

**Негосударственное образовательное частное учреждение
высшего образования
Московский финансово-промышленный университет
«Синергия»**

Грибов П.Г.

**Интернет-курс
по дисциплине
«Экономика и финансы
предприятия»**

**Москва
2020**

Содержание

Тема 1. Введение в экономику предприятия.....	3
Вопросы для самопроверки.....	13
Литература по теме.....	14
Тема 2. Экономические ресурсы предприятия.....	15
Вопросы для самопроверки.....	30
Литература.....	30
Тема 3. Экономика труда.....	31
Вопросы для самопроверки.....	43
Литература по теме.....	43
Тема 4. Организационно-технологическая модель промышленного производства...44	
Вопросы для самопроверки.....	53
Литература по теме.....	53
Тема 5. Содержание и принципы организации финансов предприятия.....	54
Вопросы для самопроверки.....	61
Литература по теме.....	62
Тема 6. Финансовые ресурсы предприятия.....	63
Вопросы для самопроверки.....	70
Литература по теме.....	70
Тема 7. Внеоборотные активы предприятия.....	71
Вопросы для самопроверки.....	78
Литература по теме.....	78
Тема 8. Оборотные активы предприятия.....	79
Вопросы для самопроверки.....	86
Литература по теме.....	87
Тема 9. Денежный оборот и система расчетов на предприятии.....	88
Вопросы для самопроверки.....	99
Литература по теме.....	99
Тема 10. Доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия...100	
Вопросы для самопроверки.....	108
Литература по теме.....	108

Тема 1. Введение в экономику предприятия

Цель: освоить ключевые понятия и определения экономики организации.

Задачи:

- рассмотреть понятия «фирма», «юридическое лицо»;
- рассмотреть основные типы организаций;
- изучить основные формы объединений предприятий.

Предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. В нашей стране право заниматься предпринимательской деятельностью гарантировано Конституцией РФ. В главном законе страны сказано: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности» (п. 1 ст. 34 Конституции РФ). В то же время далее указываются и некоторые ограничения: «Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию» (п. 2 ст. 34 Конституции РФ).

Субъектами предпринимательства могут быть различные участники экономической деятельности:

- частные лица в единоличных (индивидуальных) и семейных предприятиях;
- группы людей, связанные между собой договорными обязательствами и экономическими интересами в партнерствах, кооперативах, акционерных обществах и т.д.;
- в отдельных случаях субъектом предпринимательства выступает государство в лице его экономических организаций.

Следовательно, можно сказать, что существуют три формы предпринимательства:

- 1) частная;
- 2) коллективная;
- 3) государственная.

Предпринимательство очень многообразно и затрагивает практически все сферы экономики, поэтому для его изучения необходима классификация форм и видов предпринимательской деятельности. По виду (назначению) предпринимательскую деятельность традиционно подразделяют на:

- *производственную;*
- *коммерческую;*
- *финансовую;*
- *консалтинговую.*

Каждый вид деятельности включает ряд основных направлений, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Виды и направления предпринимательской деятельности

Вид предпринимательской деятельности	Направления предпринимательской деятельности
Производственная	<ul style="list-style-type: none"> • производство товаров и оказание производственных услуг; • производственное потребление товаров и услуг; • инновационное направление; • научно-техническое направление; • выполнение транспортных операций и операций связи; • сельское хозяйство; • ремонт и строительство.
Коммерческая	<ul style="list-style-type: none"> • торговое; • торгово-закупочное; • торгово-посредническое; • биржевое (на товарных биржах).
Финансовая	<ul style="list-style-type: none"> • банковское; • страховое; • лизинговое; • биржевое (на фондовых биржах).
Консалтинговая	<ul style="list-style-type: none"> • общее управление; • администрирование; • финансовое управление; • управление кадрами; • маркетинг; • информационные технологии.

***Производственный бизнес** – деятельность, в условиях которой предприниматель осуществляет производство продукции, товаров, услуг, работ, информации для последующей продажи потребителям.*

Несмотря на то, что производственный бизнес – ведущий вид предпринимательства, в России производственное предпринимательство является наиболее рискованной деятельностью, т.к. структурная перестройка экономики не обеспечила необходимых условий для развития этого вида деятельности.

Тормозом в развитии производственного предпринимательства являются:

- повышенные риски нереализации произведенной продукции;
- хронические взаимные неплатежи;
- многочисленные налоги, сборы, пошлины;
- бюрократические препоны.

Коммерческий бизнес – вид деятельности, характеризующийся преобладающей ролью товарно-денежных и торгово-обменных операций. Основу такого бизнеса составляют операции по перепродаже товаров и услуг. Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар. Основная сфера коммерческого предпринимательства – магазины, рынки, выставки-продажи, аукционы, биржи и пр. В отличие от производственного бизнеса здесь не требуется обеспечения производственными ресурсами.

Наиболее важными аспектами коммерческого бизнеса являются:

- существенная разница между реализационной ценой товара (по которой предприятие реализует товар конечному потребителю) и покупной ценой (по которой товар будет приобретен у поставщика);
- наличие достаточного спроса на данный вид товара.

Для успешного занятия торговым предпринимательством необходимо досконально знать неудовлетворенный спрос потребителей, быстро реагировать на его изменение, предлагая соответствующие товары или их аналоги.

Финансовое предпринимательство – особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. В условиях этого вида предпринимательства деньги служат основным объектом товарно-денежных отношений.

Финансовый бизнес предполагает анализ валютного рынка и рынка ценных бумаг. Суть такого бизнеса состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг), а затем приобретенные денежные средства продаются покупателям за плату, превышающую сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств. Финансовый бизнес традиционно относится к числу самых сложных и тонких видов бизнеса, требует наличия высококвалифицированных кадров.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций:

- коммерческие банки;
- финансово-кредитные компании;
- валютные биржи;
- другие специализированные организации.

Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка РФ и Минфина России.

Консалтинг – предоставление независимых консультаций и помощи в целях решения производственных и иных проблем. Иными словами, на консалтинговом предприятии работают специалисты в определенной области, которые по мере необходимости выезжают на предприятия-клиенты и проводят там консультации в рамках своей компетенции.

Хозяйствующий субъект – это индивидуальный предприниматель, коммерческая организация, а также некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую доход.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства или сбыта продукции, выполнения работ и/или оказания услуг в целях удовлетворения потребностей общества и получения прибыли.

Компания – это торговое, промышленное, транспортное, страховое и другое объединение предпринимателей, частных лиц – акционеров для производственной, торговой или иной деятельности, приносящей прибыль (дивиденды).

Фирма – это экономически и юридически самостоятельный субъект хозяйствования, имущественно, социально и организационно обособленный участник хозяйственной деятельности, имеющий наименование, а также общеизвестный и общепризнанный фирменный знак отличия.

Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном введении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязанностям этим имуществом, может приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо характеризуется рядом признаков (рис. 1).



Рис. 1. основополагающие признаки юридического лица

Каждая из форм деятельности имеет свои преимущества и недостатки. Основным преимуществом индивидуального предпринимателя является высокая гибкость, а основным недостатком – то, что индивидуальный предприниматель несет полную личную ответственность за результаты своей деятельности. Это означает, что в случае образования долга предприниматель расплачивается всем своим имуществом.

Юридическое лицо – это менее гибкая форма, но зато предприниматель рискует только средствами, вложенными в уставный капитал организации. Классификация юридических лиц представлена на рис. 2.

После того как предприниматель проходит процедуру регистрации, он может начинать свою деятельность.

Помимо выбора формы, в которой предприниматель будет осуществлять свою деятельность, перед ним стоит очень важная задача правильного выбора вида деятельности, которая будет приносить высокую и стабильную прибыль. Решение о том, какие именно производить товары или оказывать услуги, является определяющим для всей последующей предпринимательской деятельности. Поэтому принимать его следует на основе исследований о наличии спроса на соответствующие товары или услуги потенциальных потребителей (закупочные и торговые организации, частные потребители). Подобные исследования называются маркетинговыми.

Федеральный Закон № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Все юридические лица, как коммерческие, так и некоммерческие, подразделяются на два вида:

- 1) корпоративны;
- 2) унитарные.

Критерием является: *наличие или отсутствие в юридическом лице членства и прав участия в управлении.*

Корпорации – юридические лица, в отношении которых их участники имеют корпоративные права, обладают правом участия (членства), формируют высший орган в соответствии с п. 1 ст. 65.3 ГК РФ (абз. 1 п. 1 ст. 65.1 ГК РФ).

Унитарные юридические лица – компании, на имущество которых их учредители имеют вещные права. Однако они не становятся участниками этих юридических лиц и не приобретают в них прав членства.

Коммерческая организация – это организация, основной целью деятельности которой является получение прибыли.

Товарищество – это договорное объединение для предпринимательской деятельности.

Полным товариществом признается объединение двух и более предпринимателей (участников). Создаваемое ими предприятие (путем объединения капитала и заключения договора) предусматривает осуществление совместной предпринимательской деятельности и полную (неограниченную) имущественную ответственность участников по обязательствам товарищества.

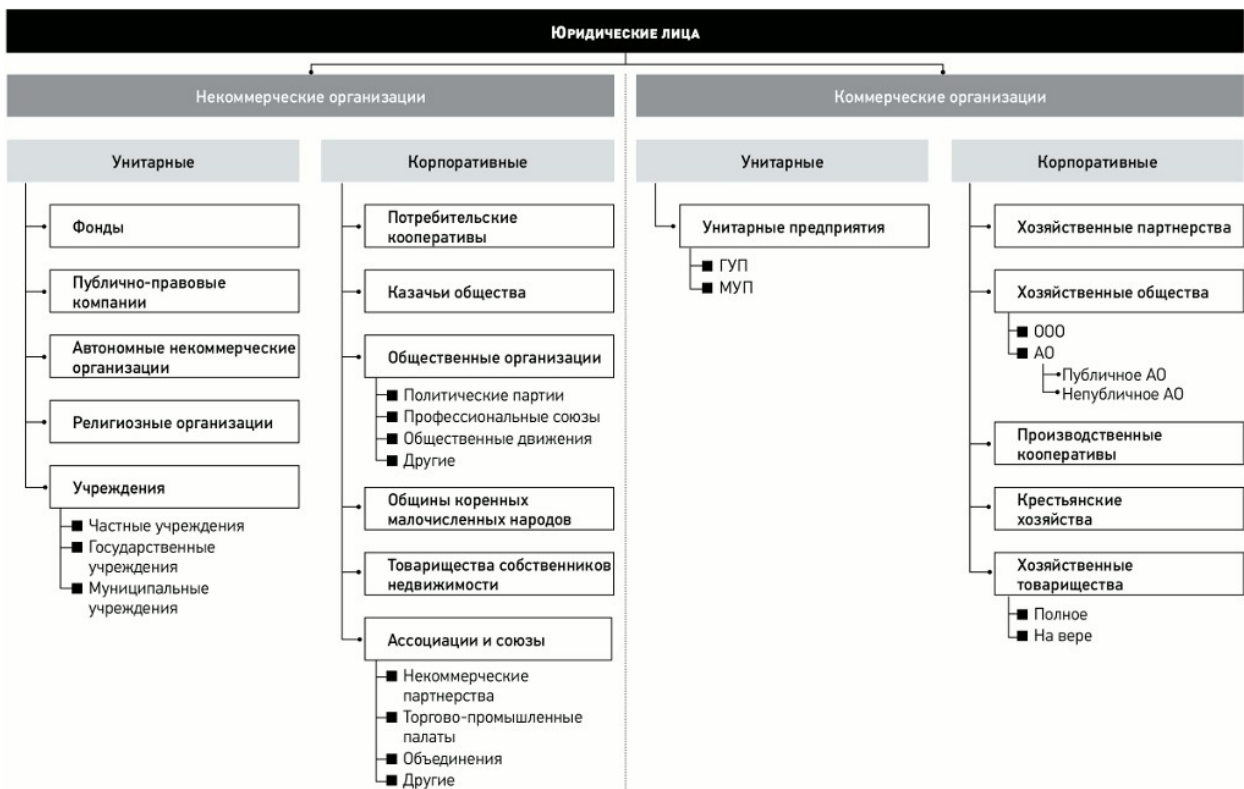


Рис. 2. Классификация юридических лиц

Товариществом на вере (командитным) признается объединение, в котором один или несколько его действительных членов несут полную (неограниченную) ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом, а остальные члены-вкладчики несут ответственность, связанную с деятельностью товарищества, в пределах принадлежащей им доли капитала товарищества.

Общество – это коммерческая организация с разделенными на доли уставным капиталом.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это организация, созданная по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов в целях осуществления хозяйственной деятельности и получения дохода.

Акционерное общество (АО) – это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное количество долей, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией), удовлетворяющей обязательные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Унитарное предприятие – это государственное или муниципальное предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Для крупномасштабных предприятий характерно создание **интегрированных образований**. Следует отметить, что такие образования не являются организационно-правовой формой, а создаются для выполнения различных функций при реализации крупных проектов.

К таким интегрированным образованиям относятся следующие:

- **Корпорации** – объединения нескольких фирм для достижения общих целей или защиты привилегий. Как юридическое лицо корпорация несёт ответственность по долгам и налогам за все входящие в нее предприятия и выступает в качестве самостоятельного субъекта предпринимательской деятельности.

- **Хозяйственные ассоциации** – договорные объединения предприятий и организаций, создаваемые для совместного выполнения однородных функций и координации общей деятельности. Ассоциации относятся к одной из самых мягких форм объединений, минимально ограничивающих действия входящих в них членов. Участники ассоциации обладают правом входить в любые другие ассоциации.

- **Концерны** – форма крупных объединений монопольного типа, позволяющая использовать возможности крупномасштабного производства благодаря наличию производственно-технологических связей. В России концерны создаются на базе крупных государственных предприятий и объединений. Эти образования, благодаря масштабам концентрации капитала и производственных мощностей, широким возможностям диверсификации производства, обладают высокой устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры, способны выгодно перераспределять инвестиционные ресурсы, концентрировать их в наиболее рентабельных, окупаемых направлениях.

- **Холдинги** – объединения, характеризующиеся общностью финансового управления компаний, входящих в холдинг, которые остаются в правовом отношении самостоятельными. Холдинг влияет на коммерческие решения предприятий, в случае необходимости может централизовать и перераспределять финансовые средства своих участников.

- **Консорциумы** – временные добровольные объединения юридических лиц (предприятий, организаций) для совместного выполнения крупных проектов (инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических). В консорциум могут входить как малые, средние, так и крупные предприятия, желающие принять участие в осуществлении проектного замысла, сулящего высокую прибыль, но требующего для своей реализации крупных инвестиций, отвлекаемых на длительный срок при высокой степени риска.

- **Финансово-промышленные группы (ФПГ)** – совокупность юридических лиц, полностью либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании ФПГ в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Обязательным условием создания ФПГ должно быть наличие предприятий, действующих в сфере не только производства товаров и услуг, но и банков и иных кредитных учреждений. В их состав могут также входить инвестиционные негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации.

- **Картели** – группы производителей различных стран, объединившихся с целью согласованного управления рынком (например, страны ОПЕК). Картельное соглашение включает:

- установление единых цен;
- контроль объемов продаж;
- разграничение сфер деятельности;
- территории.

- **Конгломераты** – слияния предприятий, функционирующих на различных рынках (например, автомобилестроение и сеть розничных магазинов, торгующих автомобилями).

- **Синдикаты** – объединения предприятий с целью обеспечения сбыта продукции. Здесь сохраняется юридическая и производственная самостоятельность, но утрачивается коммерческая самостоятельность.

- **Тресты** – отраслевые объединения, в которых предприятия теряют производственную и коммерческую самостоятельность, подчиняются единому управлению в одной отрасли, прибыль распределяется по доле участия.

Отдельную область экономики составляют некоммерческие организации. Согласно Федеральному закону от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «О некоммерческих организациях» выделяют следующие формы некоммерческих организаций:

Общественные и религиозные организации (объединения) создаются для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, а также в целях поддержания общности интересов объединяющихся граждан.

Потребительские кооперативы – это добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. В отличие от других форм некоммерческих организаций, доходы от предпринимательской деятельности кооператива распределяются между его членами.

Фонды – основными признаками данного типа организаций как некоммерческой, выступают:

- отсутствие членства;
- имущественная база, созданная за счет добровольных имущественных взносов.

Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Учреждение – это организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций некоммерческого характера и финансируемая частично или полностью этим собственником. Имущество закреплено за учреждением на праве оперативного управления, а не собственности.

Некоммерческое партнерство – это основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение общественно полезных целей. Отличительным признаком некоммерческого партнерства является право его членов на часть имущества в случае ликвидации партнерства или выхода из него. Некоммерческое партнерство удобно как объединение лиц свободных профессий (юристов, врачей, писателей и т.п.).

Автономная некоммерческая организация – это не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры и пр. Имущество, переданное учредителями организации, принадлежит ей на праве собственности.

Государственная корпорация – это не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Создается на основании закона, которым устанавливаются особенности ее правового статуса.

Некоммерческая организация считается созданной как юридическое лицо с момента ее государственной регистрации. Некоммерческая организация может быть учреждена одним лицом, за исключением случаев учреждения некоммерческих партнерств, ассоциаций (союзов) и иных случаев, предусмотренных федеральным законом.

Вопросы для самопроверки:

1. Дайте определение понятию «юридическое лицо».
2. Раскройте отличия коммерческих и некоммерческих организаций.
3. Назовите основные виды коммерческих организаций.
4. Назовите основные виды некоммерческих организаций.
5. Назовите основные виды интегративных объединений предприятий.
6. Назовите основные отличия акционерного общества от производственного кооператива.
7. Сформулируйте определение формы слияния предприятий «конгломерат».
8. Сформулируйте определение формы отраслевого объединения «трест».
9. Раскройте сущность и особенности финансово-промышленных групп (ФПГ).
10. Раскройте особенности консорциума как формы объединения предприятий.

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 2. Экономические ресурсы предприятия

Цель: изучить роль и особенности основных и оборотных фондов в экономике организации.

Задачи:

- рассмотреть состав экономических ресурсов предприятия;
- изучить роль и структуру основных фондов предприятия;
- изучить роль и структуру оборотных фондов предприятия.

Ресурсы организации – это основные элементы экономического потенциала организации, которые используются для достижения конкретных целей:

- экономического и технического развития;
- обеспечение финансовой устойчивости;
- повышение конкурентоспособности.

Материальные ресурсы – это материально-техническая основа организации:

1. *средства труда* представляют собой совокупность орудий труда, которыми оснащена организация в соответствии с производственным назначением.

2. *предметы труда* – это различные материалы, которые используются для производства продукции. К ним относятся вещества:

- впервые отделяемые трудом от природы и превращаемые в продукт потребления;
- прошедшие обработку.

Финансовые ресурсы – представляют собой совокупность денежных средств, которые формируются из собственных, заемных и привлеченных источников.

Трудовые ресурсы – это персонал организации. Являются активной составной частью ресурсов организации и ориентированы на ведущую роль в производственном процессе. Создают продукцию, работы, услуги. **Природные ресурсы** – земельные, водные, лесные, минеральные, биологические ресурсы. Становятся частью ресурсов организации только тогда, когда вовлекаются в промышленно-производственный оборот.

Ресурсный потенциал – интегральная числовая оценка эффективности использования в процессе предпринимательской (коммерческой) деятельности различных видов ресурсов, необходимых для производства и сбыта готовой продукции.

