

"Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2014

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЕБНИК

Издание второе, переработанное и дополненное

Под редакцией Т.С.Новашиной

Авторский коллектив:

Новашина Татьяна Сергеевна - канд. экон. наук, доцент - предисловие, гл. 1, 5 - 10 (совместно с В.И. Карпуниным).

Карпунин Вячеслав Иванович, канд. экон. наук, доцент - гл. 2, 4 (совместно с В.А. Ледневым), 3, 5 - 10 (совместно с Т.С. Новашиной).

Ледnev Валерий Алексеевич - гл. 2, 4 (совместно с В.И. Карпуниным).

Рецензенты:

Тютюкина Е.Б. - д-р экон. наук, профессор кафедры "Инвестиционной менеджмент" ФГБОУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации".

Гончаров А.И. - д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор кафедры "Финансов и кредита" Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО "Российский Государственный торгово-экономический университет".

ПРЕДИСЛОВИЕ

Знание само по себе сила.
Френсис Бэкон,
английский философ, XVI в.

Главный смысл успешного предпринимательства, как известно, заключается в простой формуле - обеспечить превышение доходов над расходами. Поэтому, прежде чем вкладывать деньги в новое оборудование, увеличивать объемы производимой продукции, развивать производственную инфраструктуру, менеджерам и собственникам предприятия необходимо четко понимать, что это даст предприятию в целом, насколько увеличит или уменьшит прибыль, т.е. каков будет финансовый результат. Таким образом, чтобы осмысленно осуществлять затраты, получать ожидаемую прибыль, необходимо знать текущее состояние предприятия и управлять его экономикой.

В системе экономической подготовки современных специалистов дисциплина "**Экономика и финансы предприятия**" является фундаментальной. Являясь самостоятельной учебной дисциплиной, она в то же время имеет интегративный, объединяющий характер. Кроме микро- и макроэкономики она тесно связана с такими дисциплинами, как "Основы бизнеса", "Менеджмент", "Бухгалтерский учет".

В данной дисциплине рассматриваются не только взаимосвязи предприятия - первичного хозяйственного звена - с рынком, государством, финансовыми, экономическими и социальными институтами, но и то, как эти институты и процессы, связанные с их функционированием, могут отразиться на его нынешнем экономическом и финансовом состоянии, повлиять на развитие предприятия в будущем. Как и любая другая учебная дисциплина, "Экономика и финансы предприятия" также опирается на фундаментальные экономические теории. К ним относятся теория фирмы, теория производства и издержек, теория поведения предприятия на рынках, теория принятия решений (теория альтернативного выбора). Теоретической базой данной дисциплины прежде всего можно считать теорию производства и издержек. Именно в этой теории определены основные закономерности производства: закон убывающей отдачи производственных факторов; производственная функция, выражающая максимум объема выпуска при эффективном использовании производственных факторов; условия

минимизации издержек - условия максимизации прибыли и др. Эта теория связана с основным понятийным аппаратом экономики и финансов предприятия, в частности, с понятиями средних, предельных, совокупных величин прибыли, дохода, издержке. Использование в практической деятельности предприятия, к примеру, предельных (маржинальных) показателей чрезвычайно важно, поскольку позволяет понять и объяснить, каким образом каждая дополнительная операция (изготовление, продажа еще одной единицы продукции, покупка, приобретение еще одной единицы производственного фактора), совершенная за определенный период, влияет на результат, к которому стремится предприятие.

Учебник включает два раздела. Раздел I "Экономика предприятия" посвящен основным аспектам экономической деятельности предприятия. Цель данного раздела - сориентировать в понимании базовых элементов экономики предприятия, дать представление об экономических ресурсах, необходимых для нормального функционирования предприятия, а также об организационно-технологической модели промышленного производства как необходимой основе производственного процесса.

В разд. II "Финансы предприятия" рассматриваются вопросы, позволяющие составить четкое представление о содержании финансов предприятия: о сущности финансов и выполняемых ими функциях; о финансовом механизме предприятия; об источниках финансовых ресурсов; о капитале и активах предприятия, являющихся "генератором" прибыли - внутреннего финансового источника функционирования и развития; об обороте денежных средств; о финансовых результатах деятельности предприятия. В разделе также раскрываются характерные особенности оборотных и внеоборотных активов предприятия. Авторы учебника осознанно изменили традиционное место рассмотрения активов предприятия в экономическом "блоке", вычленив эти вопросы из темы "Экономические ресурсы" и перенеся их рассмотрение в разд. II для того, чтобы при раскрытии содержания активов сместить акценты с общеэкономического их бытия на финансовую область. Это и активы - финансовые ресурсы предприятия в собственно традиционном их проявлении: долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения и денежные средства предприятия (финансовые активы), и активы, существующие в иных формах (материальной и нематериальной), но принимающие неизменно финансовую (денежную) форму в процессе своего экономического кругооборота.

Зная, как меняются объем и структура имущества предприятия, возрастают или уменьшаются принятые им обязательства, собственники, менеджеры, кредиторы всегда могут составить представление о том, как работает предприятие: с прибылью или убытком, сможет ли вовремя выполнить свои обязательства, насколько оно инвестиционно привлекательно - и принять при необходимости соответствующие решения.

Объект изучения данной дисциплины - первичное звено рыночной экономики, самостоятельный хозяйствующий субъект - предприятие, ведущее свою деятельность в конкурентной рыночной среде в условиях ограниченных экономических ресурсов.

Предмет изучения дисциплины - экономические и финансовые отношения, складывающиеся по поводу использования предприятием экономических ресурсов, формы реализации законов рынка в процессе функционирования предприятия.

Любая научная и учебная дисциплина имеет свой специфический язык. Это категории, понятия, термины. Богатство и точность научного языка определяют многообразие и ясность информационных потоков, характеризующих экономическое состояние объекта - в нашем случае предприятия. Адекватное понимание менеджментом этого состояния - основа успешного функционирования предприятия, успешного бизнеса. Овладение данным профессиональным специфическим языком, постепенное погружение в терминологию предмета позволяют изучающим дисциплину "Экономика и финансы предприятия" глубоко познать содержательное начало данной учебной дисциплины, прочно усвоить ее основные положения.

При раскрытии содержания экономики и финансов предприятия используются методы и приемы, характерные для многих прикладных экономических дисциплин: сравнительный анализ, статистическое наблюдение, вероятностные и прогностические методы, математические модели, графические методы и др.

Эпиграфом всей книги неслучайно выбраны слова английского философа, историка, политического деятеля Френсиса Бэкона: "Знание само по себе сила". Свой подход к проблемам науки и нового знания Ф. Бэкон изложил в трактате "Новый органон", вышедшем в 1620 г. В этом трактате он провозгласил целью науки увеличение власти человека над природой. За прошедшие столетия наука, научные знания многократно демонстрировали истинность этих слов. Мы надеемся на то, что ваши знания, полученные в

том числе и в результате изучения данного учебника, ваша энергия и ваш труд будут направлены на построение сильной и процветающей России. Нужно учиться, чтобы узнать то, что знают другие. Нужно учиться, чтобы стать равными среди них. Нужно учиться, чтобы стать защитой и опорой для своей семьи, для своего народа.

Книга - результат многолетнего труда ведущих преподавателей Московского финансово-промышленного университета "Синергия" и не только является обобщением сложившихся теоретических знаний об экономике и финансах предприятия, но и раскрывает и проясняет спорные и однозначно не решенные экономической теорией важные вопросы функционирования предприятия, вносит в их понимание определенность и обоснованность, позволяя снять наслонившиеся с течением времени противоречия в их восприятии и создать тем самым существенные предпосылки оптимального управления предприятием и, как следствие, его устойчивого функционирования; книга является результатом также и значительного практического опыта успешной работы ее авторов в различных сферах экономики и финансов, что делает ее полезной как студентам, аспирантам и преподавателям вузов, так и практикам - управленцам, экономистам, финансистам, аналитикам.

Раздел I. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

- Введение в экономику предприятия
- Экономические ресурсы предприятия
- Экономика труда
- Организационно-технологическая модель промышленного производства

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ

Все хозяйствственные операции можно
в конечном счете свести к обозначению
тремя словами: люди, продукты, прибыль.
Ли Энтони Якокка,
один из наиболее известных менеджеров, XX в.

- Что такое экономика предприятия
- Экономические ресурсы предприятия: понятие и классификация
- Цена. Ценообразование
- Налоги. Налогообложение
- Экономическая модель предприятия

1.1. Что такое экономика предприятия

Известно, что процветание любого государства напрямую зависит от экономического благосостояния его хозяйствующих субъектов. Предприятие как раз и является тем самым хозяйствующим субъектом, от дееспособности и состояния экономического здоровья которого во многом зависят сбалансированность государственных доходов и расходов, равновесие платежного баланса, стабильность национальной валюты, низкие темпы инфляции. Если предприятие работает эффективно, решение государством указанных задач возможно. Неэффективная деятельность предприятия приводит к сокращению возможностей роста занятости и доходов граждан, налоговых поступлений и социальных расходов.

Что же такое предприятие? Термин "предприятие" в русском языке употребляется, как правило, в двух значениях. Первое раскрывает предприятие как производственную единицу - это завод, фабрика, мастерская. В данном смысле традиционной в экономической литературе является точка зрения, согласно которой предприятие - это **место соединения различных факторов производства:** природных ресурсов, труда и капитала (материальных и нематериальных ресурсов).

Во втором значении под предприятием понимается задуманное, предпринятое кем-либо дело. В

в этом смысле рассматриваемое понятие содержит предпринимательскую способность, поскольку соединение материальных и нематериальных ресурсов дополняется еще и определенным видом предпринимательской деятельности, которая направлена на получение дохода и извлечение прибыли.

В российском законодательстве в соответствии со ст. ст. 132, 559 Гражданского кодекса РФ (далее - ГК РФ), ст. 110 Федерального закона от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" (далее - Закон о несостоятельности (банкротстве)) предприятие рассматривается не как статичный, а как функционирующий объект (имущественный комплекс), способный в силу наличия разнообразных экономических ресурсов участвовать в предпринимательской деятельности. В данном значении термину "предприятие" синонимичны понятия "бизнес", "дело".

Таким образом, с одной стороны, предприятие - это экономически обособленный, самостоятельный хозяйствующий **субъект**, обладающий правами юридического лица, созданный в порядке, установленном законом, для производства материальных благ и услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

В силу этой обособленности данный субъект (предприятие) самостоятелен:

- в коммерческой деятельности, прежде всего в решениях - что, сколько, как и кому продавать или у кого покупать;
- в производственной деятельности - что, сколько, как и для кого производить;
- в распределении доходов от реализованного продукта - кому и в каких пропорциях распределять.

С другой стороны, предприятие - это **объект**, включающий все виды имущества, предназначенного для осуществления предпринимательской деятельности, в том числе земельные участки, здания, строения, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания).

Примечание. В экономической литературе, посвященной проблемам экономики и финансов предприятия, зачастую используются различные понятия, характеризующие первичное хозяйственное звено экономики: организация, предприятие, фирма, компания. В российском законодательстве термин "предприятие" имеет две интерпретации.

Во-первых, предприятием называется юридическое лицо - субъект гражданского права (ст. 48 ГК РФ).

Во-вторых, предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, который сам как единое целое (или его части) может быть предметом гражданско-правовых сделок. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью (ст. 132 ГК РФ).

В рамках данного курса понятия "предприятие", "организация", "фирма" авторы считают синонимами юридического лица.

Любое предприятие находится и функционирует в конкретной среде. Каждое действие всех без исключения предприятий возможно только в том случае, если среда допускает его осуществление.

Всю совокупность отношений, возникающих на предприятии в процессе его функционирования, можно представить как две основные системы:

- отношения, формирующиеся между предприятием и внешней средой.

Предприятие существует в реальной рыночной среде со своими контрагентами, конкурентами, потребителями и функционирует с учетом законов рынка. Его деятельность связана с национальной экономикой в целом, с одной стороны, через рынок факторов производства, а с другой - через рынок сбыта. Поскольку внешняя среда является источником, питающим предприятие ресурсами, необходимыми для поддержания его внутреннего потенциала на должном уровне, поскольку предприятие находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, тем самым обеспечивая себе возможность выживания;

- отношения, формирующиеся внутри предприятия (внутренняя среда).

Внутренняя среда предприятия является источником его жизненной силы. Она заключает в себе тот потенциал, который дает возможность данному предприятию функционировать, а следовательно, существовать и выживать в течение определенного времени. Но внутренняя среда может быть и источником угроз и даже гибели предприятия в том случае, если она не обеспечивает необходимых условий функционирования.

Отношения внутри предприятия, раскрывающие основное содержание его деятельности, в свою

очередь, можно представить как три взаимообусловленные подсистемы (рис. 1.1) - это производственная, социальная и экономическая.



Рис. 1.1

Производственная подсистема. Ее основные функции - техническое обеспечение, технологическая подготовка и реализация производственной деятельности предприятия. В общем виде производственная деятельность предприятия (производственно-хозяйственная или просто хозяйственная деятельность, как зачастую принято говорить при анализе и оценке деятельности предприятия) может быть представлена как процесс преобразования некоторого набора исходных ресурсов в конечный продукт.

Социальная подсистема. Ее основные функции - обеспечение нормального процесса труда (трудовой деятельности работников) и воспроизведения рабочей силы. Эта подсистема включает как организацию и регламентацию труда на предприятии, его мотивацию, так и обеспечение функционирования различных институтов социальной инфраструктуры, входящих в состав имущественного комплекса предприятия.

Экономическая подсистема. Ее основные функции - оптимизация (выбор наиболее рациональной формы реализации) экономических, в том числе финансовых, отношений, складывающихся по поводу использования предприятием всех видов экономических ресурсов.

При этом главной целью финансовой деятельности предприятия выступает положительный финансовый результат, т.е. прибыль. Она достигается за счет "генерации" дохода, получаемого от реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и минимизации затрат.

Почему прибыль так важна для предприятия? Во-первых, прибыль является финансовым источником удовлетворения социальных запросов работников предприятия (наряду с заработной платой). Во-вторых, прибыль является финансовым источником удовлетворения экономических и социальных запросов собственников предприятия. В-третьих, и это, пожалуй, самое важное для функционирования и развития предприятия, прибыль является внутренним финансовым источником развития предприятия.

Содержание и структура экономической подсистемы определяют существование и содержание производственной и других подсистем, поскольку все они так или иначе находятся в непосредственной зависимости от состояния экономики предприятия.

Таким образом, предприятие - это сложная система производственных отношений, опосредующих:
- экономическую деятельность предприятия (финансирование, ценообразование, планирование, учет, анализ хозяйственной деятельности и т.п.);

- коммерческую деятельность предприятия на рынке (организацию и стимулирование сбыта произведенной продукции, услуг);

- производственную деятельность (техническое обеспечение и технологическую подготовку

производства, изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг);

- материально-техническое обеспечение производства (поставку сырья, материалов, комплектующих изделий, обеспечение всеми видами энергии, техникой, оборудованием, тарой и т.д.);

- маркетинговую деятельность (комплексное изучение рынка, разработку номенклатуры и ассортимента товаров и услуг, адекватных спросу на рынке);

- инновационную деятельность (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, внедрение технологических, организационных, управленческих и других новшеств в производство);

- социальную деятельность (организацию, мотивацию и оплату труда, поддержание на надлежащем уровне условий труда и жизни коллектива, создание социальной инфраструктуры предприятия, включающей собственные жилые дома, столовые, лечебно-оздоровительные и детские дошкольные учреждения и т.д.).

Совокупность производственных отношений, возникающих между предприятием и внешней средой, а также внутри предприятия в процессе взаимодействия (функционирования) экономической, производственной и социальной подсистем, составляет **экономику предприятия**.

Основа экономики предприятия - экономические ресурсы, вовлеченные в производственные отношения.

Основными принципами экономики предприятия являются:

- **принцип эффективности**, в соответствии с которым заданный результат должен быть достигнут при наименьших затратах или, наоборот, при заданных затратах должен быть достигнут наибольший результат;

- **принцип равновесия**, согласно которому предприятие должно быть обеспечено необходимыми ресурсами для своевременного выполнения своих обязательств;

- **принцип безубыточности**, в соответствии с которым результаты всегда должны превышать затраты предприятия.

Следование любому из этих принципов предполагает вполне конкретные действия со стороны предприятия. Так, общими источниками экономии материальных ресурсов являются: снижение удельного расхода материалов; уменьшение веса изделий; снижение потерь и отходов материальных ресурсов; использование отходов и побочных продуктов; утилизация отходов; замена натурального сырья и материалов искусственными и др. Основными направлениями улучшения использования основных фондов и производственных мощностей являются: сокращение простое оборудования и повышение коэффициента его сменности; замена и модернизация изношенного и устаревшего оборудования; внедрение новейшей технологии и интенсификация производственных процессов; быстрое освоение вновь вводимых мощностей; мотивация эффективного использования основных фондов и производственных мощностей; развитие акционерной формы хозяйствования и приватизация предприятий и др. Основными способами повышения эффективности использования оборотных средств могут быть: оптимизация запасов ресурсов и незавершенного производства; сокращение длительности производственного цикла; улучшение организации материально-технического обеспечения; ускорение реализации готовой продукции и др.

Таким образом, **экономика предприятия** представляет собой систему производственных отношений экономически обособленного, самостоятельного хозяйствующего субъекта по формированию, распределению и использованию экономических ресурсов (имущества, трудовых ресурсов), возникающих по поводу производства и продажи товаров и услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и извлечения в результате этого прибыли.

1.2. Экономические ресурсы предприятия: понятие и классификация

Прежде чем рассматривать производственные отношения предприятия, связанные с использованием отдельных видов экономических ресурсов, необходимо дать общую характеристику ресурсов.

Понятие "ресурсы" в русском языке, в частности в экономической теории, проистекает от фр. **resources** - ценности, запасы, возможности, блага и пр.

Ресурсы представляют собой совокупность естественных (природных) и искусственных (рукотворных, созданных человеком) благ. В этом смысле термин "ресурсы" содержательно близок важнейшему экономическому понятию "богатство".

Все ресурсы условно можно разделить на два класса - свободные (неэкономические) и

экономические.

Свободными являются ресурсы, потенциально не вовлеченные в хозяйственный оборот, количество которых не ограничено (условно не ограничено). Эти ресурсы имеют потребительную стоимость, но не обладают меновой стоимостью, в силу этого их рыночная цена равна нулю. Примерами свободных ресурсов могут служить атмосферный воздух, солнечная энергия, энергия ветра, биологические ресурсы флоры и фауны, неразведанные запасы полезных ископаемых и т.д.

Экономическими являются ресурсы, потенциально вовлеченные в хозяйственный оборот, имеющие денежную оценку, количество которых относительно ограничено. В силу этого за пользование ими необходимо платить. Иными словами, их рыночная цена всегда больше нуля.

Деление ресурсов на экономические и свободные не имеет постоянного характера, а зависит от экономической ситуации. Так, в результате ухудшения экологии природной среды и обострения экологических проблем некогда свободные ресурсы (например, чистая пресная вода, чистый атмосферный воздух) могут со временем стать менее доступными и в силу этого превратиться в экономические. Кроме того, при разных обстоятельствах один и тот же ресурс может выступать и как свободный, и как экономический. Например, песок, добываемый в строительном карьере, - это экономический ресурс, а песок, находящийся на морском побережье, - свободный.

В качестве примера того, как свободный ресурс может превратиться в экономический, приведем Киотский протокол, ключевые положения которого основаны на теореме Коуза <1>.

<1> www.krugosvet.ru.

Примечание. Киотский протокол - это международное соглашение о **сокращении выбросов парниковых газов** в атмосферу для сдерживания глобального потепления. Оно было подписано в 1997 г. в Киото (Япония).

В основе Киотского протокола лежат идеи экономической теории прав собственности, разработанной англо-американским экономистом Рональдом Коузом.

До него при изучении проблем загрязнения окружающей среды экономисты полагали, что для борьбы с этими загрязнениями необходимо прямое государственное вмешательство. Согласно традиционной точке зрения государство должно прежде всего определять предельные значения загрязнений: ПДК - предельно допустимые концентрации вредных веществ в отходах производства, ПДВ - предельно допустимые нормы выбросов вредных веществ и т.д. Если фирма нарушает эти предписанные государством нормативы, то она подвергается наказанию (прежде всего штрафам).

Коуз и его последователи, изучая проблему загрязнений, указали, что традиционная система борьбы с ними является нерациональной. Во-первых, если предприятие не превышает ПДК и ПДВ, то оно, загрязняя окружающую среду, не несет за это никаких издержек. Во-вторых, значения ПДК и ПДВ определяются одинаково для различных предприятий независимо от того, насколько полезной для общества является выпускаемая ими продукция.

В опубликованной в 1960 г. статье "Проблема социальных издержек" Коуз проанализировал конфликты между загрязнителями и теми, кто страдает от их деятельности. Он указал на ошибочность мнения, будто государству следует обязательно наказывать производителя загрязнений, защищая интересы тех, кто от них страдает. По его мнению, государство должно максимизировать совокупное благосостояние общества, а потому оно должно становиться на сторону того, кто мог бы использовать право на запрещение загрязнения с наибольшей выгодой для общества. Это значит, что, например, суд должен поддерживать фирму, загрязняющую окружающую среду, если получаемая ею прибыль (как мерило общественной полезности производства) выше прибыли, которую теряют фирмы, страдающие от этого загрязнения.

Новизна идей Коуза связана с тем, что он начал изучать права собственности на нематериальные блага. В частности, в конфликте между загрязнителями и страдающими от загрязнений объектом является не само предприятие, загрязняющее окружающую среду, а право на запрещение вредного использования этого предприятия (или, что то же самое, право на производство таким предприятием загрязнений). Данное право может становиться объектом соглашений или купли-продажи безотносительно к тому, кому принадлежит само предприятие.

Основная идея Коуза такова: независимо от того, у кого первоначально было право на запрещение вредного использования некоего объекта, в результате актов купли-продажи в конечном счете оно окажется у того, кто сможет использовать это право наиболее эффективно (если только четко работает система прав собственности). Позже Дж. Стиглер назвал это утверждение **теоремой Коуза**. Ее часто

называют самым выдающимся достижением экономической науки второй половины XX в.

Теорема Коуза предлагала принципиально новый подход к борьбе с загрязнениями. Вместо того чтобы разрабатывать нормативы ПДК и ПДВ, государство должно лишь определить максимально допустимый объем загрязнений, выпустить соответствующее количество лицензий на загрязнения, организовать их распродажу с аукциона по принципу "кто больше заплатит" и затем контролировать соответствие фактического объема загрязнений величине лицензий. Когда создается рынок квот на вредные выбросы (прав на загрязнения), все они становятся платными. Фирмы, купившие на государственном аукционе лицензии, могут затем перепродавать их другим компаниям. Самое главное - считается, что производить их станут наиболее общественно полезные, самые прибыльные предприятия.

Рекомендации экономической теории прав собственности постепенно начали использоваться на практике - прежде всего в сфере регулирования атмосферных загрязнений. С одной стороны, некоторые развитые страны стали создавать национальные рынки торговли правами на выбросы вредных веществ. В США после 1990 г. развивается торговля квотами выбросов сернистого ангидрида, в Великобритании с 2002 г. работает британская система торговли выбросами парниковых газов. С другой стороны, механизм Киотского протокола призван создать общемировой рынок прав на загрязнение воздуха парниковыми газами (рис. 1.2).

Механизм действия Киотского протокола

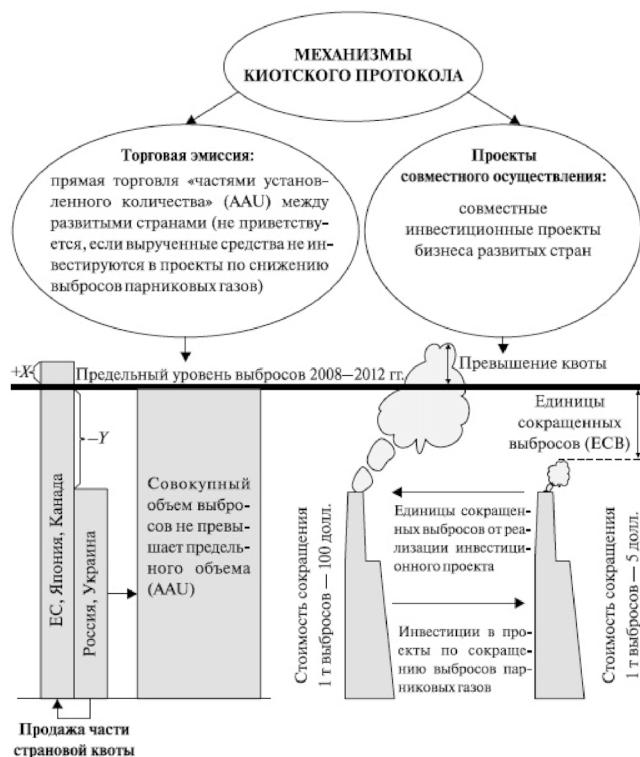


Рис. 1.2

Экономические ресурсы (их также называют **факторами производства**) включают:

- трудовые ресурсы;
- финансовые ресурсы:
- деньги;
- ценные бумаги;
- материально-вещественные ресурсы:
- здания, сооружения;
- машины, оборудование;
- природные ресурсы (полезные ископаемые, водные ресурсы, земля);

энергетические ресурсы (природные или созданные человеком);

- нематериальные ресурсы:

патенты, авторские и иные права, лицензии, ноу-хау и др.;

информационные ресурсы;

знания (профессиональные компетенции);

рабочее время.

Примечание. Например, Альфред Маршалл отмечал, что факторы производства обычно подразделяются на землю, труд и капитал. Под землей подразумеваются вещества и силы, которые природа бесплатно предоставляет в помощь человеку - в виде земли, воды, воздуха, света и тепла. Под трудом понимается экономическая работа человека - руками или головой. К капиталу относят весь накопленный запас средств для производства материальных благ и для достижения тех выгод, которые обычно считаются частью дохода. Это основное (рукотворное) ядро богатства, рассматриваемое как фактор производства, а не как непосредственный источник удовлетворения потребностей индивида.

Значительную часть капитала составляют знания и организация, причем из них одна часть находится в частной собственности, а другая - нет. Знание - самый мощный двигатель производства <...>.

В известном, более широком, смысле существуют только два фактора производства - природа и человек. Капитал и организация являются результатом работы человека, осуществляющей с помощью природы и управляемой его способностью предвидеть будущее и его готовностью позаботиться о будущем <1>.

<1> Маршалл А. Основы экономической науки / Пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера. М.: Эксмо, 2007. С. 181.

Дадим краткую характеристику отдельным видам экономических ресурсов.

Трудовые ресурсы. Их принято считать приоритетным экономическим ресурсом, потому что никакая самая производительная техника (орудия труда) не может произвести продукцию, пока человек не приложит свои интеллектуальные и физические усилия. В условиях глобализации экономики, роста масштабов мирового хозяйства роль трудовых ресурсов еще более возрастает: во многих странах мира наблюдается устойчивая тенденция дефицита квалифицированной рабочей силы.

Финансовые ресурсы, и на это мы особо обращаем ваше внимание, состоят не только из денег, значительную их часть могут составлять различные ценные бумаги (акции, облигации, векселя и пр.), представляющие собой титул собственности, подтверждающие имущественные права ее владельца, а также и иные финансовые инструменты. Однако в экономической литературе, несмотря на очевидное, зачастую происходит неоправданное отождествление финансовых ресурсов с денежными средствами, или просто с деньгами. Это в значительной степени не столько обедняет содержание и, следовательно, функциональные возможности категории "финансовые ресурсы", сколько существенно сужает операционные возможности финансового менеджмента.

Финансы принято считать "кровеносной системой" экономического организма. Используя это образное сравнение, финансовые ресурсы можно назвать "кровью" экономического организма предприятия. Интересно при этом отметить, что кровь организма человека состоит из трех основных типов клеточных элементов: красных кровяных клеток (эритроцитов), белых кровяных клеток (лейкоцитов) и кровяных пластинок (тромбоцитов). Финансовые ресурсы предприятия, как мы уже отмечали, также имеют внутренний состав: деньги и ценные бумаги.

Финансовые ресурсы обеспечивают процессы становления (формирования), функционирования и развития предприятия, обеспечивают снабжение предприятия всеми видами остальных необходимых экономических ресурсов, как кровь в организме человека обеспечивает все органы, все ткани, все клетки этого организма гормонами, живительным кислородом и другими растворенными в ней веществами, необходимыми для метаболизма, способствуя тем самым обеспечению жизнедеятельности и, следовательно, развитию этого организма.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Финансовые ресурсы постоянно находятся в движении, участвуя в процессе кругооборота. В этом движении финансовые ресурсы могут последовательно менять свою форму, переходя из одной экономической сущности (денежной) в другую (товарную) и обратно. В денежной форме финансовые ресурсы в каждый данный момент времени пребывают лишь в виде

остатков денежных средств на расчетных счетах в банках и в кассе предприятия. Необходимо особо подчеркнуть, что от величины финансовых ресурсов, инвестируемых в сферу производства, напрямую зависят рост объема производства и степень его эффективности.

Материально-вещественные ресурсы являются основой приложения человеческого труда, в результате которого они трансформируются в конечный продукт (товар), служащий для удовлетворения потребностей человека.

Нематериальные ресурсы в современном мире приобретают особую роль. Знания и информация становятся мощной производительной силой общества. Одним из ключевых нематериальных ресурсов является информация - сведения об окружающем мире и протекающих в нем процессах.

Информация как экономический ресурс делает предприятие "живым", позволяет ему вписаться в окружающую экономическую действительность, взаимодействовать с окружающим его миром. Информация, знания (очищенная, упорядоченная информация) радикально отличаются от материально-вещественных ресурсов как по своей природе, так и по своему системному (предприятие как экономическая система) предназначению. Особо подчеркнем исключительную, "воспроизводственную", роль информации. Знания не убывают, как другие виды ресурсов, по мере их потребления, а нарастают тем больше, чем активнее ими пользуются. Владение достоверной информацией является необходимым условием решения стоящих перед экономическими субъектами задач. Вместе с тем одной только информации, даже самой обширной, недостаточно. Умение целенаправленно использовать полученные данные (информацию) для принятия наилучшего при сложившихся обстоятельствах решения характеризует такой экономический ресурс, как **знания, или профессиональные компетенции**.

Информация, как и материально-вещественные и иные экономические ресурсы, также обладает стоимостью. При этом возникает далеко не риторический вопрос. А какова справедливая цена той или иной информации? Мы должны четко понимать, что с точки зрения экономики информация стоит столько, на сколько с ее помощью можно увеличить доход или произвести эффективное замещение одних ресурсов (дефицит ресурсов, дороговизна ресурсов) другими экономическими ресурсами.

И еще одно краткое замечание - о времени. Об этом обычно в экономической литературе не пишут вовсе или пишут под очень узким, сугубо прагматическим углом зрения. Дело в том, что время - это особый экономический ресурс. Из физики, философии известно, что время - это форма существования материи, в том числе и "экономической материи". Время, в течение которого "функционируют" рассмотренные выше экономические ресурсы, и прежде всего трудовые ресурсы, задействованные в процессе производства, - это рабочее время. **Рабочее время** - особый экономический ресурс, форма существования задействованных в производственном процессе экономических ресурсов. Общее количество рабочего времени, необходимое для изготовления какого-либо продукта, является основой эффективности экономики предприятия. Чем меньше рабочего времени требуется для изготовления того или иного продукта при прочих равных условиях, тем эффективнее функционирует предприятие.

Таким образом, мы заключаем, что каждый вид экономических ресурсов предприятия имеет характерные отличительные черты и в силу этого обладает особенностями использования. В условиях рыночной экономики все экономические ресурсы свободно покупаются и продаются, приносят своим владельцам доход в виде ренты (земля), процента (капитал), заработной платы (труд).

1.3. Цена. Ценообразование

Чрезвычайно важная роль в экономике предприятия принадлежит ценам, в которых, как в зеркале, в конечном итоге отражаются все стороны его экономической деятельности. Философы утверждают, что в капле дождя отражается весь мир, но далеко не каждый сможет это увидеть. Не существует прямого, буквального отражения многообразия и богатства мира, но возможно его сущностное осознание. Цена - та же "капля дождя", отражающая всю палитру производственных отношений предприятия. Осознание сущности цены и закономерностей ее бытия открывает для нас с вами секреты успешности функционирования предприятия. Приведем общепринятые в экономической теории определения цены.

Цена - экономическая категория, выражаяющая воплощенный в товаре общественно необходимый труд в стоимостном исчислении. В цене товара в денежной форме выражаются все затраты труда, овеществленные в использованных средствах производства, а также труда, вновь создающего продукт.

