сущность и функции цены как фактора экономической категории, система цен и их классификация.
48. Ценовая политика организации (предприятия).
49. Затратные методы ценообразования.
50. Рыночные методы ценообразования.
51. Параметрические методы ценообразования.
52. Подходы к оценке эффективности деятельности предприятия: сущность эффективности, методологические подходы к расчету показателей эффективности.
53. Основные показатели оценки хозяйственной деятельности предприятия: порядок определения и значения.
54. Прибыль как основной финансовый результат деятельности предприятия: понятие прибыли, ее экономическое содержание; виды прибыли и методы определения; использование прибыли предприятия; факторы увеличения прибыли.
55. Рентабельность предприятия и продукции: понятие и значение показателя рентабельности предприятия; система показателей рентабельности, методы их расчета; факторы, влияющие на изменение рентабельности.
56. Понятие и функции финансов организации, финансовые ресурсы.

Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Арзуманова, Т.И. Экономика организации: учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М.: Дашков и К°, 2018. – 237 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573399> (дата обращения 01.09.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02049-0. – Текст: электронный.

2. Ермишина, А.В. Экономика фирмы: учебник / А.В. Ермишина; Министерство науки и высшего образования РФ, Южный федеральный университет. – Ростов-н/Д; Таганрог: Южный федеральный университет, 2018. – 357 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561014> (дата обращения 01.09.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9275-2794-6. – Текст: электронный.

Дополнительная литература

1. Торхова, А.Н. Экономика предприятия: учебное пособие / А.Н. Торхова. – Изд. 3-е, стер. – М.; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 101 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473320> (дата обращения 01.09.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-9258-5. – DOI 10.23681/473320. – Текст: электронный.

2. Шаркова, А.В. Экономика организации: практикум: [16+] / А.В. Шаркова, Л.Г. Ахметшина. – М.: Дашков и К°, 2018. – 120 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573271> (дата обращения 01.09.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02367-5. – Текст: электронный.

Список использованных источников

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2015. – 256 с.
2. Балакирева, Н.М. Управленческий учет: основы теории и практики / Н.М. Балакирева. – М.: КНОРУС, 2017. – 192 с.
3. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.И. Бариленко. – М.: ФОРУМ, 2014. – 463 с.
4. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 366 с.
5. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 360 с.
6. Горбатова, Е.И. Экономический анализ финансовых результатов организации / Е.И. Горбатова, Н.Ф. Колодина // Новая наука: финансово-экономические основы. – 2017. – № 3. – С. 71-77.
7. Зиганшина, И.И. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / И.И. Зиганшина, А.И.Подгорная // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – № 3. – С. 65-70.
8. Кальницкая, И.В. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения управления производственной деятельностью организации/ И.В. Кальницкая // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 29. – С. 2-12.
9. Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 720 с.
10. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб. : Питер, 2015. – 576 с.
11. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 688 с.
12. Лапшова, О.А. Оплата труда персонала: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.А. Лапшова. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 308 с.
13. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 448 с.
14. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. / С.М. Пястолов. – М.: Мастерство, 2016. – 336 с.

15. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2017. – 696 с.
16. Савченко, Н.Л. Основные критерии финансового риска при определении уровня финансового рычага в рамках экспресс-анализа: российская практика / Н.Л. Савченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 44. – С. 58-66.
17. Счастливенко, Е.В. Финансовый результат организации как объект оценки и анализа / Е.В. Счастливенко, В.А. Литвин // Белгородский экономический вестник. – 2017. – № 2. – С. 220-224.
18. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 333 с.
19. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 237 с.
20. Birca A.G. Cost-volume-profit analysis: cost reduction alternatives based on the breakeven point / A.G. Birca // Problemy sovremennoj nauki i obrazovanija. – 2017. – № 12. – С. 55-58.
21. Harrington D.R. Corporate Financial Analysis, 3-rd ed / D.R. Harrington, B.D. Wilson. – Richard D. Irwin, Inc., 2014. – 588 p.

Содержание

Тема 1. Организация (предприятие) в системе рыночной экономики	3
Тема 2. Кадры предприятия. Формы материального стимулирования труда	12
Тема 3. Основной капитал фирмы	21
Тема 4. Оборотные средства фирмы	35
Тема 5. Издержки производства и себестоимость продукции ...	45
Тема 6. Прибыль и рентабельность	53
Тема 7. Финансы и финансовое состояние предприятий	68
Примерная тематика курсовых проектов	78
Вопросы к экзамену	80
Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины	82
Список использованных источников	83

Учебное издание

Трубицына Наталья Сергеевна

ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

Учебное пособие

*Техническое исполнение – О.Б. Иванюк
Технический редактор – О.А. Ядыкина
Книга печатается в авторской редакции*

Формат 60 x 84 ¹/₁₆. Гарнитура Times. Печать трафаретная.
Печ.л. 5,4 Уч.-изд.л. 5,2
Тираж 300 экз. Заказ 10

Отпечатано с готового оригинал-макета на участке оперативной полиграфии
Елецкого государственного университета им. И. А. Бунина

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»
399770, г. Елец, ул. Коммунаров, 28,1