Имущество организации – это материальный объект, находящийся на праве собственности в хозяйственном ведении или оперативном управлении. Имущество организации формируется за счет собственных, заемных и привлеченных источников.

Классификация основных фондов:

1. **Движимое** – денежные средства в кассе организации и на расчетных счетах, ценные бумаги, средства в расчетах, банковские, кредитные и другие финансовые продукты.

2. **Недвижимое** – здания и сооружения, земельные наделы, машины и оборудование.

Также выделяют такие формы имущества, как материально-вещественное и нематериальное.

Материальные активы:

- земельные участки;
- здания;
- сооружения;
- машины;
- оборудование;
- сырье;
- материалы;
- полуфабрикаты;
- готовая продукция.

Финансовые активы:

- кассовая наличность;
- депозиты в банках;
- вклады;
- чеки;
- расчетные документы в пути;
- страховые полисы;
- вложения в государственные или частные ценные бумаги;
- потребительский кредит;
- паи и долевые вклады в другие предприятия.

Нематериальные активы:

- патенты на изобретения;
- товарные марки и знаки;
- фирменное наименование;
- репутация предприятия;
- пакеты документов;
- ноу-хау и иные виды интеллектуальной собственности;

- авторские права на пользование ресурсами.

Основные производственные фонды – часть производительного капитала, овеществленная в средствах труда, многократно участвующих в производственном процессе и переносящих свою стоимость на готовую продукцию постепенно, по мере износа.

В соответствии с типовой классификацией основные производственные фонды организации группируются по отраслевому признаку, назначению, принадлежности, использованию и видам.

К основным фондам (ОФ) организации относятся:

1. Здания.
2. Сооружения.
3. Передаточные устройства.
4. Машины и оборудование (силовые, рабочие, вычислительные машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, прочее оборудование).
5. Транспортные средства.
6. Инструменты.
7. Производственный и хозяйственный инвентарь.
8. Земля, многолетние насаждения; рабочий, продуктивный и племенной скот.
9. Прочие ОФ.

Амортизация – это процесс ежемесячного отнесения части стоимости основного средства на затраты текущего периода.

Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств служит для выполнения целей деятельности налогоплательщика.

Согласно ст. 256 НК РФ под амортизируемым имуществом признается имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (ИС), которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации.

В соответствии с ПБУ 6/01 (ред. 2016)¹ применяются следующие способы начисления амортизации:

¹ Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

Существуют следующие способы начисления амортизации:

1. *Линейный способ:*

$$A = ОФ_{бал} * H_a * 100 \%;$$

$$H_a = 1 / T_n * 100 \%,$$

где

$ОФ_{бал}$ – стоимость основных фондов согласно балансу организации;

A – величина амортизационных отчислений;

H_a – норма амортизации;

T_n – нормативный срок службы (или срок полезного использования основных средств).

2. *Способ списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции:*

$$A = ОФ_{бал} * (V_{вп(факт)} / V_{вп(норм)}),$$

где

$V_{вп(факт)}$, $V_{вп(норм)}$ – фактический и нормативный (за весь период службы объекта) выпуск продукции.

3. *Метод списания стоимости пропорционально сумме чисел лет срока полезного использования:*

$$A = ОФ_{бал} * (T_{д.к.} / T_{у.л.}),$$

где

$T_{д.к.}$ – количество лет до конца срока службы;

$T_{у.л.}$ – условные годы службы, определяемые через суммирование чисел лет срока полезного использования объекта.

4. *Способ уменьшаемого остатка:*

$$A = ОФ_{ост} * H_a * K_y,$$

где

$ОФ_{ост}$ – остаточная стоимость основных фондов;

K_y – коэффициент ускорения.

Процентное отношение годовых амортизационных отчислений к балансовой стоимости основных фондов называется *нормой амортизации*.

$$H_a = (O\Phi_n - O\Phi_{лик}) / (O\Phi_n / T_n)$$

где

$O\Phi_n$ – первоначальная стоимость основных фондов;

$\Phi_{лик}$ – ликвидационная стоимость основных средств.

Наличие и движение основных фондов отражается ежемесячно.

Не подлежат амортизации:

1. Земля и иные объекты природопользования.
2. Материально-производственные запасы, товары ценные бумаги и т.д.
3. Имущество бюджетных организаций, если оно приобреталось не для коммерческой деятельности.
4. Имущество некоммерческих организаций, полученное в качестве целевых поступлений.
5. Имущество, приобретенное с использованием бюджетных средств.
6. Объекты внешнего благоустройства.
7. Сельскохозяйственный скот.
8. Приобретенные издания, произведения искусства.
9. Права на результаты интеллектуальной деятельности, если оплата производится периодическими платежами в течении срока действия договора.

Учет основных фондов осуществляется в натуральной и денежной формах. Стоимостную оценку ОФ производят:

1) **по первоначальной стоимости ($O\Phi_n$)** (цена приобретения объекта, доставка и установка объекта, транспортировка):

$$\text{Первоначальная стоимость} = \text{Цена закупки ОФ} + \text{Транспортные расходы} + \text{Установка и монтаж}$$

2) **по восстановительной стоимости ($O\Phi_{вос}$)** (затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях):

$$\text{Восстановительная стоимость} = \text{Первоначальная стоимость} * \text{Коэффициент пересчета}$$

3) **по остаточной стоимости ($O\Phi_{ост}$)** (разность между балансовой стоимостью и величиной износа):

$$\text{Остаточная стоимость} = \text{Балансовая стоимость} - \text{Амортизация}$$

4) *по ликвидационной стоимости (ОФ_{лик})* представляет собой стоимость основных фондов на момент выбытия из процесса производства (по балансу).

Балансовая стоимость – та стоимость, по которой объект учитывается в балансе организации (если объект не подлежал переоценке, то он учитывается по первоначальной стоимости, после переоценки – по восстановительной стоимости).

В процессе эксплуатации основные фонды изнашиваются. Различают два вида износа – физический и моральный.

Под **физическим износом** понимают постепенную утрату основными фондами своей потребительской стоимости вследствие эксплуатации или бездействия.

$$K_{\text{фи}} = T_{\text{ф}} / T_{\text{н}},$$

где

$K_{\text{фи}}$ – коэффициент физического износа по сроку службы;

$T_{\text{ф}}$ – фактический срок службы;

$T_{\text{н}}$ – нормативный срок службы (амортизационный период).

Моральный износ – изменение стоимости основных фондов в результате появления аналогичных, но более дешевых машин и оборудования (моральный износ первого вида) и более прогрессивных и экономически эффективных машин (моральный износ второго вида).

$$\begin{aligned} \text{Ми1} &= ((\text{ОФ}_{\text{бал}} - \text{ОФ}_{\text{вос}}) * 100) / \text{ОФ}_{\text{бал}}; \\ \text{Ми2} &= \text{ОФ}_{\text{пму}} * \text{ОФ}_{\text{пн}} * ((V_{\text{му}} * T_{\text{му}}) / (V_{\text{н}} * T_{\text{н}})), \end{aligned}$$

где

Ми1 и Ми2 – моральный износ 1 и 2 вида;

$\text{ОФ}_{\text{бал}}$ – балансовая стоимость ОФ;

$\text{ОФ}_{\text{вос}}$ – восстановительная стоимость ОФ;

$\text{ОФ}_{\text{пму}}$, $\text{ОФ}_{\text{пн}}$ – первоначальная стоимость морально устаревшего и нового оборудования;

$V_{\text{му}}$, $V_{\text{н}}$ – годовая производительность морально-устаревшего и нового оборудования;

$T_{\text{му}}$, $T_{\text{н}}$ – срок службы морально устаревшего и нового оборудования (лет).

Для покрытия затрат на восстановление и воспроизводство основных фондов предприятие производит **амортизационные отчисления**, т.е. денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции:

Основные фонды (ОФ) – Износ ОФ – Амортизация ОФ – Себестоимость готовой продукции – Реализация готовой продукции – Амортизационный фонд – Воспроизводство основных фондов – Основные фонды (ОФ).

Амортизационные отчисления производятся ежемесячно по отдельным группам или инвентарным объектам в размере 1/12 годовой нормы амортизации. Амортизационные отчисления увеличиваются на соответствующую величину, начиная с месяца, следующего за вводом объекта в эксплуатацию, и уменьшаются, начиная с месяца, следующего за ликвидацией объекта.

Стоимость основных фондов на конец периода определяется по формуле:

$$ОФ_{кз} = ОФ_{нз} + ОФ_{вв} - ОФ_{выб},$$

где

$ОФ_{нз}$ – стоимость основных фондов на начало периода;

$ОФ_{вв}$ – стоимость введенных (поступивших) основных средств;

$ОФ_{выб}$ – стоимость выбывших основных средств.

Среднегодовая стоимость основных фондов ($ОФ_{г}$) определяется по формулам:

$$ОФ_{г} = ОФ_{н} + ((ОФ_{вв} * n1) / 12 - ((ОФ_{выб} * n2) / 12));$$

$$ОФ_{г} = (ОФ_{нз} + ОФ_{кз}) / 2,$$

где

$ОФ_{вв}$, $ОФ_{выб}$ – стоимость введенных и выбывших основных фондов;

$n1$, $n2$ – количество полных месяцев с момента ввода и выбытия основных фондов соответственно;

$ОФ_{нз}$, $ОФ_{кз}$ – стоимость основных фондов на начало и конец года.

Обобщающими показателями эффективности использования основных фондов являются фондоотдача ($\Phi_{отд}$) и фондоемкость ($\Phi_{емк}$).

Фондоотдача показывает, какой объем товарной продукции приходится на один рубль среднегодовой стоимости основных фондов. Чем выше фондоотдача, тем эффективнее используются основные средства организации. Фондоотдача может быть рассчитана по объему продаж реализованной, отгруженной, товарной продукции:

$$\Phi_{отд} = V_{тп} / O\Phi_z$$

где

$V_{тп}$ – объем товарной продукции.

Фондоемкость рассчитывается для определения потребности в основных фондах и капитальных вложениях:

$$\Phi_{емк} = I / \Phi_{отд} = O\Phi_z / V_{тп}.$$

Эффективность работы организации определяется уровнем *фондовооруженности труда*, которая определяется по формуле:

$$\Phi_в = O\Phi_z / N_{ср}$$

где

$N_{ср}$ – среднесписочная численность персонала.

Для оценки эффективности использования основных фондов применяются следующие показатели.

1. Показатели движения основных средств

Коэффициент поступления (ввода) определяется отношением стоимости вновь поступивших основных фондов к стоимости основных фондов на конец отчетного периода:

$$K_{вв} = O\Phi_{вв} / O\Phi_{кз}$$

Коэффициент обновления определяется отношением стоимости новых основных фондов к стоимости основных средств на конец отчетного периода:

$$K_{обн} = O\Phi_{нов} / O\Phi_{кз}$$

Коэффициент выбытия определяется отношением стоимости всех выбывших основных фондов к стоимости основных фондов на начало отчетного периода.

$$K_{выб} = ОФ_{выб} / ОФ_{нг}$$

Коэффициент ликвидации основных средств определяется как отношение стоимости ликвидированных основных средств (из-за ветхости и износа) к стоимости основных средств на начало отчетного периода:

$$K_{лик} = ОФ_{лик} / ОФ_{вв}$$

Отношение стоимости выбывших из-за ветхости и износа (ликвидированных) основных фондов к объему вновь введенных характеризует интенсивность замены (**коэффициент замены**):

$$K_{зам} = ОФ_{лик} / ОФ_{вв}$$

2. Показатели состояния основных средств

Коэффициент износа характеризует долю изношенной части основных фондов в общей стоимости основных средств:

$$K_{изн} = ОФ_{изн} / ОФ_{общ} = 1 - K_{годн}$$
$$K_{годн} = 1 - K_{изн} = ОФ_{ост} / ОФ_{общ}$$

3. Частные технико-экономические показатели эффективности использования основных фондов – коэффициенты сменности, загрузки оборудования, экстенсивного, интенсивного и интегрального использования оборудования:

$$K_{см} = (Q1 + Q2 + Q3) / Q_{yo}$$
$$K_{заг} = K_{см} / псм$$
$$K_{э.и.о.} = T_{ф} / T_{н}$$
$$K_{и.и.о.} = M_{ф} / M_{н}$$

где

$(Q1 + Q2 + Q3)$ – количество единиц оборудования, отработавшего в каждой смене;

Q_{yo} – количество установленного оборудования;

$T_{ф}, T_{н}$ – фактическое и нормативное время работы оборудования;

$M_{ф}, M_{н}$ – фактическая и нормативная производственная мощность.

Оборотные средства – совокупность денежных средств, авансируемых с целью создания оборотных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств.

Оборотные фонды – часть производительного капитала, овеществленная в предметах труда, однократно участвующих в производственном процессе и переносящих свою стоимость на готовую продукцию полностью, в рамках одного производственно-сбытового цикла.

К оборотным фондам относятся:

- производственные запасы (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие, топливо, энергия, тара, запчасти для ремонта, малоценные и быстроизнашиваемые предметы и инструменты);
- фонды в процессе производства (незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов).

Фонды обращения – совокупность средств, непосредственно не участвующих в процессе создания новой стоимости и обеспечивающих непрерывность процесса обращения.

К фондам обращения относятся:

- готовая продукция;
- денежные средства на счетах и в кассе;
- дебиторская задолженность;
- готовая продукция на складе;
- отгруженная, но не оплаченная продукция (товары в пути).

Норматив оборотных средств определяется в натуральном и денежном выражении для отдельных элементов оборотных фондов и в целом по предприятию.

Нормы расходов материалов рассчитываются для определения потребности в материалах на изготовление единицы продукции.

Норма расхода (валовой, черновой расход материала) – максимально допустимый расход ресурсов, необходимых для производства одной единицы продукции в условиях данного производства; определяется как отношение чистого веса материала в изделии к коэффициенту использования материала:

$$\begin{aligned}H_p &= Ч_в / K_{им}; \\H_p &= Ч_в + Отходы; \\H_p &= M / q,\end{aligned}$$

где

$Ч_в$ – чистый вес материала в изделии;

$K_{им}$ – коэффициент использования материала;

M – общая величина расхода материала / ресурса в натуральных измерителях (т, кг, м).

Коэффициент использования материала определяется по формуле:

$$K_{им} = Ч_в / H_p$$

Отходы определяются как разница между нормой расхода и чистым весом:

$$Отходы = H_p - Ч_в$$

Для определения расхода материальных ресурсов на производственную программу необходимо норму расхода материала на одну единицу изделия умножить на количество выпускаемых изделий:

$$P_{мр} = H_p * q$$

Экономия или перерасход материальных ресурсов определяется как разница между плановым и фактическим совокупным расходом:

$$Э(П)мр = P_{мр.пл} - P_{мр.ф}$$

Материалоемкость характеризует степень эффективности использования материальных ресурсов и показывает, какой объем материальных затрат приходится на один рубль товарной продукции:

$$M_e = MЗ / V_{mn}$$

Нормирование оборотных средств является основой рационального использования хозяйственных средств. Нормирование заключается в разработке обоснованных норм и нормативов, необходимых для создания постоянных минимальных запасов для обеспечения бесперебойной работы предприятия. Норматив оборотных средств определяется в денежном выражении по отдельным группам оборотных средств.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции ($H_{гп}$) **на складе** определяется по формуле:

$$H_{гп} = (V_{тп.с} / T_{пл}) * Z_{дн};$$

$$H_{гп} = Z_{сут.} * Z_{дн},$$

где

$V_{тп.с}$ – выпуск товарной продукции по себестоимости;

$T_{пл}$ – количество дней в плановом периоде;

$Z_{дн}$ – норма запаса в днях;

$Z_{сут.}$ – суточные затраты на выпуск товарной продукции.

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от четырех факторов:

- 1) объема производимой продукции;
- 2) состава производимой продукции;
- 3) длительности производственного цикла ($t_{ц}$) себестоимости продукции;
- 4) характера нарастания затрат ($K_{нз}$).

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве ($H_{нзп}$) рассчитывается так:

$$H_{нзп} = Z_{сут} * t_{ц} * K_{нз},$$

где

$t_{ц}$ – длительность производственного цикла;

$K_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат.

Коэффициент нарастания затрат рассчитывается:

$$K_{нз} = 0,5 * (1 + Z_{нач} / Z_{кон}),$$

где

$Z_{нач}$, $Z_{кон}$ – начальные и конечные затраты.

Норматив расходов будущих периодов ($H_{рбп}$):

$$H_{рбп} = РБП_{нач} + РБП_{пл} + РБП_{спис.с},$$

где

$РБП_{нач}$, $РБП_{пл}$ – расходы будущих периодов на начало года и плановые;

$РБП_{спис.с}$ – затраты в планируемом периоде, подлежащие списанию на себестоимость продукции.

Норматив производственных запасов общий ($H_{общ}$):

$$H_{общ} = Z_{тек} + Z_{стр} + Z_{тр} + Z_{тех} + Z_{под},$$

где

$Z_{тек}$ – текущий запас материальных ресурсов;

$Z_{стр}$ – страховой производственный запас;

$Z_{тр}$ – транспортный запас;

$Z_{тех}$ – технологический запас;

$Z_{под}$ – подготовительный запас.

Текущий запас ($Z_{тек}$) – постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы. Его величина зависит от средней суточной потребности в материалах, интервала поставок материала и коэффициента задержек материалов в запасе:

$$Z_{тек} = Q_{сут} * I_n * K_з,$$

где

$Q_{сут}$ – суточная потребность в материальных ресурсах;

I_n – интервал поставок материальных ресурсов (в днях);

$K_з$ – коэффициент задержек материалов в запасах.

Запасы страховой и транспортный:

$$Z_{стр} = 0,5 * Z_{тек},$$

или:

$$Z_{стр} = Q_{сут} * Z_{дн}$$

$$Z_{тр} = Q_{сут} * Z_{дн}$$

где

$Z_{стр}$ – норма страхового запаса (в днях);

$Z_{тр}$ – количество дней между грузо- и документооборотом.

Оборачиваемость оборотных средств – последовательное прохождение оборотными средствами всех стадий кругооборота капитала.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей:

- коэффициент оборачиваемости (K_0);
- продолжительность одного оборота в днях ($D_{1об}$);
- коэффициент загрузки оборотных средств ($K_{з.ос}$).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (скорость оборота) характеризует количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период:

$$K_0 = V_{pn} / ОбС,$$
$$K_0 = ОбС * (T / V_{pn}),$$

где

ОбС – средний остаток оборотных средств;

V_{pn} – объем реализованной продукции;

T – число дней в расчетном периоде, продолжительность периода ($T = 30, 90, 360$ дней).

Длительность одного оборота:

$$D_{1об} = T_{пл} / K_0$$

Коэффициент закрепления средств в обороте – обратный коэффициент оборачиваемости:

$$K_3 = 1 / K_o$$

При оценке эффективности использования оборотных средств может быть использован показатель **отдачи оборотных средств** (оборотного капитала) ($K_{отд}$):

$$K_{отд} = \Pi_{реал} / ОбС,$$

где

$\Pi_{реал}$ – прибыль от реализации продукции.