Цена - это денежное выражение стоимости товара (услуг), т.е. та сумма денег, которую покупатель уплачивает за товар.

В условиях рынка цена выступает связующим звеном между производителем и потребителем,

обеспечивая равновесие между спросом и предложением, получение предприятием необходимого уровня доходов.

Экономическая природа цены, ее сущность проявляются в следующих ее функциях:

- **измерительная** - предоставляет возможность не только "измерить" стоимость товара, иначе говоря, определить, какое количество денег покупатель должен заплатить, а продавец - получить за проданный товар, но и сопоставить (соизмерить, сравнить) цены различных товаров, отмечая более или менее дорогие либо более или менее дешевые из них. Если цена адекватно отражает полезность, то она может использоваться при сопоставлении не только денежной ценности, но и полезности товаров. Реализуя измерительную функцию, цена дает возможность сопоставлять самые разные потребительские свойства товаров и услуг исходя из затрат труда;

- **стимулирующая** - характеризует воздействие цены на производство и потребление разных товаров. Цена стимулирует производителя через уровень заключенной в ней прибыли. В результате цена способствует или препятствует росту выпуска и потребления товаров. Посредством цен можно реально стимулировать научно-технический прогресс, обеспечивать экономию затрат, улучшать качество продукции, изменять структуру производства и потребления. Стимулирование обеспечивается путем варьирования уровня прибыли в цене, надбавками, скидками с цены;

- **распределительная** - заключается в распределении дохода между производителями и потребителями. Если цена товара выше его себестоимости, то производитель возмещает свои затраты и получает прибыль, а если ниже - производитель работает в убыток. Потребитель, используя продукцию, также имеет разную экономическую выгоду. Распределительная функция цены связана с **колебаниями цены под воздействием рыночных факторов**. С помощью этой функции осуществляются распределение и перераспределение национального дохода между отраслями экономики, регионами, различными формами собственности, группами населения. Если требуется быстрое изменение приоритетов и пропорций в целях развития экономики, допускается введение государственного регулирования цен, а при крайней необходимости - и прямое их установление государственными органами;

Примечание. Действие распределительной функции цен проиллюстрируем на следующем примере (цифры условные).

Исходные данные:

- на изготовление одного бурового станка расходуется 4 т проката черных металлов;
- цена 1 т проката - 4500 руб.;
- рентабельность производства станков - 20%.

На основании общеизвестного положения, что цена есть себестоимость плюс прибыль, имеем:

- совокупные затраты на изготовление и реализацию 1 т проката составят 3750 руб., а прибыль от реализации - 750 руб.;

- цена 1 станка составляет 26 000 руб., в том числе себестоимость - 23 000 руб., а прибыль от реализации - 3000 руб.

Определим сумму затрат на производство и реализацию 1 станка. На изготовление станка расходуется металла на сумму 18 000 руб. (4500×4); отходы производства составляют 0,5 т. Следовательно, при цене отходов 2000 руб. за 1 т материальные затраты на изготовление станка за вычетом реализованных (проданных) отходов составят 17 000 руб. Остальные расходы, связанные с изготовлением и сбытом одного станка, - 6000 руб.

Покупатель заплатил за буровой станок 26 000 руб. При этом общая сумма прибыли (производителя металла и производителя станков) при производстве 4 т проката и изготовлении 1 станка - 6000 руб. ($750 \times 4 + 3000$). Полученная прибыль распределилась поровну между производителем (черная металлургия) и потребителем (машиностроение).

Представим теперь, что в силу сложившейся конъюнктуры на рынке черных металлов цены на прокат возросли, а на станки не изменились.

Предположим, что цена 1 т проката увеличилась до 4800 руб., полная себестоимость осталась на прежнем уровне, а прибыль от реализации возросла до 1050 руб. ($750 + 300$). Цена 1 станка осталась прежней - 26 000 руб., причем себестоимость его изготовления и сбыта увеличилась до 24 200 руб. ($4800 \times 4 - 2000 \times 0,5 + 6000$), а прибыль от реализации снизилась до 1800 руб. Общая сумма прибыли - те же 6000 руб. ($1050 \times 4 + 1800$) - распределилась между производителем и потребителем в соотношении 70:30. Таким образом, произошло перераспределение прибыли в пользу производителя черных металлов, а цена выполнила распределительную функцию.

- **регулирующая** - устанавливает рыночное равновесие между спросом и предложением посредством цен. Это выражается в том, что изменение цены может повлечь за собой изменение величины спроса на продукты и ресурсы, а также на объемы их предложения;

- **учетная** - отражает общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции. Эта функция определяется сущностью цены как денежного выражения стоимости. Цена выступает тем экономическим инструментом, который позволяет организовать стоимостный учет различных хозяйственных процессов, измерение их результатов. Она дает возможность выявить, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий на производство и реализацию товара. Цена определяет как величину издержек производства и обращения, так и размер прибыли. В условиях рынка цена может существенно отклоняться от издержек. Производитель заинтересован в максимальной прибыли от продажи товара, а покупатель - в минимальной цене покупки. Чтобы противостоять конкурентам, производитель товара должен постоянно контролировать свои издержки, сравнивать их с затратами конкурентов. Выстоять в конкурентной борьбе можно только за счет снижения затрат, улучшения качества товара. Именно поэтому учетная функция цены исключительно важна для разработки товарной и ценовой политики предприятия.

Из перечисленных функций цены вытекает возможность ее использования в качестве инструмента регулирования экономических процессов. Цена является также средством влияния на инвестиционную политику, мощным фактором, воздействующим на рынок труда, объем и структуру потребления, уровень реальных доходов различных социальных групп. Цена может выступать и орудием конкурентной борьбы.

Следует особо подчеркнуть, что цена - это главная составляющая инфляционных процессов. В связи с этим обратим внимание на то, что инфляция благодаря заложенной в ней распределительной функции цены в результате использования экономическими агентами различных инструментов, в том числе и, прежде всего, ссудного процента, выступает как проявление одного из мощнейших перераспределительных процессов в экономике, оказывая существенное влияние как на экономику предприятия, так и на реальные доходы населения. Поэтому процесс формирования цены, другими словами, ценообразование, имеет исключительно важное значение не только в экономике. Инфляция и, прежде всего, ее высокий уровень, способствуют "перетеканию" вновь созданной стоимости от одних субъектов экономики к другим, зачастую не имеющим непосредственного отношения к созидательному труду, способствует несправедливому формированию богатства на одном полюсе и обнищанию на другом.

Ценообразование - процесс формирования цен на товары и услуги. Цены должны устанавливаться исходя из затрат на производство товара или услуги. Порой это осуществляется до начала процесса производства на плановой основе, иногда с участием государства. В результате на данном этапе рынок (закон спроса и предложения) не играет существенной роли в ценообразовании. Процесс ценообразования с учетом рыночных факторов происходит в сфере реализации продукции. Именно здесь сталкиваются такие категории, как спрос на продукцию и услуги, предложение, полезность предлагаемого товара, целесообразность его приобретения, качество и конкурентоспособность. Цены на товары и услуги проходят непосредственную проверку рынка, где и формируются окончательно. Поскольку по сути своей инфляция - это всякое устойчивое удешевление, поскольку **затраты** на производство товаров или услуг, являясь важнейшим элементом цены, выступают ключевым элементом экономических интересов как товаропроизводителей, так и государства в лице его регулирующих органов. В силу этого экономика предприятия, являясь открытой системой, активно взаимодействует с внешней экономической средой. Более подробно тему затрат рассмотрим в гл. 10 учебника.

Чтобы понять механизм ценообразования, необходимо рассмотреть структуру цены.

Структура цены представляет собой взаимосвязанный набор ее элементов (рис. 1.3).

Структура цены

Элементы цены				
Себестоимость производства и реализации продукта	Прибыль производителя	Косвенные налоги (акцизы, НДС)	Посредническая надбавка (издержки, прибыль, НДС посредника)	Торговая надбавка (издержки, прибыль, НДС торговли)
Оптовая цена производителя				

Оптовая (отпускная) цена		
Оптовая цена закупки		
Розничная цена		

Рис. 1.3

Приведенные на рис. 1.3 виды цен - оптовая и розничная - принято называть стандартными. Однако в зависимости от специфики отрасли, сферы экономики, способа доставки товара потребителю и других факторов стандартные цены модифицируются. Следовательно, они образуют систему цен.

Система цен - это упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между участниками экономического процесса.

Все цены можно классифицировать следующим образом.

В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на рынке различают:

- **свободные (рыночные) цены**, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке. К свободным относятся: цена спроса, цена предложения, цена производства;

- **регулируемые цены**, устанавливаемые соответствующими органами управления: Президентом РФ, Правительством РФ, федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- **оптовые цены**, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями (оптом);

- **розничные цены** - цены продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю, преимущественно населению.

По способу установления различают цены:

- **твердые (постоянные)**;

- **подвижные**;

- **скользящие**.

Эти виды цен устанавливаются в договоре между предприятиями. К примеру, твердая цена устанавливается в момент подписания договора и не меняется в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению, контракту. Подвижная цена фиксируется на момент заключения договора, но может быть пересмотрена в дальнейшем, о чем в договоре делается соответствующая оговорка. Скользящие цены устанавливаются обычно на товары с длительными сроками изготовления.

С учетом фактора времени различают цены:

- **постоянные**, срок действия которых заранее не определен;

- **сезонные**, срок действия которых определен сезонным периодом времени;

- **ступенчатые** - ряд последовательно изменяющихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

По условиям поставки и продажи выделяют:

- **цену-нетто**, которая определяется на месте купли-продажи;

- **цену-брутто** (фактурную цену), которая определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида франко и условий страховки).

Дифференциация цен в зависимости от того, кто - продавец или покупатель - берет на себя транспортные расходы, осуществляется по виду франко. Франко определяет, до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю поставщик возмещает транспортные расходы. Например, франко-склад продавца означает, что все расходы по доставке несет покупатель, а франко-склад потребителя - что все расходы оплачивает продавец.

Транспортный фактор учитывается и во внешнеторговых операциях.

Различают, к примеру, внутренние (трансферные) цены и мировые цены.

Внутренние (трансферные) цены применяются внутри предприятия при реализации продукции между его подразделениями, а также между разными предприятиями, но входящими в одно объединение, холдинг, ассоциацию. Трансферные цены являются разновидностью оптовой цены. Современное предприятие может быть представлено как совокупность бизнес-единиц, между которыми существуют контрактные отношения. Это свидетельствует о том, что внутри любого предприятия имеет

место продажа товаров (оказание услуг) одних подразделений другим на взаимовыгодной основе. Внутренняя расчетная цена, по которой происходит продажа товара (услуги), и называется трансфертной ценой. Система трансфертного ценообразования должна мотивировать менеджеров подразделений к принятию эффективных решений и предоставлять информацию для их обоснованности. Это возможно тогда и только тогда, когда менеджеры, стремясь увеличить прибыль своего подразделения, увеличивают также прибыль всей компании.

Решения о величине трансфертных цен должны отражаться на прибыльности подразделений и представлять собой обоснованный критерий измерения деятельности подразделения, ибо при передаче товаров или оказании услуг доходы одного подразделения превращаются в расходы другого.

Мировыми называются цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции, эти цены достаточно полно характеризуют состояние международной торговли конкретными товарами. На практике мировые цены определяются: по сырьевым товарам - уровнем цен стран-экспортеров или импортеров; по другим товарам - ценами бирж, аукционов; по готовым изделиям - как правило, ценами ведущих в мире производителей, специализирующихся на изготовлении продукции данного вида.

Несмотря на множество видов цен, действующих на рынке, они взаимосвязаны. Стоит только внести изменения в уровень одной цены, как изменится уровень других цен. Это объясняется тем, что все субъекты рынка в той или иной степени взаимосвязаны. Поскольку имеет место тесная взаимозависимость всех элементов рыночного механизма, поскольку существует единый процесс формирования затрат на производство товаров и услуг.

Ценообразование на предприятии представляет собой процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов. Это сбор и анализ информации о рынке; разработка и реализация ценовой политики предприятия, включая выбор методов ценообразования, установление конкретного уровня цены и формирование системы скидок и надбавок к цене; корректировка ценового поведения предприятия в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

В рыночной экономике цена зависит от многих факторов, причем они действуют с разной силой, в различных направлениях и в разные периоды времени. Учесть действие всех факторов практически невозможно, поэтому определить точно, какова будет рыночная цена на конкретный товар, весьма затруднительно. Можно определить лишь базовую цену на товар.

В ряде случаев государство принимает активное участие в процессе ценообразования и оставляет за собой право регулирования цен на социально значимые товары для замедления темпов роста инфляции (о чем мы уже говорили выше), осуществляя тем самым защиту малоимущих слоев населения.

В высокомонополизированных отраслях специальные комиссии устанавливают тарифы за использование электроэнергии, на некоторые коммунальные услуги. Регулирование цен со стороны государства происходит в большинстве стран, однако степень этого регулирования разная. В США, например, государством регулируется 5 - 10% цен. Во Франции имеет место прямое регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию, газ, электричество, транспортные услуги, а также осуществляется наблюдение за ценами в условиях конкуренции. Специфика экономики Франции определила соотношение между регулируемыми и свободными ценами - примерно 20:80.

Таким образом, формирование цен (ценообразование) осуществляется с учетом возмещения издержек производства и обращения при обеспечении прибыли, которая (а это ее основная роль в экономике) дает предприятию возможность развиваться, осуществлять воспроизводство и производить фискальные платежи, в том числе отчисления в бюджет. Перекосы в ценообразовании, в том числе и экономически неоправданная погоня за высокой и сверхвысокой нормой прибыли, являются мощнейшим фактором развития инфляции. Высокий уровень инфляции, свойственный нынешнему этапу развития российской экономики, оставляет тяжелые "язвенные" отпечатки на "теле" экономических субъектов, особенно в условиях развития глобального системного кризиса, с которым столкнулись мировая и российская экономики.

1.4. Налоги. Налогообложение

Одним из наиболее эффективных инструментов государственного регулирования национальной экономики, в том числе и экономики предприятия, являются налоги. В силу этого следует, пусть и весьма кратко, в контексте дисциплины "Экономика предприятия" охарактеризовать понятие "налоги" и подчеркнуть особенности процесса налогообложения. Более подробно с содержанием таких категорий можно познакомиться в рамках специальной учебной дисциплины, посвященной рассмотрению этих

вопросов.

Примечание. Налоги появились одновременно с возникновением государства. В силу этого о налогах написано достаточно. Суть налогов хорошо описал замечательный русский экономист и публицист Николай Иванович Тургенев (1789 - 1871) в книге "Опыт теории налогов" (1818): "Налоги - это суть средства к достижению цели общества или государства, т.е. цели, которую люди себе предполагают при соединении своем в общество или при составлении государств. На сем основывается и право правительства требовать податей от народа. Люди, соединившись в общество и вручив правительству власть верховную, вручили ему вместе с сим и право требовать налогов". При этом подчеркнем, что книга Н.И. Тургенева в те годы имела успех, совершенно небывалый в России для таких серьезных сочинений.

В современном российском законодательстве и деловом обороте понятие "налог" определяется следующим образом.

Налог - это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с юридических и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности (хозяйственного ведения или оперативного управления) денежных средств, в целях финансирования расходов государства.

Налогообложение - это процесс установления и принудительного и безвозмездного взимания налогов государством или местными органами власти.

Налоговые правоотношения основаны на властном подчинении одной стороны другой. Они предполагают субординацию сторон, одной из которых - налоговому органу, действующему от имени государства, - принадлежит властное полномочие, а другой, налогоплательщику, - обязанность повиновения. Требования налогового органа и налоговое обязательство налогоплательщика следуют не из договора, а из закона. Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения, а именно:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

Близким к налогу по смыслу понятием является **сбор**. Уплата сборов предприятиями, согласно российскому законодательству, происходит (в отличие от налога) не безвозмездно, а является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

По виду объектов налогообложения налоги делятся на **прямые и косвенные**.

Прямые налоги на доходы и имущество. Что касается предприятий, то это налог на прибыль; страховые взносы; налоги на имущество, в том числе включая землю и другую недвижимость; налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др.

Косвенные налоги на товары и услуги. Что касается предприятий, то это налог на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Эти налоги частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Существенное значение для экономики предприятия имеет величина каждого из взимаемых налогов, так называемая ставка налога. Различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регressive налоговые ставки.

Твердые - устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров дохода.

Пропорциональные - действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

Прогрессивные - предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода. Это те налоги, бремя которых сильнее давит на лиц с большими доходами.

Регressive - предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода.

Следует подчеркнуть, что налоги и налоговые ставки различны в разных странах и периодически изменяются. Изменение налогов и налоговых ставок происходит потому, что налогообложение должно

решать определенные задачи:

- содействовать деловой активности предприятий, стимулировать рост производства и заинтересованность работников в результатах труда;
- побуждать предприятия эффективно использовать основные производственные фонды, минимизировать производственные запасы, сокращать непроизводительные расходы;
- обеспечивать формирование доходов бюджета в объеме, достаточном для финансирования расходов государства и выполнения им своих функций.

Примечание. **"Налоги - самое тяжелое из всех государственных ограничений, влияющих на стремление людей работать эффективно и вкладывать капитал в развитие производства.** Действующая налоговая система - классический пример того, как можно заставить людей не работать и экспортirовать капитал за границу. В такой экономике никогда не будет достаточных ресурсов для ее перестройки.

На роль налога, который был бы свободен от указанных выше недостатков, мог бы претендовать **налог на доходы от используемых природных ресурсов**, т.е. от **природной ренты**. Объем рентных платежей, который сегодня реально могла бы получать наша экономика, составляет не менее 40 - 45 млрд долл. в год. Это в принципе позволяет отказаться от обложения заработной платы, резко снизить, а в дальнейшем **ликвидировать социальный налог**, налог с продаж и в последующем - **подоходный налог**.

- Нам удалось бы **резко снизить затраты на производство отечественной продукции**. Она стала бы намного дешевле, а потому оказалась бы и более конкурентоспособной.

- Мы создали бы **мощный стимул к развитию производства**, разорвав порочную связь между чисто количественным ростом объемных показателей производства и доходами предприятий.

- Мы получили бы реальную возможность покончить с диспаритетом цен на внутреннем рынке и постепенно осуществить переход к мировым ценам.

- Это позволило бы нам решить и другую не менее важную для страны задачу - ликвидировать бедность и резко **сократить** нынешнюю недопустимо высокую **социальную дифференциацию** населения.

- Переход к **системе рентных платежей** позволил бы нам осуществить целенаправленный переход к справедливому обществу. В этом случае **каждый гражданин России** получил бы реальное право равного доступа к природно-ресурсному потенциалу страны".

Источник: Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего: Доклад на заседании секции экономики ООН РАН, ЦЭМИ РАН // Журнал экономической теории. 2007. N 1.

Положительный эффект воздействия налогообложения на экономику предприятия возможен при соблюдении ряда условий:

- во-первых, возлагаемое на предприятие налоговое бремя не должно быть чрезмерным, лишающим предприятие ресурсов финансирования расширения и технического перевооружения производства;
- во-вторых, количество взимаемых налогов должно быть минимальным, а порядок их исчисления и взимания - простым и понятным каждому плательщику;
- в-третьих, необходима стабильность ставок и порядка уплаты налогов на длительное время;
- в-четвертых, налогообложение должно быть гибким - при помощи налоговых льгот могут быть созданы предпочтительные условия развития для тех предприятий, в продукции которых заинтересовано общество.

Последнее, на наш взгляд, является особенно важным. Действующим российским законодательством предусмотрены следующие виды льгот: необлагаемый минимум объекта налогообложения <1>, изъятие из обложения налогом определенных элементов объекта <2>, освобождение от уплаты налогов отдельных категорий плательщиков <3>, целевые налоговые льготы <4>, налоговые кредиты <5>.

<1> В частности, к налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде дивидендов, применяются следующие налоговые ставки: 0% - по доходам, полученным российскими организациями в виде дивидендов при условии, что на день принятия решения о выплате дивидендов получающая дивиденды организация в течение не менее 365 дней непрерывно владеет на праве собственности не менее чем 50-процентным вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей

дивиденды организации или депозитарными расписками, дающими право на получение дивидендов, в сумме, соответствующей не менее 50% общей суммы выплачиваемых организацией дивидендов (ст. 284 НК РФ).

<2> В частности, объектами налогообложения по налогу на имущество организаций не признаются:

1) земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы);

2) имущество, принадлежащее на праве оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, в которых законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба, используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в Российской Федерации (ст. 374 НК РФ).

<3> В частности, освобождается от уплаты налога имущество коллегий адвокатов, адвокатских бюро и юридических консультаций (ст. 381 НК РФ).

<4> В частности, налоговые вычеты по налогу на добавленную стоимость (ст. 171 НК РФ).

<5> В частности, инвестиционный налоговый кредит (ст. 66 НК РФ).

Наряду с этим можно выделить специальные налоговые режимы, предусмотренные ст. 18 Налогового кодекса РФ (далее - НК РФ):

- систему налогообложения для сельскохозяйственных производителей;

- упрощенную систему налогообложения;

- систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;

- систему налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Преференции устанавливаются, как правило, в виде отмены (скидок) таможенных пошлин на ввозимые в страну товары определенной номенклатуры, которые на российских предприятиях не производятся или изготавливаются в недостаточных объемах.

Размер налогов (налоговая нагрузка) существенным образом влияет на результаты работы предприятия, включая отпускные цены, себестоимость продукции, объемы реализации, качество и конкурентоспособность продукции, численность персонала, а все это в конечном итоге - на его финансовые результаты. Состав налоговых платежей предприятия непосредственно связан с отраслевой спецификой, масштабами деятельности предприятия (малое, среднее, крупное), географическим положением (предприятие платит федеральные, региональные и местные налоги), видом деятельности, типом выпускаемой продукции (подакцизная или неподакцизная). В связи с этим следует подчеркнуть, что если налогообложение обременительно для предприятия (величина взимаемых налогов излишне высока), то у предприятия нет достаточных средств на приобретение новой техники, внедрение новых технологий, приобретение высококачественного сырья и материалов, комплектующих изделий, оплату труда высококвалифицированных специалистов, что напрямую влияет на качество выпускаемой продукции. Высокие налоговые платежи негативно сказываются и на себестоимости, и на отпускной цене продукции предприятия, что непосредственно отражается на объемах продаж и конкурентоспособности продукции.

Примечание. Различают **фактическую и номинальную** налоговую нагрузку. Номинальная налоговая нагрузка - доля обязательных платежей в ВВП, которую налогоплательщики должны выплатить в случае полного выполнения ими налогового законодательства. Разница между номинальной и фактической нагрузкой характеризует степень уклонения от налогов. Чем выше номинальная нагрузка, тем выше уклонение.

В развитых странах номинальная и фактическая нагрузки близки друг к другу. Во многих слаборазвитых странах номинальная нагрузка очень высока, в результате чего предпринимателей всегда можно уличить в нарушении налогового законодательства. Это приводит к зависимости предпринимателей от чиновников и **развитию коррупции**. Согласно официальным данным Министерства финансов РФ номинальная налоговая нагрузка в России составляет 41%. Однако большинство экономистов приводят другие данные. Так, согласно исследованиям аналитического центра Минфина "Экономическая экспертная группа" номинальная налоговая нагрузка в России составляет 55 - 60% ВВП. Высокие налоги провоцируют предпринимателей укрываться от налогообложения. Это приводит к развитию **теневой экономики**. Так, в России в 1990-е гг. была распространена с целью ухода от налогообложения финансовая схема получения денег под фиктивный договор, получившая название "обналичка". Уход от налогообложения вынужденно приводит к

необходимости отмывания денег. Отмывание денег - легализация денежных средств, полученных незаконным путем. Перевод их из теневой экономики в экономику открытую, официальную осуществляется для того, чтобы иметь возможность пользоваться этими средствами открыто и публично. Часто утверждается, что термин "отмывание денег" появился в США в 1920-е гг., поскольку американская мафия стала скупать и открывать автоматические прачечные для легализации наличных денег, заработанных преступным путем. Однако это не так. Данный термин впервые был употреблен британской газетой "The Guardian" в связи с незаконным финансированием избирательной кампании Ричарда Никсона, так называемым Уотергейтским скандалом. Масштабы этого явления в мировой экономике столь велики, что для координирования международных усилий по борьбе с отмыванием денег в 1989 г. в Париже была создана Международная группа по противодействию отмыванию денежных средств.

1.5. Экономическая модель предприятия

Предприятие как субъект рыночной экономики является весьма сложной многоуровневой системой, имеющей свою динамичную структуру и алгоритмы (процедуры) функционирования. Чтобы нагляднее представить особенности функционирования этого экономического организма, рассмотрим его экономическую модель.

Экономическая модель - это упрощенное представление экономической действительности, позволяющее выделить наиболее важные взаимосвязи изучаемых экономических процессов и явлений.

Предприятие является открытой системой, которая, в свою очередь, состоит из отдельных частей (элементов, подсистем). Эти подсистемы формируются исходя из принципов разделения труда и соответствуют основным функциональным сферам предприятия (рис. 1.4).

Основные функциональные сферы предприятия

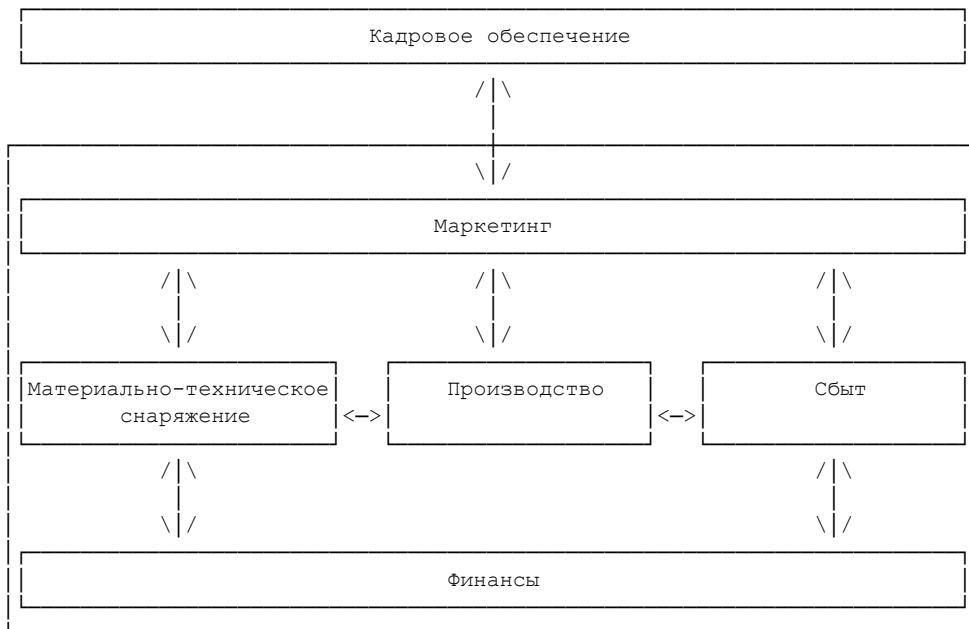


Рис. 1.4

Не вдаваясь в детальное описание характера взаимосвязей между указанными функциональными сферами, кратко охарактеризуем лишь их функции.

Кадровое обеспечение - это система подбора, подготовки, расстановки, мотивации и использования трудовых ресурсов. Нельзя представить себе производство товаров и услуг, их реализацию на рынке без участия трудовых ресурсов. При этом потребность предприятия в трудовых ресурсах, как правило, изменяется с течением времени не только количественно и (или) структурно, но и качественно. Причем эти перемены могут быть обусловлены не только внешними (например,

имеющаяся на рынке труда рабочая сила имеет различное качество, которое не всегда соответствует требованиям работодателя), но и внутрифирменными изменениями (например, повышение квалификации или текучесть кадров).

Маркетинг - это система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, направленная на получение приемлемой величины прибыли посредством учета рыночных условий и активного влияния на них. Другими словами, маркетинг представляет собой определение потребностей покупателей, осмысление этих потребностей с точки зрения производственных возможностей предприятия, планирование и управление разработкой изделий и услуг, определение цен и продвижение товаров к покупателям путем стимулирования их распределения между выбранными рынками сбыта.

Материально-техническое снабжение - это приобретение, хранение и подготовка к использованию в процессе производства необходимых материально-технических ресурсов. Оно является исходным пунктом организации процесса производства. Современные предприятия испытывают потребность в разнообразных материалах широкой номенклатуры и ассортимента. Своевременное и бесперебойное обеспечение предприятия сырьем и материалами, комплектующими и сопутствующими изделиями, топливом, инструментами и технологической оснасткой, оборудованием, станками, аппаратами и агрегатами, разнообразными средствами производства при использовании эффективной схемы их закупки, рациональной организации внутрифирменной логистики приводит к удешевлению производства, сокращению производственного цикла, способствует росту объемов производства.

Производство - это организация технологической, производственной деятельности предприятия по изготовлению качественной продукции и оказанию качественных услуг потребителям. В рамках производственного процесса происходит обработка тех материалов, которые были получены с помощью материально-технического снабжения. Производство продукции обычно многостадийно, производственные потоки во многих случаях имеют сложную структуру, процессы производства сложны, расчленены на фазы, тесно связанные между собой, что требует их четкой координации, точного нормирования, квалифицированной рабочей силы и строгого соблюдения регламентов и технологии производства.

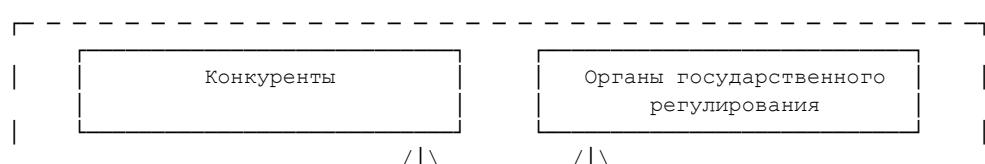
Сбыт - это организация и управление товарными потоками, направляемыми от предприятия к потребителям. На господствовавших раньше рынках продавца реализация продукции не была проблемой: спрос превышал возможности производства, поэтому препятствия по реализации товаров на рынке были невелики. Постепенно большинство рынков превратилось в рынки покупателя: поскольку происходило активное насыщение рынков, спрос на продукцию со стороны покупателей стал снижаться и предприятия столкнулись с проблемами сбыта своей продукции.

Финансы - это система формирования, распределения и использования денежных ресурсов предприятия. Материально-техническое снабжение, производство продукции и ее последующий сбыт непосредственно связаны с финансовым обеспечением, т.е. мерами, которые предпринимает менеджмент предприятия по привлечению финансовых ресурсов для организации производственного процесса, развития бизнеса, возврату денежных средств за проданную продукцию, страхованию производственных и финансовых рисков.

На рис. 1.4 представлена упрощенная экономическая модель предприятия. Она, конечно, не в полной мере отражает все аспекты деятельности, а показывает лишь принципиальные внутренние взаимосвязи, определяющие деятельность предприятия в условиях рыночной среды. Тем не менее основные функции, которые демонстрирует модель, характерны для любого предприятия независимо от вида его деятельности, формы собственности, организационно-правовой формы, размера.

Следует отметить, что любое предприятие в процессе своей деятельности взаимодействует с внешней средой: привлекаемые предприятием экономические ресурсы перерабатываются им в продукцию (товары, услуги) и вновь возвращаются во внешнюю среду для продажи. На этот процесс оказывают непосредственное влияние контрагенты предприятия (см. рис. 1.5).

Основные контрагенты предприятия



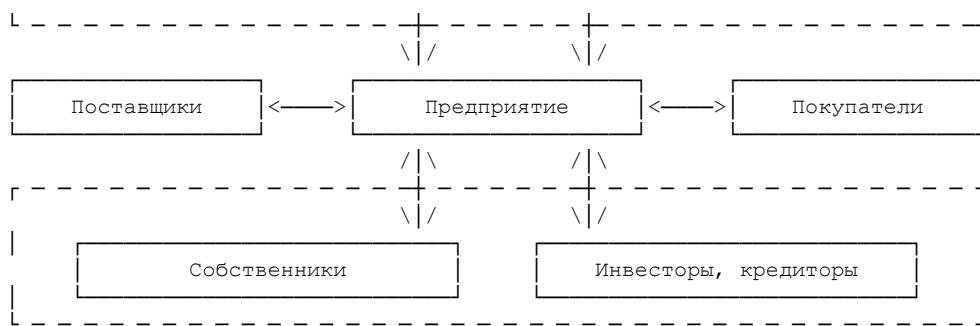


Рис. 1.5

Таким образом, предприятие является сложной открытой системой, состоящей из взаимосвязанных подсистем и тесно взаимодействующей с внешней средой.