Высвобождаемые (дополнительно вовлекаемые в оборот) оборотные средства определяются по формуле:

$$\begin{aligned} \text{Вобс} &= (Д_{1o.отч} - Д_{1o.пр}) * V_{пр} / T_{пл}, \\ \text{Вобс} &= (V_{пр.отч} / K_{o.отч}) - (V_{пр.отч} / K_{o.пр}) \end{aligned}$$

Прирост объема продукции за счет ускорения оборачиваемости ($\Delta K_{ко}$) и изменения среднего размера оборотных средств ($\Delta F_{обс}$) соответственно определяется по формулам:

$$\begin{aligned} \Delta V_{к.о} &= \Delta K_o * ОбС_{отч}, \\ \Delta V_{обс} &= \Delta ОбС * K_{o.пр}, \end{aligned}$$

где

$\Delta V_{к.о}$ – изменение коэффициента оборачиваемости оборотных средств;

$\Delta ОбС$ – изменение среднего размера оборотных средств;

$ОбС_{отч}$ – средний размер оборотных средств в отчетном периоде;

$K_{o.пр}$ – коэффициент оборачиваемости прошлого года (или по плану).

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте состав и структуру имущества организации.
2. Раскройте сущность и особенности основных фондов предприятия.
3. Назовите виды оценки основных средств.
4. Сформулируйте определение амортизации основных фондов.
5. Раскройте основные методы расчета амортизации основных средств.
6. Раскройте сущность и особенности оборотных производственных фондов.
7. Раскройте методику расчета коэффициента оборачиваемости оборотных средств.
8. Раскройте методику расчета коэффициента закрепления средств в обороте.
9. Раскройте сущность показателя «Длительность одного оборота».
10. Дайте определение понятию «оборачиваемость оборотных средств».

Литература:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Елифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 3. Экономика труда

Цель: освоить ключевые понятия и определения экономики труда.

Задачи:

- изучить понятия «трудовые ресурсы», «персонал предприятия», «рабочее время»;
- рассмотреть основные формы заработной платы;
- изучить основы планирования численности персонала организации.

Персонал – совокупность физических лиц, состоящих с фирмой как юридическим лицом в отношениях, регулируемых трудовым договором.

Весь персонал делится на две группы по принципу участия в производственной деятельности:

- 1) промышленно-производственный персонал (ППП), занятый производством и его обслуживанием;
- 2) непромышленный персонал, включающий работников общественного питания, культурных, медицинских и других подразделений, находящихся на балансе фирмы.

Оценка потребности организации в персонале, в первую очередь, необходима при разработке производственного цикла (календарного периода времени с момента запуска сырья в производство до получения готового продукта).

Длительность производственного цикла состоит из трех частей (рис. 3):

- 1) рабочего времени;
- 2) времени естественных процессов;
- 3) времени перерывов.

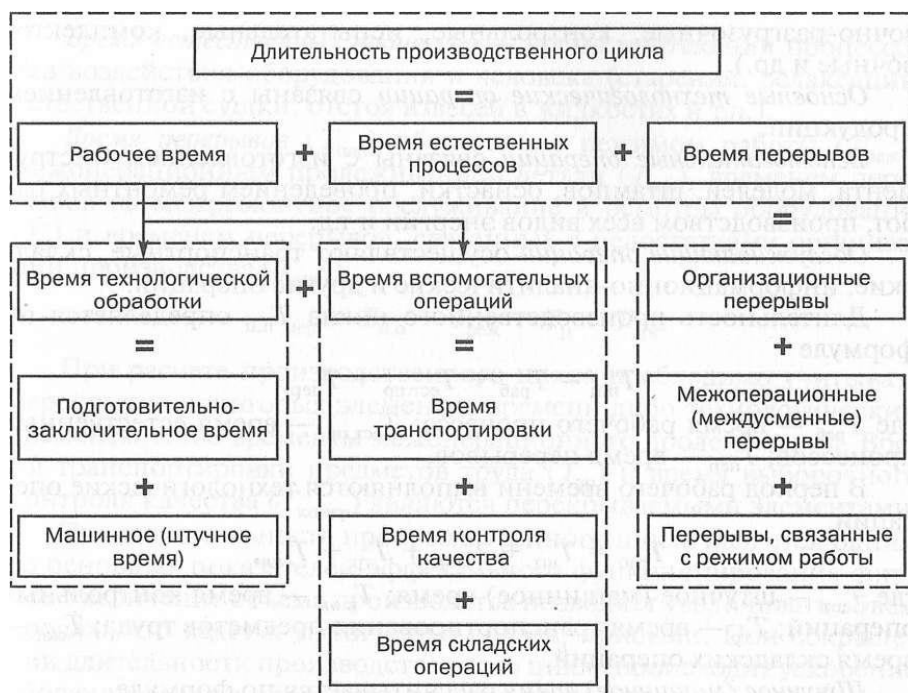


Рис. 3. Структура длительности производственного цикла

Время естественных процессов – время протекания процессов без воздействия оборудования и человека (старения, релаксации, естественной сушки, отстоя взвесей в жидкостях и т.п.).

Время перерывов ($T_{пер}$) обусловлено режимом работы ($T_{реж}$), межоперационным пролеживанием детали ($T_{м.о}$), временем перерывов на межремонтное обслуживание и осмотры оборудования (T_p) и временем перерывов, связанных с недостатками организации производства ($T_{орг}$):

$$T_{пер} = T_{м.о} + T_{реж} + T_p + T_{орг}.$$

Персонал в зависимости от выполняемых функций подразделяется на следующие категории²: рабочие, руководители, специалисты; другие служащие.

Рабочие – это работники, непосредственно занятые в производстве материальных ценностей, а также занятые обслуживанием этого производства и оказанием материальных услуг.

К **руководителям** относят работников, занимающих должности руководителей фирм, их структурных подразделений.

В группу **специалистов** включают работников, выполняющих инженерно-технические, экономические и другие подобные работы.

К **другим служащим** относят работников, осуществляющих подготовку и оформление документации, а также учет, контроль, хозяйственное обслуживание и другие операции.

² В соответствии с ОКПДТР № 367 от 26 декабря 1994 г. с изменениями, введенными в действие 1 ноября 2002 г.

Кроме того, структура персонала может рассматриваться отдельно по каждому подразделению, а также по таким признакам, как пол, возраст, соответствие работника профилю работы, образование, профессия. По характеру и сложности выполнения работ весь персонал группируется по профессиям, специальностям, квалификации.

Профессия – определенный вид деятельности человека, владеющего комплексом специальных знаний и практических навыков, позволяющих выполнять определенный вид работы.

Специальность – комплекс определенных знаний в рамках той или иной профессии.

Квалификация – степень и уровень подготовки работника.

Среди рабочих выделяют: неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных. Квалификация рабочих характеризуется разрядами. Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1-й, 2-й, 3-й категории и без категории.

Важнейший показатель, характеризующий состояние персонала, – численность работников фирмы, которая для целей планирования и учета конкретизируется в виде явочного, списочного и среднесписочного состава.

Списочная численность – число работников, принятых на постоянную, сезонную и временную работу на определенную дату. Данная величина очень динамична в течение определенного времени, поэтому для расчета различных показателей фирмы используют среднесписочную численность.

Среднесписочная численность работников за отчетный месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день, включая выходные и праздничные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца. При этом численность работников за выходной или праздничный день принимается равной списочной численности работников за предшествующий рабочий день. Среднесписочная численность работников за квартал определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы фирмы в квартале и деления полученной суммы на три; среднесписочная численность за год – путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчетного года и деления полученной суммы на 12.

Явочная численность – число работников, явившихся на работу и приступивших к ней.

Нормирование труда – определение необходимых затрат и результатов труда, а также установление соотношений между численностью работников различных категорий и количеством рабочих мест. Сущность нормирования труда состоит в анализе организационно-технических условий выполнения работы, методов и приемов труда и разработке мер для внедрения эффективной организации труда.

Методы нормирования труда подразделяются на две большие группы:

- 1) суммарные, учитывающие уже сложившуюся ситуацию в деятельности фирмы;
- 2) аналитические – более прогрессивные методы, включающие аналитически-исследовательские и аналитически-расчетные.

Норма труда определяет величину и структуру затрат рабочего времени, необходимого для выполнения данной работы, с которыми сравниваются фактические затраты времени. Изучение затрат рабочего времени осуществляется с помощью хронометражных наблюдений, фотографии рабочего времени и метода моментных наблюдений. Существуют следующие виды норм труда:

- норма времени;
- норма выработки;
- норма обслуживания;
- норма численности;
- норма управляемости.

Норма времени ($H_{вр}$) – количество рабочего времени, необходимое для выполнения единицы определенной работы одним или несколькими работниками в наиболее рациональных для данной фирмы условиях:

$$H_{вр} = T_{пз} + T_{оп} + T_{об} + T_n$$

где

$T_{пз}$ – подготовительно-заключительное время, связанное с началом и окончанием конкретной работы;

$T_{оп}$ – оперативное время, в течение которого изменяется предмет труда (подразделяется на основное и вспомогательное время);

$T_{об}$ – время обслуживания рабочего места (включает затраты по уходу за рабочим местом и поддержанием оборудования и инструмента в рабочем состоянии);

T_n – время перерывов, связанных с отдыхом и обусловленных технологией и организацией производства.

Норма выработки ($H_{\text{выр}}$) – количество натуральных единиц продукции, которое должно быть изготовлено в единицу времени в определенных условиях одним или несколькими работниками:

$$H_{\text{выр}} = T_{\text{см}} / H_{\text{вр}},$$

где

$T_{\text{см}}$ – продолжительность времени, на которое предусматривается установить норму выработки (обычно смена).

Норма обслуживания – установленное количество единиц оборудования (рабочих мест, квадратных метров площади и т.п.), которое должно обслуживаться одним или несколькими работниками при определенных условиях в течение смены.

Норма численности – численность работников, требующаяся для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов работ.

Норма управляемости – число работников, непосредственно подчиненных одному линейному руководителю, при котором трудоемкость выполняемых руководителем функций равна или приближается к продолжительности его фонда рабочего времени (8 ч в день, 40 ч в неделю и т.п.), а эффективность управленческого труда наибольшая.

Умело применяемые нормы труда могут стать эффективным инструментом управления. На фирме должна действовать система нормирования труда, включающая:

- выбор методов и способов установления меры (нормы) труда для работников различных категорий и групп при выполнении ими тех или иных видов работ (функций);
- определение порядка внедрения установленных норм труда применительно к конкретным производственным условиям, рабочему месту;
- организацию анализа, замены и пересмотра норм трудовых затрат на базе оценки уровня их напряженности, прогрессивности и других качественных показателей;
- создание системы показателей (производительность труда, численность и другие трудовые показатели), обеспечивающих управление нормированием труда, а также соответствующей документацией (отчетной, статистической и проч.), необходимой при решении задач нормирования в целом.

Система нормирования труда является интегрирующим фактором интересов отдельных работников и фирмы.

Успешная реализация мероприятий в области интеграции работников и фирмы решающим образом зависит от руководителей всех уровней и прежде всего высшего. Любое решение администрации о повышении эффективности использования труда должно сочетаться с анализом использования ресурсов фирмы. Фирма получает значительный эффект в том случае, когда каждый сотрудник становится участником программы повышения производительности труда, носителем идеи о комплексном применении системы нормирования труда и проявляет нетерпимость к потерям любого рода: сырья, рабочего времени, человеческих способностей. В этом случае трудовой коллектив может представлять собой единую сплоченную команду, появляется **корпоративная культура** – набор наиболее важных положений, применяемых членами организации и получающих выражение в заявляемых фирмой ценностях и нормах, дающих работникам ориентиры их поведения и действий. Успех функционирования системы нормирования труда на фирме в значительной степени определяется и усилением направленности в сторону решения проблем повышения удовлетворенности трудом путем увеличения его содержательности и снижения утомляемости.

Производительность труда – это главная характеристика эффективности и результативности затрат труда.

Выработка – это количество продукции, произведенной в единицу времени, либо приходящейся на одного среднесписочного работника за определенный период.

Выработка рассчитывается как отношение объема произведенной продукции к затратам рабочего времени на его производство (или среднесписочной численности работников).

Методы определения выработки:

1. **Натуральный** – объем произведенной продукции в натуральных единицах на одного работника.

2. **Условно-натуральный** – применяется при выпуске неоднородной продукции или нескольких видах продукции.

3. **Трудовой** – объем затрат труда на одного работника рассчитывается в трудовых единицах (чел./час, чел./дни).

4. **Стоимостный** – объем производства на одного работника в денежных единицах.

Трудоемкость продукции – это затраты времени на производство единицы продукции.

Различают:

1. Технологическую трудоемкость – затраты труда основных рабочих.
2. Трудоемкость обслуживания производства – затраты труда вспомогательных рабочих.
3. Производственную трудоемкость – общие затраты труда рабочих.
4. Трудоемкость управления производством – затраты труда руководителей, специалистов.
5. Полная трудоемкость – затраты труда всего промышленно-производственного персонала.

Определение потребности в персонале на фирме ведется по группам промышленно-производственного и непромышленного персонала. Исходными данными для определения численности работников являются: производственная программа; нормы времени, выработки и обслуживания; фонд времени; мероприятия по сокращению затрат труда.

Основными методами расчета количественной потребности в персонале являются расчеты по:

- трудоемкости производственной программы;
- нормам выработки;
- нормам обслуживания;
- числу рабочих мест.

Численность работников, рассчитываемая по трудоемкости производственной программы, определяется по формуле:

$$Ч = (TP_{пл} \times ОП_{пл}) / (\Phi \times K_{в.н}),$$

где

$TP_{пл} \times ОП_{пл}$ – плановая трудоемкость производственной программы, нормо-ч (определяется по плановому нормативу трудовых затрат на единицу продукции, умноженному на плановый выпуск продукции);

Φ – годовой фонд времени одного работника, ч;

$K_{в.н}$ – коэффициент выполнения норм.

Численность работников по нормам выработки определяется по формуле:

$$Ч = ОП_{пл} / (H_{выр} \times K_{в.н}),$$

где

$ОП_{пл}$ – плановый объем продукции (выполняемых работ) в установленных единицах измерения за определенный период времени;

$H_{выр}$ – плановая норма выработки в тех же единицах измерения, за тот же период времени.

Численность работников по нормам обслуживания:

$$Ч = N_{об} (H_{об} \times N_{см} \times K_{сн}),$$

где

$N_{об}$ – количество единиц установленного оборудования;

$H_{об}$ – норма обслуживания для одного работника;

$N_{см}$ – количество рабочих смен;

$K_{сн}$ – коэффициент перевода явочной численности рабочих в списочную (определяется как отношение календарного времени к фактическому).

Численность работников, рассчитанная по рабочим местам:

$$Ч = M_p \times N_{см} \times K_{сн}$$

где

M_p – число рабочих мест.

При заданной технологии необходимая численность персонала может быть определена по формуле:

$$Ч_n = \sum P_n \times H_n / \Phi,$$

где

$Ч_n$ – численность персонала данной группы;

P_n – плановый годовой (квартальный, месячный) объем продукции n -го вида;

H_n – норма затрат рабочего времени персонала данной группы на единицу продукции n -го вида;

Φ – годовой (квартальный, месячный) фонд времени сотрудника данной группы.

Рассчитать *дополнительную потребность в работниках* на плановый период ($Ч_{пл}$) или откорректировать их численность в связи с изменениями объема производства можно, используя формулу:

$$Ч_{пл} = Ч_{баз} (I_{оп} / I_{пр.тр}),$$

где

$Ч_{баз}$ – численность работников базисного периода;

$I_{оп}$ – индекс объема производства;

$I_{пр.тр}$ – индекс производительности труда.

Выделяют следующие системы оплаты труда: *тарифную* и *бестарифную*.

Тарифная система оплаты труда – совокупность нормативов, регулирующих размер заработной платы в зависимости от сложности, значимости и особенностей труда. Тарифная система включает в себя:

- тарифную сетку;
- тарифные ставки;
- тарифные коэффициенты;
- тарифно-квалификационные справочники;
- доплаты и надбавки;
- районные коэффициенты.

Тарифная система подразделяется на сдельную и повременную заработную плату.

Прямая сдельная заработная плата ($Z_{сд}$) определяется как произведение количества изготовленной продукции за единицу рабочего времени и расценки за изготовление изделия:

$$Z_{сд} = R * q,$$
$$R = C_ч * H_{вр} = C_ч / H_{выр},$$

где

R – расценка за изготовление 1 ед. изд.;

q – количество изготовленных изделий;

$C_ч$ – часовая тарифная ставка;

$H_{вр}$ – норма времени на изготовление единицы изделия;

$H_{выр}$ – норма выработки.

Сдельно-премиальная заработная плата повышает заинтересованность работников в улучшении результатов деятельности и росте производительности труда:

$$Z_{сд-прем.} = Z_{сд} + П,$$

где

П – премия.

Премии делятся на:

- обусловленные (предусмотрены тарифной системой);
- необусловленные системой оплаты труда (поощрительные выплаты).

Сдельно-прогрессивная заработная плата является наиболее стимулирующей для достижения цели повышения производительности труда в короткие сроки с сохранением качества выпускаемой продукции:

$$Z_{сд-прогр.} = R_0 * q_{пл} + R_{ув} * (q_{ф} - q_{пл})$$

где

R_0 – начальная расценка за изготовление единицы изделия;

$q_{пл}$ – плановый выпуск продукции;

$R_{ув}$ – увеличенная расценка за изготовление изделия;

$q_{ф}$ – фактический выпуск продукции.

Косвенная заработная плата применяется в отношении тех работников, которые обслуживают технологические процессы. Размер их заработка зависит от результатов деятельности обслуживающих основных рабочих:

$$Z_{кос} = R_{кос} * q_{всп.}$$

где

$R_{кос}$ – расценка за проведенные работы по обслуживанию отдельных технологических процессов;

$q_{всп.}$ – объем работ для вспомогательных рабочих.

Аккордная (урочно-сдельная) заработная плата:

$$Z_{\text{сд-ак.}} = Z_{\text{ур}} + Z_{\text{пр}},$$

где

$Z_{\text{ур}}$ – оплата труда за весь урок (задание);

$Z_{\text{пр}}$ – премиальные вознаграждения по условиям, принятые в договоре на урок (аккорд). Повременная оплата труда зависит от эффективного фонда рабочего времени и часовой тарифной ставки работника.

Повременная простая заработная плата ($Z_{\text{пов}}$):

$$Z_{\text{пов}} = C_{\text{ч}} * \Phi_{\text{эф}},$$

где

$\Phi_{\text{эф}}$ – эффективный фонд рабочего времени.

Повременная премиальная заработная плата устанавливает размер премии в процентах к тарифной ставке за перевыполнение установленных показателей или определенных условий премирования:

$$Z_{\text{пов-прем}} = Z_{\text{пов}} + П.$$

Окладная оплата труда ($Z_{\text{окл}}$) применяется при исчислении заработка ежемесячно, исходя из фактически отработанного времени в днях, согласно штатному расписанию:

$$Z_{\text{окл}} = (Z_{\text{шт}} / D_{\text{мес}}) * D_{\text{факт}},$$

где

$Z_{\text{шт}}$ – размер заработной платы в соответствии со штатным расписанием;

$D_{\text{мес}}$, $D_{\text{факт}}$ – количество рабочих дней в расчетном месяце и фактически отработанных дней.

Для руководителей, специалистов и служащих используется система должностных окладов. Должностной оклад – абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью.