Контрольные вопросы

1. Какова взаимосвязь экономики предприятия и других экономических наук?
2. Почему предприятие называют основным звеном экономики?
3. В чем состоят основные цели деятельности предприятия?
4. Каковы основные функции производственной подсистемы предприятия?
5. Каковы основные функции социальной подсистемы предприятия?
6. Каковы основные функции экономической подсистемы предприятия?
7. Каковы базовые элементы экономики предприятия?
8. Что такое экономические ресурсы?
9. Почему чрезвычайно важная роль в экономике предприятия принадлежит ценам?
10. Что такое система цен? Какие виды цен вы знаете?
11. Включаются ли налоги в цену продукции предприятия?
12. Ценообразование - это функция государства или предприятия?
13. Почему государство может вмешиваться в процесс ценообразования на предприятии?
14. Почему предприятия иногда испытывают сложности со сбытом своей продукции?
15. Какая функциональная сфера является основой организации процесса производства?
16. В чем отличие пропорциональных и прогрессивных налоговых ставок?
17. Относятся ли трансфертные цены к регулируемым?
18. Чем отличается оптовая цена производителя от оптовой цены закупки?

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Из ничего ничто не возникает.
Марк Тулий Цицерон
древнеримский философ, оратор, I в. до н. э.

- Имущество предприятия: понятие и состав
- Основные фонды предприятия
- Оборотные фонды предприятия

В этой главе речь пойдет не обо всей совокупности возможных экономических ресурсов, но лишь о той их части, которая составляет имущество предприятия. Имущество - это особый, базовый экономический ресурс. Именно поэтому мы использовали в качестве эпиграфа к этому разделу слова легендарного Марка Тулия Цицерона. Очевидно, что необходимо располагать чем-то, с тем чтобы, преобразовав это в процессе труда, можно было бы получить новое качество.

2.1. Имущество предприятия: понятие и состав

Имуществом предприятия являются все материальные и нематериальные элементы, которые

предприятие имеет и использует в производственной деятельности.

Состав имущества - это совокупность материальных, нематериальных и финансовых элементов (активов), принадлежащих предприятию и используемых им для осуществления своей деятельности.

Следовательно, **активы** с точки зрения имущества предприятия представляют собой имущество, принадлежащее предприятию на правах собственности и имеющее денежную оценку.

Таким образом, имущество характеризуют два основных признака:

- владение им на правах собственности;
- денежная (стоимостная) оценка.

Материальные активы - это активы предприятий в материально-вещественной форме (здания, оборудование, сырье, готовая продукция и пр.), имеющие денежную оценку.

Нематериальные активы - это патенты, торговые марки (товарные знаки), бренды, деловая репутация предприятия, авторские и иные права, другие виды интеллектуальной собственности.

Финансовые активы - это денежные средства в кассе предприятия и на расчетном счете предприятия в банке, ценные бумаги, вклады в уставный капитал других предприятий.

Примечание. Крупнейшее бренд-консалтинговое агентство в мире Interbrand (Best Global Brands) ежегодно публикует список самых дорогих брендов в мире, в котором оцениваются рейтинги брендов, а также изменения их позиций по многим параметрам. Стоимость бренда определяется множеством факторов. Главный из них - сколько ресурсов (материальных, финансовых, интеллектуальных) затратила компания для продвижения своего бренда на рынке.

Глобальный рейтинг Interbrand
топ-10 самых дорогих автомобильных брендов в мире
(данные за 2011 г., млрд долл.) <1>

Место в автомобильном рейтинге	Место в общем рейтинге	Бренд	Страна	Стоимость бренда (млрд долл.)	Изменение стоимости бренда
1	11	Toyota	Япония	27,764	+6%
2	12	Mercedes-Benz	Германия	27,445	+9%
3	15	BMW	Германия	24,554	+10%
4	19	Honda	Япония	19,431	+5%
5	47	Volkswagen	Германия	7,857	+14%
6	59	Audi	Германия	6,171	+13%
7	61	Hyundai	Южная Корея	6,005	+19%
8	72	Porsche	Германия	4,580	+4%
9	90	Nissan	Япония	3,819	Нет данных
10	99	Ferrari	Италия	3,591	+1%

<1> См.: <http://www.gtmarket.ru/news/media-advertising-marketing/2011/10/06/3654>.

В 2011 г. брендам приходилось адаптироваться к новой рыночной реальности - ее неопределенности и нестабильности. "Неопределенность стала постоянным фактором, - говорит Джез Фремптон (Jez Frampton), глобальный директор Interbrand. - Если бренд хочет идти в ногу со стремительно меняющимся миром, ему необходимо быть последовательным, актуальным и ответственным. Сегодня наиболее ценные бренды устанавливают контакт со своими потребителями, выстраивая стратегии деятельности в сети и укрепляя социальные связи. Эти бренды уловили возможность делать такие связи более таргетированными, что делает контакты как с клиентами, так и с партнерами более длительными, прочными и ценными".

На фоне глобального экономического кризиса 2008 - 2010 гг. подешевели практически все автомобильные бренды. Так, по итогам 2011 г. ни один из них не сумел попасть в десятку лидеров "100 лучших мировых брендов 2011 г.".

В автомобильном рейтинге лучшие позиции у Toyota - 11-е место. Стоимость бренда оценивается в 27,764 млрд долл. Вплотную к лидеру подобрался Mercedes-Benz (12-е место) стоимостью 27,445 млрд долл. Замыкает тройку автомобильных лидеров BMW (15-е общее место) стоимостью 24,554 млрд долл.

Необходимо подчеркнуть, что, говоря об имуществе, мы в меньшей степени имеем в виду его материальные и функциональные характеристики. Этим занимаются другие прикладные науки. Для экономики предприятия важна прежде всего стоимостная оценка имущества.

Сначала имущество предприятия создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов) в уставный капитал. В процессе успешной хозяйственной деятельности предприятия имущество увеличивается.

Имущество предприятия отражается в активе финансового (бухгалтерского) баланса в составе внеоборотных и оборотных активов. Активы формируются обезличенно за счет различных источников средств (отражаемых в пассиве баланса) и являются собственностью предприятия.

Имущество предприятия обычно обособлено от имущества его учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим долгам всем принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски кредиторов и хозяйственных партнеров в случае невыполнения предприятием своих обязательств.

В процессе производства предприятие использует (потребляет) различные виды ресурсов. Обычно выделяют три основных вида **экономических (производственных) ресурсов**: средства труда, предметы труда, рабочую силу. Или, как их еще называют, **производительные силы**. Между ними существуют различия по функциональной роли в производственном процессе, а средства труда и предметы труда различаются и по натурально-вещественному составу. Поэтому рассмотрим каждый из видов ресурсов отдельно.

2.2. Основные фонды предприятия

Средства труда часто называют основными производственными фондами. А основные производственные фонды, в свою очередь, - основными средствами. Правильно ли это? Вопрос тем более оправдан, что в экономической литературе приходится сталкиваться с утверждением, согласно которому основные средства - это стоимостная форма (стоимостное выражение) средств труда, а основные фонды (основные производственные фонды) - это натуральная, материально-вещественная форма средств труда. Основными средствами являются отраженные в бухгалтерском балансе основные фонды предприятия в денежном выражении.

Попробуем разобраться в этом. Средства и предметы труда образуют в совокупности **средства производства**. Это понятие ввели в научный оборот основатели классической политической экономии. И связано это было с понятием "капитал", с его делением на постоянный и переменный.

Первую попытку научного анализа капитала (от лат. *capitalis* - главный) предпринял Аристотель (384 - 322 гг. до н. э.). Он ввел понятие "хремастика" ("хрема" - имущество, владение), под которой понимал искусство обеспечения достатка, или деятельность, направленную на накопление богатства, получение прибыли, вложение и накопление капитала. Позднее в немецком и французском языках этим термином стали обозначать главное имущество, главную сумму.

Общее понятие "капитал" находит сегодня свое проявление и конкретизацию в самых разных формах - это производительный, торговый, денежный, индивидуальный, акционерный, международный, основной и оборотный, постоянный и переменный капитал.

Последние формы представляют для нас особый интерес. Капитал делится на постоянный и переменный: первый в процессе производства не изменяет совокупной стоимости авансированного капитала, а второй изменяет ее. Расходы предпринимателя (капиталиста) на приобретение средств производства неизменны и переносятся конкретным трудом наемных работников на создаваемый продукт. Развивая теорию трудовой стоимости, К. Маркс назвал их **постоянным капиталом**. Постоянный капитал принимает участие в процессе труда своим вещественным содержанием. Он является фактором производства, фактором создания потребительной стоимости, но не участвует в процессе увеличения (возрастания) стоимости, а соответственно, не создает прибавочной стоимости. Другая часть затрат предпринимателя (капиталиста), авансируемая им на приобретение рабочей силы и изменяющая свою стоимость в процессе производства, называется **переменным капиталом**.

Если постоянный капитал рассматривать только с точки зрения материально-вещественного воплощения, то он предстает в форме средств производства, или производственных фондов <1>. В данном контексте понятия "средства" и "фонды" тождественны. Переменный капитал в процессе производства приобретает форму наемной рабочей силы.

<1> Фонд (от лат. **fundus**, фр. **fond** - основание) - в широком экономическом смысле денежные и (или) **материальные средства**, объединенные в совокупность для использования их с определенной целью.

Однако в политической экономии социализма в понятие "фонды" вкладывался иной, противоположный по социально-экономическому содержанию категории "капитал" смысл. Считалось, что фонды как экономическая категория, в отличие от капитала, - собственность самих трудящихся, а капитал - орудие их эксплуатации. Поэтому понятие "фонды" из идеологических соображений заменило понятие "капитал". Так, в научном обороте, в теории политэкономии социализма вместо понятия "постоянный капитал" появилось понятие "производственные фонды". А термин "переменный капитал" на некоторое время вообще исчез из лексикона политэкономии социализма, оставшись лишьrudиментом классической теории трудовой стоимости. Только значительно позднее это понятие появилось в научном обороте российских исследователей, обогатившись новым содержанием и став "человеческим капиталом" <1>.

<1> К концу XX в. теория "человеческого капитала" получает свое признание: Теодору В. Шульцу (в 1979 г.) и Гэри Беккеру (в 1992 г.) была присуждена Нобелевская премия по экономике.

Но, поскольку одновременно с делением капитала на постоянный и переменный существовало деление капитала на основной и оборотный (это деление определялось характером перенесения стоимости на конечный продукт - целиком или по частям), производственные фонды, в свою очередь, были разделены на **основные производственные фонды** (сообразно с вычленением средств труда) и **оборотные производственные фонды** (сообразно с вычленением предметов труда). Таким образом, в политэкономии социализма было покончено с чуждой ей категорией "капитал".

Позже в прикладных экономических науках, прежде всего в финансовом (бухгалтерском) учете, этим понятиям стали соответствовать понятия "**основные средства**" и "**оборотные средства**". Однако в силу специфики состава оборотные средства, в свою очередь, пришлось разделить на **оборотные производственные фонды** (куда, в частности, вошли сырье, основные материалы, т.е. предметы труда) и **фонды обращения** (прежде всего денежные средства). Об оборотных средствах подробнее речь пойдет в гл. 8. С введением в научный оборот категории "основные производственные фонды" появились такие стоимостные коэффициенты (экономические показатели), как фондотдача, фондаемость, которые прочно вошли в научный и хозяйственный оборот и используются до настоящего времени.

Таковы превратности научной терминологии. Однако надеемся, что сумели внести в этот запутанный вопрос определенную ясность.

Своеобразие "теоретического наследия" социализма внесло в современную российскую научную, учебную литературу и, как следствие, в практический деловой оборот известную путаницу, поскольку понятия "основные фонды", "оборотные фонды" отождествлялись с понятиями "основные средства", "оборотные средства" и "основные активы", "оборотные активы". Но называть последние категории фондами абсолютно нецелесообразно, поскольку фонды по своему семантическому происхождению означают преимущественно вещественное содержание средств производства, а не их социально-экономическую форму. Капитал же как экономическая категория, а это признают практически все экономические школы, отражает многогранные производственные отношения и представляет собой определенную ценность, благо, приносящее доход.

Итак, с учетом изложенного выше приведем следующие определения.

Основные средства предприятия - это стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натуральную форму, и переносят свою стоимость на продукт постепенно, частями, по мере износа.

Основные фонды предприятия - это часть его имущества, основные активы <1> (средства труда), используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания услуг.

<1> В финансовом (бухгалтерском) учете используется понятие "внеоборотные активы".

Основные фонды предприятия подразделяются на основные производственные и основные непроизводственные фонды.

Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013-94 (ОКОФ) включает:

1. Здания (кроме жилых).
2. Сооружения.
3. Жилища.
4. Машины и оборудование.
5. Средства транспортные.
6. Инвентарь производственный и хозяйственный.
7. Рабочий скот, продуктивный и племенной (кроме молодняка и скота для убоя).
8. Насаждения многолетние.
9. Другие виды основных фондов.

Основные производственные фонды, непосредственно участвуя в процессе производства, помогают осуществлению производственного процесса (например, здания цехов, складские помещения, внутренняя сеть водопровода, газопровода и канализации со всеми устройствами; внутренняя сеть силовой и осветительной электропроводки со всей осветительной арматурой; внутренние телефонные и сигнализационные сети; вентиляционные устройства; подъемники и лифты и пр.). Непроизводственные фонды используются для удовлетворения социальных нужд работников (например, это материальная база заводских поликлиник, детских садов, пансионатов). Однотипные средства труда иногда могут оказаться и в той, и в другой группе. Например, компьютер, находящийся в бухгалтерии завоудования, относится к производственным фондам, а компьютер, за которым работает бухгалтер пансионата, является объектом непроизводственных фондов.

В составе основных производственных фондов выделяют активную и пассивную части. **Активная** часть основных производственных фондов - это такие средства труда, которые непосредственно участвуют в создании продукции (машины, оборудование, транспортные средства, приборы). К **пассивной** части основных производственных фондов относятся здания и сооружения, которые обеспечивают условия для технологически необходимого или нормального протекания производственного процесса. Понятно, что чем выше доля активной части, тем больше возможностей у предприятия для увеличения выпуска продукции. Несмотря на условность такого деления, оно широко используется при анализе эффективности использования основных средств.

Основные фонды служат в течение нескольких (зачастую многих) лет и заменяются лишь по мере износа.

Износ - это потеря средствами труда стоимости (меновой и потребительной) под действием различных причин (факторов). Износ определяют на основании фактического состояния средств труда или по данным бухгалтерского учета.

Различают физический и моральный износ.

Физический износ - потеря средствами труда стоимости (меновой и (или) потребительной) в результате естественной эксплуатации (употребления) или условий хранения (неупотребления).

Моральный износ - потеря стоимости (меновой и (или) потребительной) в результате появления более дешевых (первый вид морального износа) и (или) производительных (второй вид морального износа) средств труда.

Пример. Два года назад предприятие приобрело компьютер за 30 тыс. руб. В настоящее время за 20 тыс. руб. можно купить более производительные компьютеры. Здесь присутствуют обе формы морального износа: за меньшие деньги можно приобрести более производительное устройство.

Физический износ восстанавливается путем ремонта (текущего и капитального), иногда реконструкции и модернизации основных фондов. Противостоять моральному износу можно только экономическими методами: применяя механизм ускоренной амортизации для более быстрой замены основных фондов.

Амортизация - процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов по мере их износа на производимую продукцию.

Зачастую амортизацию ошибочно определяют как денежное выражение части стоимости основных средств, перенесенной на созданную продукцию. Однако в данном случае речь идет не об амортизации (процессе), а об **амортизационных отчислениях**, которые отражают определенную фиксированную величину (статика), т.е. денежное выражение той части стоимости основных средств, которая уже перенесена на продукт в процессе его производства.

Результат эксплуатации основных фондов выражается в объеме произведенной продукции. При определении будущих объемов продукции при производственном планировании используют два важных

показателя: производственную программу и производственную мощность предприятия.

Производственная программа - это система плановых заданий, отражающих объем, номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции.

Основными показателями производственной программы являются:

- товарная номенклатура - систематизированный перечень продукции с классификацией и разделением на группы и подгруппы;

- ассортимент - перечень продукции с отражением ее наименования и предметных характеристик;

- товарная продукция - готовая продукция, предназначенная для реализации (продажи);

- валовая продукция, включающая товарную продукцию, незавершенное производство (частично готовую продукцию, не прошедшую предусмотренный технологией полный цикл производства, необходимый, чтобы продукцию можно было отправить заказчику, поставить на рынок для продажи, отгрузить на склад готовой продукции) и продукцию, потребляемую во внутрихозяйственном обороте.

Определенные на основе расчетов размеры выпуска продукции в натуральном выражении не являются реальным заданием по ее производству, т.е. производственной программой. Выпуск планируемого объема продукции предполагает наличие соответствующих производственных мощностей.

Производственная мощность предприятия определяется объемом (количеством) продукции соответствующих номенклатуры и ассортимента, который может быть произведен за определенный период времени при полной загрузке технологического оборудования, эффективной организации производства и труда.

Различают проектную, максимальную и плановую мощности.

Проектная (теоретическая) мощность предприятия представляет собой потенциально возможный объем выпуска продукции, изначально планируемый при проектировании предприятия. Проектная мощность является расчетной, теоретической величиной и предполагает полную загрузку технологического оборудования. Этот показатель используется при обосновании новых проектов (при строительстве новых предприятий), при расширении производства, проведении различных инновационных мероприятий.

Максимальная мощность - максимально достижимый объем выпуска продукции при отсутствии ограничения со стороны используемых факторов производства. Данный показатель важен при определении резервов производства с целью увеличения объемов выпускаемой продукции.

Плановая мощность - ожидаемый объем выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии при использовании необходимых для этого (величины, состава, качества) факторов производства.

Производственная мощность предприятия является величиной динамичной, которая изменяется под влиянием различных факторов. Поэтому она рассчитывается применительно к определенному периоду времени и календарной дате. Если она определяется на начало планового периода, речь идет о входной мощности, если на конец планового периода - о выходной.

Выходная мощность рассчитывается по формуле:

$$M_x = M_n + M_c + M_p + M_o + M_{uz} - M_e,$$

где M_x - производственная мощность на конец планового периода;

M_n - производственная мощность на начало планового периода;

M_c - увеличение мощности в результате строительства новых, расширения действующих объектов;

M_p - увеличение мощности вследствие реконструкции;

M_o - увеличение мощности в результате технического переоснащения и проведения других организационно-технических мероприятий;

M_{uz} - увеличение (уменьшение) мощности вследствие изменения товарной номенклатуры и ассортимента продукции;

M_e - уменьшение мощности вследствие выбытия основных фондов.

Уровень использования производственной мощности предприятия зависит от различных

технических, организационных, экономических факторов.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производственных подразделений. Ведущим подразделением считается такое, в котором выполняются основные технологические операции по изготовлению продукции, где сосредоточена значительная часть технологического оборудования.

Расчет мощности предприятия осуществляется по всем его производственным подразделениям - от группы технически однотипного оборудования к производственным участкам, от участков к цехам и т.д. Мощность ведущего подразделения данной ступени определяет мощность подразделения следующей ступени, по мощности ведущего участка устанавливают мощность цеха и т.д.

2.3. Оборотные фонды предприятия

Оборотные фонды (оборотные активы) и оборотные средства предприятия по сути своей - это предметы труда, которые потребляются в процессе производства в течение одного производственного цикла или в течение года и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Оборотные средства предприятия - это стоимостное выражение предметов труда, которые участвуют в одном производственном цикле, утрачивают свою натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию. Они обслуживают весь воспроизводственный цикл, включая и процесс производства, и процесс обращения. Соответственно, в материально-вещественной форме они подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения состоят из различных вещественных элементов, или **оборотных активов** (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Состав оборотных фондов

Оборотные производственные фонды		Фонды обращения	
Средства в запасах	Средства в производстве	Готовая продукция	Денежные средства и средства в расчетах
Сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, малоценные быстроизнашивающиеся предметы (МБП)	Незавершенное производство, расходы будущих периодов	Готовая продукция, товары отгруженные	Денежные средства, дебиторская задолженность, средства в прочих расчетах

Оборотные производственные фонды - часть производственных фондов предприятий, целиком потребляемая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на изготовленный продукт. Обычно оборотные производственные фонды не сохраняют свою натуральную форму и возвращаются предприятию в денежной форме после завершения кругооборота средств.

Рассмотрим элементы оборотных производственных фондов. В их состав входят:

- сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт;
- вспомогательные материалы - топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части.

Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчая процесс производства, а также для придания продукту определенных потребительских свойств;

- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют такую же роль в производственном процессе, что и основные материалы.

Сырьем называется продукция сельского хозяйства и добывающей промышленности, а **материалами** - продукция обрабатывающих отраслей промышленности.

В специальную группу оборотных производственных фондов выделены малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (например, инструменты с небольшим сроком службы). По экономическому содержанию они являются средствами труда, так как могут неоднократно участвовать в

процессе производства, не теряя своей материально-вещественной формы. Тем не менее их включают в состав оборотных фондов, чтобы упростить учет их износа.

Пример. В марте рабочим ремонтного цеха были выданы новые инструменты: молотки, отвертки, ключи и т.п. на общую сумму 3000 руб. Какие-то из этих инструментов прослужат 1 - 2 месяца, какие-то сохранят свои потребительские свойства в течение более продолжительного срока. За это время произойдет несколько выходов готовой продукции из производственного процесса. Однако вся сумма 3000 руб. будет в марте отнесена на себестоимость продукции.

Помимо производственных запасов, в состав оборотных производственных фондов предприятия входят средства в производстве, которые включают незавершенное производство и расходы будущих периодов. Незавершенное производство представляет собой еще не прошедшие все стадии обработки предметы труда. Это уже не производственные запасы, но еще и не готовая продукция.

В промышленности и строительстве объем незавершенного производства может достигать значительных величин как в абсолютном, так и в относительном измерении (многое зависит от особенностей технологического процесса). Велики, к примеру, объемы незавершенного производства в автомобильном производстве. А в такой не менее крупной отрасли, как энергетика, напротив, удельный вес незавершенного производства незначителен.

Расходы будущих периодов - это затраты, произведенные предприятием в отчетном периоде, однако подлежащие включению в себестоимость продукции в последующие месяцы или годы. Примеры таких расходов: отсроченные налоги и расходы на опытно-конструкторские работы. Однако в большинстве случаев это в основном затраты на подготовку будущего производства. Следует отметить, что в текущем времени эти затраты учитываются на счете "Расходы будущих периодов", а затем, в будущем, их переносят на счет "Издержки производства и обращения".

Фонды обращения - часть оборотных фондов, функционирующая в сфере обращения в товарной и денежной формах. Наличие фондов обращения у предприятия наряду с производственными фондами обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства.

Состав фондов обращения также неоднороден. Основную его часть составляет готовая продукция на складе предприятия и отгруженная клиентам. Другую часть фондов обращения составляют денежные средства и средства в расчетах. Денежные средства могут быть на расчетном счете предприятия в коммерческом банке, в кассе, в переводах. Дебиторская задолженность включает задолженность покупателей, подотчетных лиц, налоговых органов при переплате предприятием налогов и т.д.

После завершения производственного процесса фонды обращения принимают форму готовых изделий. Через некоторое время, необходимое для комплектации и упаковки на складах, готовая продукция отгружается потребителю. После реализации (оплаты) ее фонды обращения принимают денежную форму, а вырученные средства поступают на расчетный счет предприятия и затем вновь используются для создания производственных запасов, выплаты заработной платы работникам предприятия и т.д.

Таким образом, оборотные фонды состоят из большого числа элементов, каждый из которых важен для осуществления текущей, повседневной деятельности предприятия. Поэтому их называют еще **текущими активами**. Особенность текущих активов заключается в том, что в любой момент времени они должны присутствовать в количестве, достаточном для бесперебойного функционирования процесса производства и обращения. Дефицит любого из них может привести к негативным последствиям для предприятия (остановка производства, потеря покупателей, задержка платежей и т.д.). В то же время при желании перестраховаться, накоплении излишних запасов сырья, материалов, готовой продукции происходит увеличение суммы оборотных средств и снижение эффективности использования капитала предприятия. Расчет оптимальной величины оборотных средств является важнейшей и одновременно труднейшей задачей для любого предприятия.

Контрольные вопросы

1. Есть ли различия между понятиями "имущество" и "активы"?
2. Есть ли различия между понятиями "основные средства" и "основные фонды"?
3. Как соотносятся между собой понятия "основные средства" и "имущество"?
4. Может ли неработающее оборудование подвергаться физическому или моральному износу?
5. Согласны ли вы с утверждением, что для увеличения выпуска продукции нужно увеличивать

долю активной части и уменьшать долю пассивной части основных средств?

6. Есть ли различия между понятиями "оборотные средства" и "оборотные активы"?

7. Как соотносятся между собой понятия "оборотные средства" и "имущество"?

8. Укажите различия между оборотными производственными фондами и основными производственными фондами.

9. Почему в состав оборотных средств включают часть средств труда?

10. Что такое амортизация?

11. Согласны ли вы с утверждением, что готовая продукция подлежит амортизации?

12. Почему оборотные активы называются текущими?

13. Какие показатели характеризуют производственную программу предприятия?

14. Что относится к основным производственным фондам?

15. Может ли максимальная производственная мощность превышать проектную?

Глава 3. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Труд - отец и активный принцип богатства,

земля - его мать.

Уильям Петти

английский экономист, один из родоначальников
трудовой теории стоимости, XVII в.

- Трудовые ресурсы и персонал предприятия. Процесс труда
- Рабочее время и производительность труда
- Нормирование труда на предприятии
- Принципы организации заработной платы
- Формы заработной платы

Знаменитая фраза Уильяма Петти послужила эпиграфом к данной главе, повествующей о главной производительной силе общества, главном экономическом ресурсе экономики предприятия - трудовых ресурсах. Экономика труда опосредует как производственную, так и социальную подсистемы предприятия, являясь в то же время существенным элементом его экономической подсистемы.

3.1. Трудовые ресурсы и персонал предприятия. Процесс труда

Мы уже знаем, что из всех видов экономических ресурсов, необходимых предприятию для осуществления процесса производства, особое место принадлежит трудовым ресурсам. Поскольку именно трудовая деятельность людей составляет основу производства материальных благ, роста личного и национального богатства.

Поясним ряд важных понятий.

Трудовые ресурсы - это трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для занятия общественно полезной трудовой деятельностью.

Объем трудовых ресурсов зависит от численности населения, режима его воспроизводства, половозрастного состава. Основную часть трудовых ресурсов страны составляет ее население в трудоспособном возрасте, а также подростки и лица пенсионного возраста, способные трудиться.

В процессе осуществления трудовой деятельности человек затрачивает определенную физическую и духовную энергию, используя при этом свою потенциальную способность к труду - рабочую силу.

Рабочая сила - это совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он использует каждый раз в процессе трудовой деятельности. В контексте темы "экономика труда" важно отметить, что именно рабочую силу покупают (продают) на рынке труда. При этом следует подчеркнуть: чем выгоднее условия сделки для продавца (работника), тем более полно и качественно он будет использовать свои способности, тем результативнее может протекать процесс труда. Таким образом, адекватная оценка стоимости рабочей силы является важнейшим элементом эффективной организации процесса производства.

Трудовые ресурсы, призванные рационально использовать материальные и финансовые факторы

производства, представлены на предприятии его работниками.

При этом широко используют два понятия: кадры и персонал предприятия.

Под **кадрами** **предприятия** понимается совокупность наемных работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии в соответствии со штатным расписанием. Кадры предприятия - это основной (штатный, постоянный), как правило, квалифицированный состав работников.

Понятие **персонал**, по мнению многих экономистов, более емкое, оно включает весь личный состав работающих на предприятии. Сюда входят:

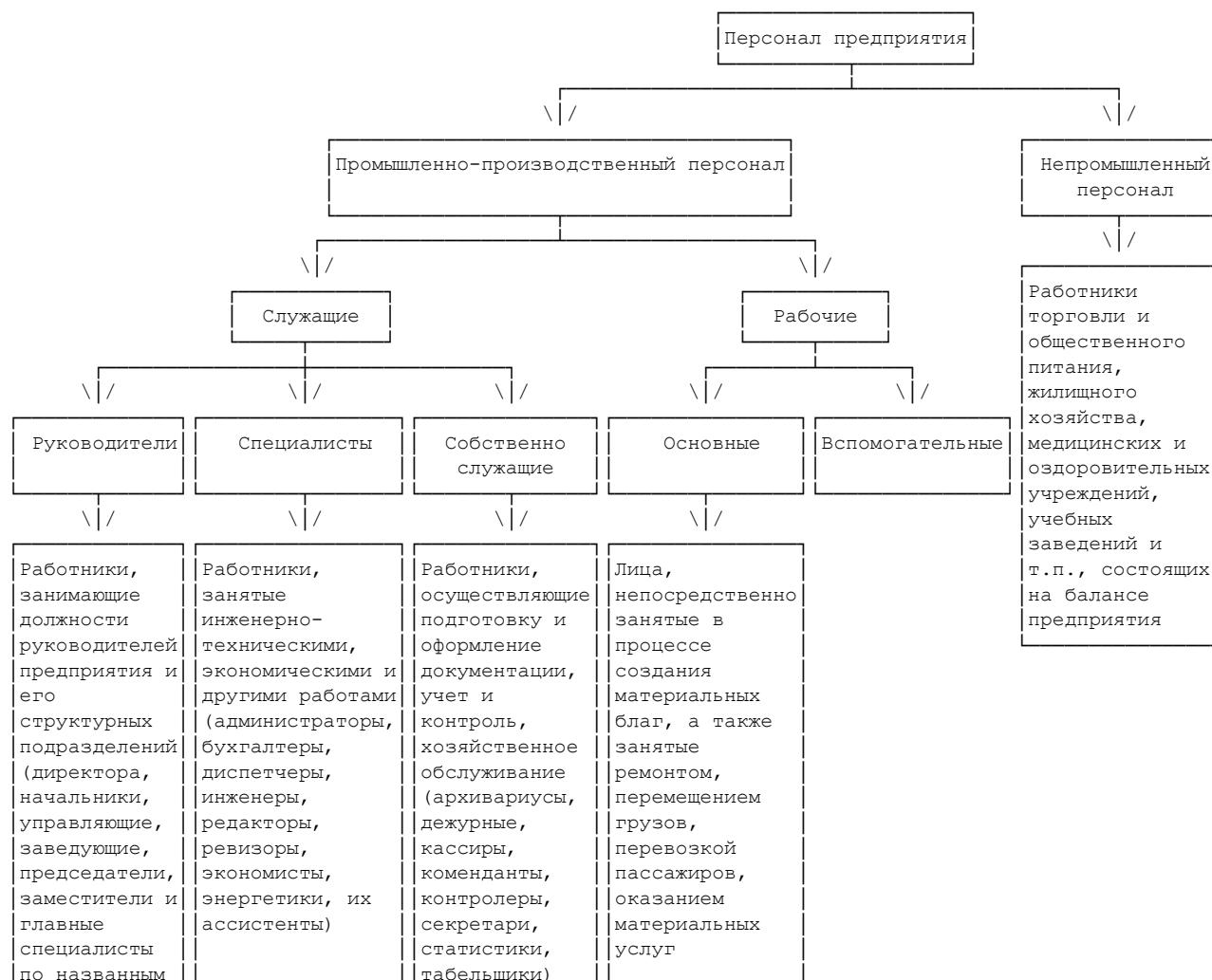
- работники основного (штатного) состава;
- лица, принятые на работу по совместительству с других предприятий;
- лица, выполняющие работы по разовым договорам гражданско-правового характера (договору поручения, договору на оказание услуг и т.п.).

Персонал предприятия должен обладать целым рядом характеристик, которые подразделяются на количественные и качественные. Особо отметим качественные характеристики персонала:

- наличие конкретных знаний и профессиональных навыков в определенной сфере деятельности;
- определенные профессиональные и личные интересы (стремление сделать карьеру, потребность в профессиональной и личной самореализации);
- наличие определенных психологических, интеллектуальных, физических качеств, необходимых для конкретной профессиональной деятельности.

Персонал различают по категориям (руководители, специалисты, служащие, рабочие); по профессиям; по специальностям и квалификационным признакам (рис. 3.1).

Классификация персонала предприятия



должностям)				
-------------	--	--	--	--

Рис. 3.1

Персонал составляет основу любого предприятия. Люди являются создателями предприятий, определяют цели их развития, осуществляют функции, направленные на реализацию этих целей.