При бригадной форме оплаты труда формируется бригадный фонд заработной платы ($\Phi_{з.бр}$):

$$\Phi_{збр} = R_{бр} + Д + П + Д_{уч},$$

где

$R_{бр}$ – общебригадная сдельная расценка;

$Д$ – доплаты за особые условия труда;

$Д_{уч}$ – доля участия в доходе предприятия.

Бестарифная система оплаты труда объединяет основные преимущества тарифной системы и результаты хозяйственной деятельности структурного подразделения и всего коллектива.

Определение заработной платы при бестарифной системе осуществляется в следующей последовательности:

1. Определение количества баллов, заработанных каждым работником:

$$Qб = КУ * КТУ * \Phi_{эф},$$

где

$КУ$ – квалификационный уровень работника;

$КТУ$ – коэффициент трудового участия;

$\Phi_{эф}$ – эффективный фонд рабочего времени.

2. Определение общего количества баллов, заработанных всеми работниками путем суммирования индивидуального количества баллов.

3. Определение стоимости одного балла (доли фонда оплаты труда, приходящейся на оплату одного балла):

$$d = \Phi_{ОТ} / \sum Qб$$

где

$\Phi_{ОТ}$ – фонд оплаты труда.

4. Определение индивидуального заработка каждого работника:

$$З / \Pi_i = d * Q_b$$

Вопросы для самопроверки:

1. Дайте определение понятию «трудовые ресурсы».
2. Дайте определение понятию «персонал организации».
3. Раскройте особенности структуры рабочего времени.
4. Как рассчитываются показатели производительности труда, выработка, трудоемкость?
5. Назовите основные формы заработной платы.
6. Раскройте особенности повременно-премиальной оплаты труда.
7. Раскройте особенности процесса планирования численности персонала.
8. Раскройте особенности расчета повременно-премиальной заработной платы.
9. Раскройте особенности расчета простой повременной заработной платы.
10. Сформулируйте особенности тарифной системы оплаты труда.

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашинной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 4. Организационно-технологическая модель промышленного производства

Цель: освоить ключевые особенности производственного процесса и организации производственной деятельности на предприятии.

Задачи:

- изучить организационную и производственную структуру предприятия;
- рассмотреть основные элементы производственного процесса;
- изучить основные типы организации промышленного производства.

Производственная структура фирмы – пространственная форма организации производственного процесса, которая включает:

- состав и размеры производственных подразделений фирмы;
- формы производственных подразделений фирмы взаимосвязи между собой;
- соотношение подразделений по мощности и т.д.

Производственная структура является частью организационной (общей) структуры предприятия, куда кроме производственных подразделений, входят обеспечивающие и административные подразделения.

Главными элементами производственной структуры являются:

- рабочие места;
- участки;
- цехи.

Рабочим местом называется часть производственной площади цеха, оснащенная основным оборудованием и вспомогательными устройствами, предметами труда.

Основные виды рабочих мест:

- простое;
- многостаночное;
- комплексное.

Выделяют **стационарные** и **подвижные** рабочие места.

Участок – производственное подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, осуществляющее часть общего производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства.

Цех – это основная структурная единица крупного промышленного предприятия, наделенная определенной структурной и хозяйственной самостоятельностью, являющаяся обособленной в организационном, техническом и хозяйственном отношении.

По назначению цехи подразделяются на:

- основные;
- вспомогательные;
- обслуживающие;
- подсобные и побочные.

Производственный процесс – это совокупность целенаправленных действий персонала предприятия по превращению сырья и материалов в готовую продукцию.

Таблица 2.

Классификация производственных процессов

Признак классификации	Вид процесса
1. Назначение в производстве.	<ul style="list-style-type: none"> • основной; • вспомогательный; • обслуживающий.
2. Характер операций (стадийность).	<ul style="list-style-type: none"> • заготовительный; • обрабатывающий; • сборочный.
3. Отношение к труду.	<ul style="list-style-type: none"> • трудовой; • естественный.
4. Взаимосвязь со смежными операциями.	<ul style="list-style-type: none"> • аналитический; • синтетический; • прямой.
5. Протекание во времени.	<ul style="list-style-type: none"> • дискретный; • непрерывный.
6. По сложности.	<ul style="list-style-type: none"> • простой; • сложный.
7. По масштабу производства.	<ul style="list-style-type: none"> • массовый; • серийный; • индивидуальный.

Производственный цикл – это календарный период времени с момента запуска сырья в производство до получения готового продукта.

Длительность производственного цикла состоит из трех частей:

- 1) рабочего времени;
- 2) времени естественных процессов;
- 3) времени перерывов.

Длительность производственного цикла – календарный период примени, необходимый для полного изготовления партии деталей или его изделия в пределах, соответственно, участка, цеха, завода.

Общая длительность цикла изделия складывается из следующих моментов:

- длительность цикла изготовления ведущих деталей по всем стадиям производственного процесса: заготовительной, механической, термической и т.д.;
- времени сборки деталей в узлы;
- времени сборки узлов в изделие;
- времени испытаний и приемки готовых изделий;
- времени комплектования и упаковки.

Ведущая деталь выбирается в пределах каждого цеха (фазы обработки). За нее принимается деталь, партия которых имеет наибольшую длительность производственного цикла.

Время обработки партии деталей на операции характеризуется операционным циклом:

$$T_{on} = \frac{n \times t_{um}}{c}$$

где

n – размер партии деталей, шт;

$t_{шт}$ – норма времени на операцию, мин.;

c – число рабочих мест на операции.

По степени непрерывности различают три вида движения партий в пространстве:

- 1) последовательный;
- 2) параллельный;
- 3) параллельно-последовательный.

Длительность технологического цикла обработки партии деталей рассчитывается по следующим формулам:

- 1) при последовательном движении:

$$T_{noc} = n \sum_{i=1}^m t_{um}$$
$$T_{noc} = n * \text{Summ } t_{um} / c,$$

где

m – число операций в технологическом процессе.

2) при параллельном виде движения:

$$T_{нар} = \frac{t_{ум}}{c} + (n - n_n) \left(\frac{t_{ум}}{c} \right)_{2л}$$

$$T_{нар} = n * \text{Summ } t_{ум} / c + (n - n_n) (t_{ум} / c)_{2л}$$

где

$t_{гл}$ – самая продолжительная (главная) операция;

n_n – количество деталей в передаточной (транспортной партии), шт.

3) при параллельно-последовательном виде движения:

$$T_{нар-пос} = \frac{t_{ум}}{c} + (n - n_n) \left(\frac{t_{ум}}{c} \right)_{1}$$

$$T_{нар} = n * \text{Summ } t_{ум} / c + (n - n_n) (t_{ум} / c)_к$$

где

$\left(\frac{t_{шт}}{c} \right)_к$ – наиболее короткий операционный цикл из каждой пары смежных операций, мин.

Технологический процесс состоит из последовательно выполняемых над данным предметом труда технологических действий/операций.

Операция – часть технологического процесса, выполняемая на одном рабочем месте (станке, стенде, агрегате и т.д.), состоящая из ряда действий над каждым предметом труда или группой совместно обрабатываемых предметов.

Операции, которые не ведут к изменению геометрических форм, размеров, физико-химических свойств предметов труда, не относятся к технологическим операциям (транспортные, погрузочно-разгрузочные, контрольные, испытательные, комплекточные и др.).

Основные технологические операции связаны с изготовлением продукции.

Вспомогательные операции связаны с:

- изготовлением инструмента, моделей, штампов, оснастки;
- проведением ремонтных работ;
- производством всех видов энергии и т.д.

Обслуживающие операции осуществляют транспортные,

складские, информационно-аналитические и другие операции.

Длительность производственного цикла ($T_{п.ц}$) определяется по формуле:

$$T_{п.ц} = T_{раб} + T_{ест.пр} + T_{пер},$$

где

$T_{раб}$ – время рабочего процесса;

$T_{ест.пр}$ – время естественных процессов;

$T_{пер}$ – время перерывов.

В период рабочего времени выполняются **технологические операции**:

$$T_{раб} = T_{шт} + T_{к.оп} + T_{тр} + T_{скл},$$

где

$T_{шт}$ – штучное (машинное) время;

$T_{к.оп}$ – время контрольных операций;

$T_{тр}$ – время транспортирования предметов труда;

$T_{скл}$ – время складских операций.

Штучное (машинное) время рассчитывается по формуле:

$$T_{шт} = T_{оп} + T_{отд} + T_{обс},$$

где

$T_{оп}$ – оперативное время;

$T_{отд}$ – время на отдых и естественные надобности рабочих;

$T_{обс}$ – время организационного и технического обслуживания (получение и сдача инструмента, уборка рабочего места, смазка оборудования и т.п.).

Оперативное время ($T_{оп}$), в свою очередь, состоит из основного ($T_{ос}$) и вспомогательного времени ($T_{всп}$):

$$T_{оп} = T_{осн} + T_{всп}$$

Основное время – это непосредственное время обработки детали или выполнения работы.

Вспомогательное время равно:

$$T_{всп} = T_y + T_3 + T_{ок},$$

где

T_y – время установки и снятия детали (сборочной единицы) с оборудования;

T_3 – время закрепления и открепления детали в приспособлении;

$T_{ок}$ – время операционного контроля (с остановкой оборудования) в ходе операции.

Время естественных процессов – время протекания процессов без воздействия оборудования и человека (старения, релаксации, естественной сушки, отстоя взвесей в жидкостях и т.п.).

Время перерывов ($T_{пер}$) обусловлено:

- режимом работы ($T_{реж}$);
- межоперационным пролеживанием детали ($T_{м.о}$);
- временем перерывов на межремонтное обслуживание и осмотры оборудования (T_p);
- временем перерывов, связанных с недостатками организации производства ($T_{орг}$).

Рассчитывается по формуле:

$$T_{пер} = T_{м.о.} + T_{реж} + T_p + T_{орг}$$

При расчете производственного цикла необходимо учитывать перекрытие некоторых элементов времени либо технологическим временем, либо временем межоперационного пролеживания. Время транспортировки предметов труда ($T_{тр}$) и время выборочного контроля качества ($T_{контр}$) являются *перекрываемыми элементами*.

Продолжительность производственного цикла является одним из основных показателей эффективного функционирования фирмы. Увеличение объема производства позволяет увеличивать объем продаж, что ведет к увеличению дохода, прибыли. **При сокращении длительности производственного цикла** происходит ускорение оборачиваемости оборотных средств, что приводит к повышению эффективности использования материальных и финансовых ресурсов.

В производстве постоянно меняется ассортимент продукции, технология, трудоемкости операций и т.д. Это предполагает систематическое изменение пропорций в производстве. Рациональная, а значит, эффективная организация производства должна отвечать определенным требованиям и строиться на конкретных принципах.

Принципы – это исходные положения, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производственного процесса: непрерывность, прямоточность, пропорциональность, ритмичность, параллельность и др.

Непрерывность обеспечивается максимально возможным сокращением времени перерывов между операциями и достижением бесперебойной работы оборудования и рабочих:

Прямоточность – расположение рабочих мест, цехов, участков с соблюдением последовательности операций.

Пропорциональность обеспечивается выровненной производительностью рабочих мест по всем операциям, процессам и стадиям. Рассчитывается коэффициент пропорциональности.

Ритмичность – обеспечение повторяемости процессов по изготовлению предметов через строго установленные периоды времени:

Параллельность достигается совмещением во времени выполнения отдельных операций или процессов:

Длительность технологического цикла зависит от трудоемкости выполняемых операций и способа передачи предмета труда от операции к операции. Существуют три вида движения предметов труда:

- 1) последовательный;
- 2) параллельный;
- 3) последовательно-параллельный.

Последовательный вид движения предметов труда характеризуется тем, что партия деталей передается на каждую последующую операцию после обработки всех деталей на предыдущей операции.

Параллельное движение характеризуется тем, что обрабатываемая партия делится на ряд транспортных партий. Первая транспортная партия запускается в производство на первую операцию и после обработки сразу же подается на вторую операцию и т.д., не дожидаясь обработки всей партии изделий.

Последовательно-параллельное движение характеризуется тем, что вся партия деталей запускается на первую операцию и обрабатывается последовательно, но выполнение следующей операции начинается до окончания предыдущей операции. Таким образом, смежные операции перекрываются во времени, т.е. выполняются параллельно.

Тип производства – классификационная категория производства, определяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности объема выпуска продукции, типа применяемого оборудования, квалификации кадров, трудоемкости операций и длительности производственного цикла. Обычно различают единичное, серийное и массовое производство.

Единичное производство характеризуется широким ассортиментом продукции и малым объемом выпускаемых одинаковых изделий. Единичное производство характеризуется наличием:

- значительного незавершенного производства;
- отсутствием закрепленных операций за рабочими местами;
- применением уникального оборудования;
- высокой квалификацией рабочих;
- значительной долей ручных операций;
- общей высокой трудоемкостью изделий;
- длительным циклом их изготовления.

Серийное производство характеризуется изготовлением ограниченного ассортимента продукции. Партии (серии) изделий повторяются через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают мелко-, средне- и крупносерийное производство.

В серийном производстве уровень себестоимости снижается за счет

- специализации рабочих мест;
 - широкого применения труда рабочих средней квалификации;
 - эффективного использования оборудования и производственных площадей;
- уменьшения по сравнению с единичным производством расходов на заработную плату.

Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода.

Себестоимость продукции массового производства по сравнению с продукцией единичного и серийного производства минимальна. Этот тип производства экономически целесообразен при достаточно большом объеме производства продукции.

Валовая продукция характеризует весь объем выполненной работы предприятием за определенный период времени.

Товарная продукция – это стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности предприятия, предназначенных для реализации на сторону.

Реализованная продукция – отличается от товарной на величину остатков готовой продукции на складе.

Готовое изделие – это полностью законченная и укомплектованная продукция, соответствующая стандартам или технологическим условиям.

Полуфабрикаты собственного изготовления – это продукция, технологический процесс производства которой закончен в одном цехе (или отделе), но которая в полном объеме или частично подлежит доработке в другом цехе (отделе) предприятия или является частью производимой продукции.

Незавершенное производство – это продукция, не законченная изготовлением в одном цехе и находящаяся в процессе изготовления на рабочих местах, в пути между ними, в стадии технического контроля и т.д.

Чистая продукция – это вновь созданная стоимость на предприятии.

Условно-чистая продукция – это вновь созданная стоимость с учетом амортизационных отчислений.

Сбытовая политика включает:

- процесс формирования товарной и ассортиментной политики;
- организацию сбытовых сетей;
- проведение ценовой политики;
- организацию сервиса и упаковку товара;
- разработку методов продвижения товара, коммуникаций с потребителями.

Сбытовая политика включает в себя товарную и ассортиментную политики.

Товарная политика – предполагает разработку производственной программы, отвечающей требованиям рынка и обеспечивающей устойчивые позиции организации на соответствующих сегментах рынка, реализация которых принесет организации прибыль.

Особенности товарной политики:

1. Разработка, совершенствование и снятие с производства товаров.
2. Цикл жизни продукции в производстве должен повторять цикл ее жизни как товара на рынке сбыта.
3. Товарная политика формируется под влиянием рынка, а реализуется в форме производственной деятельности.

Ассортиментная политика предполагает формирование совокупности товаров, обеспечивающих организации наилучшие результаты реализации товаров.

Основные формы товарного ассортимента:

1. Широкий – большое количество различных товарных групп.
2. Узкий – малое количество товарных групп.
3. Глубокий ассортимент характеризуется множеством альтернативных свойств товара (цвет, форма, образцы и т.д.).
4. Мелкий – отдельные товарные группы в немногих вариантах.

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите ключевые элементы производственной структуры предприятия.
2. Назовите основные типы организации промышленного производства.
3. Раскройте сущность технологического процесса.
4. Назовите основные принципы рациональной организации производственного процесса.
5. Раскройте сущность понятий: «валовая продукция», «товарная продукция», «незавершенное производство».
6. Дайте определение понятию «товарная политика» организации.
7. Дайте определение понятию «ассортиментная политика» организации.
8. Назовите основные формы товарного ассортимента.
9. Что входит в состав условно-чистой продукции?
10. В чем заключаются особенности определения незавершенного производства?

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашинной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 5. Содержание и принципы организации финансов предприятия

Цель: освоить содержание и принципы организации финансов предприятия.

Задачи:

- понять сущность финансов предприятия и их роль в национальной финансовой системе;
- изучить функции и принципы организации финансов предприятия;
- рассмотреть особенности финансового механизма предприятия.

Финансы – встречные потоки денежных средств, услуг, различные формы проявления интересов предприятия с одной стороны и движение платежных средств, с другой.

Платежные средства:

- деньги (наличность) на банковских счетах (расчетных и текущих);
- денежные средства в кассе;
- в виде чеков (чековых книжек, средства фактически находятся на субсчетах);
- в виде электронных денег;
- долги со стороны покупателей (дебиторская задолженность);
- кредиты, получаемые предприятием;
- нормальная кредиторская задолженность (средства, временно вовлеченные в оборот по условиям сложившихся расчетов);
- нормальная задолженность по заработной плате (от 16 до 20 числа);
- векселя.

Поступления – это результат хозяйственной деятельности нашего предприятия, т.е. результат продажи товаров, предоставления услуг, следствие различных банковских операций, получение дивидендов.

Выплаты, перечисления – тоже результат хозяйственной деятельности, связанной с закупкой исходных видов сырья и материалов, оплатой сторонних услуг и труда собственных работников.

Финансовый механизм – совокупность финансовых методов и форм, инструментов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие общества. Функционирование финансового механизма происходит в разных сферах и звеньях финансовых отношений.

Финансовый механизм подразумевает наличие трех составляющих:

- 1) финансовые методы – финансовое планирование, оперативное управление финансами, финансовое обеспечение, финансовое регулирование, финансовый контроль;
- 2) финансовые рычаги – налоги, обязательные сборы, взносы, нормы амортизации и проценты по кредитам, финансовые стимулы, финансовые санкции;
- 3) нормативно-правовое обеспечение.

Сочетание элементов финансового механизма (форм, видов, методов организации финансовых отношений) представляет собой **«конструкцию финансового механизма»**, которая приводится в действие путем установления количественных параметров каждого элемента, т.е. определение ставок и норм изъятия средств, объема фондов, уровня расходов и пр.

Финансовое планирование – деятельность по составлению планов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов на уровне отдельных субъектов ведения хозяйства, их объединений, отраслевых структур, территориально-административных единиц, страны в целом.

Объектом финансового планирования выступают финансовые ресурсы, которые образуются в процессе распределения и перераспределения ВВП, а *результатом* – составление разных видов финансовых планов и прогнозов.

Финансовый план – это план формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Финансовые планы складываются:

- отдельными предприятиями, организациями, учреждениями, их объединениями (балансы доходов и расходов, сметы, бизнес-планы, платежные календари);
- на уровне министерств, ведомств, государственных комитетов, государственных целевых фондов;
- в разрезе отдельных территорий (местные бюджеты);
- на уровне страны в целом (Государственный бюджет России, консолидированный бюджет и т.д.).

По продолжительности действия различают следующие финансовые планы:

- долгосрочные (на период свыше 1 года);
- текущие (до 1 года);
- оперативные (на месяц, квартал, полугодие).

Направления совершенствования финансового планирования:

- обеспечение стабильных условий ведения хозяйства, а, следовательно, стабильных налогов, сборов, преодоление инфляции;
- повышение роли перспективного финансового планирования, которое в последнее время почти не используется через наличие негативных тенденций в развитии экономики и невозможности точных расчетов финансовых показателей.

Как отдельные хозяйствующие субъекты, так и территории страны в целом заинтересованы в финансовом планировании на перспективу, т.к. много экономических процессов выходят за пределы одного года и нуждаются в своем обосновании:

- широкое применение экономических нормативов, электронно-вычислительных машин, экономико-математических методов, автоматизированных систем управления в финансовом планировании;
- дальнейшее расширение прав субъектов ведения хозяйства, органов местного самоуправления в финансовом планировании;
- унификация финансовых планов в отдельных сферах деятельности.

Финансовый контроль – это один из элементов управления финансами; особая деятельность по проверке правильности стоимостного распределения валового национального продукта, образование и расходование фондов денежных средств.

Самые важные принципы финансового контроля:

- независимость;
- гласность;
- ненавязчивость;
- предупредительный характер (превентивность);
- действенность;
- регулярность;
- объективность;
- всеобъемлющий характер.

В зависимости от субъектов, осуществляющих финансовый контроль, различают следующие его виды:

- государственный финансовый контроль, который делится на:
 - общегосударственный финансовый контроль;
 - ведомственный финансовый контроль.
- общественный финансовый контроль;
- аудит;
- ревизия.

Государственный финансовый контроль проводят государственные органы власти и управления. Весь государственный контроль разделяется на общегосударственный и ведомственный.

Общегосударственный контроль имеет чрезвычайно большое значение, от его организации и действенности во многом зависят пути экономического развития общественного производства, уровень благосостояния населения, масштабы теневой экономики и экономических преступлений.

Проводят общегосударственный контроль:

- Правительство РФ.
- Министерство финансов.
- Государственная налоговая служба.
- Счетная Палата.
- Государственный таможенный комитет.
- Структуры субъектов РФ, местного самоуправления и др.

Ведомственный финансовый контроль применяется только по отношению к подведомственным предприятиям и организациям и проводится контрольно-ревизионными подразделениями министерств и ведомств.

Общественный финансовый контроль осуществляют общественные организации (партии, движения, профсоюзные организации). В данном виде контроля происходят постоянные изменения, особенно в части финансирования со стороны иностранных государств.

Аудит – независимый внешний финансовый контроль, основанный на коммерческих основах.

Ревизия – метод документального контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, учреждения, организации, соблюдением законодательства по финансовым вопросам, достоверностью учета и отчетности, способ документального разоблачения недостач, расходов, присвоений и краж средств и материальных ценностей, предупреждение финансовых злоупотреблений.

Ревизии бывают:

- комплексные, что охватывают все стороны деятельности предприятия;
- частичные (охватывая ее лишь отдельные стороны);
- тематические (одновременно проводятся в однотипных учреждениях по определенному перечню вопросов);
- плановые и внеплановые;
- сплошные и выборочные (в зависимости от полноты привлечения документов).

Проверка – это обследование и определение отдельных участков финансово-хозяйственной деятельности предприятия, учреждения, организации или их подразделов.

Финансовое регулирование деятельности происходит, в первую очередь, через налогообложение как изъятие части доходов предприятий и организаций, а также населения и направление этих средств в бюджеты и государственные целевые фонды для удовлетворения государственных потребностей. В условиях рыночной экономики использования административных методов влияния слишком ограничено, и поэтому главный акцент в регулировании экономики делается на налогообложение.

Составной частью механизма наряду с финансовыми методами являются **финансовые рычаги**. Конкретными формами осуществления процессов распределения и перераспределения созданной стоимости являются финансовые рычаги, к которым относятся:

- налоги;
- обязательные сборы;
- нормы амортизационных отчислений;
- нормы расходования средств в бюджетных учреждениях;
- арендная плата;
- процент за кредит;
- дотации;
- субсидии;
- субвенции;
- поощрительные фонды;
- штрафы, пеня, премии и др.

Особенностью финансовых рычагов является то, что они основываются на учете экономических интересов государства, предприятий, организаций, населения.

Среди всех финансовых рычагов особое место занимают налоги и сборы, с помощью которых государство:

- мобилизует средства для выполнения положенных на нее функций;
- влияет на предпринимательскую деятельность и стимулирует ее;
- способствует инвестиционной активности;
- определяет пропорции накопления и потребления;
- обеспечивает рациональное использование ограниченных природных ресурсов и т.п.

Система налогообложения в России, да и в других странах, находится в процессе перманентного реформирования, заданиями которого является:

- ослабление или усиления налогового бремени на производителей;
- предоставление или отказ льгот инвесторам и экспортерам готовой продукции;
- обеспечение стабильности и простоты в уплате налогов;
- избежание двойного налогообложения;
- усиление ответственности за неуплату налогов.

Финансы предприятий делятся на финансы коммерческих, некоммерческих организаций и финансы малых организаций.

Основная цель организаций, функционирующих на коммерческой основе, – это *получение прибыли*.

Некоммерческие организации своей целью имеют *удовлетворение потребностей общества своей деятельностью*. Такие организации не ставят основной своей целью получение прибыли и, соответственно, не распределяют ее между участниками (исключение – потребительские кооперативы). Некоммерческие организации могут оказывать платные услуги и осуществлять предпринимательскую деятельность, могут выступать учредителями коммерческих организаций и т.д., если эти виды деятельности способствуют достижению целей их создания.

Финансовые ресурсы коммерческой организации – денежные доходы, поступления и накопления, которые находятся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначены для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат на расширенное воспроизводство, социальное развитие и экономическое стимулирование работающих.

Финансовые ресурсы некоммерческой организации (НКО) – это денежные доходы, поступления и накопления некоммерческой организации, которые используются для осуществления уставной деятельности такой организации.

Финансовый механизм НКО будет определяться некоторыми условиями. С точки зрения содержательной части многие элементы финансового механизма НКО будут внешне сходны с элементами финансового механизма коммерческой организации. Но характер деятельности и особенности формирования и распределения финансовых ресурсов НКО будут теми условиями, из-за которых финансовый механизм НКО приобретет самостоятельность, автономность от финансового механизма коммерческой организации.

Так, характер деятельности НКО обуславливает доминирование поступлений в общей структуре финансовых ресурсов НКО, а полученная прибыль от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, не распределяется между участниками, членами или учредителями.

Первый и основной элемент финансового механизма некоммерческой организации – *вид финансовых отношений*. Это сложное понятие, и оно представляет собой подчиненную общим признакам совокупность финансовых отношений НКО, проявляющуюся в соответствующих финансовых ресурсах. Понятие финансовых отношений вообще и финансовых отношений некоммерческой организации в частности, достаточно абстрактны и сложны для восприятия, поэтому в финансовом механизме мы сталкиваемся с их материализацией – финансовыми ресурсами.

Многие понятия, которые используются в теории финансов, используются в нормативных правовых документах, однако вопросы, связанные с финансовыми ресурсами, редко и неоднозначно трактуются российским законодательством. Ни определение финансовых ресурсов, ни их структуру законодатель не рассматривает, в том числе это касается и НКО. В то же время необходимо отметить, что финансовый механизм НКО зависит, во-первых, от вида экономической деятельности НКО и состава участников, с которыми НКО вступает в финансовые отношения; во-вторых, от организационно-правовой формы некоммерческой организации. НКО может вступать в финансовые отношения со всеми субъектами экономики, в том числе с публично-правовыми образованиями, как коммерческими организациями, так и некоммерческими, и домашними хозяйствами.

Взаимодействие с органами государственной власти и местного самоуправления проявляется в первую очередь в привлечении бюджетных ресурсов в виде поступлений для организации уставной деятельности НКО и обеспечения ее финансовой устойчивости. Источниками такого рода поступлений являются средства бюджетов органов государственной власти и местного самоуправления в форме субсидий, грантов, бюджетных инвестиций. Отличительной особенностью всех НКО, вне зависимости от вида экономической деятельности, является тот факт, что без привлечения поступлений осуществление уставной деятельности поддержание финансовой устойчивости невозможно.

В результате финансовых отношений НКО с организациями и домохозяйствами также формируются доходы и поступления. На объем, виды доходов оказывают влияние наложенные законодателем ограничения на осуществление деятельности, приносящей доходы. К такой деятельности для НКО относится предпринимательская и иная, приносящая доход деятельность, соответствующая целям ее создания и указанная в учредительных документах.

Доходы некоммерческие организации могут получать от реализации произведенных товаров, предоставленных работ и услуг. Кроме того, доходы при взаимодействии с организациями НКО может получать, участвуя в операциях на рынке ценных бумаг. Штрафы, пени, неустойки некоммерческие организации получают в случае нарушения партнерами условий договоров.

Финансовые ресурсы при взаимодействии с хозяйствующими субъектами в форме поступлений формируются у НКО благодаря осуществлению операций на кредитном и страховом рынке. Если договор страхования может заключить любая НКО без исключения, то в отношении кредитных договоров для НКО существует ряд ограничений. Основную часть финансовых ресурсов от коммерческих и некоммерческих организаций НКО получают в виде поступлений (различных грантов, спонсорской помощи, пожертвований и пр.).

К тому же коммерческие и некоммерческие организации часто выступают учредителями НКО, формируя первоначальные финансовые условия для деятельности организации. Домашние хозяйства могут выступать в виде учредителей или соучредителей НКО. Как правило, это относится к известным, уважаемым людям. Но в большей степени домашние хозяйства выступают как плательщики членских взносов в НКО или (и) жертвователи.

Таким образом, виды финансовых отношений НКО с хозяйствующими субъектами могут быть представлены финансовыми ресурсами, выраженными в форме:

- доходов – доходы от предпринимательской деятельности, сдачи имущества в аренду, операций на рынке ценных бумаг;
- поступлений – пожертвования, спонсорские взносы, страховые выплаты и др.

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте сущность и особенности платежных средств организации.
2. Раскройте сущность и особенности финансового планирования в организации.
3. Дайте определение понятию «финансовый контроль».
4. Назовите отличительные признаки категорий «аудит» и «ревизия».
5. Назовите основные виды ревизий в организации.
6. Раскройте основные особенности коммерческих и некоммерческих организаций.

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашинной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 6. Финансовые ресурсы предприятия

Цель: освоить ключевые понятия и определения в области финансовых ресурсов предприятия.

Задачи:

- изучить структуру финансов предприятия;
- изучить экономическую сущность и классификацию капитала;
- формировать понятие собственного и заемного капитала организации.

Финансовые ресурсы – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении организации и обеспечивающие финансирование различных направлений ее деятельности.

Движение доходов организаций сопровождается формированием их **финансовых отношений** с другими субъектами экономики.

Все финансовые отношения предприятий подразделяются на следующие группы:

1. Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями включают отношения с:

- поставщиками;
- покупателями;
- строительно-монтажными и транспортными организациями;
- почтой и телеграфом;
- внешнеторговыми и другими организациями;
- таможней;
- фирмами иностранных государств.

Это самая большая по объему денежных платежей группа. Отношения предприятий друг с другом связаны с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности.

2. Финансовые отношения внутри предприятия включают отношения между филиалами, цехами, отделами, бригадами и т.д., а также отношения с работниками и собственниками. Отношения между подразделениями предприятия связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. Их роль состоит в установлении определенных стимулов и материальной ответственности за качественное выполнение принятых обязательств. Их объем определяется степенью финансовой самостоятельности структурных подразделений.

3. Финансовые отношения внутри объединений предприятий и организаций оставляют отношения по поводу образования и использования централизованных денежных фондов, которые в условиях рыночных отношений являются объективной необходимостью. Особенно это касается финансирования инвестиций, пополнения оборотных средств, финансирования импортных операций, научных исследований, в том числе и маркетинговых. Внутриотраслевое перераспределение денежных средств, как правило, на возвратной основе играет важную роль в управлении финансами и способствует оптимизации средств предприятий.

4. Финансовые отношения с финансово-кредитной системой государства – это отношения с бюджетами различных уровней и с внебюджетными фондами связаны с перечислением налогов и отчислений.

Финансовые отношения предприятий с банками строятся в отношении как хранения денежных средств в банках, организации безналичных расчетов, так и получения и погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов. Организация безналичных расчетов оказывает непосредственное влияние на финансовое положение предприятий. Кредит является источником формирования оборотных средств, расширения производства, его ритмичности, улучшения качества продукции, способствует устранению временных финансовых трудностей предприятий. Банки в настоящее время оказывают предприятиям ряд так называемых нетрадиционных услуг:

- лизинг;
- факторинг;
- форфейтинг;
- траст.

В то же время могут быть самостоятельные компании, специализирующиеся на выполнении указанных функций, с которыми у предприятий возникают непосредственные отношения, минуя банк.

Отношения со страховым звеном финансовой системы состоят из перечислений средств на социальное и медицинское страхование, а также страхование имущества предприятия.

Финансовые отношения предприятий с фондовым рынком предполагают операции с ценными бумагами.

Принципы организации финансов – методологическая основа управления финансовой деятельностью хозяйственных субъектов.

Система управления финансами предприятия включает в себя следующие базовые элементы:

- общие принципы организации финансов хозяйствующего субъекта;
- финансовые методы;
- финансовые инструменты;
- организационную структуру системы управления финансами;
- финансовые показатели деятельности организации.

Организация финансов как элемент системы управления включает в себя следующие **принципы**.

Принцип самокупаемости, выражающийся в способности предприятия обеспечивать свои расходы, связанные с производственным процессом, результатами деятельности, сохраняя тем самым повторяемость производства в неизменных масштабах.

Принцип финансового планирования, определяющий безусловную необходимость установления на перспективу объемов всех поступлений денежных средств и направлений их расходов.

Принцип разделения собственных, заемных и бюджетных средств, состоящий в том, что источники финансовых ресурсов классифицируются в балансе предприятия по признакам принадлежности, обеспечивая тем самым контроль за активами организации.

Принцип самофинансирования, означающий приоритет собственных источников финансирования как стратегии управления финансовыми ресурсами предприятия в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства.

Принцип полной сохранности имущества собственника, который реализуется нормами контроля за величиной чистых активов, ограничениями на сделки с другими положениями законодательных актов и учредительными документами.

Принцип ответственности за результаты хозяйственной деятельности, предусматривающий систему штрафов за нарушение договорных обязательств, расчетной дисциплины, налогового законодательства.

Принцип соблюдения очередности платежей, устанавливающий порядок удовлетворения претензий кредиторов и регламентируемый положениями ст. 855 ГК РФ.

Принцип финансового контроля, заключающийся в проверке законности, целесообразности и результативности финансовой деятельности организации.

Финансовая служба в организации решает следующие задачи:

1. Выработка и реализация финансовой стратегии.
2. Планирование доходов, расходов, прибыли.
3. Определение объема необходимых финансовых ресурсов.
4. Обеспечение финансирования с минимальными издержками.
5. Обеспечение баланса денежных доходов и расходов организации.

Таблица 3.

Классификация финансовых ресурсов предприятия

Классификационный признак	Вид ресурсов	Пример
По происхождению	Внутренние	Амортизация, кредиторская задолженность
	Внешние	Уставный капитал, банковский кредит
По принадлежности	Собственные	Уставный капитал, амортизация
	Заемные	Кредиторская задолженность, банковский кредит
По сроку привлечения	Долгосрочные	Уставный капитал, кредит на инвестиционные цели
	Краткосрочные	Кредиторская задолженность, кредиты на пополнение оборотных средств

Уставный капитал – сумма средств, предоставленная собственниками для обеспечения организации, в размерах, определенных учредительными документами.

ИПО (от *англ. Initial Public Offering* – первичное размещение акций) – первичная продажа акций на бирже, которые предлагаются неограниченному кругу лиц.

Банковский кредит – представляет собой денежные средства, выданные банком организации на условиях срочности, возвратности, платности.

Займы третьих лиц – денежные средства, переданные фирме третьим лицом на условиях договора займа.

Коммерческий кредит – это форма финансирования, предусматривающая предоставление кредита в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ, услуг.

Лизинг – это предоставление в долгосрочную аренду имущества, необходимого фирме. Выделяют операционный и финансовый лизинг.

Факторинг – это форма финансирования под уступку денежного требования.

Эмиссия облигаций – это финансирование за счет продажи на финансовом рынке облигаций – ценных бумаг, ценных бумаг, содержащих определенные обязательства эмитента.

Проектное финансирование – это организация финансирования крупного самостоятельного проекта, где единственным источником погашения задолженности являются денежные потоки, создаваемые самим проектом, а риски разделены между инвесторами.

Основные характеристики:

1. Центром проекта является проектная компания.
2. Источником погашения долга являются средства, генерируемые самим проектом.
3. Соотношение заемных средств к собственным может достигать 90 %.
4. Обеспечение возврата заемных средств обычно не предоставляется.

Рыночный потенциал предприятия (РПП) – возможность управлять ресурсами предприятия на различных стадиях его развития для эффективного взаимодействия с рынком.

Оценка рыночного потенциала предприятия (бизнеса) – постоянно осуществляемая функция. Ею необходимо заниматься для определения степени влияния инновационно-инвестиционной деятельности на рыночную стоимость предприятия

Особенности:

1. Оценка предприятия в качестве юридического лица, имеющего на балансе определенное имущество. Такой подход характерен для нашей страны, когда оценка бизнеса предприятия отождествляется с оценкой его имущества.
2. Наиболее распространенное в мире понимание оценки бизнеса – это выяснить, сколько стоят не фирмы, имеющие те или иные доходы, а права собственности, технологии, конкурентные преимущества и активы, материальные и нематериальные, которые дают возможность зарабатывать такие доходы.

Бизнес-линия – это совокупность прав собственности, долгосрочных привилегий, конкурентных преимуществ, специального и универсального имущества, технологий, а также контрактов (по закупке ресурсов, аренде имущества, найму работников и сбыту продукта), которые обеспечивают возможность получать определенные доходы

Бизнес-линии служат в качестве:

- продуктовых линий либо инвестиционных проектов (бизнес-линии в широком смысле);
- совокупности контрактов, обеспечивающих закупочные и сбытовые линии бизнеса (бизнес-линии в узком смысле).

Потенциал предприятия – это совокупность находящихся в распоряжении предприятия «стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях.

Конкурентный потенциал предприятия – это системное образование ресурсов, которое характеризуется соответствующими количественными и качественными показателями (параметрами) и отражает возможности деятельности в условиях быстро изменяющейся внешней среды.

Потенциал экономической безопасности – интегрированная числовая оценка, характеризующая степень достаточно высокой финансовой устойчивости и надежности присутствия предприятия на целевом рынке.

Предпринимательский (коммерческий) потенциал – разного вида способности субъекта успешно заниматься предпринимательской (коммерческой) деятельностью на определенном целевом рынке.

Показатели оценки конечных результатов использования **потенциала управления** на предприятии:

- эффективность использования привлекаемых инвестиций (заемного капитала);
- эффективность использования собственного основного и оборотного капитала;
- коэффициенты использования производственных площадей, а также складских помещений и т.д.

Ресурсный потенциал – интегральная числовая оценка эффективности использования в процессе предпринимательской (коммерческой) деятельности различных видов ресурсов, необходимых для производства и сбыта готовой продукции. Ресурсный потенциал можно разделить на две группы:

- 1) технико-технологический;
- 2) кадровый потенциал.

Финансовый потенциал характеризуется следующими показателями:

- объем получаемой чистой прибыли;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент финансовой независимости;
- коэффициент финансового левериджа.