Самая многочисленная и основная категория производственного персонала - рабочие предприятия. **Рабочие** - это работники, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или оказанием производственных услуг и перемещением грузов. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К основным рабочим относят работников, непосредственно создающих товарную (валовую) продукцию предприятий и занятых осуществлением технологических процессов, т.е. изменением форм, размеров, положения, состояния, структуры, физических, химических и других свойств предметов труда. К вспомогательным относятся рабочие, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест в производственных цехах, а также все рабочие вспомогательных цехов и хозяйств. Вспомогательные рабочие могут быть разделены на функциональные группы: транспортную и погрузочную, контрольную, ремонтную, инструментальную, хозяйственную, складскую.

Руководители - это работники, занимающие должности руководителей предприятий (директора, мастера, главные специалисты и др.).

Специалисты - это работники, имеющие высшее или среднее специальное образование, а также работники, не имеющие специального образования, но занимающие определенную должность.

Служащие - это работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари, статистики и др.).

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует **строктуру кадров (персонала)** предприятия, цеха, участка. Структура кадров также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.п.

Профессионально-квалификационная структура персонала складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. Под **профессией** обычно понимают вид (род) трудовой деятельности, требующий определенной подготовки. **Квалификация** характеризует меру овладения работниками данной профессией и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории также являются показателями, характеризующими уровень сложности работ.

Применительно к характеру профессиональной подготовленности работников используется и такое понятие, как **специальность**, определяющее вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии (к примеру, профессия - токарь, а специальности - токарь-расточник, токарь-карусельщик). Дифференциация в специальностях по одной и той же рабочей профессии чаще всего связана со спецификой применяемого оборудования.

Под влиянием научно-технического прогресса происходит изменение численности и удельного веса отдельных профессий и профессиональных групп производственного персонала. Численность инженерно-технических работников и специалистов увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с ростом численности рабочих при относительной стабильности удельного веса руководителей и технических исполнителей. Рост числа этих категорий работников обусловлен расширением и совершенствованием производства, повышением его технической оснащенности, изменением отраслевой структуры, появлением рабочих мест, на которых необходима инженерная подготовка, а также возрастающей сложностью выпускаемой продукции. Очевидно, что подобная тенденция сохранится и в будущем.

Поскольку персонал является важнейшим, уникальным экономическим ресурсом, используемым всеми без исключения предприятиями, именно в этом качестве он участвует в процессе труда.

Процесс труда включает три взаимосвязанных элемента: собственно труд, предметы труда и средства труда. Рациональная организация труда предполагает такой способ объединения всех элементов трудового процесса в единую систему, при котором будет использовано наименьшее количество трудовых и материальных ресурсов, т.е. рабочей силы, предметов труда и средств производства, и будет получен наибольший эффект.

Основными направлениями совершенствования организации труда являются разделение и кооперация труда, методы их оптимизации на предприятиях.

Разделением труда называется разграничение производственной деятельности людей в процессе производства товаров и услуг. Другими словами, это обособление различных видов труда работников, предусматривающее специализацию рабочих мест и персонала на выполнении закрепленных за ними соответствующих функций, работ и операций.

При правильном разделении труда все участники производства оптимально распределены по рабочим местам с учетом их личных способностей, профессиональных и деловых качеств, в результате чего повышается степень удовлетворенности трудом, снижается утомляемость, увеличиваются работоспособность и трудовая отдача работников. Разделение труда также способствует росту профессиональных навыков, повышению качества работы, росту производительности труда, сокращению длительности производственного цикла, ускорению выполнения заказов, снижению издержек, увеличению продаж и т.д.

По масштабу деятельности различают три основных вида разделения труда:

- **общее** разделение труда, которое предусматривает обособление различных видов деятельности в масштабе всей страны (промышленное производство и сельское хозяйство, добывающая и обрабатывающая промышленность, сферы производства и услуг и т.д.);
- **частное** - внутри отрасли (станкостроение, автомобилестроение и т.д.);
- **единичное** - в рамках предприятия или его подразделений.

На предприятиях существует несколько форм разделения труда: функциональное, профессиональное, технологическое, квалификационное и др.

Функциональное разделение труда предусматривает обособление на предприятиях отдельных работ и категорий персонала в зависимости от их содержания и функций. По этому признаку работники подразделяются на рабочих и служащих.

Профессиональное разделение труда предполагает обособление внутри каждой функциональной группы работников в зависимости от технологического содержания и вида выполняемых работ различных профессий и специальностей. В связи с этим интересно отметить, что профессия в широком понимании характеризует вид трудовой деятельности человека (например, мастер, экономист, менеджер, бухгалтер, станочник, кузнец и т.п.).

Технологическое разделение труда означает расчленение действующих на предприятии производственных процессов на отдельные стадии, переделы, фазы и операции, закрепляемые за соответствующими исполнителями. В соответствии с особенностями технологии производства в рамках технологического разделения труда различают предметное и пооперационное разделение труда.

Предметное разделение труда предполагает закрепление за рабочим комплекса работ или операций, необходимых для получения готового продукта, предмета или изделия.

Пооперационное разделение труда основано на выделении отдельных операций и закреплении их за отдельными исполнителями.

Квалификационное разделение труда определяется существующими различиями в сложности и точности выполняемых технологических процессов, а также в уровне профессионального мастерства, производственного опыта и личных способностей работников.

Выбор **формы** разделения труда персонала на предприятии определяется типом производства, профилем и сложностью продукции, технологией и организацией производства. В единичном производстве применяются универсальное оборудование, маршрутная технология и предметное разделение труда. В массовом - специальное оборудование, операционная технология и узкая специализация рабочих. При обосновании наиболее эффективных форм разделения труда в конкретных условиях производства следует учитывать взаимодействие технических, экономических, психофизиологических и социальных факторов.

Кооперацией труда называется объединение всех категорий персонала для участия в совместной планово организованной трудовой деятельности. Кооперация труда осуществляется на всех уровнях управления: от рабочего места до экономики целой страны или всего мирового хозяйства. Она представляет собой систему устойчивых трудовых отношений между отдельными исполнителями или производственными подразделениями в процессе изготовления и продажи продукции. Примерами кооперации могут служить рабочие группы (бригады), производственные участки, различные отделы или службы и само предприятие, объединяющее весь персонал для достижения единой экономической цели.

Кооперация труда рабочих внутри предприятия имеет следующие виды:

- **межцеховая** - основывается на разделении производственного процесса между отдельными цехами и направлена на обеспечение планомерного участия этих цехов в совместных процессах по изготовлению продукции;

- **внутрицеховая** - основывается на разделении производственного процесса между участками, бригадами, рабочими;

- **внутриучастковая** - выражается в производственных связях между отдельными рабочими или бригадами внутри участка.

Наиболее характерной формой организации внутриучастковой кооперации является формирование **бригад**. Эта форма кооперации труда нашла широкое применение и в иных сферах деятельности человека, например распространено создание временных трудовых (творческих) коллективов. В современных условиях это относится, в частности, к формированию так называемых проектных команд, когда для выполнения какого-либо проекта, ограниченного во времени, формируется особая команда персонала - по существу, бригада.

3.2. Рабочее время и производительность труда

Рабочее время, как мы уже отмечали, - это и чрезвычайно важная экономическая категория, и особый экономический ресурс, необходимый для экономики страны, и для экономики предприятия, и для отдельного работника. Почему? Попытаемся ответить на этот вопрос. В экономике рабочее время традиционно рассматривается в двух ипостасях: в широком и узком смыслах.

В широком смысле рабочим называется время, которое служит мерой оценки затрат труда (живого и овеществленного).

В узком смысле рабочим называется время участия работника в трудовой деятельности, которое измеряется продолжительностью рабочего дня, недели, месяца.

При этом необходимо подчеркнуть, что **рабочее время** - это законодательно установленный период времени работы для всех участников производства, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен выполнять трудовые обязанности. Законодательно установлено, что нормальная продолжительность рабочего времени не может превышать 40 ч в неделю. При пятидневной рабочей неделе продолжительность рабочего дня или смены составляет 8 ч.

Эффективная работа персонала предприятия предполагает в первую очередь рациональное использование рабочего времени. Время в экономике - самый важный, дефицитный и невосполнимый ресурс. Время необратимо, его нельзя накопить, передать, оно проходит безвозвратно.

Широко известно высказывание Карла Маркса: "В конечном итоге всякая экономия сводится к экономии времени".

Эффективность использования рабочего времени, его экономия зависят от многих факторов. К ним относятся:

- планирование рабочего времени;
- организация труда;
- техника личной работы;
- самочувствие и работоспособность людей;
- эргономика труда и техническая эстетика и т.п.

Одним из важнейших источников экономии времени является его планирование. Вот несколько конкретных рекомендаций по этому поводу. В практике управленческой деятельности принято считать, что десятиминутная подготовка рабочего дня обеспечивает до двух часов экономии рабочего времени. Эту особенность следует учитывать при планировании времени, например при назначении сроков начала и окончания совещаний, обсуждений проектов и т.п. При планировании времени необходимо составить перечень работ на день (неделю, месяц), установить приоритет (последовательность) и примерный срок выполнения работы.

Рабочее время на производстве подразделяется на группы:

- **время выполнения работы и время перерывов в работе;**
- **нормируемое и ненормируемое время.**

В нормальных условиях организации производства все затраты времени должны быть нормируемыми, т.е. полезно используемыми на выполнение планируемых работ. Полезные затраты времени на осуществление всех нормируемых операций образуют время занятости рабочего. Чем выше удельный вес времени занятости рабочего или нормируемого времени в общем количестве рабочего

времени, тем выше эффективность использования не только рабочей силы, но и иных экономических ресурсов, в частности средств производства.

При нормировании времени учитывают следующие слагаемые элементы рабочего времени:

- **подготовительно-заключительное время** - расходуется на подготовку к работе и ее завершение и обычно используется по прямому своему назначению в начале и в конце рабочего дня или смены;

- **оперативное время** - включает суммарные затраты вспомогательного и основного времени.

Вспомогательные операции могут выполняться в период машинной работы (перекрываемое время), и тогда вспомогательное время не следует включать в норму времени;

- **основное время** - расходуется на выполнение основных технологических операций, связанных с изменением формы или размеров заготовки;

- **вспомогательное время** - расходуется на выполнение вспомогательных операций, необходимых для осуществления технологических процессов. К вспомогательному времени можно отнести, к примеру, затраты времени на установку заготовки и снятие детали, включение и выключение станка, контрольные измерения и др.;

- **время обслуживания рабочего места** - расходуется на технические и организационные операции, связанные с обслуживанием техники и организацией работы. Оно состоит из времени на техническое обслуживание и времени на организационное обслуживание.

Наряду с этим существует время выполнения работы, не предусмотренное заданием (случайная работа, непроизводительная работа).

Время перерывов включает регламентированные и нерегламентированные перерывы.

Регламентированные перерывы. Помимо времени на отдых рабочего и его личные надобности, к регламентированным перерывам относятся перерывы времени, предусмотренные действующей технологией и организацией производства.

Нерегламентированные перерывы. К ним относятся различные перерывы, не предусмотренные технологическим режимом работы.

В зависимости от производственных факторов потери времени возникают по техническим и организационным причинам, а также по вине самого рабочего или исполнителя работы. **Потери времени** на производстве бывают **явные и скрытые**. К скрытым относятся потери (затраты) времени, не предусмотренные действующей технологией, например исправление бракованной продукции, работа на заниженных режимах функционирования оборудования и др.

Классификация затрат рабочего времени рабочих наглядно представлена на рис. 3.2, руководителей и специалистов - на рис. 3.3.

Классификация затрат рабочего времени рабочих



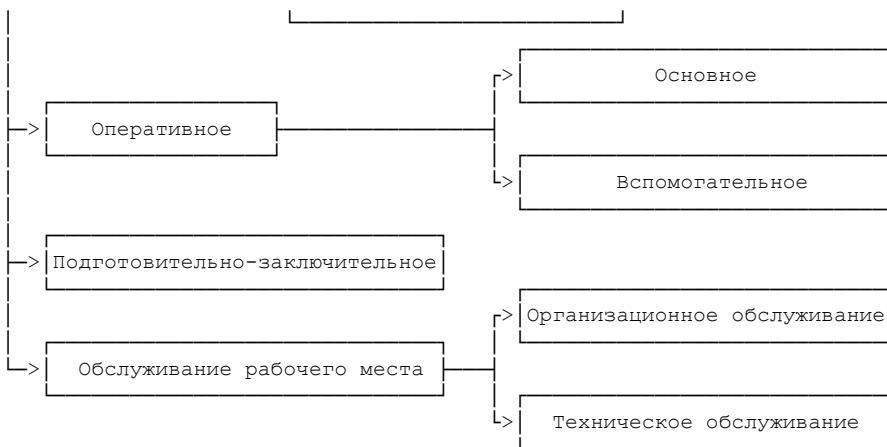


Рис. 3.2

Классификация затрат рабочего времени руководителей и специалистов

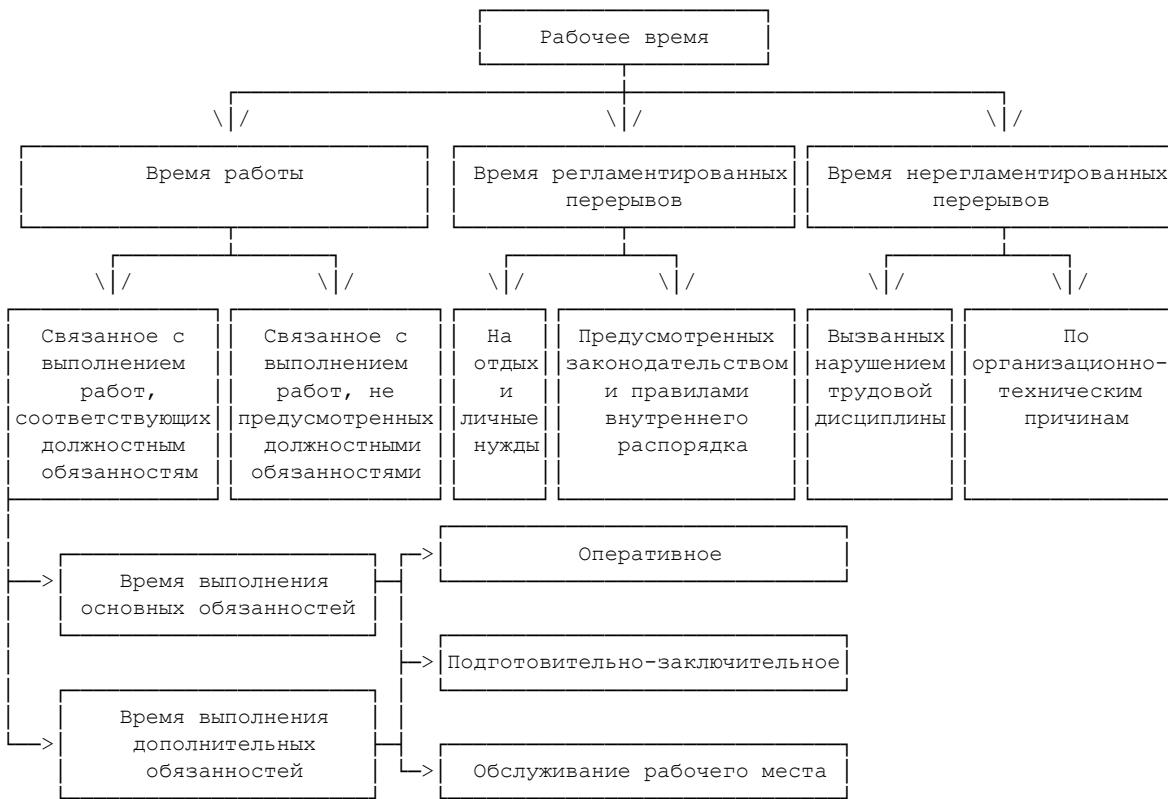


Рис. 3.3

Для определения фактических затрат рабочего времени и его планирования применяют различные **методы измерения рабочего времени**: фотографию рабочего времени, хронометраж трудовых процессов, фотохронометраж рабочего времени, метод моментных наблюдений, видеосъемку трудовых операций.

Фотографией рабочего времени называется метод измерения всех без исключения затрат времени работника в течение определенного периода работы (к примеру часа, смены, дня и т.д.).

Хронометраж трудовых процессов предназначен для измерения затрат времени на выполнение

периодически повторяющихся трудовых приемов в процессе оперативной работы и разработки нормативов времени на осуществление ручных операций, а также для анализа и выявления на производстве отклонений фактических затрат времени от нормативных.

Фотохронометраж рабочего времени представляет собой комбинированный метод его изучения, при котором фиксируется не только продолжительность всех видов затрат времени, но и время отдельных трудовых приемов.

Метод **моментных наблюдений** применяется для массового изучения использования рабочего времени на предприятиях. Он позволяет при обследовании большой группы работ фиксировать не сами затраты рабочего времени, а количество их повторений или моментов за период наблюдений. По удельному весу тех или иных моментов можно определить их общую продолжительность.

Видеосъемка трудовых операций. Этот метод не только обеспечивает высокую точность измерения любых трудовых движений и действий, но и позволяет фиксировать и демонстрировать их трудовое содержание. Результаты видеосъемки служат научной основой для проектирования рациональных трудовых процессов и обучения всех рабочих передовым приемам и методам труда.

Экономия рабочего времени на производстве предусматривает правильное нормирование всех проектируемых и выполняемых трудовых процессов. При соблюдении этого требования рабочее время становится важнейшим фактором рациональной организации труда и производства, повышения эффективности, производительности труда.

"Эффективность" и "производительность" труда - понятия не тождественные.

Во-первых, потому, что не тождественны понятия "эффект труда" и "продукт труда". При определении эффективности труда полезный эффект не может измеряться только количеством продукции, поскольку продукт труда может быть полезным и бесполезным, необходимым и излишним. Производительность труда как показатель приемлема только для тех видов труда, результаты которых поддаются количественному измерению.

Во-вторых, "эффективность труда" по сравнению с "производительностью труда" является понятием более широким независимо от того, идет речь о физическом или умственном труде.

В-третьих, при определении производительности труда затраты учитываются в виде затрат рабочего времени, как правило, в сфере материального производства. При определении же эффективности труда затраты выражаются в стоимостной форме как в сфере материального производства, так и в сфере обслуживания и др.

Таким образом, **эффективность труда** представляет собой отношение полученного полезного результата (эффекта) к затратам живого и овеществленного труда и определяется не только величиной экономического эффекта, но и социально-политическими результатами деятельности. Производительность труда является одним из важнейших, но не единственным показателем его эффективности.

Производительность труда - это интегральный показатель эффективности живого труда, вооруженного конкретными средствами производства и определенным образом организованного в пространстве и во времени.

Традиционно производительность труда измеряется:

- либо количеством продукции в натуральном или денежном выражении, произведенным одним работником за определенное фиксированное время (час, день, месяц, год);

- либо количеством времени, затрачиваемым на производство единицы товарной продукции.

Производительность труда выражает степень эффективности трудовых затрат человека в производстве материальных благ или способность создавать в единицу времени большее или меньшее количество продукции. Чем больше вырабатывается продукции в единицу времени, тем меньше расходуется труда за ту же единицу времени.

В данном случае на практике показателями, используемыми для определения производительности труда, являются выработка (W) и трудоемкость (Q).

Выработка характеризует объем произведенной продукции в единицу времени:

$$W = \frac{V}{T},$$

где V - объем произведенной продукции;

T - рабочее время.

Трудоемкость представляет собой затраты рабочего времени на производство единицы продукции:

$$Q = \frac{T}{V}.$$

Выработка и трудоемкость взаимосвязаны и находятся в обратной зависимости между собой: при снижении трудоемкости выработка увеличивается, а при повышении выработка трудоемкость снижается. Особенности определения выработки на предприятиях зависят от использования различных методов при измерении объема продукции и трудозатрат.

Натуральный метод. Выработка продукции оценивается в натуральных показателях - штуках, метрах, тоннах. Он применяется на предприятиях, изготавливающих однородную продукцию.

Трудовой метод. Основан на измерении объема производства продукции в нормо-часах. Его недостатком является то, что не учитывается труд повременно оплачиваемых работников. Данный метод используется преимущественно при внутризаводском планировании.

Стоимостный метод. Наиболее распространен, так как может использоваться на предприятиях с большой номенклатурой выпускаемой продукции. При стоимостном методе объем произведенной продукции может определяться с помощью показателей товарной, валовой или чистой продукции. Их удельная величина, или выработка, рассчитывается на одного среднесписочного работника, рабочего, основного рабочего.

Пример. Стоимость товарной продукции ТП = 1,0 млн руб., среднесписочная численность работающих $Ч_{оп}$ = 500 чел., рабочих - $Ч_p$ = 250 чел., основных рабочих - $Ч_{оп}$ = 100 чел. Выработка на 1 среднесписочного работника составит:

$$BC_{оп} = \frac{TP}{Ч_{оп}} = \frac{1\ 000\ 000}{500} = 2 \text{ тыс. руб.};$$

на одного рабочего:

$$BC_p = \frac{TP}{Ч_p} = \frac{1\ 000\ 000}{250} = 4 \text{ тыс. руб.};$$

на одного основного рабочего:

$$BC_{оп} = \frac{TP}{Ч_{оп}} = \frac{1\ 000\ 000}{100} = 10 \text{ тыс. руб.}$$

Выработка по рабочим может быть рассчитана на основе структуры промышленно-производственного персонала. Так, доля рабочих составляет:

$$\alpha_p = \frac{Ч_p}{Ч_{оп}} = \frac{250}{500} = 0,5;$$

доля основных рабочих:

$$\alpha_{оп} = \frac{Ч_{оп}}{Ч_{оп}} = \frac{100}{500} = 0,2$$

Тогда выработка будет равна:

$$BC_p = \frac{BP_p}{\alpha_p} = \frac{2}{0,5} = 4 \text{ тыс. руб.};$$

$$BC_{оп} = \frac{BP_{оп}}{\alpha_{оп}} = \frac{2}{0,2} = 10 \text{ тыс. руб.}$$

Рост производительности труда достигается в результате влияния различных факторов. В общем виде **фактор** - это причина, движущая сила какого-либо процесса или явления. В экономике факторы подразделяются на **экстенсивные и интенсивные** следующим образом (рис. 3.4).

Факторы, обуславливающие рост производительности труда

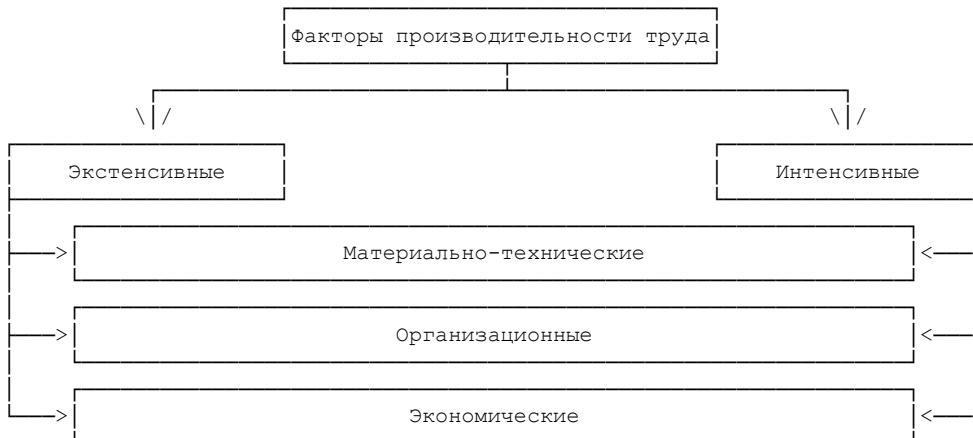


Рис. 3.4

К примеру, внедрение достижений научно-технического прогресса в виде прогрессивных технологий, новых более эффективных видов материалов, повышения уровня механизации и автоматизации производства - это интенсивные материально-технические факторы. Увеличение парка технологического оборудования за счет увеличения норм обслуживания с сохранением прежнего количества обслуживающего персонала - экстенсивные факторы.

Интенсивные организационные факторы - это внедрение научной организации труда и управления, а увеличение коэффициента сменности работы оборудования - это экстенсивный фактор.

Интенсивные экономические факторы - это повышение материальной заинтересованности в сокращении ручного труда и вспомогательных операций за счет повышения квалификации основных производственных рабочих, а повышение материальной заинтересованности основных производственных рабочих в переходе к многостаночному обслуживанию - это **экстенсивные факторы**.

Производительность труда, измеренная в масштабе национального хозяйства, дает ответ на вопрос, насколько эффективно функционирует общественное производство, насколько высок уровень развития производительных сил.

Производительность труда, измеренная в масштабе конкретного предприятия, дает ответ на вопрос, насколько эффективно функционирует это производство, насколько высок уровень применяемой технологии, использования экономических ресурсов.

Таким образом, мы получили ответ на вопрос, почему столь важна оптимизация рабочего времени на предприятиях.

В процессе общественного производства труд разделен в пространстве и во времени. Поэтому на каждом отдельном предприятии совокупные затраты труда на единицу продукции выступают как затраты прошлого труда, овеществленные в средствах производства, включаемые в текущие затраты (себестоимость) в виде материальных затрат и амортизации, как затраты живого труда, включаемые в текущие издержки производства в форме заработной платы и отчислений на социальное страхование, и др.

Повышение производительности труда означает экономию живого и овеществленного труда на единицу потребительной стоимости. При этом доля живого труда уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, но увеличивается таким образом, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, уменьшается. Иначе говоря, чем больше основного капитала превращает работник в течение определенного времени в продукт, тем выше его производительность труда.

Рост производительности труда может вести к снижению всех видов затрат. Но возможно, что трудоемкость, материалоемкость и фондоемкость продукции будут изменяться в различных направлениях (здесь речь идет о показателях эффективности использования экономических ресурсов). Реальная и такая ситуация, когда за определенный период времени увеличивается совокупный объем капитала, а численность рабочей силы возрастает быстрее, при этом производительность труда будет падать, так как сокращается фондовооруженность труда каждого работника. Однако при всех условиях

производительность труда остается итоговым, результативным показателем производственной деятельности, характеризующим эффективность и уровень интенсификации производства. Это интегральный показатель эффективности живого труда, вооруженного конкретными средствами производства и определенным образом организованного в пространстве и во времени. В отношении прошлого труда правильнее говорить об экономии материальных ресурсов и лучшем использовании средств труда (основного капитала) на основе показателей материалоемкости, фондоотдачи и фондоемкости. Однако только живой труд обладает производительной силой, и только конкретный труд создает потребительную стоимость. Труд, овеществленный в средствах производства, т.е. прошлый труд, пассивно переходит из одной потребительной стоимости в другую, хотя его экономия имеет большое значение для роста производительности труда в масштабе всего общества.

Рост производительности труда возможен при следующих условиях:

- 1) объем продукции растет, а затраты на его производство снижаются;
- 2) объем продукции растет быстрее, чем растут затраты;
- 3) объем продукции остается неизменным, а затраты на его производство снижаются;
- 4) объем продукции растет при неизменных затратах на его производство;
- 5) объем продукции снижается более медленными темпами, чем затраты на его производство.

Следовательно, мы можем констатировать: суть **повышения производительности труда** состоит в том, что производительность труда повышается при росте **производительной силы труда**, когда меньшее количество труда приобретает способность произвести большее количество потребительной стоимости.

3.3. Нормирование труда на предприятии

Нормирование труда на предприятии является чрезвычайно важным процессом, поскольку оно служит основой организации и управления производством. Расчет норм времени с целью оптимизации затрат труда - это основа рационального использования рабочего времени, высокой эффективности и производительности труда.

Под **нормированием труда** понимается научное обоснование затрат труда на выполнение различных работ. В организации и нормировании труда рабочих, специалистов и руководителей используют различные нормы: времени, выработки, обслуживания, численности, управляемости и нормированное задание.

Нормы времени - это количество рабочего времени (в часах, минутах), которое должен затратить работник (группа работников) определенной квалификации на производство единицы продукции (операций, комплекса операций) в определенных организационно-технических условиях. В их состав включаются следующие нормируемые элементы затрат рабочего времени на изготовление единицы продукции:

$$H_{\text{тр}} = T_{\text{п-з}} + T_o + T_e + T_{\text{обс}} + T_{\text{отд}} + T_{\text{пер}} \text{ (мин / шт)},$$

где $T_{\text{п-з}}$ - подготовительно-заключительное время;

T_o - основное время;

T_e - вспомогательное время;

$T_{\text{обс}}$ - время обслуживания рабочего места;

$T_{\text{отд}}$ - время на отдых и личные надобности;

$T_{\text{пер}}$ - время перерывов, предусмотренных технологией и организацией производства.

На предприятиях норма времени обычно представляет собой время на выполнение единицы работы:

$$T_{\text{шт}} = T_o + T_e + T_{\text{обс}} + T_{\text{отд}} \text{ (мин / шт)}.$$

Нормы выработки - это количество продукции надлежащего качества, которое работник (группа работников) определенной квалификации должен произвести в единицу времени в данных технических

условиях. Норма выработки продукции за смену будет равна:

$$H_{\text{вы}} = \frac{T_{\text{см}}}{T_{\text{шм}}} (\text{шт} / \text{см}) ,$$

где $T_{\text{см}}$ - продолжительность рабочей смены;

$T_{\text{шм}}$ - норма времени на единицу продукции.

Норма обслуживания устанавливает количество единиц технологического оборудования, производственной площади или других нормативных показателей, закрепляемых за одним работником. За смену она определяется отношением продолжительности смены к норме времени на обслуживание одного производственного параметра:

$$H_{\text{обс}} = \frac{T_{\text{см}}}{T_{\text{обс}}} (\text{ед} / \text{см}) ,$$

где $T_{\text{обс}}$ - норма времени обслуживания единицы параметра.

Норма численности определяет требуемое количество работников на выполнение планируемого объема работы за нормируемый период. Сменная численность персонала будет равна отношению общей трудоемкости выполняемых работ к продолжительности смены:

$$H_{\text{ч}} = \frac{T_{\text{шп}}}{T_{\text{см}}} (\text{ед} / \text{см}) ,$$

где $T_{\text{шп}}$ - общая трудоемкость планируемых работ.

Норма управляемости устанавливает число подчиненных работников, приходящихся на одного руководителя. Ее величина рассчитывается как отношение продолжительности смены к затратам времени на управление одним подчиненным работником:

$$H_{\text{уп}} = \frac{T_{\text{см}}}{T_{\text{уп}}} (\text{чел} / \text{рук.}) ,$$

где $T_{\text{уп}}$ - затраты времени руководителя на одного работника в среднем за смену.

В случае если рабочий или бригада изготавливает разнородную продукцию, результат труда устанавливается нормированным заданием. Нормированное задание устанавливает объем продукции в номенклатуре, которое должно быть произведено за данный период времени.

В общем случае величина нормируемого производственного задания зависит от нормы выработки в смену, численности рабочей группы и продолжительности периода работы, например за месяц:

$$H_{\text{из}} = H_{\text{см}} \cdot H_{\text{ч}} \cdot T_{\text{дн}} (\text{шт} / \text{мес.})$$

где $H_{\text{см}}$ - сменная норма выработки;

$H_{\text{ч}}$ - численность рабочей группы;

$T_{\text{дн}}$ - количество рабочих дней в месяц.

Расчетной базой всех трудовых норм являются нормы времени, характеризующие продолжительность выполнения различных работ или величину затрат труда (времени) на единицу работы, например мин/шт. или ч/шт. и т.д.

Расчет нормы времени в массовом производстве осуществляется на основе анализа и дифференциации производственного процесса.

Норма времени на партию деталей определяется по формуле:

$$T_{\text{шк}} = (T_o + T_e) \cdot \left(1 + \frac{\alpha_{\text{оп}} + \alpha_{\text{отд}}}{100} \right) + T_o \frac{\alpha_{\text{тех}}}{100},$$

где $T_{\text{шк}}$ - норма времени на партию деталей;

T_o - основное (технологическое) время;

T_e - вспомогательное время;

$\alpha_{\text{оп}}$ - процент от оперативного времени на организационное обслуживание рабочего места;

$\alpha_{\text{отд}}$ - процент от оперативного времени на отдых и личные надобности;

$\alpha_{\text{тех}}$ - процент от основного времени на техническое обслуживание рабочего места.

В большинстве случаев в условиях массового и крупносерийного производства можно использовать упрощенную формулу расчета времени на партию деталей:

$$T_{\text{шк}} = (T_o + T_e) \cdot \left(1 + \frac{K}{100} \right),$$

где К - процент от оперативного времени на организационное и техническое обслуживание рабочего места и на отдых и личные надобности.