Производственный потенциал – это:

- потенциальный объем производства продукции;
- потенциальные возможности основных фондов и оборотных средств;
- потенциальные возможности использования сырья и материалов;
- потенциальные возможности профессиональных кадров;
- финансовый потенциал.

Критерии оценки использования производственного потенциала:

- уровень использования производственной мощности;
- объем реализуемой продукции за определенный период;
- удельный вес в производственной программе продукции высшей категории качества;
- наличие достаточно полного сформированного портфеля заказов (заявок на поставку продукции);
- уровень обеспеченности оборотным капиталом;
- рыночная стоимость предприятия (капитализация);
- производительность труда (выработка);
- материалоемкость.

Экстенсивное развитие предприятия представляет собой увеличение производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства, т.е. увеличения числа работников без повышения квалификации, расширения потребления материальных ресурсов без улучшения эффективности их использования и т.д.

При этом производительность (эффективность) факторов производства не меняется.

Интенсивный путь развития представляет собой рост производства за счет более эффективного использования факторов производства, а именно:

- внедрения новых, более эффективных технологий посредством обновления основных фондов;
- улучшения организации производства;
- совершенствования использования основных, оборотных фондов, ускорения их оборачиваемости, амортизации и т.д.

Производительность увеличивается, снижается материалоемкость и трудоемкость основного производства, что влияет на повышение прибыли и рентабельности.

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте определение «экстенсивного развития предприятия».
2. Дайте определение понятию «интенсивное развитие предприятия».
3. Раскройте содержание финансового, производственного, ресурсного потенциалов организации.
4. Раскройте сущность и особенности понятия «бизнес-линия».
5. Дайте определение понятию «лизинг».
6. Дайте определение понятию «факторинг».

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Елифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашинной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 7. Внеоборотные активы предприятия

Цель: освоить состав и структуру внеоборотных активов предприятия.

Задачи:

- изучить структуру нематериальных активов организации;
- рассмотреть структуру основных фондов организации;
- изучить категорию «незавершенное строительство»;
- изучить категорию «долгосрочные финансовые вложения».

Внеоборотные активы предприятия – это основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения.

Основные средства – денежные средства, инвестированные в основные фонды.

Основные фонды – совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средства труда, которые длительное время участвуют в процессе производства, сохраняя свою натурально-вещественную форму.

Наиболее полно внеоборотные активы предприятия отражаются в бухгалтерских документах. Согласно бухгалтерскому учету внеоборотные активы – это:

1. Материальные внеоборотные активы (основные средства).
2. Финансовые.
3. Нематериальные.
4. Прочие внеоборотные активы.

Материальные внеоборотные активы – это:

- земельные участки;
- здания (капитальные и некапитальные) и сооружения;
- машины, станки, оборудование, сложная оргтехника, контрольно-измерительные приборы и транспортные средства;
- мебель, оргтехника, инструменты со сроком службы более года;
- незавершенное капитальное строительство;
- животные и многолетние растения;
- торговый инвентарь (прилавки, кассовые аппараты, холодильники витрины и т. д.);
- оборудование, приобретенное, но не установленное, а также запасные части к нему;
- имущество, переданное в лизинг или прокат;
- библиотечные фонды;
- прочие материальные активы.

Незавершенное капитальное строительство, как и оборудование, которое не установлено учитывается по цене приобретения материалов / оборудования и затратам на их доставку, строительство и проектирование. **Мебель, инструменты и торговый инвентарь учитывают по цене приобретения.** Учет стоимости животных и многолетних насаждений имеет свои особенности и подробно рассматривается в специализированных источниках. Так как основные средства постепенно переносят свою стоимость на продукцию, то ежегодно их стоимость уменьшается на величину амортизации. Срок амортизации, а, следовательно, сумма, которая относится на себестоимость и на которую уменьшается стоимость объектов, это нормативная величина, регулируемая законом.

Остаточная стоимость объекта эта разница между первоначальной его стоимостью и начисленной амортизацией за период эксплуатации. На незавершенное строительство и неустановленное оборудование амортизация не начисляется. Прочие внеоборотные активы включают в себя:

- затраты на рекультивацию земельных участков;
- капитальный ремонт, который изменяет стоимость объектов.

Внеоборотные активы и то, что к ним относится, могут быть приобретены предприятием самостоятельно, подарены, обменены или созданы за счет собственных / заемных средств или уставного капитала. Иногда основные средства являются взносом в уставной капитал вновь создаваемого акционерного общества. В этом случае такие активы отражаются в учредительных документах.

Финансовые активы – это долгосрочные финансовые вложения, которые могут быть нескольких видов.

1. *Облигации со сроком погашения более одного года, векселей и депозитных сертификатов.* Цель подобных долговременных вложений это использование свободных денежных средств, с целью получения прибыли в виде процентов по таким ценным бумагам.

2. *Покупка акций в закрытых / открытых акционерных обществах и долей обществах с ограниченной ответственностью.* Цель таких приобретений – установление контроля над соответствующими хозяйствующими субъектами и получение прибыли в виде дивидендов. В некоторых случаях такие приобретения преследуют цель установление контроля над поставками сырья или создание собственной системы сбыта.

3. *Предоставление займов организациям/предприятиям.* Такие займы, кроме целей извлечения дохода могут преследовать, например, расширение производства сырья на предприятии поставщике.

4. *Инвестиции с целью улучшения финансового состояния дочерних предприятий.*

5. *Другие финансовые вложения длительностью более одного года.*

Нематериальные активы представляют собой большую группу объектов, оценка которых иногда вызывает затруднения. Эта часть баланса предприятия требует подробного рассмотрения. К нематериальным активам относятся:

- программные продукты и базы данных (если эти объекты не являются собственной разработкой, то их учитывают по цене приобретения);
- права пользования недрами и земельными участками;
- лицензии на правоведения того или иного вида деятельности;
- патенты, ноу-хау, промышленные образцы и товарные знаки.

Не являются нематериальными активами:

- **результаты научно-исследовательских работ и изысканий;**
- расходы на совершенствование подготовки кадров, рекламу и создание промышленных образцов и товарных знаков.

Эти расходы относятся на расходы того периода, в течение которого они были понесены. **Сложности в постановке на учет нематериальных активов заключаются в определении их стоимости.** Часто у налоговых органов возникают вопросы по стоимости приобретенных патентов и ноу-хау.

Согласно ст. 1225 ГК РФ **интеллектуальная собственность** – это охраняемые законом результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

Основные признаки (характеристики) интеллектуальной собственности:

Интеллектуальная собственность нематериальна. В этом ее главное и важнейшее отличие от собственности на вещи (собственность в классическом смысле). Если у вас есть вещь, вы можете пользоваться ей сами или передать в пользование другому лицу. Однако невозможно в один момент времени использовать одну вещь вдвоем независимо друг от друга. Если вы обладаете интеллектуальной собственностью, вы можете использовать ее сами и одновременно предоставить права на нее другому лицу. Причем этих лиц могут быть миллионы, и все они могут независимо друг от друга использовать один объект интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность абсолютна означает, что одному лицу – правообладателю – противостоят все остальные лица, которые без разрешения правообладателя не вправе использовать объект интеллектуальной собственности. Причем отсутствие запрета использовать объект не считается разрешением.

Нематериальные объекты интеллектуальной собственности воплощаются в материальных объектах. Приобретая диск с музыкой, вы становитесь собственником вещи, но не правообладателем музыкальных произведений, которые на нем записаны. Поэтому вы вправе делать все что угодно с диском, но не с музыкой. Неправомерно, например, будет изменять музыкальное произведение, аранжировать или обрабатывать иным образом.

В России **объект должен быть прямо назван интеллектуальной собственностью в законе.** То есть не всякий результат интеллектуальной деятельности и не всякое средство индивидуализации является интеллектуальной собственностью. В частности, доменное имя индивидуализирует сайт в Интернете и может индивидуализировать лицо, использующее этот сайт, однако интеллектуальной собственностью доменное имя не является, т.к. не упомянуто в качестве такого в законе. Несомненно, открытия есть результат интеллектуальной деятельности, но в настоящее время в России интеллектуальной собственностью они не признаются.

Объекты интеллектуальной собственности исчерпывающим образом перечислены в статье 1225 ГК РФ. Если какой-то результат интеллектуальной деятельности не упомянут в статье 1225 ГК РФ, то интеллектуальной собственностью он не является и интеллектуальные права на него не возникают. Следовательно, любое лицо вправе использовать его без чьего-либо разрешения.

Все объекты интеллектуальной собственности могут быть разделены на несколько групп. Часто эти группы называют институтами права интеллектуальной собственности. К ним относятся:

1. Авторское право.
2. Права, смежные с авторскими.
3. Патентное право.
4. Нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности.
5. Средства индивидуализации юридических лиц, предприятий, товаров и услуг.

Определение промышленной собственности дано в Парижской Конвенции по охране промышленной собственности 1891 года путем перечисления объектов, которые к ней относятся. В соответствии с Конвенцией **промышленная собственность** включает:

- патенты на изобретения;
- патенты на полезные модели;
- патенты на промышленные образцы;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- фирменные наименования;
- географические указания и наименования мест происхождения товаров.

Отдельно защита промышленной собственности включает меры по пресечению недобросовестной конкуренции. Промышленная собственность, таким образом, является частью более общего понятия интеллектуальная собственность.

Интеллектуальные права – это права, которые признаются законом на объекты интеллектуальной собственности. Есть три вида интеллектуальных прав (см. рис. 4).



Рис. 4. Виды интеллектуальных прав

1. **Исключительное право** – это право использовать объекты интеллектуальной собственности в любой форме и любыми способами. Одновременно исключительное право включает возможность запрещать всем третьим лицам осуществлять использование интеллектуальной собственности без согласия правообладателя.

Исключительное право возникает на все объекты интеллектуальной собственности.

2. **Личные неимущественные права** – это права гражданина-автора объекта интеллектуальной собственности. Они возникают только в случаях, предусмотренных законом.

3. **Иные права** по своей природе разнородны и выделены в отдельную группу, т.к. не могут быть отнесены ни к первой, ни ко второй. Примерами являются право доступа, право следования.

Передача интеллектуальной собственности.

Сама интеллектуальная собственность не может быть передана, т.к. является нематериальным объектом. Поэтому передать можно только интеллектуальные права на нее, в первую очередь, исключительное право. Основные формы распоряжения исключительным правом представлены ниже:

1) **Отчуждение исключительного права**, т.е. передача исключительного права в полном объеме от одного лица к другому. При этом предыдущий правообладатель полностью утрачивает юридическую возможность использовать объект интеллектуальной собственности (ИС).

2) Предоставление права использовать объект ИС по **лицензионному договору**. Исключительное право сохраняется за правообладателем, однако другое лицо (лицензиат) получает право использовать объект в объеме, установленном лицензионным договором. В свою очередь лицензия может быть исключительной и простой (неисключительной). В первом случае правообладатель утрачивает право заключать лицензионные договоры с другими лицами, во втором случае это право у него остается.

Передача интеллектуальных прав в большинстве случаев осуществляется на основании договора, однако есть и исключения. Например, исключительное право на произведение литературы способно переходить по наследству.

Интеллектуальная собственность – это наиболее частый объект промышленного шпионажа. **Часто именно ноу-хау надежней, чем законы о защите интеллектуальной собственности охраняют патенты**, содержащие трудно контролируемые технологии или составы продуктов. Действительно, если вы изобрели новую технологию производства полиэтилена и получили на нее патент, то полиэтилен, произведенный по новой технологии, ничем не отличается от такового, полученного старым методом. Ваши конкуренты просто могут воспользоваться описанием изобретения, а вы не сможете это проконтролировать. Но если патент содержит ноу-хау (которое не публикуется и отсутствует в свободном доступе), то воспроизвести патент конкурент не сможет. Поэтому наличие ноу-хау существенно увеличивает стоимость патента.

Прочие внеоборотные активы в балансе это, например, расходы, понесенные при создании предприятия (например, оформление и регистрация документов) если эти расходы понесены одним из учредителей и внесены в уставной капитал. Внеоборотные активы предприятия, не отражаемые в балансе, это деловая репутация организации / предприятия, объекты авторского права, приобретенные предприятием на условиях пользования (без владения).

К не отражаемому в балансе предприятия активу относится деловая репутация предприятия. Хорошая деловая репутация предприятия часто прямо влияет на возможность получения кредитов и размер процентов за их использование.

Высокая квалификация персонала не может быть выражена в денежной форме, но является одним из важнейших активов, особенно в высокотехнологичных отраслях. Результаты собственных исследований и разработок (это, обычно, конфиденциальная информация) также трудно оценить и они не отражаются в балансе, хотя, очень часто, существенно влияют на прибыльность и эффективность технологических процессов.

Стоимость внеоборотных активов не является постоянной величиной. Иногда стоимость объектов меняется под воздействием внешних факторов. Например, строительство новой автодороги (или других объектов инфраструктуры) вблизи предприятия может существенно увеличить цену зданий, сооружений или земельного участка.

Галопирующая инфляция (как это было в 1990-е годы) обесценивает балансовую стоимость внеоборотных активов. В этих случаях возникает необходимость в установлении новой их стоимости. Переоценка внеоборотных активов в балансе – это процесс установления реальной стоимости активов при изменении внешних факторов. Переоценка может увеличить их стоимость, а может и уменьшить. Например, стоимость вычислительной техники, в связи с быстрым прогрессом в этой области, может в течение нескольких лет снизиться практически до нуля еще до истечения срока амортизации. Переоценка – это право, а не обязанность хозяйствующего субъекта. Увеличение стоимости активов увеличивает размер чистых активов, а, следовательно, делает предприятие более привлекательным для инвесторов и облегчает получение кредитов.

Переоценка внеоборотных активов (основных средств) может быть сделана не чаще одного раза в год. Переоценка должна быть приурочена к окончанию финансового года (31 декабря). Увеличение стоимости активов называется дооценкой. Следует иметь в виду, что сумма дооценки, если даже она отражена в бухгалтерском отчете, при продаже актива не учитывается в не облагаемой налогом базе. Переоценка (дооценка), т.к. она существенно влияет на налогооблагаемую базу, не является произвольным процессом, а производится с использованием коэффициентов, которые регулируются государственными нормативными актами (указами). Предприятие само принимает решение о переоценке. Но принятое один раз такое решение становится обязательным для исполнения каждый последующий год, два или три (периодичность определяет предприятие). Для проведения переоценки на предприятии издается специальный приказ.

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте состав и структуру внеоборотных активов организации.
2. Охарактеризуйте роль финансовых активов в структуре внеоборотных активов организации.
3. Дайте определение понятию «интеллектуальная собственность».
4. Что не может относиться к категории «интеллектуальная собственность»?
5. Дайте определение понятию «ноу-хау».

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 8. Оборотные активы предприятия

Цель: освоить ключевые понятия и определения в области оборотных активов предприятия.

Задачи:

- изучить структуру оборотных активов;
- рассмотреть систему нормирования оборотных активов;
- рассмотреть основные показатели нормирования.

Оборотные активы – совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих их непрерывный кругооборот.

Оборотные фонды включают в себя:

- предметы труда (сырье, материалы и т.п.);
- средства труда со сроком службы не более 1 года;
- незавершенное производство и расходы будущих периодов.

В своем движении оборотные активы проходят последовательно три стадии кругооборота:

- 1) денежную;
- 2) производительную;
- 3) товарную.

Первая стадия кругооборота оборотных средств – **денежная**. На этом этапе происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

Вторая стадия – **производительная**. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере использованных производственных запасов; авансируются затраты на заработную плату, а также перенесенная часть основных фондов.

На **третьей стадии** кругооборота продолжает авансироваться **продукт труда (готовая продукция)**. Лишь после того, как товарная форма вновь созданной стоимости превратится в денежную, авансированные средства восстанавливаются за счет части поступившей выручки от реализации продукции.

Норматив оборотных активов устанавливает их минимальную расчетную сумму, постоянно необходимую предприятию для работы.

Оборотные (текущие, мобильные) активы показываются во **втором разделе актива баланса**. Их анализ следует начать с **группировки этих активов по степени их ликвидности**, т.е. реализуемости. Для этого отдельные виды оборотных активов необходимо распределить по следующим группам:

- *наиболее легко реализуемые активы*, имеющие минимальную степень риска в плане их ликвидности. К ним относятся денежные средства и легко реализуемые (быстрореализуемые) краткосрочные ценные бумаги;

- *легкор реализуемые активы*, имеющие малую степень риска, сюда входят:

- дебиторская задолженность организаций, имеющих устойчивое финансовое состояние;

- запасы материальных ресурсов (за исключением залежалых, длительное время не используемых в производстве);

- готовая продукция массового потребления, пользующаяся спросом;

- *оборотные активы*, имеющие среднюю степень реализуемости, или среднюю степень риска, сюда можно причислить:

- незавершенное производство;

- расходы будущих периодов;

- готовую продукцию производственно-технического назначения;

- *труднореализуемые (малоликвидные) оборотные активы*, имеющие высокую степень риска при их реализации. В эту группу включают:

- дебиторскую задолженность организаций, имеющих неустойчивое финансовое состояние;

- залежалые запасы материальных ресурсов;

- запасы готовой продукции, не пользующиеся спросом покупателей.

При анализе нужно дать оценку динамики соотношения труднореализуемых активов и общей величины оборотных активов, а также труднореализуемых и легкор реализуемых оборотных активов. Если эти соотношения увеличиваются, то это свидетельствует о снижении ликвидности, т.е. чем больше средств вложено в оборотные активы, находящиеся в группе высокого риска, тем ниже ликвидность организации.

Следует отметить, что такая статья баланса как *налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям* не включается в состав оборотных активов, группируемых по степени их ликвидности, т.к. эта статья не может дать организации реальных денежных средств.

После изучения ликвидности оборотных активов следует перейти к рассмотрению обоснованности сумм запасов товарно-материальных ценностей (материально-производственных запасов).

Организации разрабатывают нормативы запасов по их видам.

Соответствие фактических запасов оборотных активов нормативам оказывает значительное влияние на финансовое состояние организации, которое выявляется при внутреннем анализе. Превышение фактических запасов (остатков) над нормативами называется *сверхнормативными запасами (остатками)*. Если же фактические запасы меньше нормативов, то это принято называть *незаполнением норматива*.

В процессе анализа следует выявить, по каким конкретным видам запасов имеются сверхнормативные суммы, каковы причины их образования, а также наметить мероприятия по их устранению.

При внутреннем анализе необходимо выявить причины наличия у организации сверхнормативных запасов. Возможные причины перечислены в таблице 4.

Таблица 4.

N	Причины	Характеристика
1.	По производственным запасам	<ul style="list-style-type: none"> • неравномерная, досрочная и некомплектная поставка сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, топлива, а также завоз их по транзитным нормам, значительно превышающим потребность данной завышение норм расхода материалов на единицу продукции, а также неполный учет имеющихся на складе запасов материалов в процессе планирования материально-технического обеспечения организации; • экономия затрат на материалы; • невыполнение бизнес-плана по производству продукции; • удорожание (повышение) заготовительной себестоимости материалов по сравнению с плановой; • сезонный завоз сырья и материалов и другие причины.
2.	По незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления	<ul style="list-style-type: none"> • некомплектность деталей, узлов, полуфабрикатов; • перевыполнение плана по валовой продукции; • создание заделов незавершенного производства по дополнительным и заказам, не предусмотренным годовым планом производства; • изменение планов производства отдельных изделий и сроков изготовления заказов, в результате чего образуются заделы и затраты по аннулированным заказам и снятым с производства изделиям; • удорожание фактической себестоимости незавершенного производства по сравнению с его плановой себестоимостью; • недостатки в учете незавершенного производства.