В серийном производстве, где технологический процесс разрабатывается с меньшей детализацией, имеет место переналадка оборудования в течение рабочей смены, а обработка одинаковых деталей периодически повторяется, норма времени определяется с учетом затрат подготовительно-заключительного времени:

$$T_{\text{шк-к}} = T_{\text{шк}} + \frac{T_{\text{нз}}}{n},$$

где $T_{\text{шк-к}}$ - штучно-калькуляционное время;

$T_{\text{нз}}$ - подготовительно-заключительное время;

n - размер партии обрабатываемых деталей.

В серийном производстве рассчитывается также и норма времени на партию деталей:

$$T_{\text{нар}} = T_{\text{шк}} \cdot n + T_{\text{нз}}.$$

Для мелкосерийного и единичного производства характерны выполнение разнообразных работ, наличие маршрутной технологии, преобладание универсального оборудования и т.п. Нормы времени на операцию устанавливаются на основе укрупненных нормативов и типовых норм, разработанных в полном соответствии с типовыми технологическими процессами изготовления наиболее характерных для данного производства изделий. В этом случае штучно-калькуляционное время определяется технологическими процессами изготовления наиболее характерных для данного производства изделий. В этом случае штучно-калькуляционное время определяется по формуле:

$$T_{\text{шк-к}} = T_{\text{уст}} + \sum T_{\text{н.шк}} + \frac{T_{\text{нз}}}{n},$$

где $T_{\text{уст}}$ - время на установку и снятие детали;

$T_{\text{н.шк}}$ - неполное штучное время.

Особенностью нормирования труда в автоматизированных производствах является определение оптимальных вариантов численности и оптимальных вариантов воздействия работников (операторов, наладчиков, программистов и т.д.).

Оптимизация воздействия работников должна состоять в разделении выполняемых работ на два вида: производственные и обеспечивающие. К **производственным** относятся работы, длительность выполнения которых входит в длительность производственного цикла изделий.

К **обеспечивающим** относятся работы, которые могут выполняться одновременно (параллельно) с основным технологическим процессом. Время выполнения обеспечивающих работ не входит в длительность производственного цикла изделия. Численность работников, необходимых для выполнения обеспечивающих работ, устанавливается на основе обычного объемного расчета, т.е. путем сопоставления трудоемкости работ в плановом периоде с фондом времени одного исполнителя.

Иным способом рассчитывается численность работников, необходимых для выполнения производственных работ. В этом случае группу станков (линию) следует рассматривать как многофазную систему массового обслуживания, в которой технологическое оборудование является источником требований, а рабочие - каналами обслуживания.

Нормирование труда специалистов определяется содержанием труда этой категории работников. По характеру выполнения функций содержание труда специалистов и служащих разделяется на три категории - осуществление руководства, выработка решений (разработка мероприятий) и подготовка информации. В соответствии с этим должностной состав делится на руководителей, специалистов, технических исполнителей.

Значения отдельных слагаемых нормы времени можно выбирать по табличным **нормативам** соответствующих справочных источников.

Однако следует иметь в виду, что применяемые при расчете норм времени нормативы должны строго соответствовать тому типу производства, в условиях которого выполняется нормируемая работа.

3.4. Принципы организации заработной платы

Для высокоэффективного и производительного труда на предприятии необходимо создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования, основой их профессионального и служебного роста. Реализации этой стратегической задачи служит мотивация труда.

Мотивация труда - это побуждение работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей. С тем чтобы мы могли осознанно и в силу этого целенаправленно использовать мотивацию труда в практической деятельности, целесообразно раскрыть содержание этого понятия, и прежде всего через инструментарий мотивации. В силу этого мы можем дать и иное ее определение. **Мотивация труда** - это совокупность движущих сил, которые побуждают человека к осуществлению определенных действий; система факторов, вызывающих активность человека и определяющих направленность его поведения.

Отношение к труду определяется системой ценностей человека, условиями труда, созданными на предприятии, и применяемыми стимулами. Система мотивации на уровне предприятия должна гарантировать:

- занятость всех работников трудом;
- предоставление равных возможностей для профессионального и служебного роста;
- согласованность уровня оплаты с результатами труда;
- создание условий безопасности труда;
- поддержание в коллективе благоприятного психологического климата и др.

Методы мотивации традиционно разделяются на материальные и нематериальные (моральные). В табл. 3.1 представлен обобщенный опыт функционирования систем мотивации персонала на российских и зарубежных предприятиях.

Таблица 3.1

Методы и формы мотивации персонала

Методы	Форма	Содержание
Экономические	Заработка плата	Оплата труда работника

(прямые)	Бонусы	Разовые выплаты из прибыли организации
	Участие в акционерном капитале	Приобретение акций предприятия и получение дивидендов; приобретение акций по льготным ценам, безвозмездное получение акций
	Участие в получении прибыли	Выделение части прибыли собственниками на формирование поощрительного фонда (распространяется на категории персонала, способные реально воздействовать на прибыль, чаще всего на управленческие кадры)
	Дополнительные выплаты	Субсидирование деловых расходов, покрытие личных расходов, косвенно связанных с работой (затрат на мобильную связь, транспортных расходов, расходов на питание)
	Сберегательные фонды	Открытие сберегательных фондов для работников предприятия с выплатой процента не ниже установленного в Сбербанке России, льготные режимы накопления средств
	Льготное кредитование	Выделение льготных кредитов на строительство жилья, приобретение товаров длительного пользования и т.д.
	Скидки на продукцию	Предоставление скидок на товары, выпускаемые организацией или получаемые по бартеру
	Стипендиальные программы	Покрытие (полное или частичное) образовательных расходов
	Обучение в организации	Организация обучения в организации, в том числе на рабочем месте
	Медицинское обслуживание и страхование; прочие виды страхования	Организация медицинского обслуживания или заключение договоров с медицинскими учреждениями; медицинское и прочие виды страхования как самих работников, так и членов их семей
	Программы жилищного строительства	Строительство жилья для работников или долевое участие в нем
	Программы, связанные с воспитанием и обучением детей	Выделение средств на организацию дошкольного и школьного воспитания детей и внуков сотрудников, привилегированные стипендии для студентов высших и средних

		специальных учебных заведений
Нематериальные	Стимулирование свободным временем	Предоставление за активную и творческую работу дополнительных выходных и увеличение отпуска, право выбора времени отпуска; сокращение длительности рабочего дня при высокой производительности труда
	Трудовое или организационное стимулирование	Повышение удовлетворенности выполняемой работой: внесение творческих элементов, возможность участия персонала в управлении
	Общественное признание	Вручение грамот, почетных званий, наград, размещение фотографии на доске почета

Главным средством мотивации трудовой деятельности персонала являются получаемые работниками доходы. Они представляют собой **вознаграждение или заработную плату**, получаемые работниками за продажу своей рабочей силы. На практике заработка плата конкретного работника может принимать форму различных денежных выплат: окладов, тарифных ставок, премий, комиссионных вознаграждений, гонораров, компенсаций и т.д.

В силу того что в экономике зачастую властвует "прожорливая" инфляция или, говоря строгим языком, в экономических процессах "присутствует" инфляционная компонента, вознаграждение (или заработка плата), которое получает работник за свой труд (фактически за продажу своей рабочей силы), подвержено экономическому обесценению. Это означает, что его покупательная способность падает. И чем выше темпы инфляции, тем больше падение покупательной способности. В силу этого обстоятельства различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата выражает общую фактическую сумму денег, полученных работником за свой труд: выполненную работу, оказанную услугу или отработанное время. Она определяется действующей ставкой заработной платы или ценой рабочей силы за единицу времени работы: руб/ч, руб/деталь, руб/мес. Это установленная, зафиксированная в расчетной ведомости или в иных документах величина заработной платы в денежном выражении, характеризующая уровень оплаты труда вне связи с ценами на товары и услуги и денежными расходами работника.

Номинальная заработная плата не дает полного представления о фактическом уровне оплаты труда, так как важна не сама по себе денежная сумма, а то количество благ, которые можно приобрести на нее.

Реальная заработная плата выражает фактическую покупательную способность денег. Она определяется количеством товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную зарплату при существующих на данный момент ценах. Реальная величина заработной платы зависит от уровня инфляции, т.е. фактических цен на потребительские товары и услуги, уровня налогообложения и ряда других факторов. В нашей стране сегодня основным фактором, обуславливающим величину реальной заработной платы, является инфляция.

Почему это происходит? Обратимся к работе академика РАН Д.С. Львова.

Примечание. Последняя работа Д.С. Львова - "Россия: рамки реальности и контуры будущего" представляет особую ценность в нынешний период поиска путей выхода из кризиса. Приведем выдержки из нее касательно необходимости либерализации заработной платы: "Начиная с советских времен для нашей экономики была характерна **глубокая диспропорция** между уровнем оплаты труда и его результативностью. Она выражалась в том, что уровень заработной платы в нашем ВВП в 1,5 - 2,0 раза отставал от соответствующего показателя в западных странах. За годы реформ эта диспропорциональность резко обострилась, так как была осуществлена либерализация всех факторов производства, кроме наиболее угнетенного - труда. Нашему работнику приходится обменивать свою, по существу, нищенскую заработную плату на продукцию и услуги, цены на которые устремились к мировым. Вместо признания ошибок реформаторы пытаются подвести под указанную диспропорцию даже теоретическое обоснование. У нас, говорят они, более низкая заработная плата, потому что у нас

более низкая, чем на Западе, производительность труда. Мы, дескать, плохо живем потому, что плохо работаем. Согласиться с этим принципиально невозможно.

Во-первых, наши "теоретики" никак не могут понять, что заработка плата выполняет не только функцию эффективности труда, но и не менее важную функцию - обеспечение минимального прожиточного минимума, необходимого для нормального воспроизведения рабочей силы. В свое время ООН признала, что часовая заработка плата ниже трех долларов выталкивает человека из нормального воспроизводственного процесса, притупляет мотивацию работника.

Во-вторых, наша часовая заработка плата является низкой не вообще, а низкой по отношению к нашей низкой производительности труда. Если по среднечасовой производительности мы отстаем от США примерно в 3,6 раза, то по часовой заработной плате в долларовом эквиваленте - в 9,6 раза. От Великобритании наше отставание составляет 2,9 и 8 раз соответственно. Для Германии это соотношение выглядит так: 3,6 на 13,4, для Японии - 2,8 на 7,2, для Канады - 3,1 на 10 и т.д.

Между тем **прирост ВВП за счет недополученной заработной платы резко снижает конечный потребительский спрос**, создает огромный инфляционный навес, усиливает макроэкономическую диспропорциональность между стоимостной и материально-вещественной структурами экономики.

Мировая статистика и наш собственный опыт подтверждают другую истину - мы плохо работаем потому, что плохо живем. **Ликвидация диспропорции в оплате труда** развязала бы многие узлы в экономике".

Источник: Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего: Доклад на заседании секции экономики ООН РАН, ЦЭМИ РАН 14 ноября 2006 г. // Журнал экономической теории. 2007. N 1.

В условиях свободной экономики, наряду с основной заработной платой, у наемных работников существуют также иные источники дохода, в частности **доходы от собственности**. Эта форма дохода может быть выражена в виде процента (доход от финансового капитала: деньги, ценные бумаги), ренты (доход от недвижимого имущества, в том числе земли). Их отличительной чертой является то, что получатели процента и ренты непосредственно не причастны к созданию новой стоимости. В данном случае происходит перераспределение доходов, созданных другими людьми, в другом месте и по другому поводу.

Однако основным источником дохода наемных работников, или, другими словами, созидателей, поскольку именно они создают новую стоимость, в рыночной экономике является труд. В общий доход персонала в качестве трудового вознаграждения включаются различные виды выплат: заработка плата по тарифным ставкам и окладам, дополнительные доплаты и компенсации (к примеру, за вредные условия труда), стимулирующие рост производительности труда надбавки и премии, социальные выплаты (их источником на предприятии является прибыль) и др. Соотношение между перечисленными источниками образует структуру доходов или заработной платы отдельных сотрудников и всей организации.

Структура доходов персонала определяется соотношением трех основных составляющих заработной платы: тарифных ставок и окладов, доплат и компенсаций, надбавок и премий.

Тарифные ставки и оклады определяют величину оплаты труда в соответствии с его сложностью и ответственностью при нормальных условиях работы и соответствующих затратах рабочей силы.

Доплаты и компенсации устанавливаются на возмещение дополнительных затрат рабочей силы при существующих отклонениях условий труда.

Надбавки и премии предусматриваются для стимулирования высокой творческой активности персонала, повышения качества работы, производительности труда и эффективности производства.

Тарифные ставки выражают цену рабочей силы при нормальных условиях ее использования. Доплаты и компенсации учитывают повышенные затраты труда, а надбавки и премии предназначаются для стимулирования личных достижений работников.

3.5. Формы заработной платы

Выше мы рассмотрели принципы организации заработной платы. Сейчас остановимся на формах организации оплаты труда. Выбор рациональных форм оплаты труда персонала имеет важнейшее значение для каждого предприятия. Формы оплаты труда работников, определяя материальную основу развития человеческого капитала, способствуя рациональному использованию рабочей силы, эффективному управлению персоналом всех категорий, обуславливают наиболее рациональную величину вознаграждения работника за труд, обеспечивая тем самым должную компенсацию

работникам затрачиваемых умственных, физических, предпринимательских усилий. Выбор рациональных форм оплаты труда играет весьма существенную роль в привлечении трудовых ресурсов на предприятия, в мотивировании, в использовании и сохранении необходимых работников.

На любом предприятии труд, затраченный конкретным исполнителем, может быть выражен **количеством отработанного им рабочего времени или объемом произведенной продукции, выполненных работ или оказанных услуг**. При этом необходимо обратить внимание на следующее обстоятельство. Рабочая сила всегда потребляется в течение определенного времени: рабочая сила, нанятая на день, имеет иную цену, чем рабочая сила, нанятая, скажем, на неделю. Отсюда следует важное положение: заработка плата непосредственно всегда является **повременной**. Точным мерилом количества труда является рабочий час, а цена рабочего часа является **мерой** заработной платы. Будучи основной формой заработной платы, повременная заработная плата может модифицироваться в зависимости от принятых на предприятии системы оплаты и уровня корпоративной культуры. В сдельной плате время, таким образом, выступает не непосредственно: оно "приведено" к товарным единицам (или их частям), в которых овеществлено рабочее время.

На практике при определении размера вознаграждения работников применяют две базовые формы заработной платы: повременную и сдельную. При **повременной** величина вознаграждения работника зависит от фактически отработанного рабочего времени, а при **сдельной** - от объема выполненных работ и услуг. Однако сдельная форма заработной платы имеет одну существенную особенность: она стимулирует **интенсификацию** труда, труд приобретает способность производить в единицу времени большее количество товаров.

Формы заработной платы опосредуют взаимосвязь между такими элементами заработной платы, как тарифные ставки, доплаты, надбавки, премии и др.

Рассмотрим подробнее эти две ключевые формы организации заработной платы и их основные **модификации**.

Повременная оплата подразделяется на две основные модификации: простую и премиальную.

Простая повременная заработная плата предусматривает вознаграждение работника только в зависимости от продолжительности времени его работы за тот или иной период: час, день, неделю или месяц. Определение общего дохода может производиться с использованием часовых, дневных или месячных тарифных ставок или должностных окладов. При почасовой оплате вознаграждение рассчитывают умножением часовой тарифной ставки рабочего на количество отработанных часов. При поденной оплате вознаграждение рассчитывают умножением дневной ставки на число отработанных смен (дней). При помесячной - работнику устанавливается твердый месячный оклад, выплачиваемый полностью независимо от числа календарных дней в данном месяце. Простая повременная оплата в основном стимулирует работника на повышение тарифного разряда или должности, поскольку общая сумма дохода определяется главным образом уровнем квалификации исполнителя. На качество и продуктивность работы персонала она оказывает слабое стимулирующее воздействие.

Повременно-премиальная оплата кроме тарифной части включает различные виды премий за выполнение установленного объема работы в срок и с высоким качеством и др. Она широко применяется для вознаграждения основных и вспомогательных рабочих, а также других исполнителей, занятых осуществлением регламентированной трудовой деятельности. Применение повременно-премиальной оплаты при соблюдении основных нормативных условий способствует повышению результативности труда персонала, прежде всего за счет интенсификации труда.

Сдельная оплата подразделяется на пять основных модификаций: прямую, косвенную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную и аккордную. Сдельную оплату целесообразно применять в тех случаях, когда объем производства продукции, выполнения работ или услуг может существенно изменяться в зависимости от индивидуальных различий работающих. Доход работника при всех сдельных формах оплаты определяется умножением расценки на объем изготовленной продукции. Расценка представляет собой произведение часовой тарифной ставки, соответствующей разряду сложности выполняемой технологической операции или работы, на норму времени. Ставки и нормы времени должны быть выражены в одинаковых единицах времени, например руб/ч и шт/ч.

1. **Прямая сдельная** оплата персонала устанавливает прямую зависимость вознаграждения от объема произведенной продукции или сделанной работы. Эта форма может применяться там, где увеличение выпуска продукции зависит в основном от рабочего, где труд исполнителя нормируется, где на первый план выдвигается необходимость расширения производства продукции и услуг. Однако данная форма мало стимулирует исполнителя повышать качество продукции, экономно расходовать ограниченные производственные ресурсы, добиваться высоких коллективных результатов труда и т.п.

Поэтому ее применение в конкретных производственных условиях должно быть в каждом случае экономически обоснованно: индивидуальные достижения работника должны способствовать улучшению конечных результатов деятельности предприятия.

2. Косвенная сдельная оплата. Применяется при вознаграждении тех групп вспомогательных или обслуживающих рабочих, труд которых оказывает существенное влияние на результаты основных исполнителей. В этом случае заработка плата рабочего находится в прямой зависимости от выработки тех рабочих, которых он обслуживает. Данная форма применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, от которых в значительной степени зависят темп работы и выработка основных рабочих. Обязательным условием введения косвенной сдельной оплаты является возможность закрепления вспомогательных рабочих за определенным оборудованием или рабочими-сдельщиками, от выработки которых и зависит их оплата. При данной форме повышается материальная заинтересованность вспомогательных рабочих в улучшении обслуживания рабочих мест и машин.

Следует подчеркнуть, что при бригадной форме организации и стимулирования труда косвенная сдельная оплата практически не применяется, так как все вспомогательные рабочие включаются в бригаду.

3. Сдельно-премиальная оплата. При использовании этой формы предусматривается выплата рабочему в дополнение к сдельному заработка, начисленному по расценкам, премии за достижение установленных индивидуальных или коллективных (количественных или качественных) показателей. В качестве показателей премирования рабочих используются:

- рост производительности труда;
- улучшение качества продукции, работ;
- освоение новой техники и технологий;
- снижение материальных затрат и т.д.

Рабочих, занятых обслуживанием основного производства, премируют по показателям, непосредственно характеризующим улучшение качества их работы: обеспечение бесперебойной и ритмичной работы оборудования по выпуску продукции, улучшение коэффициента его использования, бесперебойное обеспечение рабочих мест инструментами, энергией, транспортными средствами и т.д.

4. Сдельно-прогрессивная оплата. При данной форме выработка рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по действующим на данной работе прямым сдельным расценкам, а вся дополнительная выработка, полученная сверх этой нормы, - по повышенным расценкам. В этом случае заработка рабочего растет быстрее, чем выработка, поэтому данная форма вводится обычно временно (на 3 - 6 месяцев) на решающих участках основного производства, где сложилась неблагоприятная ситуация с выполнением плана производства продукции.

5. Аккордная оплата. Размер оплаты при такой форме устанавливается за весь объем работы. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращении сроков выполнения работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ. Расчет с рабочими производится после выполнения всех работ. Если выполнение аккордного задания требует длительного времени (например, в судостроении), то выплачивается аванс за текущий месяц с учетом выполненного объема работ. Эта форма применяется, как правило, при бригадной организации труда.

В заключение необходимо обратить внимание на одно обстоятельство. Традиционно наряду с формами оплаты рассматриваются и так называемые системы оплаты труда. Зачастую в экономической литературе, в том числе многочисленных учебниках по экономике труда, происходит отождествление форм и систем оплаты труда. Так, к примеру, многочисленные разновидности (модификации) основополагающих форм оплаты рабочей силы (повременной и сдельной), которые мы подробно рассматривали выше, необоснованно называют системами оплаты труда. Это происходит, по-видимому, из того, что данное понятие, необоснованно появившись однажды, "кочует" из одного учебника в другой, и авторы, не задумываясь, механически заимствуют и формально переносят его в текст своего учебника.

Во-первых, действительно целесообразно различать разнообразные формы заработной платы. Они определяют зависимость вознаграждения каждого работника от результативности его трудовой деятельности. Базовая форма, как мы уже подчеркивали, - повременная. Остальные используемые в организации оплаты труда формы - производные, модифицированные. Но их никоим образом нельзя переводить в статус систем. Это неправомерно.

Во-вторых, заработка плата всегда принимает определенную проявленную форму, в которой

работник непосредственно получает вознаграждение. А здесь основная форма - это **денежная**. Так, выплата заработной платы в нашей стране производится в денежной форме в валюте Российской Федерации (в рублях). В соответствии с коллективным договором или трудовым договором по письменному заявлению работника оплата труда может производиться и в иных, неденежных формах. Это материально-вещественные, или, другими словами, натуральные формы оплаты труда. Например, оплата труда в сельскохозяйственных предприятиях может производиться зерном или иным продуктом. Однако доля заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, в соответствии с российским законодательством не может превышать 20% от начисленной месячной заработной платы. Есть ограничения и по формам выплаты. Так, выплата заработной платы в бонах, купонах, в форме долговых обязательств, расписок, а также в виде спиртных напитков и других предметов, в отношении которых установлены запреты или ограничения на их свободный оборот, не допускается.

Контрольные вопросы

1. Каковы формы разделения труда на предприятии?
2. Какова нормальная продолжительность рабочего времени в неделю?
3. Как соотносятся между собой основное и оперативное рабочее время?
4. Каким образом организация рабочего времени влияет на производительность труда?
5. Какими показателями определяются эффективность и производительность труда?
6. Какие факторы воздействуют на производительность труда?
7. Каково значение нормирования в организации труда на предприятиях?
8. Почему нормативы, применяемые при расчете норм времени, должны строго соответствовать типу производства, в условиях которого выполняется нормируемая работа?
9. Каковы основные функции заработной платы в экономике?
10. Как взаимосвязаны показатели выработка и фондоотдачи?
11. Есть ли различия между понятиями "трудовые ресурсы" и "рабочая сила"?
12. Как соотносятся между собой понятия "кадры" и "персонал"?
13. В чем состоит единство и различие между формами оплаты труда?
14. В чем разница между сдельно-премиальной и сдельно-прогрессивной формами оплаты труда?
15. В чем суть косвенной сдельной формы оплаты труда?
16. В каких формах работник непосредственно получает вознаграждение?

Глава 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Всякая вещь есть форма проявления
беспределного разнообразия.
Козьма Прutков
(литературная маска, коллективный псевдоним -
А.К. Толстой и др.), 1850 - 1860 гг.

- Организационная и производственная структура предприятия
- Типы организации промышленного производства
- Производственный процесс и принципы его организации
- Производственный цикл

4.1. Организационная и производственная структура предприятия

Необходимым условием успешной деятельности предприятия является рациональное построение его организационной и производственной структуры.

Структура - это упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях (образно говоря, основа, каркас, "скелет" предприятия), обеспечивающая предприятию устойчивость и целостность. Антиподом структуры является хаос. Понятие "структура" можно рассматривать как в статике, так и в динамике. Понятие "структура" в динамике определяется как совокупность отношений, связей, инвариантных при некоторых

преобразованиях.

Экономические системы основаны на чрезвычайно важном принципе, на разделении труда, т.е. на относительном разграничении видов деятельности между людьми. Разделение труда предусматривает распределение работ и трудовых функций между работниками предприятия по цехам, участкам, бригадам, звеньям и, как следствие, предполагает наличие определенной структуры.

Таким образом, разделение труда вызывает необходимость объединения работников и их групп в общем производственном процессе, обусловливая наличие взаимосвязи трудовых и технологических процессов на всех уровнях от рабочего места отдельного исполнителя до целого предприятия. Это объединение, установление взаимосвязей между разделенными, специализированными подразделениями в процессе производства носит название кооперации и является важнейшим элементом организации производства.

Различают организационную и производственную структуры предприятия.

Организационная (общая) структура предприятия - совокупность функциональных подразделений предприятия, включающая производственную структуру, производственную инфраструктуру, непроизводственную инфраструктуру и структуру управления.

В общем виде организационная структура производственного предприятия приведена на рис. 4.1.

Организационная структура предприятия

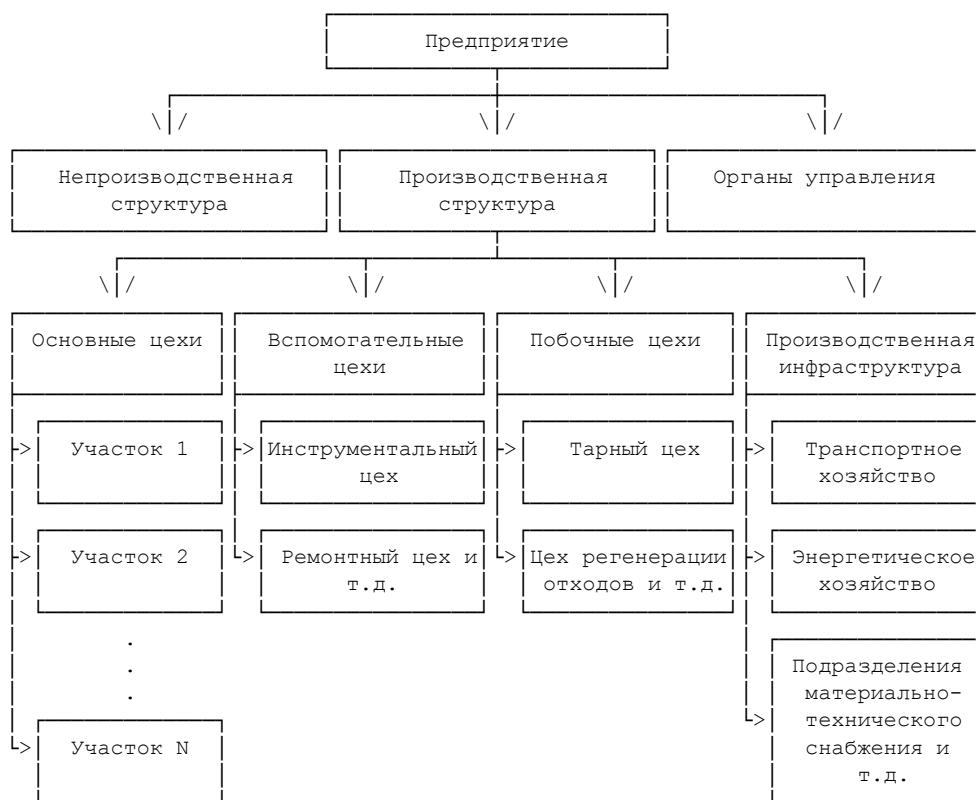


Рис. 4.1

Организационная структура предприятия (наличие, функции и состав структурных подразделений) зависит от многих факторов. Важнейшие из них:

- масштабы производства;
- отраслевые особенности деятельности;
- тип производства (массовый, серийный, единичный);
- квалификация работников.

Построение организационной структуры предприятия во многом определяется его спецификой. Так, для малых предприятий характерны наиболее простая структура, а иногда и отсутствие четко выделенных структурных подразделений. Крупные предприятия, напротив, отличаются усложненной

структурой, выполнение каждой функции предполагает создание отдельного подразделения.

Производственная структура предприятия - совокупность образующих предприятие рабочих мест, участков, цехов и служб, их соотношение и взаимосвязи, возникающие в процессе производства продукции.

Производственная структура предприятия является формой организации производственного процесса и определяет характер этого процесса, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов предприятия, качество изготавляемой продукции и др.

К факторам, определяющим производственную структуру предприятия, относятся:

- особенности разделения труда;
- уровень специализации и кооперирования производства;
- уровень развития техники, технологии и организации производства;
- номенклатура (виды) производимой продукции, ассортимент (предметные характеристики), объем выпуска (единичное, массовое, поточное производство), трудоемкость изготовления продукции.

Основными элементами производственной структуры являются рабочие места, участки и цехи.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

Рабочим местом называется неделимое в организационном отношении звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной операции, оснащенное соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

Рабочее место может быть простым и комплексным. **Простое** рабочее место характерно для производства дискретного типа, где один работник занят использованием конкретного оборудования. Простое рабочее место может быть одно- и многостаночным. В случае использования сложного оборудования и в отраслях с использованием аппаратных процессов рабочее место становится **комплексным**, так как обслуживается группой людей (бригадой) с определенным разграничением функций при выполнении процесса.

Рабочее место может быть стационарным и подвижным. **Стационарное** рабочее место расположено на закрепленной производственной площади, оснащенной соответствующим оборудованием, а предметы труда подаются к рабочему месту. **Подвижное** рабочее место передвигается с соответствующим оборудованием по мере обработки предметов труда.

От уровня организации рабочих мест, обоснованного определения их количества и специализации, согласования их работы во времени, рациональности расположения на производственной площади во многом зависят конечные результаты работы предприятия.

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

Производственные участки специализируются подетально и технологически. В первом случае рабочие места связаны между собой частичным производственным процессом по изготовлению определенной части готового продукта; во втором - по выполнению одинаковых операций.

Участки, соединенные между собой постоянными технологическими связями, входят в состав цехов. Цех является достаточно сложным элементом производственной структуры с развитыми внутренними и внешними взаимосвязями.

Цех - основная структурная единица крупного предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационном, техническом и административном отношениях производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции.

Организация цехов, в рамках которых осуществляется производственный процесс, определяется двумя основными факторами - формой специализации и структурными особенностями построения технологических процессов.

При **технологическом типе** структуры цех специализируется на выполнении однородных технологических операций. Например, на текстильном предприятии - прядильный, ткацкий, отделочный цехи; на машиностроительном - штамповочный, литьевой, термический, сборочный.

При **предметном типе** цехи специализируются на изготовлении определенного изделия или его части (узла, агрегата), применяя при этом различные технологические процессы. Подобное построение создает возможность организации предметно-замкнутых цехов, в которых выполняются разнообразные технологические процессы. Такие цехи имеют законченный цикл производства.

Наряду с технологической и предметной структурами на промышленных предприятиях широкое

распространение получил **смешанный** (предметно-технологический) тип производственной структуры, когда, например, заготовительные цехи и участки организованы по технологическому принципу, а обрабатывающие - по предметному. Структура этого типа часто встречается в легкой промышленности, в машиностроении и ряде других отраслей.

Все цехи и хозяйства промышленного предприятия можно разделить на цехи основного производства, вспомогательные и обслуживающие цехи. На отдельных предприятиях могут быть подсобные и побочные цехи.

К **основным** относятся цехи, изготавливающие основную продукцию предприятия. Основные цехи, в свою очередь, делятся на заготовительные (кузнецкие, литьевые), обрабатывающие (механический, термический) и сборочные (комплектация изделий).

Главными задачами основного производства являются обеспечение движения продукта в процессе его изготовления, организация рационального технико-технологического процесса.

Задача **вспомогательных цехов** - изготовление инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия, производство запасных частей для заводского оборудования. Важнейшими из этих цехов являются инструментальные и ремонтные. Количество вспомогательных цехов и их размеры зависят от масштаба производства и состава основных цехов.

Инструментальный цех создается для обеспечения производства инструментом и технологической оснасткой, организации их хранения, эксплуатации и ремонта. От уровня организации инструментального хозяйства и качества инструмента зависит интенсивность использования оборудования, технологические параметры его работы, уровень производительности труда.

Ремонтный цех предприятия служит для обеспечения бесперебойной эксплуатации оборудования. Для поддержания оборудования в состоянии полной готовности к работе на предприятии должен осуществляться планово-предупредительный ремонт. Различают текущий, средний и капитальный плановый ремонт. Текущий ремонт осуществляется в процессе эксплуатации оборудования, когда происходит замена отдельных частей. Средний ремонт - это более глубокое вмешательство в работу оборудования, с заменой основных деталей и узлов. Капитальный ремонт связан с полной заменой основных деталей и узлов. В случае аварийных ситуаций бывает необходим внеплановый ремонт.

К **побочным** относятся, как правило, цехи, осуществляющие производство и обработку вспомогательных материалов (например, тарный цех, изготавливающий тару для упаковки продукции). В побочных цехах также изготавливается продукция из отходов производства либо осуществляется восстановление использованных вспомогательных материалов для нужд производства (например, цех по регенерации отходов).

В рамках производственной структуры выделяется **производственная инфраструктура** предприятия - совокупность подразделений, которые обслуживают основное и вспомогательное производство. Ее цель - обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса. В инфраструктуру входят транспортный цех, энергетическое хозяйство, подразделения материально-технического снабжения, включая складское хозяйство, организации сбыта продукции и др.

Транспортное хозяйство служит для своевременного и бесперебойного обслуживания процесса производства и реализации продукции транспортными средствами. По своему назначению транспортные средства подразделяются на внутренний, межцеховой и внешний транспорт.

Служба материально-технического снабжения должна своевременно и бесперебойно обеспечивать предприятие сырьем и материалами, топливом, покупными полуфабрикатами, оборудованием и технологической оснасткой, используя при этом наиболее эффективные схемы их закупки. В состав этой службы входит **складское хозяйство**, которое осуществляет приемку материалов от поставщиков, обеспечивает сохранность материальных ценностей, контролирует и поддерживает нормативный уровень и комплектность заказов.

Сбыт продукции - это завершающая стадия производственного цикла, важнейшая в условиях рынка. В состав **системы сбыта** могут входить товарные базы, магазины оптовой и розничной торговли, в том числе сеть фирменных магазинов. Предприятие также может воспользоваться услугами торговых посредников.

Непроизводственная инфраструктура предприятия предназначена для социального обслуживания работников предприятия. Она включает жилищно-коммунальные отделы и службы, столовые, буфеты, детские учреждения, пансионаты, дома отдыха, профилактории, медсанчасти, поликлиники, учебные заведения и др. Ее состав мало связан с производственной структурой и больше зависит от социальной политики, размеров и истории создания предприятия. Более того, на многих

предприятиях непроизводственная инфраструктура отсутствует.

4.2. Типы организации промышленного производства

Из многочисленных отраслей народного хозяйства (промышленность, транспорт, связь, энергетика и др.) именно промышленность обладает многообразием типов организации производства. С учетом комплексной характеристики особенностей промышленного производства обычно различают три типа его организации: единичное, серийное и массовое производство.

Единичное производство характеризуется широким и непостоянным ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий. Образцы или не повторяются, или повторяются нерегулярно. Рабочие места не имеют глубокой специализации. Единичное производство характеризуется наличием значительного незавершенного производства, отсутствием закрепления операций за рабочими местами, применением уникального оборудования, частой переналадкой оборудования, высокой квалификацией рабочих, значительным удельным весом ручных операций, общей высокой трудоемкостью изделий и длительным циклом их изготовления, высокой себестоимостью выпускаемой продукции. Разнообразная номенклатура делает единичное производство более мобильным и приспособленным к условиям колебания спроса на готовую продукцию.

Единичное производство характерно для судостроения, производства крупных гидротурбин, прокатных станов и другого уникального оборудования.

Серийное производство характеризуется изготовлением ограниченного ассортимента продукции. Партии (серии) изделий повторяются через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производство. В серийном производстве происходит специализация отдельных рабочих мест для выполнения подобных технологических операций. Уровень себестоимости продукции 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.

Продукция серийного производства является стандартной. Это, например, машины, выпускаемые обычно в значительных количествах (металлорежущие станки, насосы, компрессоры).

Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода. Механизация и автоматизация массового производства позволяют значительно снизить долю ручного труда. Для массового производства характерны неизменная номенклатура изготавляемых изделий, специализация рабочих мест на выполнении одной постоянно закрепленной операции, применение специального оборудования, небольшая трудоемкость и длительность производственного процесса, высокая автоматизация и механизация.

Себестоимость единицы продукции массового производства по сравнению с продукцией единичного и серийного производства минимальна. Этот тип производства экономически целесообразен при достаточно большом объеме выпуска продукции. Необходимым условием массового производства является наличие устойчивого и значительного спроса на продукцию. В условиях экономического кризиса массовое производство становится наиболее уязвимым.

Сравнительная характеристика типов производств приведена в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Характеристика типов организации производства

Фактор	Единичное	Серийное	Массовое
Номенклатура	Неограниченная и непостоянная	Ограничена сериями	Одно или несколько изделий
Повторяемость выпуска	Не повторяется	Периодически повторяется	Постоянно повторяется
Применяемое оборудование	Универсальное	Универсальное, частично специальное	В основном специальное
Разработка	Укрупненный метод	Подетальная	Подетальная,

технологического процесса	(на изделие, узел)		пооперационная
Закрепление операций за станками	Специально не закреплены	Определенные операции закреплены за станками	Закрепляются одна или две операции
Квалификация рабочих	Высокая	Средняя	Низкая
Взаимозаменяемость рабочих	Низкая	Средняя	Высокая
Себестоимость единицы продукции	Высокая	Средняя	Низкая
Непрерывность производства	Низкая	Средняя	Высокая

В рыночных условиях предприятие должно быть приспособлено к постоянному изменению номенклатуры выпускаемой продукции. Однако расширение ассортимента продукции приводит к снижению серийности, что вызывает увеличение затрат на производство по сравнению с затратами узкопрофицированных предприятий.

Существует прямая зависимость: чем меньше на предприятии ассортимент выпускаемых изделий, тем труднее освоить новые технологии и расширить номенклатуру изделий, поскольку затраты на подготовку производства по выпуску новых изделий окажутся более высокими. Поэтому изменение и совершенствование ассортимента продукции должны по возможности осуществляться в рамках имеющихся производственных мощностей за счет гибкости производственной структуры и использования внутренних резервов ее совершенствования.

4.3. Производственный процесс и принципы его организации

Производственный процесс представляет собой совокупность отдельных процессов труда, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию заданного количества, качества, ассортимента и в установленные сроки.

Классифицировать производственные процессы можно по разным признакам. Традиционной для российской экономической литературы является следующая классификация (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Классификация производственных процессов

Классификационный признак	Виды производственных процессов		
Роль в общем процессе производства	Основные	Вспомогательные	Обслуживающие
Характер выполняемых операций	- Заготовительные; - обрабатывающие; - сборочные	- Инструментальные; - ремонтные; - строительно-монтажные	- Транспортные; - складские; - материально-техническое обслуживание
Сложность	Простые		
По степени автоматизации	Ручные	Механизированные	Автоматические
Масштаб производства однородной продукции	Массовые	Серийные	Индивидуальные

Любой производственный процесс можно рассматривать с двух сторон: как совокупность изменений, которые претерпевают предметы труда, и как совокупность действий работников, направленных на целесообразное изменение предметов труда. В первом случае говорят о технологическом процессе, во втором - о трудовом процессе.

Технологический процесс - целесообразное изменение формы, состава (химического и физического) и структуры предметов труда. Технологические процессы классифицируются по следующим основным признакам:

- по источнику энергии;
- по степени непрерывности воздействия на предмет труда;
- по способу воздействия на предмет труда;
- по кратности обработки сырья;
- по виду используемого сырья.

По источнику энергии технологические процессы можно разделить на пассивные и активные.

Пассивные происходят как природные процессы и не требуют дополнительной, преобразованной человеком энергии для воздействия на предмет труда (остывание металла в обычных условиях; высыхание скошенной для получения сена травы на поле; мягкая посадка космического летательного аппарата на землю с использованием парашюта и др.).

Активные технологические процессы протекают в результате либо непосредственного воздействия человека на предмет труда, либо воздействия средств труда, приводимых в движение энергией.

По степени непрерывности воздействия на предмет труда технологические процессы делятся на непрерывные и дискретные. **Непрерывный** технологический процесс не прерывается от начала обработки сырья до получения готовой продукции (например, переработка нефти). **Дискретные** производства характеризуются наличием перерывов в ходе технологического процесса (например, производство автомобилей).

По способу воздействия на предмет труда и виду применяемого оборудования различают механические, физические и химические технологические процессы. В **механических** технологических процессах предмет труда подвергается механическому воздействию, т.е. изменяется его форма (процессы резания, сверления). В **физических** технологических процессах предмет труда подвергается физическому воздействию, т.е. изменяется его физическая структура (воздействие на молекулярный состав вещества давлением, температурой). В **химических** технологических процессах предмет труда претерпевает изменения химического состава (воздействие на молекулярный состав вещества приводит к изменению его молекулярного состава и структуры).

По кратности обработки сырья различают процессы с **разомкнутой** (открытой) схемой, в которой сырье или материалы подвергаются однократной обработке, и процессы с **замкнутой** (круговой, циркуляционной или циклической) схемой, в которой сырье или материалы неоднократно возвращаются в начальную стадию процесса для повторной обработки.

В зависимости от вида используемого сырья различают процессы переработки растительного, животного и минерального сырья.

Все технологические процессы осуществляются в результате труда работников.

Трудовые процессы различаются по следующим основным признакам:

- по предмету труда;
- по функциям работника;
- по степени участия работника в технологическом процессе (ручные, машинные, автоматизированные);
- по условиям труда и т.д.

Различные отрасли промышленного производства и отдельные предприятия значительно отличаются друг от друга по характеру создаваемой продукции, используемых средств производства и применяемых технологических процессов. Эти различия порождают исключительное многообразие производственных процессов на предприятиях.

Однако при всем их многообразии существуют общие **принципы** рациональной организации производственного процесса:

- **специализация** - разделение труда между отдельными подразделениями предприятия и рабочими местами и их кооперирование в процессе производства;
- **пропорциональность** - определяет равную пропускную способность разных рабочих мест одного процесса, пропорциональное обеспечение рабочих мест информацией, материальными ресурсами,

кадрами и т.д.;

- **непрерывность** - предусматривает максимальное сокращение перерывов между операциями и определяется отношением рабочего времени к общей продолжительности процесса;

- **параллельность** - характеризует степень совмещения операций во времени. Виды сочетаний операций: последовательное, параллельное и параллельно-последовательное;

- **прямоточность** - обеспечивает кратчайший путь движения предметов труда, информации и т.п.;

- **ритмичность** - характеризует равномерность выполнения операций во времени;

- **техническая оснащенность** - ориентирована на механизацию и автоматизацию производственного процесса, устранение ручного, монотонного, тяжелого, вредного для человека труда;

- **гибкость** - заключается в необходимости обеспечивать быструю переналадку оборудования в условиях часто меняющейся номенклатуры продукции.

4.4. Производственный цикл

Производственный цикл - основа для расчета многих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На его основе, например, рассчитывается мощность производственных подразделений, определяется объем незавершенного производства и осуществляются другие планово-производственные расчеты.

Производственный цикл изготовления изделия (партии изделий) представляет собой календарный период времени нахождения его в производстве от запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения готового изделия (партии). Он может измеряться в минутах, часах, днях.

Продолжительность производственного цикла включает время выполнения основных, вспомогательных операций и перерывов в изготовлении изделий (рис. 4.2).

Продолжительность производственного цикла

Продолжительность производственного цикла							
Время выполнения операций (рабочее время)					Время перерывов в изготовлении изделий		
Время основных операций (технологический цикл)			Время вспомогательных операций				
Время заготовительных операций	Время обрабатывающих операций	Время сборочных операций	Время транспортных операций	Время контрольных операций	Время межоперационных перерывов	Время межцикловых перерывов	Время перерывов, связанных с режимом работы предприятия

Рис. 4.2

Время выполнения основных операций обработки изделий составляет технологический цикл и определяет время, в течение которого осуществляется прямое или косвенное воздействие человека на предмет труда.

Перерывы могут быть разделены на две группы:

1) перерывы, связанные с установленным на предприятии режимом работы (нерабочие дни и смены, междусменные и обеденные перерывы, внутрисменные регламентированные перерывы для отдыха рабочих и т.п.);

2) перерывы, обусловленные организационно-техническими причинами (ожидание освобождения рабочего места, ожидание на сборке комплектующих узлов и деталей, неравномерность производственных ритмов на смежных, т.е. зависимых друг от друга, рабочих местах, отсутствие энергии, материалов или транспортных средств и т.д.).

Таким образом, продолжительность производственного цикла определяется по формуле:

$$T_{\text{ц. ц}} = T_{\text{техн}} + T_{\text{пер}},$$

где $T_{\text{ц. ц}}$ - продолжительность производственного цикла;

$T_{\text{техн}}$ - продолжительность технологического цикла;

$T_{\text{пер}}$ - продолжительность перерывов.

При расчете длительности производственного цикла учитываются лишь те затраты времени, которые не перекрываются временем технологических операций (например, затраты времени на контроль, транспортирование изделий). Перерывы, вызванные организационно-техническими неполадками (несвоевременное обеспечение рабочего места материалом, инструментами, нарушение трудовой дисциплины и т.п.), при расчете плановой длительности производственного цикла не учитываются.

При расчете продолжительности производственного цикла необходимо учитывать особенности движения предмета труда по операциям, осуществляемым на предприятии. Обычно используется один из трех видов этого движения: последовательное, параллельное, параллельно-последовательное.

При **последовательном** движении обработка партии одноименных предметов труда на каждой последующей операции начинается лишь тогда, когда вся партия прошла обработку на предыдущей операции. Длительность производственного цикла при последовательном движении определяется следующим образом:

$$T_{\text{ц. ц(посл)}} = n \sum_{i=1}^m t_i,$$

где $T_{\text{ц. ц(посл)}}$ - длительность производственного цикла при последовательном движении;

n - количество изделий;

t_i - нормы времени по операциям;

m - число операций обработки.

При **параллельном** движении передача предметов труда на последующую операцию осуществляется поштучно или транспортной партией сразу после обработки на предыдущей операции.

$$T_{\text{ц. ц(пер)}} = p \sum_{i=1}^m t_i + (n - p)t_{\text{пер}},$$

где $T_{\text{ц. ц(пер)}}$ - длительность производственного цикла при параллельном движении;

p - размер транспортной партии, шт.;

t_{\max} - время выполнения наиболее продолжительной операции.

При параллельном виде движения длительность производственного цикла значительно сокращается.

При **параллельно-последовательном** движении предметы труда передаются на последующую операцию по мере их обработки на предыдущей поштучно или транспортной партией. При этом время выполнения смежных операций частично совмещается таким образом, что партия изделий обрабатывается на каждой операции без перерывов.

Длительность производственного цикла может быть определена как разность между длительностью цикла при последовательном виде движения и суммарной экономией времени по сравнению с последовательным видом движения за счет частичного перекрытия времени выполнения каждой пары смежных операций:

$$T_{n, \text{пар-посл}} = T_{n, \text{посл}} - (n-p) \sum_{i=1}^{m-1} t_i,$$

где $T_{n, \text{пар-посл}}$ - длительность производственного цикла при параллельно-последовательном движении.

Пример. Необходимо обработать партию изделий, состоящую из трех единиц ($n = 3$), число операций обработки - 4($m = 4$), нормы времени по операциям составляют: $t_1 = 20$, $t_2 = 30$, $t_3 = 40$, $t_4 = 10$ мин.

Длительность цикла при последовательном движении:

$$T_{n, \text{посл}} = 3(20 + 30 + 40 + 10) = 300 \text{ мин.}$$

Длительность цикла при параллельном движении ($p = 1$):

$$T_{n, \text{пар}} = (20 + 30 + 40 + 10) + (3-1) \cdot 40 = 180 \text{ мин.}$$

Отсюда видно, что при параллельном движении длительность производственного цикла сократилась.

Длительность цикла при параллельно-последовательном движении:

$$T_{n, \text{пар-посл}} = 300 - (3-1) \cdot (20 + 30 + 10) = 180 \text{ мин.}$$

На продолжительность производственного цикла влияют:

- технологические факторы - сложность, многообразие, техническая оснащенность технологических процессов, которые определяют время обработки деталей и продолжительность сборочных процессов;

- организационные факторы - организация рабочих мест, труда и его оплаты. Организационные условия также влияют на продолжительность выполнения вспомогательных операций, обслуживающих процессов и перерывов;

- экономические факторы - объем финансирования производственного процесса, общий объем финансовых ресурсов.

Одним из важнейших источников повышения эффективности производства на промышленных предприятиях является сокращение длительности производственного цикла. Резервами уменьшения длительности производственного цикла выступают применение непрерывных и совмещенных технологических процессов, углубление специализации и кооперирования, внедрение методов научной организации труда и обслуживания рабочих мест, совершенствование техники и технологии.

Контрольные вопросы

1. Раскройте понятия "структура предприятия" и "инфраструктура предприятия".
2. Как связаны между собой общая и производственная структуры предприятия?
3. От каких факторов зависит производственная структура предприятия?
4. Приведите примеры простого и комплексного рабочего места.
5. По каким признакам рабочие места объединяются в производственные участки?

6. Приведите примеры основных и вспомогательных цехов предприятия.

7. Согласны ли вы с утверждением, что массовое производство - наиболее прогрессивный тип производства?

8. Согласны ли вы с утверждением, что единичное производство - наиболее гибкий тип производства?

9. Согласны ли вы с утверждением, что серийное производство - наиболее распространенный тип производства?

10. Может ли сходная продукция быть одновременно предметом серийного и массового типа производства? Если да, приведите примеры.

11. Может ли сходная продукция быть одновременно предметом единичного и серийного производства? Если да, приведите примеры.

12. Можно ли говорить о безусловном преимуществе какого-либо типа производства?

13. Существуют ли различия между понятиями "производственный процесс" и "технологический процесс"?

14. Может ли производственный процесс включать несколько технологических процессов?

15. Согласны ли вы с утверждением, что "производственный процесс" и "трудовой процесс" - это сходные понятия?

16. Приведите примеры непрерывного и дискретного технологических процессов.

17. Существуют ли общие принципы организации производственных процессов?

18. Существуют ли различия между понятиями "производственный процесс" и "производственный цикл"?

19. Почему производственный цикл включает время перерывов?

20. Согласны ли вы с утверждением, что "технологический цикл" и "производственный цикл" - это сходные понятия?

Раздел II. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

- Содержание и принципы организации финансов предприятия

- Финансовые ресурсы предприятия

- Внеоборотные активы предприятия

- Оборотные активы предприятия

- Денежный оборот и система расчетов на предприятии

- Доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия

Финансы - это наиболее простая, с точки зрения непосвященных, и одновременно одна из наиболее сложных, с точки зрения профессионалов, экономическая категория. Для эпиграфа к данному разделу мы выбрали слова знаменитого философа, стоящего на грани эпох Просвещения и Романтизма, родоначальника немецкой классической философии Иммануила Канта - его фундаментальные философские работы принесли ученому репутацию одного из выдающихся мыслителей XVIII в. И. Кант впервые показал, что наше знание о мире является не пассивным отображением реальности, а результатом активной творческой деятельности сознания.

Последовательно углубляясь в сущность категории "финансы", участвуя в развертывании содержания категории "финансы предприятия", изучая многообразные формы, мы сможем постичь "непостижимость".

Глава 5. СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мы постигаем... непостижимость.

Иммануил Кант,
немецкий философ, XVIII в.

- Сущность финансов предприятия и их роль в национальной финансовой системе

- Функции и принципы организации финансов предприятия

- Финансовый механизм предприятия

- Государственное регулирование финансов предприятий

5.1. Сущность финансов предприятия и их роль в национальной финансовой системе

Отличительным признаком, внутренним условием существования финансов являются деньги. Деньги - обязательный атрибут финансов, т.е. необходимое, существенное, неотъемлемое свойство финансов. Поэтому понятие "финансы" часто отождествляют с понятием "деньги". Правомерно ли это? Постараемся по возможности ответить кратко. Финансы принципиально отличаются от денег как по своей **сущности**, так и по содержанию, и по выполняемым функциям. Если деньги по своей сути можно считать специфическим товаром, выполняющим роль всеобщего эквивалента, то финанс - это система формирования, распределения и использования денежных средств, система, обладающая своим специфическим механизмом функционирования. Управление этой системой составляет суть финансового менеджмента.

Чтобы понять сущность финансов, необходимо подчеркнуть, что не деньги делают товары соизмеримыми, а наоборот: именно потому, что все товары представляют собой овеществленный человеческий труд и, следовательно, сами по себе соизмеримы, стоимость всех товаров измеряется одним и тем же специфическим товаром, превращая этот последний в общую для них меру стоимости, т.е. в деньги. Итак, деньги - это товар. Обычно деньгами, и это подтверждено исторической эволюцией денежных форм, становится товар с высокой **ликвидностью**, т.е. тот товар, который легче всего обменять на другой товар. Кроме того, роль денег могут исполнять различные вещи, иные вещные права, обязательства и вещно-обязательственные комплексы. В современных условиях, и на это следует обратить особое внимание, в роли денег выступают не столько конкретные товары (например, золото или иные драгоценные металлы), сколько **долговые обязательства** государства или центрального банка в форме банкнот (банкнота происходит от английских слов **bank note**, что означает "банковская запись").

Таким образом, **финансы** - это не сами денежные средства, а **отношения между людьми по поводу формирования, распределения и использования денежных средств**. В этом проявляется их сущность как экономической категории.

Следует особо подчеркнуть, что к финансам не относятся те денежные средства, которые обслуживаются личное потребление и обмен, оплату транспортных, коммунальных и других услуг, процессы купли-продажи между отдельными гражданами, акты дарения и наследования денег - это общественные отношения.

С учетом изложенного можно выделить следующие основные признаки финансов. Это:

- экономические отношения между хозяйствующими субъектами с использованием денег, являющихся условием существования финансов;
- в процессе развертывания этих экономических отношений осуществляются формирование денежных средств у хозяйствующих субъектов и государства и их использование.

Систему финансов России составляют централизованные и децентрализованные финансы (рис. 5.1).

Система финансов России



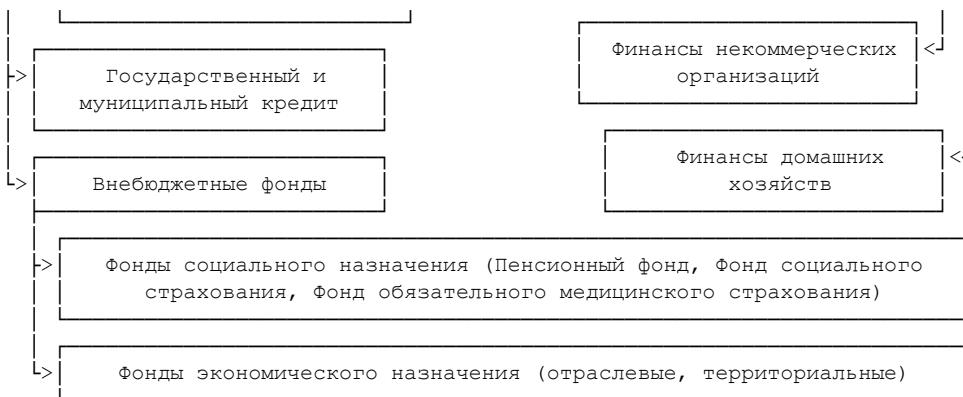


Рис. 5.1

В сферу **централизованных** (государственных и муниципальных) **финансов** входят:

- государственный бюджет, включающий федеральный бюджет, территориальные бюджеты субъектов Федерации, бюджеты муниципальных образований;
- внебюджетные фонды;
- государственный и муниципальный кредит.

В сферу **децентрализованных финансов** входят:

- финансы организаций (коммерческих предприятий и организаций, некоммерческих организаций, финансовых организаций);
- финансы домохозяйств.

Сфера децентрализованных финансов составляет основу системы финансов РФ, в ней формируется преобладающая часть финансовых ресурсов страны.

Ключевое место в сфере децентрализованных финансов принадлежит финансам коммерческих организаций (предприятий), поскольку именно здесь создаются материальные блага, производятся товары, оказываются услуги и формируется прибыль, которая является важным источником производственного и социального развития общества.

Финансы предприятия - совокупность экономических отношений, опосредующих формирование, распределение и использование денежных средств предприятия.

Финансы предприятий охватывают широкий круг **экономических отношений**, связанных, как уже говорилось, с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Потенциально финансовые ресурсы предприятий **формируются** на стадии производства, а реально **проявляются** на стадии распределения. Тем самым финансами предприятий неправомерно рассматривать вне экономических (производственных) отношений, ибо ни денежные, ни тем более финансовые отношения попросту невозможны вне производства, распределения, обмена и потребления.

В процессе развития производительных сил, совершенствования производственных отношений, развития экономики и общества в целом финансами претерпевают постоянные изменения, поэтому следует выделить два важных обстоятельства, характеризующих **эволюцию финансов**:

- процессы производства, обращения и потребления продукции, товаров, работ, услуг сопровождаются адекватными финансами процессами, отражающими стоимость сторону воспроизводства;
- возникают самостоятельные финансовые операции, движение денежных средств как таковых, не связанных непосредственно с производством и продажей товаров; формируются валютный рынок и рынок ценных бумаг, движение денег приобретает самостоятельность, тем самым денежные отношения становятся финансами отношениями.

Посредством финансов государство воздействует на различные сферы экономики страны и экономические процессы: производство, потребление, накопление капитала и др.

В свою очередь, сама система финансовых отношений постоянно видоизменяется под воздействием тех процессов, которые происходят в экономике и обществе.

В этой связи весьма важно понять: какие экономические отношения опосредуют финансами предприятий, формированию и протеканию каких важных экономических и социальных процессов они содействуют?

Выделим следующие основные процессы:

- **финансирование различных общественных потребностей**, в том числе **обеспечение социального развития общества**, за счет перераспределения части прибавочного продукта в пользу общества в лице его агента - государства;
- **обеспечение потребностей расширенного воспроизводства** за счет перераспределения части прибавочного продукта в пользу накопления;
- **использование денежных накоплений домашних хозяйств** в инвестиционных целях;
- **обеспечение непрерывности производственного процесса**, направленного на удовлетворение спроса в товарах и услугах;
- **обслуживание кругооборота экономических ресурсов**, в процессе которого происходит смена форм стоимости: денежная форма стоимости превращается в товарную, и после завершения процесса производства и реализации готового продукта товарная форма стоимости вновь приобретает денежную форму (выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг);
- **возмещение материальных затрат**, включая амортизационные отчисления, оплату труда (в том числе взносы во внебюджетные фонды);
- **использование прибыли**, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли) на формирование резервного фонда, фондов накопления и потребления, на выплату дивидендов, на покрытие убытков предыдущих и отчетного периодов, на производственное, социальное развитие и благотворительность.

5.2. Функции и принципы организации финансов предприятия

Экономическая природа финансов предприятий, их содержание проявляются в выполняемых ими функциях <1>, классификация которых в экономической литературе представлена весьма разнообразно (табл. 5.1).

<1> Общеизвестно, что функция (от лат. **functio** - исполнение) характеризует проявление свойств какого-либо объекта. В философии функция определяется как обязанность, круг деятельности. В математике функция определяется как зависимость какого-либо явления, переменной от какой-либо определенной величины, аргумента. Кроме того, достаточно распространенным является представление функции как роли, назначения чего-либо.

Таблица 5.1

Классификация функций финансов предприятия

Функции	Источник
<ul style="list-style-type: none">- Регулирование денежных потоков предприятия;- формирование капитала, денежных доходов и фондов;- использование капитала, денежных доходов и фондов	Финансы: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Брублевской, Б.М. Сабанти. М.: Юрайт-М, 2004. С. 411
<ul style="list-style-type: none">- Обеспечивающая;- распределительная;- контрольная	Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 14
<ul style="list-style-type: none">- Инвестиционно-распределительная;- фондобразующая (или источниковая) ;- доходораспределительная;- обеспечивающая;- контрольная	Ковалев В.В. Сущность и функции финансовых фирм // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2005. Сер. 5. Вып. 1. С. 66 - 69
<ul style="list-style-type: none">- Формирование капитала, денежных доходов и фондов;- использование капитала, денежных	Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004. С. 14 - 18

доходов и фондов;	
- контрольная	
- Распределительная;	Энциклопедия рыночного хозяйства. Финансы рыночного хозяйства. М.: ИД "Экономическая литература", 2002. С. 107 – 108
- контрольная	
- Воспроизводственная;	Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред.
- распределительная;	А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 1050
- контрольная	

Не вдаваясь в причины различий в классификации в перечисленных работах, охарактеризуем некоторые из этих функций финансов, имеющие особо важное значение для понимания сути финансов.

Распределительная функция финансов предприятий выражается в процессе распределения денежных средств между производством и потреблением. Этот процесс включает получение предприятиями денежной выручки за реализованную продукцию (оказанные услуги) и использование ее на возмещение израсходованных средств производства, образование валового дохода. Финансовые ресурсы предприятия также подлежат распределению в целях выполнения денежных обязательств перед бюджетом, банками, контрагентами. Результатом распределения является формирование и использование целевых фондов денежных средств (фонда возмещения, оплаты труда и др.), поддержание эффективной структуры капитала. Основным объектом реализации распределительной функции выступает прибыль предприятия.

Контрольная функция финансов предприятий опосредует внутреннюю присущую им способность объективно отражать состояние экономики предприятия с помощью таких финансовых категорий, как прибыль, рентабельность, себестоимость, цена, выручка, амортизация, основные и оборотные средства; позволяет менеджменту посредством этого контролировать протекание экономических процессов на предприятии, способствует выбору наиболее рационального режима производства и распределения полученного предприятием дохода.

Контрольная функция финансов предприятий реализуется по следующим основным направлениям:

- контроль за правильностью и своевременностью формирования фондов денежных средств по всем установленным источникам финансирования;
- контроль за соблюдением заданной структуры фондов денежных средств с учетом потребностей производственного и социального характера;
- контроль за целенаправленным и эффективным использованием финансовых ресурсов.

Воспроизводственная функция обеспечивает постоянный кругооборот средств как на отдельном предприятии, так и в экономике в целом. Посредством выполнения этой функции финансы предприятий влияют на темпы развития экономики страны в целом. Обслуживая общественное производство, в котором создаются материальные и нематериальные блага, а также формируется большая часть финансовых ресурсов страны, финансы предприятий составляют основу финансовой системы государства.

Поскольку финансы предприятий являются частью экономических отношений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности, то принципы их организации определяются прежде всего правилами ведения этой деятельности.

Рассмотрим основные принципы организации финансов предприятий (рис. 5.2).

Принципы организации финансов предприятия

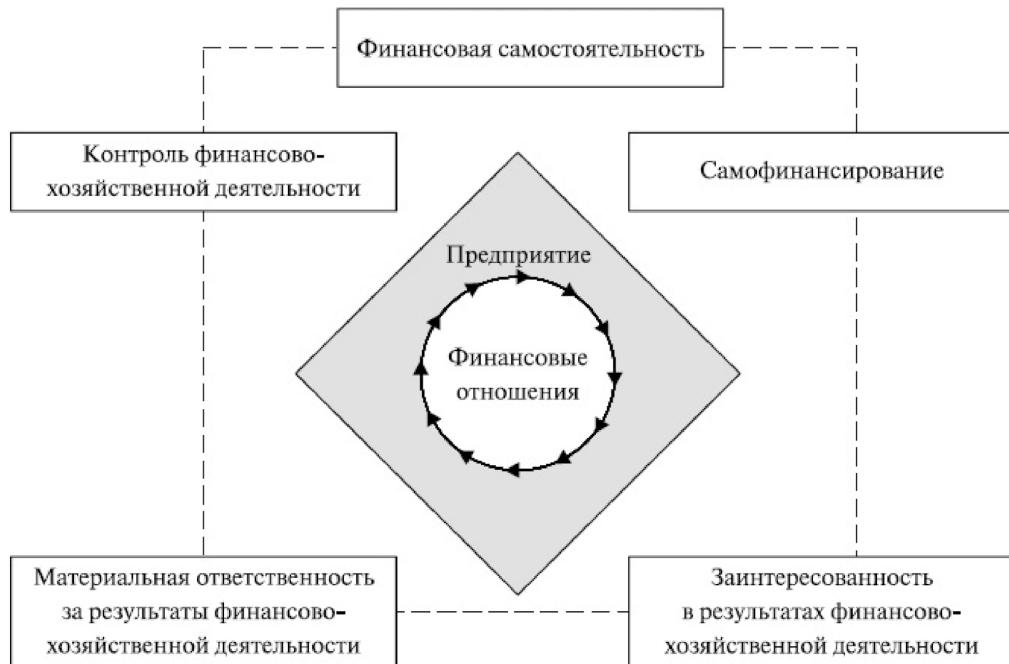


Рис. 5.2

Финансовая самостоятельность проявляется в том, что предприятие:

- имеет собственные источники финансирования;
- самостоятельно выбирает источники привлечения заемных средств;
- самостоятельно выбирает направления и пропорции размещения собственных и заемных средств;
- имеет собственные источники получения доходов;
- самостоятельно выбирает направления расходов;
- самостоятельно определяет направления распределения и использования прибыли;
- может участвовать в совместной деятельности с другими предприятиями.