N	Причины	Характеристика
3.	По готовой продукции	<ul style="list-style-type: none"> • неритмичность производства продукции; • перевыполнение плана по выпуску товарной продукции; • неполная обеспеченность объема выпускаемой продукции договорами на ее сбыт; • выпуск продукции низкого качества; • сверхплановый выпуск продукции, пользующейся ограниченным спросом; • недостаток тары и транспортных средств для отгрузки продукции; • прекращение отгрузки продукции неплатежеспособным покупателям либо перевод их на предварительную оплату продукции; • превышение фактической себестоимости готовой продукции над ее плановой себестоимостью.

Для углубления внутреннего анализа следует изучить состав материалов по их видам, сортам и профилям. Подобный детальный анализ следует осуществить также по незавершенному производству и готовой продукции.

При анализе запасов, кроме абсолютных, используются и относительные показатели, например запасы в днях (остатки в днях запаса). Эти показатели выражают зависимость размера запасов от изменения объема выпуска продукции. Запасы в днях исчисляются по отдельным видам запасов как отношение их остатка к однодневному обороту. Однодневный оборот выражает переход данного вида запасов в следующую стадию кругооборота и представляет собой оборот по кредиту того счета, где учитывается этот вид запасов.

Аналогично определяются запасы в днях и по другим видам производственных запасов (топливо, тара, запасные части и т.д.).

Запасы в днях по незавершенному производству рассчитывается следующим образом: остаток (задел) незавершенного производства нужно разделить на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости.

Запас в днях по готовой продукции: остаток готовой продукции разделить на однодневную отгрузку продукции по производственной себестоимости.

При анализе фактические запасы в днях сравниваются с плановыми. Это сравнение показывает, каково отклонение фактических запасов от нормативов с учетом фактической потребности в этих запасах.

Изучив состояние запасов, перейдем к анализу денежных средств, также входящих в состав оборотных активов.

В условиях определения выручки от реализации по мере отгрузки имеют место расхождения между величиной денежных средств и полученной прибылью. Анализ движения денежных средств дает возможность объяснить причины этих несопадений.

При анализе применяются два метода – прямой и косвенный.

При *прямом методе* определяется поступление и выбытие денежных средств. При этом исходным элементом является выручка от реализации.

При *косвенном методе* исходным элементом является прибыль, которая корректируется в связи с движением денежных средств.

Рассмотрим сущность прямого метода. Что касается основной деятельности организации, то величина денежных средств от ее осуществления определяется как разность между поступлением выручки от реализации продукции, работ, услуг и расходом денежных средств, связанным с затратами на производство и реализацию продукции. В процессе инвестиционной деятельности поступление денежных средств от реализации основных средств, нематериальных активов, долгосрочных ценных бумаг уменьшается на сумму денежных средств, израсходованных на приобретение основных средств, нематериальных активов и долгосрочных ценных бумаг.

Величина денежных средств от финансовой деятельности организации определяется как разность между поступлением выручки от реализации ее акций, получением кредитов и займов и выбытием средств в результате выплат дивидендов акционерам и погашения кредитов и займов. Аналогично исчисляется сумма денежных средств от прочей деятельности.

Общая величина денежных средств организации определяется как сумма этих средств от различных видов деятельности.

Прямой метод дает возможность характеризовать ликвидность организации, т.к. он подробно изображает движение денежных средств на ее счетах. Однако этот метод не показывает взаимосвязи между полученным финансовым результатом (прибылью) и изменением суммы денежных средств.

Косвенный же метод анализа позволяет объяснить причины несоответствия между прибылью, полученной за данный период, и величиной денежных средств. Организация может иметь также виды доходов и расходов, которые влияют на прибыль, но не изменяют суммы денежных средств. При анализе на величину этих доходов и расходов корректируется чистая прибыль организации. Так, выбытие основных средств может принести убыток в сумме остаточной стоимости этих активов. В результате этой операции сумма денежных средств не изменяется; не полностью амортизированная стоимость основных средств должна быть прибавлена к чистой прибыли. Начисление организацией амортизации также не вызывает изменения величины денежных средств. Кроме того, при учете реализации продукции по моменту ее отгрузки организация получает финансовый результат (прибыль) до фактического поступления денежных средств.

При анализе следует пересчитать (скорректировать) показатели тех счетов, которые влияют на сумму прибыли. Увеличение по активным счетам относится на уменьшение суммы прибыли, а уменьшение – на увеличение величины прибыли. Например, если в отчетном периоде имело место увеличение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, то фактическая величина денежных средств при этом уменьшается. Снижение дебиторской задолженности, наоборот, увеличивает сумму денежных средств. Поэтому в первом случае прибыль следует уменьшить, а во втором – увеличить.

Операции, осуществляемые по пассивным счетам, влияют на денежные средства обратным образом. Так, например, суммы начисляемого износа (амортизации) основных средств, нематериальных активов, не влияющие на величину денежных средств, необходимо прибавить к сумме чистой прибыли. В результате оприходования на складе организации материалов, оставшихся после ликвидации основных средств, увеличивается прибыль, но поскольку данная операция не вызывает движения денежных средств, то сумма ее должна быть отнесена на уменьшение чистой прибыли.

Нормируемые оборотные средства – оборотные производственные фонды и готовая продукция, т.е. оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей.

Ненормируемые оборотные средства – фонды обращения обычно ненормируемы, к ним относятся дебиторская задолженность, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

Определение потребности предприятия в собственных оборотных средствах **осуществляется в процессе нормирования**, т.е. **определения норматива оборотных средств**.

Величина норматива не является постоянной. Размер собственных оборотных средств зависит от:

- объема производства;
- условий снабжения и сбыта;
- ассортимента производимой продукции;
- применяемых форм расчетов.

Следует отметить, что это один из наиболее изменчивых показателей текущей финансовой деятельности.

Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена **смета затрат на производство продукции** на планируемый период. При этом для предприятий с **несезонным характером производства** за основу расчетов целесообразно брать данные четвертого квартала, в котором объем производства, как правило, наибольший в годовой программе. Для предприятий с **сезонным характером производства** – данные квартала с наименьшим объемом производства, поскольку сезонную потребность в дополнительных оборотных средствах обеспечивают краткосрочные ссуды банка.

Для определения норматива принимается во внимание **среднесуточный расход нормируемых элементов** в денежном выражении.

Норма – это относительная величина, определяющая запас оборотных средств, как правило, нормы устанавливаются в днях.

Норматив оборотных средств представляет собой денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

Подготовительный запас связан с необходимостью приемки, разгрузки, сортировки и складирования производственных запасов. Нормы времени, необходимого для выполнения этих операций, устанавливаются по каждой операции на средний размер поставки на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Текущий запас – основной вид запаса, необходимый для бесперебойной работы предприятия между двумя очередными поставками. На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов по договорам и объем их потребления в производстве. Норма оборотных средств в текущем запасе обычно принимается в размере **50**

% среднего цикла снабжения, что обусловлено поставкой материалов несколькими поставщиками и в разные сроки.

Технологический запас создается в случаях, когда данный вид сырья нуждается в предварительной обработке или выдержке для придания ему определенных потребительских свойств. Этот запас учитывается в том случае, если он не является частью процесса производства. Например, при подготовке к производству некоторых видов сырья и материалов необходимо время на подсушку, разогрев, размол и т.д.

Транспортный запас создается в случае превышения сроков грузооборота по сравнению со сроками документооборота на предприятиях, удаленных от поставщиков на значительные расстояния.

Страховой запас – второй по величине вид запаса, который создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении и обеспечивает непрерывную работу предприятия. Страховой запас принимается, как правило, в размере **50 % текущего запаса**, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоя в поставках.

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от четырех факторов:

- 1) объема и состава производимой продукции;
- 2) длительности производственного цикла;
- 3) себестоимости продукции;
- 4) характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции непосредственно влияет на величину незавершенного производства: **чем больше производится продукции, тем больше будет размер незавершенного производства**. Изменение состава производимой продукции по-разному влияет на величину незавершенного производства. При повышении удельного веса продукции с более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот.

Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства. Чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении. Рост себестоимости продукции влечет увеличение объемов незавершенного производства.

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте сущность оборотных фондов предприятия.
2. Раскройте основные стадии оборачиваемости оборотных активов предприятия.
3. Дайте определение ненормируемым оборотным активам.
4. Дайте определение нормируемым оборотным активам.
5. Раскройте сущность подготовительного, текущего, технологического, транспортного и страхового запасов.

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 9. Денежный оборот и система расчетов на предприятии

Цель: освоить ключевые понятия и определения в области денежного оборота и системы расчетов на предприятии.

Задачи:

- изучить особенности денежного оборота на предприятии;
- рассмотреть систему расчетов на предприятии;
- изучить основные виды платежных документов.

Денежный оборот – это совокупность денежных расчетов предприятия, образующаяся в результате функционирования денег в качестве средства платежа.

Система расчетов предприятий и организаций включает следующие основные элементы:

- наличные расчеты, порядок ведения кассовых операций;
- безналичные расчеты и принципы их организаций;
- порядок открытия предприятиями счетов в банках для осуществления расчетов;
- заключение договора банковского счета между банком и клиентом;
- формы безналичных расчетов.

Все предприятия независимо от организационно-правовых форм и вида деятельности обязаны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков и основную часть расчетов по своим обязательствам осуществлять в безналичном порядке. Однако существуют такие виды расчетов, которые требуют использования наличных денег, поэтому каждое предприятие должно иметь кассу, через которую осуществляются расчеты наличными деньгами. Операции, связанные с принятием, хранением, выдачей наличности кассами предприятий, называются **кассовыми операциями**.

Выдача наличных денежных средств из кассы предприятия сотрудникам может производиться на следующие цели:

- на выплату заработной платы;
- под отчет на хозяйственные и операционные расходы;
- на командировочные расходы;
- на выплату пособий по социальному страхованию и стипендий;
- на выдачу ссуд и тому подобные цели.

Для осуществления расчетов наличными деньгами каждое предприятие должно иметь кассу и вести кассовую книгу по установленной форме. Прием наличных денег предприятиями при осуществлении расчетов с населением производится с обязательным применением *контрольно-кассовых машин*.

Кассовые операции оформляются типовыми межведомственными формами первичной учетной документации для предприятий и организаций, которые утверждаются Госкомстатом РФ по согласованию с Центральным банком РФ и Министерством финансов РФ.

Прием наличных денег кассами предприятий ведется в соответствии с указанием Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 19.06.2017) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».

Выдача наличных денег из касс предприятий производится по расходным кассовым ордерам или надлежаще оформленным другим документам (платежным ведомостям (расчетно-платежным), заявлениям на выдачу денег, счетам и др.) с наложением на этих документах штампа с реквизитами расходного кассового ордера. Документы на выдачу денег должны быть подписаны руководителем, главным бухгалтером предприятия или лицами на это уполномоченными.

При выдаче денег по расходному кассовому ордеру или заменяющему его документу отдельному лицу кассир требует предъявления документа (паспорта или другого документа), удостоверяющего личность получателя, записывает наименование и номер документа, кем и когда он выдан и забирает расписку получателя. Расписка в получении денег может быть сделана получателем только собственноручно чернилами или шариковой ручкой с указанием полученной суммы: рублей – прописью, копеек – цифрами. При получении денег по платежной (расчетно-платежной) ведомости сумма прописью не указывается.

Все поступления и выдачи наличных денег предприятия учитывают в *кассовой книге*. Каждое предприятие ведет только одну кассовую книгу, которая должна быть пронумерована, прошнурована и опечатана сургучной или мастичной печатью. Количество листов в кассовой книге заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера данного предприятия.

Не смотря на минимизацию данного вида оборота в расчетах на предприятии, следует отметить, что наличные деньги являются достаточно универсальным платежным средством, они легко могут быть обращены в безналичные деньги, в свою очередь безналичные деньги не всегда можно быстро перевести в наличные. Недостаток наличного денежного обращения в том, что оно менее прозрачно (нет фиксации платежей на счетах), т.е. не учет данной денежной массы негативно влияет на общую денежную систему.

Безналичные расчеты по сравнению с налично-денежными расчетами сокращают издержки обращения, т.к. в данном случае отпадает необходимость в перевозке и хранении наличных денег.

Безналичные расчеты – это расчеты, совершаемые путем перевода банками средств по счетам клиентов, на основе платежных документов, составленных по единым стандартам и правилам. Безналичные расчеты осуществляются через кредитные организации или Банк РФ по счетам, открытым на основании договоров банковского счета или корреспондентского счета (субсчета), если иное не установлено законодательством и не обусловлено используемой формой расчетов.

Формы безналичных расчетов и их краткая характеристика приведены в ст. 862 «Формы безналичных расчетов» ГК РФ.

Документальность. Платежи со счетов производятся банковскими или другими расчетными учреждениями только по письменному распоряжению клиентов либо по приказу судебных или иных органов, которым законодательно предоставлено данное право. Распоряжение о списании средств со счета может быть дано:

- путем выписки документа единообразной формы, содержащего приказ (поручение) о списании средств;
- в форме согласия оплатить предъявленное требование (акцепт).

В отдельных случаях банковские учреждения имеют право самостоятельно списывать средства со счетов организации в без акцептном порядке по требованию кредитора. Указанное право должно быть предусмотрено договором между клиентом и банком, а также основным договором между организациями-контрагентами. Отдельно необходимо упомянуть о принудительном списании средств со счетов организаций. В соответствии со ст. 46 Налогового кодекса (часть I) РФ в случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок обязанность по уплате налога исполняется принудительно путем обращения взыскания на денежные средства налогоплательщика или налогового агента на счетах в банках. Налоговый орган направляет в банк инкассовое поручение на списание и перечисление в соответствующие бюджеты необходимых денежных средств. Указанное поручение подлежит безусловному исполнению банком в очередности,

установленной гражданским законодательством.

Срочность. Этот принцип относится в основном к порядку и срокам обработки документов банковскими учреждениями, срокам списания и зачисления средств на счета. Различными инструктивными документами Банка России установлены унифицированные сроки обработки платежных документов в коммерческих банках и расчетно-кассовых центрах Банка России.

Обеспеченность платежа. Этот принцип подразумевает осуществление платежей со счета в пределах, имеющих на нем сумм.

Все документальные поручения о списании средств со счета исполняются банком в соответствии с очередностью списания денежных средств, установленной ст. 855 части 2 Гражданского кодекса РФ. При наличии на счете денежных средств, сумма которых достаточна для удовлетворения всех требований, предъявленных к счету, списание средств со счета осуществляется в порядке поступления распоряжений клиента и других документов на списание, т.е. в так называемой *календарной очередности*. При недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание денежных средств осуществляется в следующей очередности:

- в первую очередь происходит списание по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств со счета для удовлетворения требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также требований о взыскании алиментов;
- во вторую очередь производится списание по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту, выплате вознаграждений по авторскому договору;
- в третью очередь осуществляется списание по платежным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору (контракту), а также по отчислениям в государственные социальные страховые фонды;
- в четвертую очередь происходит списание по платежным документам, предусматривающим платежи в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления в которые не предусмотрены в третьей очереди;
- в пятую очередь происходит списание по исполнительным документам, предусматривающим удовлетворение других денежных требований;
- в последнюю очередь осуществляется списание по другим платежным документам в порядке календарной очередности.

Списание средств со счета по требованиям, относящимся к одной очереди, производится в порядке календарной очередности поступления документов.

Свобода выбора форм безналичных расчетов. Действующим законодательством установлены несколько форм расчетов и видов платежей, которые организации-контрагенты могут выбирать по своему усмотрению:

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты по аккредитиву;
- расчеты чеками;
- расчеты по инкассо.

Каких-либо ограничений со стороны банка по выбору форм расчетов не допускается.

Унификация платежных документов. Законодательно установлено, что расчетные документы оформляются на бланках единообразной формы в бумажном или электронном видах. Расчетные документы должны содержать следующие реквизиты:

- наименование расчетного документа и код формы;
- номер расчетного документа, число, месяц, год его выписки;
- вид платежа;
- наименование плательщика, номер его счета в банке;
- наименование и местонахождение банков плательщика и получателя, банковские идентификационные коды, номера корреспондентских счетов банков;
- наименование получателя средств, номер его счета в банке, идентификационный номер налогоплательщика;
- назначение платежа;
- сумму платежа; обозначенную цифрами и прописью;
- очередность платежа;
- подписи уполномоченных лиц и оттиск печати (в установленных случаях).

Расчетные документы действительны в течение десяти дней, не считая дня их выписки. Исправления, помарки и подчистки в расчетных документах не допускаются.

Расчетные операции по перечислению денежных средств через кредитные организации могут осуществляться с использованием:

- корреспондентских счетов (субсчетов), открытых в Банке России;
- корреспондентских счетов, открытых в других кредитных организациях;
- счетов участников расчетов, открытых в небанковских кредитных организациях, осуществляющих расчетные операции;
- счетов межфилиальных расчетов, открытых внутри одной кредитной организации.

К основным формам безналичного расчета относят:

Расчеты платежными поручениями.

Платежное поручение представляет собой поручение организации обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет указанного плательщиком лица. В современной хозяйственной практике указанная форма расчетов является основной.

В день принятия банком от клиента платежного поручения у банка возникает обязательство перед клиентом в сроки, установленные законодательством или договором, перечислить денежные средства по назначению с корреспондентского счета (субсчета), иных счетов, открытых для проведения расчетных операций, при соблюдении клиентом следующих условий:

- правильного указания реквизитов плательщика, получателя денежных средств, обязательных для осуществления операции по перечислению средств;
- наличия на его счете денежных средств в сумме, достаточной для исполнения принятого документа.

При соблюдении клиентом перечисленных выше условий кредитная организация или ее филиал в день принятия платежного поручения от клиента списывает средства с его счета и перечисляет их со своего корреспондентского счета (субсчета) и иных счетов, открытых для проведения расчетных операций, не позднее следующего дня, если иное не предусмотрено в договоре банковского счета.

Клиентам рекомендуется представлять в банк расчетные документы накануне наступления срока платежа (платежи в бюджет, внебюджетные фонды, плановые платежи). Если срок платежа на документе не проставлен, то сроком платежа считается дата принятия документа от клиента.

Расчеты аккредитивами.

В соответствии с параграфом 3 главы 46 ГК РФ, ***аккредитив*** представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком (банк-эмитент) по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (исполняющий банк) произвести такие платежи.

Содержание аккредитивной формы расчетов заключается в том, что плательщик и поставщик передают банкам, в которых они обслуживаются, функции по контролю за соблюдением условий договора в части сумм и сроков оплаты. В банке поставщика открывается специальный счет, на котором депонируются средства плательщика. Указанные средства бронируются на определенный срок, который устанавливается в основном договоре. После того как поставщик убеждается в том, что необходимые средства зарезервированы, он отгружает продукцию или выполняет соответствующие услуги или работы. Документы, свидетельствующие об отгрузке товаров или выполнении работ, представляются поставщиком в банк. Исполняющий банк проверяет соответствие отгрузки условиям аккредитива, и в случае полного соблюдения контракта денежные средства списываются непосредственно на счет поставщика. Документы, свидетельствующие об отгрузке продукции, исполняющий банк пересылает банку-эмитенту, откуда они попадают к покупателю. Выплаты с аккредитива могут осуществляться только в безналичной форме.