Самофинансирование является обязательным условием успешной хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики и подразумевает полную окупаемость затрат (самоокупаемость), связанных с производством продукции и расширением производственно-технической базы предприятия за счет собственных средств. При этом каждое предприятие покрывает за счет собственных источников как свои текущие, так и капитальные затраты.

Средства предприятия, направляемые на его развитие, формируются за счет:

- амортизационных отчислений;
- прибыли, получаемой от всех видов деятельности;
- дополнительных взносов участников;
- внешних займов, в том числе эмиссии ценных бумаг.

Однако предприятия, выпускающие необходимую потребителям продукцию с высокими затратами на ее производство, но не обеспечивающие при этом достаточный уровень рентабельности, не могут профинансировать все расходы за счет собственных источников доходов. К ним относятся предприятия инфраструктуры, в том числе предприятия жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, сельскохозяйственные, оборонные и др. В этом случае возможно бюджетное финансирование деятельности предприятий, в том числе получение ими бюджетных ссуд.

Заинтересованность в результатах финансово-хозяйственной деятельности выражается в получении прибыли. Государство, являясь заинтересованным в эффективной деятельности хозяйствующих субъектов, создает такую экономическую среду, в которой выгодно производить товары и возможно получать прибыль и снижать издержки. На уровне отдельных работников, акционеров реализация этого принципа должна быть обеспечена достойной оплатой труда за счет фонда оплаты труда и части прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, вознаграждений за выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также

путем выплаты дивидендов акционерам, процентов держателям облигаций.

Материальная ответственность означает наличие определенной меры ответственности предприятий за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности. Различают индивидуальную и коллективную материальную ответственность.

Индивидуальная материальная ответственность предполагает заключение договора конкретного материально ответственного лица с руководством предприятия, согласно которому это лицо несет ответственность за любую недостачу товарно-материальных ценностей. Перечень материально ответственных лиц определяется самим предприятием.

Для руководителей предприятий принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения предприятием, к примеру, налогового законодательства. К отдельным работникам предприятия применяются меры воздействия: штрафы, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения дисциплины труда по соответствующим основаниям.

Коллективная материальная ответственность предполагает уже ответственность не конкретного лица, а коллектива (бригады, цеха, предприятия в целом). Так, предприятие несет материальную ответственность в форме уплаты пеней, штрафов, неустоек за нарушение условий договоров на поставку продукции, нарушение расчетной дисциплины, несвоевременную уплату платежей в бюджет, несвоевременные взносы в государственные внебюджетные фонды, нарушение условий кредитных договоров и др. В случае несвоевременного исполнения предприятием своих обязательств и обязанностей в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения к предприятию может быть применена процедура банкротства. Дело о банкротстве по отношению к такому предприятию может быть возбуждено арбитражным судом, если задолженность в совокупности составляет не менее 100 тыс. руб.

Примечание. Банкротство (от итал. **banco** - банк и **rotto** - сломанный) - неспособность компании погасить задолженность. При этом право владения активами компании переходит от владельцев к держателям долговых обязательств. Формально банкротство наступает после вынесения судебного решения о неспособности должника выполнить свои финансовые обязательства. Судебное решение выносится либо по просьбе самой компании (добровольная ликвидация), либо по требованию ее кредиторов (принудительная ликвидация). В нашей стране используются два признака банкротства:

1. Сумма долга в соответствии с Законом о несостоятельности (банкротстве) для юридического лица не менее 100 тыс. руб.

2. Просрочка в уплате долга более чем на 3 месяца.

Указанных признаков достаточно для общего случая банкротства.

Обязательным элементом финансово-хозяйственной деятельности предприятия является финансовый контроль. С одной стороны, финансовый контроль - это обязательный атрибут любого процесса производства. С другой стороны, финансовый контроль - это принцип организации финансовой деятельности. И в этом смысле он исследуется в данном контексте.

По своему содержанию финансовый контроль - это система действий и операций по проверке финансовых и смежных вопросов деятельности субъектов хозяйствования специальными методами. **Объектом** финансового контроля являются денежные распределительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов, в том числе в форме денежных средств на разных уровнях. Сфера финансового контроля охватывает все операции с использованием денег, в некоторых случаях без них (например, бартерные сделки). В процессе финансового контроля проверяют соблюдение целевого характера использования средств, разработку и выполнение бюджетов, платежеспособность, правильность уплаты налогов и пр. В **задачи** финансового контроля входят обеспечение соблюдения законности финансовой деятельности, предупреждение неплатежеспособности и банкротства, выявление внутренних резервов, повышение эффективности работы предприятия посредством более рационального расходования ресурсов, проверка правильности ведения бухгалтерского учета, определение размеров ущерба, исследование возможной ответственности менеджеров.

Примечание. **Формы проведения финансового контроля.** Различают обязательный (внешний) и инициативный (внутренний) контроль.

Негосударственный финансовый контроль проводится без непосредственного участия государственных контрольных органов, но в соответствии с государственными законами и нормативными актами. К негосударственным видам финансового контроля относятся

внутрихозяйственный и аудиторский контроль.

Внутрихозяйственный финансовый контроль проводится самим предприятием, его экономическими службами - бухгалтерией, финансовым отделом, службой финансового менеджмента - за финансово-хозяйственной деятельностью своего предприятия, его филиалов и дочерних предприятий.

Внутрихозяйственный контроль можно разделить на оперативный (текущий) и стратегический. Оперативный финансовый контроль производится главным бухгалтером в процессе повседневной хозяйственно-финансовой деятельности с помощью четкой организации бухгалтерского учета и контроля за движением денежных средств.

Стратегический финансовый контроль предполагает разработку оптимальных решений по использованию финансовых ресурсов и вложению капитала, обеспечивающих экономическую эффективность и максимизацию прибыли. Внутрихозяйственный контроль может быть произведен и при участии привлеченных со стороны специалистов - по инициативе руководства предприятия или его собственников - учредителей и акционеров.

Аудиторский контроль - независимый вневедомственный финансовый контроль. Основные задачи аудиторского контроля - установление достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности и соответствия произведенных финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации; проверка платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований проверяемых экономических субъектов. Аудиторские службы могут оказывать и другие услуги: постановку и ведение бухгалтерского учета; составление бухгалтерской отчетности и деклараций о доходах; анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности; обучение работников бухгалтерских служб и консультирование в вопросах финансово-хозяйственного законодательства; проработку рекомендаций, полученных в результате аудиторских проверок. Аудиторская проверка может быть обязательной и инициативной. Если инициативная проверка осуществляется по решению самого экономического субъекта, то обязательная проводится в установленном порядке во всех случаях, предусмотренных Постановлением Правительства РФ <1>.

<1> Постановление Правительства РФ от 19 ноября 2008 г. N 863 "О внесении изменений в федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. N 696".

Методы проведения. Анализ финансовой деятельности. Проверки. Надзор. Ревизии. Обследования. Наблюдение (мониторинг). В качестве примера рассмотрим некоторые из методов.

Анализ финансовой деятельности как разновидность финансового контроля предполагает детальное изучение периодической или годовой финансово-бухгалтерской отчетности с целью общей оценки результатов финансовой деятельности, оценки финансового состояния и обеспеченности собственным капиталом и эффективности его использования.

Ревизия - наиболее глубокий и всеобъемлющий метод финансового контроля. Это полное обследование финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта с целью проверки ее законности, правильности, целесообразности, эффективности.

Ревизии могут быть полные и частичные; комплексные и тематические; плановые и внеплановые; документальные и фактические (т.е. проверка не только документов, но и наличия денег и товарно-материальных ценностей).

Ревизии проводятся органами управления в отношении подведомственных предприятий и учреждений, а также различными государственными и негосударственными органами контроля (КРУ Минфина России, Казначейство, Банк России, аудиторские службы). Результаты ревизии оформляются актом, на основании которого принимаются меры по устранению нарушений, возмещению материального ущерба и привлечению виновных к ответственности.

Все принципы организации финансов предприятий постоянно развиваются, и для их реализации применяются свои формы и методы, соответствующие уровню развития производительных сил и производственных отношений, конкретной экономической обстановке в стране.

Вместе с тем реальная практика ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятий свидетельствует о том, что многие из указанных принципов нарушаются. В качестве примера можно привести данные о количестве убыточных организаций по различным видам экономической деятельности (см. табл. 5.2).

Таблица 5.2

**Удельный вес убыточных организаций
по видам экономической деятельности
(в процентах от общего числа организаций)**

Вид экономической деятельности	2003 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Всего	43,0	36,4	28,3	32,0	29,9	28,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	53,3	42,3	23,8	29,3	29,7	23,1
Рыболовство, рыбоводство	54,9	49,6	37,0	26,9	31,1	21,5
Добыча полезных ископаемых	48,2	40,4	37,6	43,7	38,3	31,1
Обрабатывающие производства	43,4	36,6	29,2	34,7	29,5	26,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	59,5	53,8	46,4	42,6	44,5	49,5
Строительство	42,4	34,0	24,1	31,5	29,2	25,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	31,6	26,9	23,6	26,4	21,8	19,9
Гостиницы и рестораны	36,7	27,7	23,3	33,8	29,5	26,8
Транспорт и связь	46,4	40,6	34,0	37,9	36,6	37,0
Финансовая деятельность	34,3	34,2	43,0	35,2	34,0	27,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	39,8	35,6	28,3	31,1	31,5	26,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	34,5	26,2	18,9	29,4	25,3	17,8
Образование	38,5	31,0	21,5	23,6	25,0	20,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	36,0	27,0	25,3	26,8	31,4	28,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	41,6	36,9	27,9	30,7	29,1	35,8

Источник: Россия в цифрах. 2012 (2003 - 2010 гг. - по данным бухгалтерской отчетности). URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135075100641.

5.3. Финансовый механизм предприятия

В экономической теории и практике понятие "механизм" достаточно широко применяется при описании различных процессов управления, в том числе капиталом, финансами, активами, денежными потоками, прибылью и пр.

Примечание. Этимология понятия "механизм" восходит к греч. **mechane** - орудие, машина. В дальнейшем, в процессе развития производительных сил и совершенствования производственных отношений, понимание механизма расширялось:

- 1) **последовательность состояний, процессов**, определяющих собой какое-нибудь действие, явление;
- 2) **система, определяющая порядок** какого-либо вида **деятельности**;
- 3) **система движений или событий**, а также устройство или приспособление, в котором и **посредством которого совершаются эти движения**, определяемые законами природы.

Финансовый механизм предприятия обеспечивает непосредственное функционирование финансового предприятия. Финансовый механизм предприятия состоит из следующих элементов (рис. 5.3).

Финансовый механизм предприятия



Рис. 5.3

Функционально-структурные подразделения предприятия, объединяющие в соответствии со штатным расписанием квалифицированный персонал, выполняют определенные и вполне конкретные функции управления финансами. Названия этих функционально-структурных подразделений могут быть различными: финансовая дирекция, финансовая служба, финансовое управление, отдел бюджетирования, отдел финансового мониторинга и контроля, группа финансового проектирования и пр. Следовательно, и выполняемые ими функции могут быть различны. Однако все эти функции направлены на управление единым объектом - финансами предприятия.

Инструменты финансового механизма служат в руках специалистов своеобразными "орудиями" интеллектуального труда, позволяют существенно повысить эффективность процесса управления финансами предприятия. В состав инструментов, применяемых руководителями и специалистами финансовых служб предприятия, входит широкий арсенал различных методов, применяемых в процессе анализа, оценки и планирования финансов предприятия, а также осуществления контроля за эффективностью их использования.

Кроме того, в число инструментов входят различные нормативы, показатели, финансовые

коэффициенты, например нормативы рентабельности, нормативы затрат, показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия, его деловой активности, общей и рыночной капитализации и пр.

К процедурам относятся различные регламентирующие документы, создаваемые с целью упорядочения и регламентации процессов управления финансами предприятия, формализации взаимодействия и взаимоотношения участников финансовых отношений. Различают внешние по отношению к предприятию и внутренние процедуры.

К внешним процедурам, регламентирующем деятельность предприятия по управлению финансами, относятся как общее государственное законодательство, так и система специальных нормативных актов органов законодательной и исполнительной власти субъектов Федерации и местного самоуправления, например Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 296-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и прочие документы.

Внешние процедуры регламентируют налоговую политику предприятия, инвестиционную деятельность, минимальные размеры уставного фонда предприятий различных организационно-правовых форм, порядок платежей и формы расчетов между хозяйствующими субъектами и др.

К внутренним процедурам относятся нормативные документы, разработанные самим предприятием для регламентации своей финансовой деятельности. Так, ряд аспектов финансовой деятельности регулируется требованиями устава предприятия. Отдельные направления финансовой деятельности регулируются системой внутренних нормативов и требований, например положением о финансовом контроле, положением о кредитной политике, инструкциями по проведению кассовых операций, инкассации и пр. Особое значение для регламентации финансовой деятельности предприятия имеют разрабатываемые соответствующими финансальными службами предприятия методики, которые являются формализованным алгоритмом действия специалиста по выполнению им конкретных задач по управлению финансами. Такими методиками являются, в частности, методика определения оптимального размера партии сырья EOQ, методика факторного анализа рентабельности собственного капитала Du Pont, методика по расчету и минимизации финансовых рисков.

Для того чтобы обеспечить устойчивое и эффективное функционирование финансового механизма предприятия, необходимо кадровое и информационное обеспечение.

Кадровое обеспечение функционирования финансовых служб предприятия формируется в соответствии с потребностями и целями предприятия по управлению финансами и оказывает огромное влияние на эффективность его работы.

Информационно-методическое обеспечение представляет собой совокупность внешних и внутренних источников информации, используемых в процессе принятия управленческих решений. Данный вид обеспечения играет крайне важную роль в процессе управления финансами, поскольку менеджмент предприятия получает возможность планировать и прогнозировать приток и отток капитала, определять периоды возникновения кассового разрыва и оценивать целесообразность использования того или иного инструмента для его устранения, обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

5.4. Государственное регулирование финансов предприятий

Государственное регулирование финансов предприятий - это воздействие государства на их деятельность и рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма. Государственное регулирование финансов предприятий реализуется посредством **экономических и административных методов** (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Методы государственного регулирования финансов предприятий

Экономические методы	Административные методы
Регулирование взаимодействия предприятий и финансового рынка	Определение организационно-правовых форм ведения бизнеса
Определение принципов и режимов налогообложения предприятий	Определение условий формирования и изменения величины уставного капитала, резервов предприятий

Денежно-кредитное регулирование	Установление правил ведения денежного оборота, расчетно-кассовых, валютных операций
Определение условий предоставления государственных кредитов, гарантiiй, бюджетного финансирования	Определение стандартов финансового учета и отчетности предприятий
Таможенное регулирование	Установление ограничений, запретов, лимитов и квот на экспортно-импортные операции
Страховое регулирование	Лицензирование отдельных видов деятельности
	Антимонопольное регулирование

Существуют области, где применение административных методов эффективно и не противоречит рыночному механизму. Например, оправданы жесткий государственный контроль за монопольными рынками, контроль за экологической безопасностью, поддержание минимальных требований к созданию предприятий и организаций различных организационно-правовых форм, защита национальных интересов в системе мирового хозяйства (лицензирование экспорта и др.).

Отметим тесную взаимосвязь экономических и административных методов государственного регулирования финансовых предприятий, поскольку любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, в то же время в каждом административном регуляторе есть экономическая составляющая. Поэтому для обеспечения эффективности государственного регулирования необходимо рациональное сочетание экономических и административных методов воздействия.

Одним из наиболее эффективных экономических методов государственного регулирования финансов предприятия является налогообложение. Если все предприятия, как правило, выступают плательщиками налогов в бюджет, то только некоторые из них получают из бюджета дотации и ассигнования на капитальные вложения, к ним, в частности, относятся предприятия агропромышленного комплекса, угольной промышленности. Некоторые мероприятия финансируются из федерального бюджета в рамках целевых государственных программ и инвестиций, например финансирование конверсируемых предприятий оборонного комплекса. Часть бюджетных средств направляется предприятиям через специальные фонды, например фонд поддержки предпринимательства.

Параллельно с бюджетом функционирует система государственных внебюджетных фондов социального и производственного назначения, аккумулирующих значительные финансовые ресурсы. Объем этих ресурсов по отношению к доходам консолидированного бюджета составляет значительную часть. Большая часть этих финансовых средств перечисляется в централизованные внебюджетные фонды, остальные средства остаются в распоряжении предприятий. Формирование внебюджетных фондов осуществляется за счет обязательных целевых отчислений. Суммы отчислений во внебюджетные фонды, как правило, включаются в состав себестоимости и устанавливаются в процентах к фонду оплаты труда.

Значительная часть финансовых ресурсов аккумулируется в фондах социального назначения. К ним относятся Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, Государственный фонд занятости населения Российской Федерации. Одним из источников образования этих фондов являются обязательные платежи предприятий, включаемые в себестоимость продукции.

Примечание. Государственный фонд занятости населения РФ является внебюджетным фондом РФ и федеральной государственной собственностью и предназначен для финансирования мероприятий, связанных с разработкой и реализацией государственной политики занятости населения.

Средства фонда занятости формируются за счет обязательных страховых взносов работодателей, обязательных страховых взносов с заработка работающих, ассигнований при необходимости из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, добровольных взносов юридических и физических лиц, включая иностранных, других поступлений, в том числе средств, взыскиваемых с работодателей за нарушение Закона РФ от 19 апреля 1991 г. N 1032-1 "О занятости населения в Российской Федерации".

Контрольные вопросы

1. Какую роль играют финансы предприятий в финансовой системе государства?
2. Каким образом происходит взаимодействие различных элементов финансовой системы государства?
3. В чем состоит суть финансов предприятия?
4. Как проявляется сущность финансов предприятия?
5. В чем состоит специфика финансовых отношений предприятий?
6. Каковы цель и задачи организации предприятием финансовых отношений?
7. Каковы функции финансов предприятий?
8. Какой принцип организации финансовых отношений, по вашему мнению, является важнейшим с точки зрения его соблюдения?
9. Какими финансовыми принципами прежде всего руководствуется предприятие в момент своего образования?
10. Можно ли организовать эффективное функционирование финансового механизма, используя только финансовую отчетность предприятия?
11. Каковы элементы финансового механизма предприятия и их функциональное предназначение?
12. В чем проявляется особая роль нормативно-правового обеспечения в функционировании финансового механизма предприятия?
13. В каких целях общества выкупают у участников доли в уставном капитале?
14. Предприятия каких организационно-правовых форм обязаны формировать резервный фонд и с какой целью?
15. Какова необходимость государственного регулирования финансов предприятий?
16. В чем состоит содержание экономических методов государственного регулирования финансов предприятий?
17. В чем состоит содержание административных методов государственного регулирования финансов предприятий?

Глава 6. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В письме к другу: "Если ты срочно не вышлешь
мне сорок талеров, я буду голодать за твой счет".

Генрих Гейне
немецкий поэт, XIX в.

- Экономическая сущность и классификация капитала
- Собственный капитал предприятия: состав и источники формирования
- Заемный капитал предприятия: состав и источники формирования

6.1. Экономическая сущность и классификация капитала

Потребность в источниках финансирования возникает у каждого предприятия на всех стадиях его жизненного цикла. Поэтому проблема выбора источников, способов и форм мобилизации финансовых ресурсов имеет для предприятия первостепенное значение.

По источникам формирования всю совокупность **финансовых ресурсов** предприятия можно разделить на две основные группы: собственные и заемные средства. В практике финансирования предприятий выделяют также и привлеченные средства.

Собственные средства - это финансовые ресурсы, вложенные владельцами предприятия (внешние источники) и заработанные менеджментом предприятия в процессе финансово-хозяйственной деятельности (внутренние источники). В составе **внутренних** источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которая распределяется решением органов управления. В составе **внешних** источников формирования собственных финансовых ресурсов основная роль принадлежит эмиссии долевых ценных бумаг - акций, посредством которой происходит увеличение акционерного капитала предприятия, созданного в форме акционерного общества, либо паевым взносам предприятия, созданного в форме общества с ограниченной ответственностью.

Заемные средства - это финансовые ресурсы, полученные предприятием по договору займа (по договору кредита) на правах собственности, но с обязательством последующего их возврата. Сама суть заемных средств предполагает их возврат в четко установленные договором сроки и, как правило, плату за их использование. Заемные средства могут иметь целевой характер, если, например, договор займа заключен с условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели (ст. 814 ГК РФ). В этом случае заемщик обязан обеспечить возможность осуществления заимодавцем контроля за целевым использованием заемных средств. По срокам предоставления заемные средства делятся на краткосрочные (до года) и долгосрочные (свыше года). К заемным средствам относятся:

- кредиты и займы банков;
- коммерческие кредиты и займы предприятий;
- облигационные займы;
- бюджетные ассигнования на возвратной основе.

Заемные средства позволяют предприятию увеличивать объемы финансовых ресурсов и, как следствие, величину оборотных и внеоборотных активов, т.е. увеличивать объемы хозяйственных операций, сокращать незавершенное строительство, наращивать инвестиционные возможности предприятия.

Привлеченные средства (временно привлеченные средства) - финансовые ресурсы, образовавшиеся в результате временного лага (разрыва) между моментом поступления (притока) денежных средств и их выбытия (оттока) по определенным обязательствам предприятия. В отличие от заемных средств привлеченные средства не оформляются специальными соглашениями (займа, кредитными) и используются предприятием, как правило, безвозмездно.

По существу, это **устойчивая кредиторская задолженность**, включающая:

- переходящую задолженность по заработной плате;
- переходящую задолженность по отчислениям во внебюджетные фонды;
- задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;
- минимальную задолженность перед бюджетом по налогам.

Образование данных ресурсов вызвано тем, что между моментом поступления денежных средств, предназначенных для вышеперечисленных выплат, и фиксированным (либо договором, либо законом) днем выплаты имеется определенное время (временной лаг), в течение которого указанные средства уже находятся в обороте, но не расходуются по своему назначению.

Наряду с этим к привлеченным средствам относятся средства, полученные предприятием в порядке **перераспределения**, например средства, поступающие от головных (материнских) компаний.

Что же касается бюджетных средств, то они могут использоваться как на возвратной, так и на безвозвратной основе. Как правило, они выделяются из бюджетов различных уровней под финансирование государственных заказов, инвестиционных программ или в качестве краткосрочной финансовой государственной поддержки предприятий, продукция которых имеет важное народно-хозяйственное значение.

Финансовые ресурсы предприятия находятся в непрерывном движении, постоянно изменяя свою вещественную форму в процессе кругооборота (денежная - товарная - производительная - товарная - денежная). В результате этого кругооборота обеспечивается возврат авансированных финансовых средств с некоторым приростом. Финансовые ресурсы, и тем более деньги, сами по себе капиталом не являются, а становятся им, когда начинают использоваться владельцами для извлечения прибыли, т.е. для реализации главной цели предпринимательской деятельности.

Категория "капитал" является одной из наиболее фундаментальных, основополагающих в экономической теории. Помимо этого, капитал - ключевое понятие в теории финансов и один из основных объектов управления финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта.

Примечание. Теории капитала имеют длительную историю. Так, А. Смит характеризовал капитал как накопленный запас вещей или денег. При этом он проводил различие между основным капиталом (он производит прибыль, оставаясь при этом достоянием того, кто им владеет) и оборотным капиталом (он тоже производит прибыль, но перестает быть достоянием его владельца). Д. Рикардо трактовал капитал как средства производства, не делая при этом различий между палкой и камнем в руках первобытного человека и современными машинами и фабриками.

Классическим и широко используемым в экономической литературе стало определение, данное К. Марксом, согласно которому капитал - "это стоимость, которая путем эксплуатации наемной рабочей силы приносит прибавочную стоимость, т.е. самовозрастает" <1>, т.е. капитал, пущенный в оборот,

возвращается к своему владельцу с определенным приростом. Это возрастание капитала и является целью его владельца.

<1> Цит. по: Попов А.И. Экономическая теория. СПб.: Питер, 2006. С. 120.

Современные подходы к пониманию капитала несколько отличаются от трактовки К. Маркса. Акцент на "классовую" природу капитала, по сути, утратил свою политическую актуальность, и на смену ему пришли более прагматичные трактовки этого понятия (от лат. **capitalis** - главный). Капитал - понятие сложное, многогранное, поэтому, как определяет диалектика, чем сложнее предмет, тем более разносторонними могут быть его определения. Отсюда становится понятной разносторонность точек зрения современных авторов.

П. Самуэльсон определяет капитал как капитальные блага, производимые самой экономической системой, чтобы применить их для дальнейшего изготовления других товаров и услуг, Д. Бегг, С. Фишер, Р. Дорнбуш - как физический капитал, который выступает в виде запасов производственных благ, У. Баумол, А. Блиндер - как резервы (запасы) предприятия, оборудование и другие производственные ресурсы, которыми владеют фирмы или другие организации, К. Макконнелл, С. Брю - как созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребностям человека <1>.

<1> Цит. по: Попов А.И. Экономическая теория. СПб.: Питер, 2006. С. 120 - 121.

И.А. Бланк отмечает, что капитал представляет собой накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс, как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности <2>. Попытка системного рассмотрения понятия "капитал" представлена, в частности, в работах В.В. Ковалева и А.В. Стишковского.

<2> Бланк И.А. Управление капиталом. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2004. С. 17.

Так, В.В. Ковалев выделяет три основных подхода, сложившихся в экономической литературе, к определению понятия "капитал". В соответствии с **экономическим подходом** капитал рассматривается как совокупность производственных мощностей, т.е. капитал используется как способность фирмы производить тот или иной объем благ. В рамках данного подхода капитал подразделяется на реальный (воплощенный в материально-производственных благах) и финансовый (воплощенный в ценных бумагах, денежных средствах). В соответствии с **бухгалтерским подходом** капитал трактуется как интерес собственников фирмы в ее активах, т.е. понятие "капитал" является синонимом чистых активов (активов, не обремененных обязательствами). Согласно **учетно-аналитическому подходу**, являющемуся комбинацией первых двух, капитал как совокупность ресурсов характеризуется направлениями его вложения и источниками происхождения <1>.

<1> Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби; Проспект, 2006. С. 768 - 769.

А.В. Стишковский также отмечает наличие в экономической литературе различных подходов к рассмотрению понятия "капитал" в зависимости от **конкретной сферы его применения**, целей и задач анализа, в частности:

- как средство производства, т.е. таких материальных ценностей, которые можно использовать для создания будущих благ;
- как сумму средств, предназначенных для получения дохода;
- как чистые активы, превышение активов над суммой обязательств перед третьими лицами <2>.

<2> Стишковский А.В. Достаточность капитала коммерческого банка и ее оценка органами надзора: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2003. С. 9 - 10.

При этом А.В. Стишковский характеризует капитал как запас, обладающий определенным

статусом, "т.е. совокупностью признаков, позволяющих полностью "привязать" сферу охвата понятия "запас" к сущности капитала":

- полезность, поскольку, чтобы стать капиталом, запас должен быть запасом полезности, т.е. совокупностью таких благ, потребление которых принесет полезный эффект;
- возможность свободного использования, поскольку, чтобы стать капиталом, запас должен быть доступен для использования его владельцем и не обременен обязательствами перед третьими лицами, ограничивающими права владельца по пользованию или распоряжению им;
- предпринимательская деятельность, поскольку, чтобы стать капиталом, полезный эффект запаса полезности должен извлекаться в рамках воспроизводственного процесса <3>.

<3> Там же. С. 10 - 11.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что авторы в первую очередь делают акцент на том, что капитал, с одной стороны, - совокупность ресурсов, а с другой - категория, отражающая отношение собственности на экономические блага, вовлекаемые в экономический процесс их собственниками. Иными словами, капитал - это чистые активы собственников, вложенные в экономический процесс. Последнее свидетельствует о том, что понятие "капитал", по сути, отождествляется с понятием "собственный капитал", что является не вполне корректным.

Кроме того, очевидно, что капиталу присуща многоаспектность. Это находит отражение в следующих положениях:

- капитал - это основной фактор производства;
- капитал - это совокупные ресурсы, применяемые в бизнесе и приносящие доход;
- капитал - это источник благосостояния собственников (главным образом собственный капитал);
- капитал - это измеритель рыночной стоимости предприятия;
- капитал и динамика его изменения являются важнейшими характеристиками уровня эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Капитал можно классифицировать по следующим признакам.

1. По принадлежности различают:

- **собственный капитал** - характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности;
- **заемный капитал** - включает денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности предприятия.

2. По объекту инвестирования различают:

- **основной капитал** - финансовые ресурсы, инвестированные во внеоборотные активы;
- **оборотный капитал** - финансовые ресурсы, инвестированные в оборотные активы предприятия.

3. В зависимости от целей использования выделяют:

- **производительный капитал** - финансовые ресурсы, которые инвестированы в активы предприятия для осуществления хозяйственной деятельности;
- **ссудный капитал** - финансовые ресурсы, которые используются в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия и передаются во временное пользование с целью получения дохода;
- **спекулятивный капитал** - используется в процессе осуществления спекулятивных финансовых операций, т.е. в операциях, основанных на разнице в ценах приобретения и реализации.

4. По форме нахождения в процессе кругооборота различают капитал в **денежной, производительной и товарной форме**.

В такой трактовке принципиальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом предприятия состоит в том, что в заданный момент времени его финансовые ресурсы больше либо равны капиталу. Равенство же означает, что все имеющиеся у предприятия финансовые ресурсы задействованы в экономическом (хозяйственном) обороте предприятия. Таким образом, капитал как экономическая категория проявляет себя только в движении, только в экономическом обороте.

6.2. Собственный капитал предприятия: состав и источники формирования

Собственный капитал предприятия - это капитал, принадлежащий предприятию на правах

собственности и гарантирующий интересы его кредиторов, часть совокупного капитала предприятия. Он рассчитывается как разница между совокупными активами предприятия и его обязательствами (пассивами) и представляет собой сумму превышения обоснованной стоимости собственности (имущества предприятия) над непогашенной задолженностью.

Интересно отметить, что и заемный капитал принадлежит предприятию на правах собственности. Именно это объединяет и собственный, и заемный капиталы предприятия. Однако только собственный капитал, в отличие от заемного, гарантирует интересы кредиторов предприятия.

Понятие капитала как самовозрастающей стоимости в первую очередь подразумевает способность капитала к росту. С этой точки зрения деление собственного капитала на инвестированную часть, т.е. вложенную собственниками в предприятие, и накопленную часть, созданную в процессе функционирования предприятия, является важным для понимания его сущности (рис. 6.1).

Структура собственного капитала предприятия

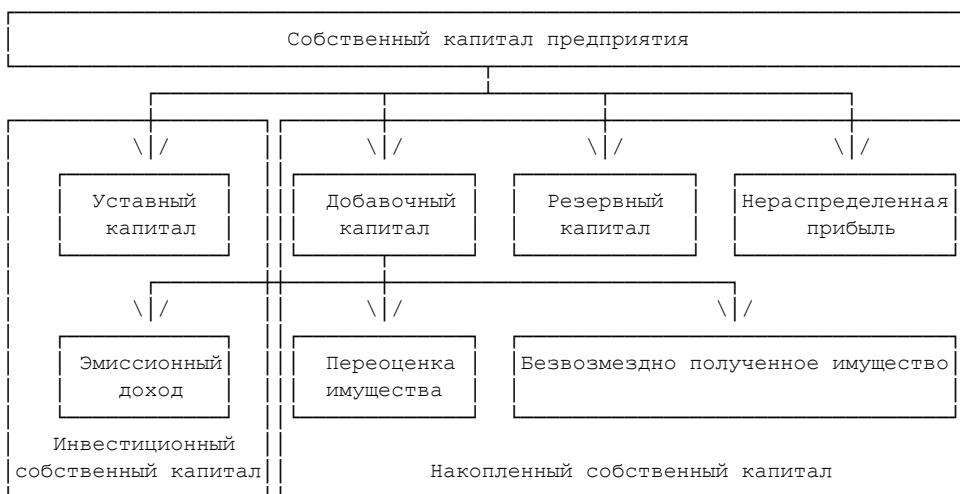


Рис. 6.1

Инвестированный капитал представлен уставным капиталом и эмиссионным доходом, включаемым в состав добавочного капитала.

Накопленный капитал возникает в результате распределения чистой прибыли на отчисления в резервный капитал и за счет нераспределенной прибыли прошлых лет.

Изменение каждой составляющей может осуществляться в результате решений в области финансового управления предприятием, так и определенных требований налогового, бухгалтерского и правового законодательства.