Аккредитивная форма расчета имеет несомненные достоинства. Поставщик получает дополнительные гарантии, по своевременному получению оплаты от покупателя, поскольку, как правило, отгрузка товара или выполнение каких-либо работ поставщиком производится уже после получения извещения об открытии аккредитив. С другой стороны, банковское учреждение контролирует действия поставщика; несмотря на то, что соответствующие денежные средства забронированы, поставщик может получить их только при условии добросовестного исполнения договора в полном объеме и в соответствующие сроки.

В современной практике используются несколько видов аккредитивной формы расчетов, возможность использования, которых, содержится в договоре банковского счета.

При *депонированном*, или *открытом*, аккредитиве банк плательщика (банк-эмитент) перечисляет в банк получателя (исполняющий банк) соответствующую сумму со счета плательщика или за счет средств предоставленного ему кредита. Таким образом, необходимые денежные средства списываются со счета плательщика еще до момента исполнения поставщиком обязательств по договору. Указанная форма аккредитивных расчетов применяется в случае, если

между банками, обслуживающими участников сделки, не установлены корреспондентские отношения.

При наличии у банков корреспондентских счетов друг у друга, как правило, применяется *непокрытый*, или *гарантированный*, аккредитив. В этом случае средства, списанные с расчетного счета покупателя, непосредственно в банк поставщика не перечисляются, а депонируются на специальном счете. Выплата поставщику по аккредитиву производится за счет средств на корреспондентском счете банка покупателя в банке поставщика. В этом случае сроки расчетов между контрагентами сокращаются.

Возможны и другие классификации аккредитивной формы расчетов, однако различия между ними в основном носят технический характер, т.е. касаются организации документооборота между контрагентами. По своей сути они представляют собой видоизменения либо *покрытой*, либо *непокрытой* формы аккредитивных расчетов.

Например, *отзывной аккредитив* может быть изменен банком-эмитентом без предварительного уведомления организации – получателя средств. При этом отзыв аккредитива не создаст каких-либо обязательств банка-эмитента перед получателем. Соответственно после получения извещения об отзыве исполняющий банк платежи не производит. Возможность отзыва аккредитива без уведомления поставщика в определенной мере нивелирует достоинства данной формы расчетов, а именно не создает поставщику достаточных гарантии получения платежа. Хотя возможность использования отзывного аккредитива и предусмотрена современным законодательством, на практике он почти не применяется.

Безотзывным признается аккредитив, который может быть отменен или изменен только с согласия поставщика. В этом случае исполняющий банк обязуется осуществить платеж поставщику при выполнении последним условий аккредитива. Именно эта форма аккредитива и получила свое развитие на практике. Тем не менее Гражданским кодексом РФ установлено, что при отсутствии указания на запрещение отзыва аккредитива банком-эмитентом аккредитив считается отзывным.

На практике существуют и другие вариации аккредитивной формы расчетов. Например, при посреднических операциях применяется *переводной аккредитив*. Если поставщик реализует продукцию покупателю через своего представителя-посредника, в качестве средства платежа покупатель может использовать переводной аккредитив, при котором платежи осуществляются как в пользу посредника, так и в пользу основного поставщика. При этом перевод аккредитива может осуществляться только один раз.

В случае периодических поставок или выполнения работ по этапам используется *возобновляемый аккредитив*. Существует два варианта использования данного вида аккредитива. В первом случае после поставки определенной партии или выполнения соответствующего этапа работ с аккредитива производятся платежи до тех пор, пока на аккредитиве имеются денежные средства. Второй вариант предусматривает депонирование соответствующей суммы под каждую поставку или этап работ. В качестве преимуществ данного вида аккредитива можно отметить сокращение сроков и непрерывный характер расчетов.

Порядок расчетов по аккредитиву устанавливается в основном договоре между поставщиком и покупателем. В соответствии с параграфом 3 главы 46 ГК РФ, в данном договоре должны быть предусмотрены следующие условия (помимо остальных существенных условий договора):

- наименование банка-эмитента (банк плательщика);
- наименование банка, обслуживающего получателя средств;
- наименование получателя средств;
- сумма, сроки действия и вид аккредитива;
- способ извещения получателя средств об открытии аккредитива;
- полный перечень и точная характеристика документов, предоставляемых получателем средств;
- ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств.

Плательщик представляет в банк, в котором он обслуживается, аккредитив установленной формы (в соответствии с главой 46 ГК РФ). В нем указываются:

- вид аккредитива (в случае, если отсутствует указание, что аккредитив является безотзывным, он считается отзывным);
- условие оплаты аккредитива (с акцептом или без акцепта);
- номер счета, открытый исполняющим банком для депонирования средств при покрытом (депонированном) аккредитиве;
- срок действия аккредитива с указанием даты (число, месяц и год) его закрытия;
- полное и точное наименование документов, против которых производится платеж по аккредитиву;
- наименование товаров (работ, услуг), для оплаты которых открывается аккредитив, номер и дата основного договора, срок отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг), грузополучателя и место назначения (при оплате товаров).

При отсутствии хотя бы одного из этих реквизитов банк отказывает в открытии аккредитива.

Для получения денежных средств по аккредитиву поставщик предоставляет в исполняющий банк четыре экземпляра реестра счетов установленной формы, а также документы, свидетельствующие о выполнении им условий контракта и предусмотренные условиями аккредитива. В реестре счетов содержится информация о:

- реквизитах аккредитива;
- сумме платежа;
- номере счета поставщика;
- дате отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг);
- перечне документов в соответствии с условиями аккредитива.

Расчеты чеками.

Чекom признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя обслуживающему его банку произвести платеж указанной в чеке суммы чекодержателю. В хозяйственной практике выделяют два вида чеков:

- 1) денежные – чеки, предназначенные для выплаты чекодержателю наличных денежных средств;
- 2) расчетные – чеки, используемые для расчетов между юридическими лицами.

Нас же интересует только расчеты между юридическими лицами.

Расчетные чеки представлены *депонированными* и *гарантированными* чеками. Различия между ними заключаются в том, что при оформлении депонированной чековой книжки клиент предварительно перечисляет на отдельный лицевой счет соответствующую сумму, что обеспечивает гарантию платежа по данным чекам, т.е. одновременно с заявлением о выдаче чековой книжки в банк представляется платежное поручение. Именно депонированные чеки получили наибольшее распространение в современной отечественной практике.

Гарантированная чековая книжка предварительного депонирования средств не предусматривает. Покрытием чека выступают средства чекодателя на расчетном счете в пределах соответствующей суммы гарантии, установленной банком при выдаче чековой книжки. При временном отсутствии средств на счете плательщика банк может произвести оплату за счет собственных средств в пределах установленной суммы (овердрафт), если данная услуга установлена соглашением между банком и клиентом.

Перед выдачей чековой книжки банк заполняет отдельные реквизиты содержащихся в ней чеков. На лицевой стороне каждого чека указывается наименование плательщика (чекодателя) и банка, выдавшего чековую книжку. Также приводятся необходимые банковские реквизиты плательщика (номер счета, номер корреспондентского счета банка, банковский идентификационный код). На оборотной стороне чека цифрами и прописью указывается предельный размер суммы, на которую может быть выписан чек. Сумма лимита скрепляется печатью и подписью должностных лиц банка. Выданная банковская чековая книжка регистрируется в специальной идентификационной карточке, в которой перечисляются основные реквизиты чека с образцами подписей. Она выдается клиенту вместе с чековой книжкой и служит для подтверждения подлинности чека.

Расчеты по инкассо представляют собой банковскую операцию, по средством которой банк берет на себя обязательства по получению от плательщика платежа на основании представленных на инкассо документов. Суть указанной операции заключается в том, что распоряжение о списании средств со счета плательщика оформляется не самим плательщиком, а получателем в рамках предоставленного ему права.

Расчеты по инкассо могут осуществляться как с акцептом, т.е. когда плательщик подтверждает представленные в его банк документы на списание денежных средств, так и без акцепта, в случаях, установленных законодательством (как правило, это относится к списанию по исполнительным и приравненным к ним документам).

В современной практике инкассовая форма расчетов осуществляется на основании платежных требований и инкассовых поручений. Указанные документы предъявляются получателем средств (взыскателем) к счету плательщика через банк, обслуживающий получателя.

Платежное требование-поручение не используется, как правило, в коммерческом обороте и представляет собой расчетный документ, который содержит требование кредитора (получателя средств) по основному договору к должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы через банк. Расчеты платежными требованиями-поручениями могут осуществляться с акцептом или без акцепта плательщика. При расчетах между коммерческими организациями платежные требования без акцепта используются только в случае, если данное условие установлено основным договором между контрагентами, а также при наличии в договоре банковского счета между плательщиком и своим банком условия о возможности без акцептного списания денежных средств. В хозяйственной практике между коммерческими организациями без акцептные платежные требования используются достаточно редко, в основном расчеты осуществляются платежными требованиями, оплачиваемыми с акцептом плательщика.

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите основные принципы организации безналичных расчетов.
2. Назовите основные формы безналичных расчетов.
3. Дайте определение понятию «безналичный расчет».
4. Назовите основные виды платежных документов.
5. Раскройте специфику расчетов по инкассо.

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашинной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Тема 10. Доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия

Цель: освоить ключевые понятия и определения в области коммерческой деятельности организации.

Задачи:

- изучить структуру затрат и расходов предприятия;
- рассмотреть структуру себестоимости продукции и методы ее формирования;
- изучить классификацию доходов организации и основные показатели коммерческой деятельности.

Издержки – это стоимостное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления экономическими субъектами своей хозяйственной деятельности.

Бухгалтерские (явные) издержки представляют собой фактическую оценку израсходованных ресурсов в ценах их приобретения.

Экономические (альтернативные) издержки – это количество других продуктов, от которых следует отказаться, чтобы получить определенное количество данного продукта.

Затраты – это экономический показатель, отражающий фактическую стоимость всех затрат и услуг, приобретенных для производства и реализации продукции и имеющихся в наличии.

Расходы – это уменьшение средств организации или увеличение ее долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности.

Затраты становятся расходами в момент их фактического использования в производстве или реализации продукции.

Состав расходов для целей бухгалтерского и налогового учета различен.

Расходы по обычным видам деятельности – это расходы, осуществление которых связано с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

Прочие расходы являются собирательным элементом и включают обширную группу затрат с различными способами отнесения на себестоимость. К ним относят:

- операционные расходы;
- внереализационные расходы (штрафы, пени, убытки прошлых лет и т.д.).

Чрезвычайные расходы включают расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности.

Классификация расходов в Налоговом кодексе РФ применяется только для исчисления налоговой базы по налогу на прибыль и не может быть использована для планирования и управления предприятием. Для этих целей в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Вся затраты, связанные с производством и реализацией продукции, классифицируются по элементам и статьям затрат.

Классификация затрат по элементам используется при расчете себестоимости в целом по предприятию.

Элементы затрат – это экономически однородные виды затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказания услуг независимо от места, целей и законности изготовления.

Группировка по экономическим затратам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие затраты.

Основными аналитическими группировками затрат являются:

1. По характеру участия затрат в производстве продукции:
 - основные (связанные с технологическим процессом);
 - накладные (связанные с управлением организацией).
2. По способу отнесения на себестоимость отдельных видов продукции:
 - прямые;
 - косвенные.
3. По степени экономической однородности:
 - простые;
 - комплексные.
4. В зависимости от объема производства:
 - условно-постоянные зависят от завершенности периода времени, в течение которого данные расходы осуществляются;
 - условно-переменные изменяются прямо пропорционально изменению объемов производства.
5. По периодичности возникновения:
 - текущие;
 - единовременные.

6. По участию в процессе производства:

- производственные;
- внепроизводственные.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции.

Исчисление показателей себестоимости продукции необходимо для следующих целей:

- 1) определение рентабельности производства и видов продукции;
- 2) оценка выполнения плана по данному показателю и его динамика;
- 3) выявление резервов снижения затрат на производство;
- 4) определение цен на продукцию и т.д.

В зависимости от **состава затрат** различают себестоимость:

- цеховую;
- производственную;
- полную.

В зависимости от **степени готовности продукции и ее реализации**:

- валовая себестоимость продукции;
- производственная себестоимость товарной продукции;
- полная себестоимость товарной продукции;
- себестоимость реализованной продукции.

В зависимости от **количества произведенной продукции**:

- себестоимость единицы продукции;
- себестоимость всего объема выпущенной продукции.

В зависимости от **оперативности контроля за затратами** различают:

- плановую себестоимость;
- нормативную себестоимость;
- фактическую себестоимость.

Прямые статьи затрат непосредственно связаны с производством определенного вида продукции и могут быть учтены при расчете его себестоимости.

Таблица 5.

**Номенклатура статей затрат организации в калькуляции
себестоимости продукции**

№	Наименование статей калькуляции	Затраты	Статья
1	Сырье и основные материалы	Основные	Простая, прямая
2	Стоимость возвратных отходов	Основные	Простая, прямая
3	Полуфабрикаты	Основные	Простая, прямая
4	Топливо и энергия на технологические цели	Основные	Простая, прямая
5	Основная заработная плата производственных рабочих	Основные	Простая, прямая
6	Дополнительная заработная плата производственных рабочих	Основные	Простая, прямая
7	Отчисления на социальные нужды	Основные	Простая, прямая
8	Расходы на подготовку и освоение производства новой продукции	Основные	Комплексная, прямая
9	Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	Основные	Комплексная, прямая
10	Общепроизводственные расходы	Накладные	Комплексная, прямая
Цеховая себестоимость = сумма с 1 по 10			
11	Общехозяйственные расходы	Накладные	Комплексная, косвенная
12	Потери от брака	-	-
13	Прочие производственные расходы	Накладные	Комплексная, косвенная
Производственная себестоимость = Цеховая себестоимость + 11+12 + 13			
14	Внепроизводственные (коммерческие) расходы	Накладные	Комплексная, косвенная
Полная себестоимость = Производственная себестоимость + 14			

Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких видов продукции и распределяются пропорционально выбранной базе.

Завершающим этапом анализа себестоимости и затрат является изыскание путей улучшения данных показателей на предприятии, т.к. это позволяет увеличить эффективность вложенных капиталов, следовательно, повысить их отдачу в интересах собственника.

Можно выделить внешние и внутренние факторы, влияющие на себестоимость.

Внешние факторы – это изменение цен и тарифов (например, на энергоресурсы и сырье), обязательных взносов и отчислений (например, налогов и сборов, государственных пошлин и пр.), процентных ставок по кредитам, влияние методов антимонопольного регулирования и т.п.

К *внутренним факторам* относятся:

- рост производительности труда;
- повышение отдачи активов предприятия (основных фондов и оборотных средств);
- снижение материалоемкости продукции;

- устранение потерь рабочего времени и потерь от брака;
- установление жестких нормативов для общехозяйственных и управленческих расходов (транспортные издержки, расходы на мобильную связь, командировочные, канцелярские и пр.).

Как показывает практика работы финансовых и экономических служб, особенно в условиях кризиса, все эти меры позволяют довольно существенно уменьшить себестоимость продукции (работ, услуг), а следовательно, повысить прибыль и рентабельность предприятий.

Доход организации – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала организации (за исключением вкладов участников).

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Прочие доходы:

- поступления, связанные с предоставлением во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- курсовые разницы.

Доходами будущих периодов являются доходы, полученные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к будущим периодам (например, предстоящие поступления по недостачам).

Не признаются доходами организации поступления от юридических и физических лиц:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Прибыль образуется в результате превышения доходов над расходами, если же доходы превышают расходы, то фирма терпит убытки.

Функции прибыли:

1. Планово-регулирующая.
2. Мера эффективности деятельности.
3. Стимулирующая.
4. Контролирующая.

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют **доходами от обычных видов деятельности**.

Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

$$Pr_{вал} = BP - C,$$

где

BP – выручка от реализации;

C – себестоимость проданных товаров, работ, услуг.

Прибыль (убыток) от продаж ($Pr_{прод}$) представляет собой валовую прибыль ($Pr_{вал}$) за вычетом управленческих (P_y) и коммерческих расходов (P_k):

$$Pr_{прод} = Pr_{вал} - P_y - P_k.$$

Прибыль (убыток) до налогообложения ($Pr_{д.н.}$) – это прибыль от продаж ($Pr_{прод}$) с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные ($C_{о.д.р.}$) и внереализационные ($C_{в.д.р.}$):

$$Pr_{д.н.} = Pr_{прод} + C_{о.д.р.} + C_{в.д.р.}$$

Чистая прибыль – это прибыль до налогообложения с учетом отложенных налоговых активов и обязательств и текущего налога на прибыль.

Выручка характеризует общий финансовый результат деятельности организации и показывает полную сумму денежных поступлений от реализации товарной продукции (работ, услуг), а также использование активов организации третьими сторонами.

Выручка признается при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности перешло от организации к заказчику или работа принята покупателем;
- расходы, которые произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Прибыльность организации отражают **показатели рентабельности**, представляющие собой отношение показателей прибыли к различным видам активов предприятия.

Виды показателей. Рентабельность:

1. Продукции.
2. Продаж.
3. Основного капитала.
4. Имущества.
5. Собственного капитала.
6. Производства.
7. Инвестиций.

Эффективность использования потенциала организации характеризуют показатели оборачиваемости:

1. капитала (общий коэффициент);
2. основного капитала;
3. оборотного капитала;
4. собственного капитала;
5. показатели оборачиваемости оборотных средств: длительность одного оборота, количество оборотов;
6. запас финансовой прочности.

Финансовое состояние организации – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Финансовая устойчивость организации отражает такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Финансовая устойчивость организации базируется на оптимальном соотношении между отдельными видами ее активов и источниками их финансирования.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости:

- величина собственных оборотных средств;
- величина собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;
- общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Относительные показатели финансовой устойчивости:

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент автономии;
- коэффициент маневренности собственных оборотных средств;
- коэффициент финансовой активности.

Ликвидность организации отражает ее способность вовремя оплатить предстоящие долги или возможность превратить статьи актива баланса в деньги для оплаты обязательств.

Различают:

- текущую ликвидность;
- расчетную ликвидность;
- срочную ликвидность.

Платежеспособность организации является внешним признаком ее финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками.

Различают:

- общую платежеспособность;
- текущую платежеспособность;
- долгосрочную платежеспособность.

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите основные виды затрат и расходов предприятия (издержек производства).
2. Раскройте структуру себестоимости продукции.
3. Назовите основные виды себестоимости.
4. Назовите основные виды доходов предприятия.
5. Раскройте экономическое содержание и функции прибыли предприятия.
6. Раскройте показатели оценки эффективности деятельности предприятия.
7. Дайте определение понятию «ликвидность организации».
8. Дайте определение понятию «платежеспособность предприятия».
9. Назовите основные критерии финансовой устойчивости организации.
10. При каких условиях может быть признан факт получения выручки?

Литература по теме:

Основная литература:

1. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Акмаева Р.И. Экономика организаций (предприятий). – 2-е изд., испр. и доп. – М., Берлин: Директ- Медиа, 2018. – 579 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Новашина Т.С., Карпунин Т.С., Новашина В.И., Косорукова. И.В. Экономика и финансы организации: учеб. / Под ред. Т.С. Новашинной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ун-т «Синергия», 2020. – 336 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 237 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учеб. – М.: Дашков и К, 2018. – 370 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.