Уставный капитал - минимальный размер имущества предприятия, гарантирующий интересы его кредиторов. Он представляет собой собственный капитал предприятия, который формируется за счет инвестирования (внесения) средств собственниками предприятия (акционерами, участниками и пр.) и является для предприятия важнейшим элементом, обеспечивающим его правоспособность. Размер уставного капитала устанавливается собранием учредителей и фиксируется в уставе предприятия. Отсюда и название - уставный.

Уставный капитал предприятия образуется за счет выручки от продажи акций (долей), частных вложений учредителей (участников), государственных вложений. Взнос в уставный капитал может осуществляться как в денежной, так и в иной имущественной форме: материально-вещественной, нематериальной и финансовой (строения, земля, машины, оборудование, патенты, лицензии, ценные бумаги, другое движимое и недвижимое имущество, имущественные права и иные права, имеющие денежную оценку).

Уставный капитал отражает общую сумму претензий держателей акций (обыкновенных и привилегированных), долей на чистые активы предприятия в соответствии с их балансовой оценкой.

В правоприменительной практике сложилось обыкновение умалять значение уставного капитала: это всего лишь показатель имущественного участия субъектов в создании предприятия. Однако следует

подчеркнуть, что уставный капитал служит элементом экономической благонадежности предприятия, инструментом дополнительного воздействия со стороны кредиторов на учредителей (собственников) предприятия - своих должников; влияет на порядок осуществления хозяйственной деятельности и реорганизации предприятия.

Уставный капитал относится к наиболее стабильной части собственного капитала предприятия. Законодательство предусматривает возможность увеличения или уменьшения уставного капитала. Все изменения фиксируются в уставе предприятия и производятся, как правило, с одобрения его собственников.

Формирование уставного капитала регламентируется положениями ГК РФ с учетом особенностей, присущих предприятиям различных организационно-правовых форм.

В зависимости от организационно-правовой формы он может иметь вид:

- **уставного капитала** - в акционерных обществах, обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью;

- **уставного фонда** - в унитарных государственных и муниципальных предприятиях;

- **паевого фонда** - в производственных кооперативах;

- **складочного капитала** - в полном товариществе и товариществе на вере.

Наиболее распространенной в мире организационно-правовой формой является акционерная, поэтому законодательство всех стран предусматривает повышенный уровень требований к выполнению **защитной функции** уставным капиталом акционерного общества. Это означает, что предприятие должно нести ответственность перед своими кредиторами, которая гарантируется имуществом как минимум в пределах закрепленного в уставе размера капитала.

Уставный капитал акционерного общества состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, и не может быть менее 1000 МРОТ в открытом обществе и 100 МРОТ - в закрытом.

Примечание.

Федеральный закон
от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ
"Об акционерных обществах"

(Извлечение)

Статья 34. Оплата акций и иных эмиссионных ценных бумаг общества при их размещении

1. Акции общества, распределенные при его учреждении, должны быть полностью оплачены в течение года с момента государственной регистрации общества, если меньший срок не предусмотрен договором о создании общества.

Не менее 50 процентов акций общества, распределенных при его учреждении, должно быть оплачено в течение трех месяцев с момента государственной регистрации общества.

<...>

Статья 35. Фонды и чистые активы общества

4. Если по окончании второго финансового года или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов <1> общества окажется меньше его уставного капитала, совет директоров (наблюдательный совет) общества при подготовке к годовому общему собранию акционеров обязан включить в состав годового отчета общества раздел о состоянии его чистых активов.

<1> Стоимость чистых активов общества оценивается по данным бухгалтерского учета в порядке, установленном Министерством финансов Российской Федерации и федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг, - Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ (утв. Приказом Минфина России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. N 10н, 03-6/пз).

<...>

11. Если по окончании второго финансового года или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше величины минимального уставного капитала, <...> общество не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года обязано принять

решение о своей ликвидации.

<...>

Уменьшение уставного капитала предприятия допускается после уведомления всех его кредиторов. При этом кредиторы предприятия вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств предприятия и возмещения им убытков.

Еще одна задача уставного капитала - установление меры ответственности каждого собственника и его участия в прибылях. Именно размер долей и их соотношение являются определяющими при решении ключевых вопросов развития предприятия (см. табл. 6.1).

Таблица 6.1

**Характеристика прав акционера
в зависимости от доли в уставном капитале**

Доля в уставном капитале	Право акционера
1%	На ознакомление с информацией, содержащейся в реестре акционеров общества, и обращение в суд с иском к члену совета директоров общества
2%	На 2 предложения в повестку дня общего собрания акционеров, выдвижение кандидата в совет директоров и ревизионную комиссию общества
10%	На требование созыва внеочередного общего собрания акционеров, ознакомление со списком участников общего собрания акционеров, требование проверки финансово-хозяйственной деятельности общества
25% + 1 акция	На блокирование решения общего собрания акционеров по вопросам изменения устава, реорганизации и ликвидации общества, заключения крупных сделок
30% + 1 акция	На проведение нового общего собрания акционеров, созванного взамен несостоявшегося
50% + 1 акция	На проведение общего собрания акционеров, принятие необходимых решений на общем собрании акционеров (за исключением вопросов, связанных с изменением устава общества, его реорганизации, и т.д.)
75% + 1 акция	На полный контроль над акционерным обществом, т.е. имеет возможность принимать решения: - об изменении устава; - о реорганизации и ликвидации общества; - о заключении крупных сделок

В зависимости от того, открытым или закрытым является акционерное общество, предусматривается соответствующий порядок приобретения и продажи акций.

Акционерное общество, акции которого распределяются среди неограниченного круга лиц, признается **открытым акционерным обществом**.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым акционерным обществом**. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Увеличение уставного капитала акционерного общества регламентируется ст. 28 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" (далее - Закон об акционерных обществах), в соответствии с которой уставный капитал можно увеличить путем увеличения

номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций.

Общество вправе размещать обыкновенные акции, а также один или несколько типов привилегированных акций. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% от уставного капитала общества.

Общество может увеличивать уставный капитал в связи с приращением имущества, переоценкой основных фондов, наличием эмиссионного дохода, необходимостью привлечения дополнительного финансирования текущей и инвестиционной деятельности или по иным причинам, которые, как и вышеизложенные, должны быть указаны в решении общего собрания акционеров.

При переоценке основных фондов в сторону роста увеличение уставного капитала необязательно. Этот вопрос решается обществом по своему усмотрению.

Акции, выпущенные в счет прироста уставного капитала на сумму, полученную от переоценки основных фондов, распределяются среди участников общества пропорционально их доле и видам акций в уставном капитале, зафиксированном в реестре акционеров.

Увеличение уставного капитала может осуществляться как путем повышения номинальной стоимости акций, так и путем их дополнительного выпуска.

Общество обязано осуществить регистрацию выпуска в территориальном органе ФСФР России <1>.

<1> Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России) - федеральный орган исполнительной власти России, осуществляющий функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, в том числе регулированию выпуска и обращения эмиссионных ценных бумаг, включая осуществление государственной регистрации выпусков ценных бумаг и отчетов об итогах выпуска ценных бумаг, а также регистрации проспектов ценных бумаг.

Уменьшение уставного капитала акционерного общества регламентируется ст. 29 Закона об акционерных обществах, в соответствии с которой уставный капитал общества может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости акций или сокращения их общего количества, в том числе путем приобретения части акций <1>, в случаях, предусмотренных данным Федеральным законом.

<1> Уменьшение уставного капитала общества путем приобретения и погашения части акций допускается, если такая возможность предусмотрена уставом общества.

Общество **не вправе уменьшать уставный капитал**, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного капитала, определенного на дату представления документов для государственной регистрации соответствующих изменений в уставе общества.

Общество не вправе принимать решение об уменьшении уставного капитала в следующих случаях:

- до момента полной оплаты всего его уставного капитала;
- до момента выкупа всех акций, которые должны быть выкуплены;
- если на день принятия такого решения оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве);
- если на день принятия такого решения стоимость его чистых активов меньше суммы его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом общества ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций;
- до момента полной выплаты объявленных, но не выплаченных дивидендов, в том числе невыплаченных накопленных дивидендов по кумулятивным привилегированным акциям;
- в иных предусмотренных федеральными законами случаях.

Добавочный капитал представляет собой собственный капитал предприятия, который формируется за счет эмиссионного дохода, прироста стоимости имущества в результате переоценки, за счет стоимости имущества, полученного организацией безвозмездно.

Образуемый в результате получения эмиссионного дохода добавочный капитал включает разницу между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при реализации их по цене, превышающей номинальную стоимость. Курсовые разницы, возникающие в связи с формированием уставного капитала (разность между рублевой оценкой задолженности учредителя по его вкладу в уставный капитал на дату поступления и дату подписания учредительных документов), относятся на

добавочный капитал.

Добавочный капитал, образуемый в результате прироста стоимости внеоборотных активов по результатам переоценки, охватывает:

- увеличение (уменьшение) балансовой стоимости числящихся на балансе основных средств до их восстановительной стоимости путем применения соответствующих индексов изменения стоимости основных средств или путем прямого пересчета и относится на добавочный капитал (в части основных средств производственного назначения);

- разницу между суммами износа, исчисленными в соответствии с применяемыми индексами-дефляторами в части основных средств производственного назначения;

- результаты дооценки (оценки) оборудования, требовавшего монтажа и предназначавшегося для установки, и незавершенного (производственного и непроизводственного) строительства (включая стоимость проектно-сметной документации, предусмотренной в сметах затрат на строительство и учитываемой в незавершенном строительстве);

- получение дополнительного количества акций или увеличение их номинальной стоимости при увеличении уставного капитала акционерного общества в связи с переоценкой основных фондов в бухгалтерском учете организации - держателя акций;

- суммовые разницы, возникающие у организации (в том числе у организаций с иностранными инвестициями), приходящей имущество (включая денежные средства) в счет вкладов в уставный (складочный) капитал организации, и оцененные в учредительных документах в свободно конвертируемой валюте;

- сумму дооценки внеоборотных активов организации, проводимой в установленном порядке, безвозмездно полученные ценности и другие аналогичные суммы;

- движение имущества, полученного предприятием от других организаций и лиц безвозмездно (в том числе в качестве субсидии правительенного органа, предоставляемой в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ (далее - БК РФ)).

Добавочный капитал может быть использован на увеличение уставного капитала, погашение балансового убытка за отчетный год, а также распределен между учредителями организации и на другие цели. При этом порядок использования добавочного капитала определяется собственниками, как правило, в соответствии с учредительными документами при рассмотрении результатов отчетного года.

Резервный капитал - это совокупность формируемых предприятием резервных фондов, используемых для обеспечения его экономической стабильности.

В современной экономической литературе бытует упрощенный подход к пониманию назначения и функций резервного капитала. При этом, как правило, эти авторы утверждают, что резервный капитал создается в обязательном порядке за счет чистой прибыли и выступает в качестве страхового фонда для возмещения финансовых потерь предприятия. Но характеризуемая таким образом **защитная функция** резервного капитала - лишь одна из многих и раскрывает экономическое содержание лишь части формируемых предприятием резервов. Вместе с тем наряду с защитной можно также выделить регулирующую, стимулирующую и оперативную функции резервного капитала.

Регулирующая функция проявляется в том, что размер средств, перечисляемых предприятием в резерв, определяется федеральным законодательством и внутренними положениями самих предприятий. Посредством реализации данной функции государство может воздействовать на деятельность предприятий, регулируя их финансовую устойчивость и уровень рисков.

Стимулирующая функция проявляется в том, что резервы предприятия как отвлеченный из оборота ресурс стимулируют менеджмент создавать их в объеме, адекватном рискованности проводимых операций, а также изменяющимся масштабам бизнеса.

Что касается **оперативной функции** резервов, то в полном объеме данная функция применима к той части резервов, которые являются источником формирования и развития материально-технической базы предприятия, в частности фонды накопления и специального назначения.

Резервный капитал предприятия формируется за счет следующих видов резервов (рис. 6.2).

Резервный капитал предприятия

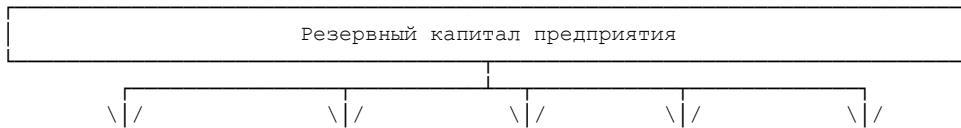




Рис. 6.2

Действующее российское законодательство предусматривает возможность формирования резервного фонда предприятия, по величине которого судят о его запасе финансовой прочности. Отсутствие или недостаточная величина резервного фонда рассматривается как элемент дополнительного риска при вложении капитала в предприятие.

Главная задача резервного фонда состоит в покрытии возможных убытков и снижении риска кредиторов в случае ухудшения экономической конъюнктуры. Он выступает в качестве **страхового фонда**, создаваемого для возмещения убытков и защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия до того, как будет уменьшен уставный капитал. Резервный фонд в акционерном обществе образуется в размере, предусмотренном его уставом, и должен составлять не менее 5% величины уставного капитала. Резервный фонд формируют путем обязательных ежегодных отчислений от чистой прибыли до достижения размера, предусмотренного уставом. Размер ежегодных отчислений фиксируется в уставе, но он не может быть ниже 5% от чистой прибыли до достижения его величины, определенной уставом общества. Резервный фонд используется также для погашений облигаций общества и выкупа его акций при отсутствии иных денежных средств. Использование средств резервного фонда для иных целей запрещено <1>.

<1> Статья 35 Закона об акционерных обществах.

Уменьшение резервного капитала в результате его использования по целевому назначению требует доначисления в следующих отчетных периодах.

Для предприятий других организационно-правовых форм создание резервного фонда не является обязательным, вопрос о его формировании и использовании определяется учредительными документами.

Так, уставом кооператива может быть принято, что определенная часть принадлежащего ему имущества составляет неделимый фонд кооператива, используемый в целях, определяемых его уставом. Решение об образовании неделимого фонда кооператива принимается по единогласному решению его членов, если иное не предусмотрено уставом кооператива. Имущество, составляющее неделимый фонд кооператива, не включается в паи его членов. На указанное имущество не может быть обращено взыскание по личным долгам членов кооператива.

Общество с ограниченной ответственностью (далее - ООО) может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и размерах, предусмотренных уставом общества. При этом для ООО при создании резервных фондов не установлено их минимально необходимых размеров. То же можно сказать и об обществах с дополнительной ответственностью, о хозяйственных товариществах, о государственных и унитарных предприятиях.

В отличие от резервного фонда, формируемого в соответствии с требованиями законодательства, резервы, создаваемые добровольно, формируются исключительно в порядке, установленном

учредительными документами или учетной политикой организации, независимо от организационно-правовой формы ее собственности. Учредительными документами и решением учредителей может предусматриваться образование **добровольных резервных фондов**:

- накопления;
- потребления;
- социальной сферы.

Традиционно в **фондах накопления** учитываются средства нераспределенной прибыли, зарезервированные (направленные) в качестве финансового обеспечения производственного развития предприятия и иных аналогичных мероприятий по созданию нового имущества.

За счет средств фондов накопления могут производиться:

- затраты на приобретение отдельных квартир в объектах жилого фонда, в том числе в порядке долевого участия в строительстве (для этих целей могут использоваться также средства фонда социальной сферы);
- затраты на индивидуальное опробование отдельных видов машин и механизмов и на комплексное опробование (вхолостую) всех видов оборудования и технических установок с целью проверки качества их монтажа;
- затраты на шефмонтаж, осуществляемый предприятиями - поставщиками оборудования или по их поручению специализированными предприятиями;
- затраты на содержание дирекции строящегося предприятия, а при ее отсутствии - группы технического надзора (затраты на содержание которой предусматриваются в сводных сметных расчетах стоимости строительства), а также затраты, связанные с приемкой новых предприятий и объектов в эксплуатацию;
- затраты по подготовке кадров для работы на вновь вводимом в действие предприятии;
- затраты по созданию новых и совершенствованию применяемых технологий, связанных с проведением научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, а также по повышению качества продукции, созданию новых видов сырья и материалов, переоснащению производства.

В **фондах потребления** учитываются средства нераспределенной прибыли, направляемые (зарезервированные) согласно учредительным документам или решению учредителей на осуществление мероприятий по развитию социальной сферы (кроме капитальных вложений) и материальному поощрению работников предприятия и иных аналогичных мероприятий, приводящих к образованию нового имущества предприятия. За счет средств данного фонда могут производиться затраты на:

- стоимость жилья, переданного в собственность работникам, покупку для работников квартир, в том числе в порядке долевого участия;
- премии, выплачиваемые за счет средств специального назначения и целевых поступлений;
- материальную помощь (в том числе безвозмездную материальную помощь работникам для первоначального взноса на кооперативное жилищное строительство, на частичное погашение кредита, предоставленного на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство), беспроцентные ссуды на улучшение жилищных условий, обзаведение домашним хозяйством и иные социальные потребности;
- оплату дополнительно предоставляемых по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам;
- надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, доходы (дивиденды, проценты), выплачиваемые по акциям и вкладам трудового коллектива предприятия, компенсационные выплаты в связи с повышением цен;
- оплату путевок на лечение и отдых, экскурсий и путешествий, занятий в спортивных секциях, кружках, клубах, посещений культурно-зрелищных и физкультурных (спортивных) мероприятий, расходы по оплате учреждениям и организациям здравоохранения услуг, оказываемых работникам, за счет средств предприятия;
- оплату абонементов в группы здоровья, занятий в спортивных секциях, оплату расходов по протезированию и другие подобные расходы;
- возмещение платы родителей за детей в дошкольных учреждениях;
- другие виды выплат, не связанные непосредственно с оплатой труда и не относимые на себестоимость.

В **фонде социальной сферы** учитываются средства нераспределенной прибыли, зарезервированные (направленные) согласно учредительным документам или решению учредителей в качестве финансового обеспечения развития (капитальных вложений) социальной сферы и относящиеся

к социальной сфере имущества, полученного предприятием от других предприятий и лиц безвозмездно.

За счет данного фонда, например, могут быть оплачены:

- затраты на проведение мероприятий по охране здоровья и организации отдыха, не связанные непосредственно с участием работников в производственном процессе;

- расходы на содержание жилья, учебных и дошкольных учреждений, медпунктов, профилакториев, столовых, домов отдыха, библиотек, спортивных сооружений и т.п., принадлежащих предприятию или содержащихся на условиях долевого участия;

- арендная плата за помещения для проведения учебных, культурно-массовых, физкультурных и спортивных мероприятий;

- расходы по организации кружков, курсов, студий, клубов, народных университетов, факультетов, выставок-продаж изделий самодеятельного творчества, ярмарок, игровых комнат для детей и т.п.;

- расходы, связанные с содержанием учебных учреждений и оказанием им бесплатных услуг, затраты на выполнение самим предприятием или оплату им работ (услуг), не связанных с производством продукции (работы по благоустройству городов и поселков, оказанию помощи сельскому хозяйству и другие виды работ).

От вышеназванных резервов следует отличать резервы, которые создаются в целях компенсации убытков и равномерного распределения расходов в течение отчетного периода: оценочные резервы, резервы предстоящих расходов, резервы по условным фактам хозяйственной деятельности.

Оценочные резервы предназначены для уточнения балансовой оценки отдельных объектов бухгалтерского учета и являются обязательными. Периодичность и порядок их формирования определяются учетной политикой предприятия. Оценочные резервы формируются не реже одного раза в год, непосредственно перед составлением годовой отчетности и должны иметь переходящий остаток, уменьшающий оценку того актива, под который они создаются. В течение следующего года осуществляется расходование данных резервов.

В российской практике используются три вида оценочных резервов:

- по сомнительным долгам;
- под обесценение финансовых вложений;
- под снижение стоимости материальных ценностей.

Резерв по сомнительным долгам создается по расчетам с другими контрагентами за продукцию, товары, работы и услуги на основе проведения инвентаризации дебиторской задолженности предприятия с отнесением сумм резервов на финансовые результаты.

Для поставщика поставка продукции с отсрочкой платежа является достаточно рискованной формой расчетов. Тем не менее поставщики часто идут на это. И в данном случае у них возникает дебиторская задолженность. Если покупатель так и не перечислит деньги в установленный срок, то через три года (таков общий срок исковой давности согласно ст. 181 ГК РФ) продавец должен списать его задолженность на убытки (п. п. 4, 5 ст. 266 НК РФ). Так происходит в том случае, если организация не создает резерв сомнительных долгов.

Если операции по списанию дебиторской задолженности носят постоянный характер, организация вправе создавать резерв по сомнительным долгам, что позволяет ей заранее уменьшить свою прибыль на сумму просроченной дебиторской задолженности, еще не списав последнюю.

Сомнительным долгом признается такая дебиторская задолженность, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями <1>.

<1> Пункт 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. N 34н.

В п. 1 ст. 266 НК РФ сомнительным долгом признается не любая не погашенная в срок и необеспеченная задолженность, а только задолженность, возникшая в связи с реализацией товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг.

Периодичность инвентаризации дебиторской задолженности и порядок создания резерва по сомнительным долгам должны быть утверждены в учетной политике.

Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Данный резерв может создаваться и пополняться в течение года, причем столько раз, сколько предусмотрено в учетной политике инвентаризаций дебиторской задолженности.

Формирование резерва относится к операционным расходам, а списание задолженности на убытки сверх сумм созданного резерва - к внереализационным расходам.

Порядок формирования сумм созданного резерва сомнительных долгов для целей финансового (бухгалтерского) учета и для целей налогообложения принципиально различается. Так, п. 4 ст. 266 НК РФ устанавливает ограничения по созданию резерва в зависимости от срока образования сомнительной задолженности, тогда как бухгалтерский учет такие ограничения не устанавливает. Сама же сомнительная задолженность также определяется по результатам проведения в конце предыдущего отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности.

Сумма резерва по сомнительным долгам определяется в налоговом учете следующим образом:

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней - в сумму созданного резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) - в сумму резерва включается 50% от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - сумма созданного резерва не увеличивается. Суммы отчислений в создаваемые резервы включаются в состав внереализационных расходов и уменьшают налогооблагаемую прибыль. Однако это правило действительно только для организаций, применяющих метод начисления (пп. 7 п. 1 ст. 265 НК РФ).

При этом сумма созданного резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки отчетного (налогового) периода (п. 4 ст. 266 НК РФ).

Использовать резерв сомнительных долгов можно только для того, чтобы погасить задолженность, по которой истек срок исковой давности, а также другие долги, нереальные для взыскания. Сумма резерва, не полностью использованная в отчетном (налоговом) периоде, может быть перенесена на следующие отчетные (налоговые) периоды, но в последующих периодах резерв должен быть скорректирован относительно остатка резерва.

Резерв под обесценение финансовых вложений образуется в объеме разницы между учетной и расчетной стоимостью некотируемых финансовых вложений, по которым произошло устойчивое существенное снижение их стоимости.

Под обесценением финансовых вложений понимается устойчивое существенное снижение их стоимости относительно величины экономических выгод, которые организация рассчитывает получить в обычных условиях ее деятельности (ПБУ 19/02 "Учет финансовых вложений"). Расчетная стоимость вложений равна разнице между их учетной стоимостью и суммой такого снижения.

Устойчивым признается снижение стоимости финансовых вложений при одновременном выполнении следующих условий:

- на отчетную дату и на предыдущую отчетную дату стоимость вложений существенно выше их расчетной стоимости;
- в течение отчетного года расчетная стоимость финансовых вложений существенно изменилась исключительно в направлении уменьшения;
- на отчетную дату отсутствуют свидетельства того, что в будущем возможно существенное повышение расчетной стоимости данных финансовых вложений.

Если эти условия выполнены, то необходимо создать резерв под обесценение финансовых вложений.

В случае создания резерва в прошлом периоде неизрасходованные суммы резерва относятся на финансовые результаты организации.

На момент формирования резерва анализируются все финансовые вложения, находящиеся в собственности организации, независимо от места их нахождения (в депозитарии, у залогодержателя, у доверительного управляющего). Если расчетная стоимость объекта вложений ниже учетной, то разница между этими величинами включается в сумму резерва.

Итоговая величина резерва определяется как сумма резервов, созданных под обесценение отдельных объектов финансовых вложений. Образуется указанный резерв в составе операционных расходов предприятия.

В налоговом учете порядок создания резерва под обесценение вложений в ценные бумаги совершенно иной:

- 1) резерв под обесценение вложений в ценные бумаги в налоговом учете вправе создавать только профессиональные участники рынка ценных бумаг, осуществляющие дилерскую деятельность;
- 2) резерв под обесценение вложений в ценные бумаги в налоговом учете создается только по эмиссионным ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг;

3) резервы создаются в налоговом учете в отношении каждого выпуска ценных бумаг, удовлетворяющего указанным требованиям, независимо от изменения стоимости ценных бумаг других выпусков (ст. 300 НК РФ).

Сумма резервов под обесценение ценных бумаг налогооблагаемую прибыль не уменьшает (п. 10 ст. 270 НК РФ).

Резерв под снижение стоимости материальных ценностей создается в объеме разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-производственных запасов, если последняя выше текущей рыночной стоимости. Случай создания указанного резерва предусмотрен для морально устаревших материалов, материалов, полностью или частично утративших свое первоначальное качество, материалов, по которым текущая рыночная стоимость, стоимость продажи снизились (ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов").

Резерв создается за счет финансовых результатов. Сумму резерва определяют путем сопоставления фактической себестоимости с рыночной стоимостью по каждому номенклатурному номеру или по группам однородных материальных ценностей. Расчет текущей рыночной стоимости запасов производится специалистами организации на основе информации, доступной до даты подписания бухгалтерской отчетности.

Величина резерва под обесценение материальных ценностей уменьшает стоимость материально-производственных запасов. Если в период, следующий за отчетным, текущая рыночная стоимость материально-производственных запасов, под снижение стоимости которых в отчетном периоде был создан резерв, увеличивается, то соответствующая часть резерва относится в уменьшение стоимости материальных затрат, признанных в периоде, следующем за отчетным.

Резервы предстоящих расходов создаются в целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства и обращения. По своей экономической сущности эти резервы можно отнести к собственному капиталу предприятия. Целями создания резервов предстоящих расходов являются:

- 1) накопление источников финансирования крупных затрат, носящих периодический характер;
- 2) равномерное включение расходов в себестоимость или издержки обращения во времени (их распределение);
- 3) выравнивание промежуточных финансовых результатов.

Система нормативно-правового регулирования определяет строго целевое назначение резервов предстоящих расходов на:

- предстоящую оплату отпусков работникам;
- выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- ремонт основных средств;
- гарантийный ремонт, гарантийное обслуживание и на другие цели.

Предприятие решает самостоятельно, какие резервы ему создавать, и закрепляет это положение в учетной политике.

Резервы по условным фактам хозяйственной деятельности. Смысл формирования данных резервов состоит в том, чтобы отразить расход по удовлетворению обязательства, которое пока не возникло, но может возникнуть с достаточно высокой степенью вероятности. Причиной формирования данных резервов является требование осторожности (осмотрительности). Для целей отражения в бухгалтерской отчетности условные обязательства подразделяются на две группы:

- возможные обязательства, информация о которых подлежит раскрытию в формах бухгалтерской отчетности (в частности, в балансе), - в этом случае по существующим на отчетную дату обязательствам на счетах бухгалтерского учета создаются резервы;
- возможные обязательства, информация о которых подлежит раскрытию в пояснительной записке, - в этом случае записи в системном бухгалтерском учете не осуществляются.

Предприятие создает резервы в связи с существующими на отчетную дату обязательствами, в отношении величины либо срока исполнения которых есть неопределенность при одновременном наличии следующих условий:

- существует очень высокая или высокая вероятность того, что будущие события приведут к уменьшению экономических выгод предприятия;
- величина обязательства, порожденного условным фактом, может быть достаточно обоснованно количественно оценена.

Создание резерва признается в бухгалтерском учете расходом и в зависимости от вида

обязательства относится на расходы по обычным видам деятельности или прочие расходы. При этом резерв отражается за счет тех расходов, которые были бы признаны в случае возникновения обязательства, под которое формируется резерв.

Периодичность формирования резерва определяется предприятием самостоятельно, однако перед составлением годовой отчетности формирование указанного резерва является обязательным.

Последним и очень значимым элементом собственного капитала выступает нераспределенная прибыль.

Нераспределенная прибыль - часть прибыли, полученная в предшествующем периоде, не выплаченная в виде дивидендов и предназначенная для реинвестирования в развитие производства. Обычно эти средства используются на накопление имущества хозяйствующего субъекта или пополнение его оборотных средств в виде свободных денежных сумм, т.е. в любой момент готовых к новому обороту. Нераспределенная прибыль может из года в год увеличиваться, обеспечивая рост собственного капитала на основе внутреннего накопления. В растущих, развивающихся акционерных обществах нераспределенная прибыль с годами занимает ведущее место среди составляющих собственного капитала. Ее сумма зачастую в несколько раз превышает размер уставного капитала.

Действующее законодательство предоставляет хозяйствующим субъектам право оперативно маневрировать поступающей в их распоряжение чистой прибылью. Менеджмент предприятия самостоятельно определяет параметры распределения и использования прибыли. Остающаяся в распоряжении предприятия нераспределенная прибыль включает нераспределенную прибыль (убыток) отчетного года и прошлых лет.

Использование нераспределенной прибыли прошлых лет происходит путем направления ее сумм на следующие цели:

- пополнение резервного капитала;
- увеличение уставного капитала;
- выплату доходов учредителям.

Следует отметить, что именно нераспределенная прибыль является основным внутренним источником формирования собственных финансовых ресурсов и финансирования капитальных вложений. Ее размер и темпы роста характеризуют результативность действий менеджмента и являются одним из важнейших условий повышения инвестиционной привлекательности предприятия.

6.3. Заемный капитал предприятия: состав и источники формирования

Заемный капитал предприятия - часть совокупного капитала предприятия, сформированного за счет финансовых обязательств, включает денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности предприятия.

В соответствии с гл. 42 ГК РФ эти финансовые обязательства могут быть оформлены в виде договоров кредита и займа, товарного и коммерческого кредитов. Выделяются и отдельные виды финансовых обязательств: вексельные обязательства и обязательства, возникающие при выпуске и продаже предприятием облигаций.

Классифицировать заемный капитал можно по следующим признакам.

В частности, по целям привлечения:

1. На инвестиции во внеоборотные активы:

- приобретение и ввод новых производственных мощностей;
- реконструкция, модернизация и ремонт действующих производственных мощностей;
- обновление и реконструкция обеспечивающих подразделений (энергетическое хозяйство, транспорт, социальная сфера);
- создание инфраструктуры для дистрибуции выпускаемых товаров, работ, услуг.

2. На пополнение оборотных активов:

- более полная загрузка имеющихся мощностей;
- создание необходимого объема резервов запасов сырья и материалов, готовой продукции.

3. На преодоление кассовых разрывов и иные цели.

По сроку привлечения финансовые обязательства подразделяются на долгосрочные и краткосрочные.

1. Долгосрочные финансовые обязательства - заемный капитал со сроком использования более 1 года. Основные формы: долгосрочные кредиты и долгосрочные заемные средства, срок

погашения которых еще не наступил (задолженность по облигациям, финансовой помощи и т.д.). В составе долгосрочных источников заемных средств предприятия следует выделить и такие специфические источники финансирования, как финансовая аренда (ст. 665 ГК РФ), финансирование под уступку денежного требования (ст. 824 ГК РФ), финансирование по договору коммерческой концессии (ст. 1027 ГК РФ).

2. Краткосрочные финансовые обязательства - заемный капитал со сроком использования менее 1 года. Основные формы: краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства, предусмотренные к погашению и не погашенные в срок; кредиторская задолженность и др.

Пример. За 2000 - 2008 гг. суммарная задолженность российских предприятий и организаций увеличилась в 6,3 раза. За это время произошли серьезные изменения в структуре задолженности: если на конец 2000 г. доля кредиторской задолженности составляла 78,5%, то на конец 2008 г. - уже 47,4%, основными кредиторами стали банки (табл. 6.2).

Таблица 6.2

**Структура задолженности российских организаций
(на конец года)**

Виды задолженности	2000 г.		2005 г.		2010 г.		2011 г.	
	млн руб.	в % к итогу	млн руб.	в % к итогу	млн руб.	в % к итогу	млн руб.	в % к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Суммарная задолженность по обязательствам	4 479 935	100	12 178 969	100	37 200 350	100	44 018 275	100
в том числе просроченная	1 675 153	100	1 032 064	100	1 171 644	100	1 381 947	100
Из суммарной задолженности по обязательствам:								
Кредиторская задолженность	3 514 951	78,5	6 389 304	52,5	17 683 401	47,5	20 954 272	47,6
в том числе просроченная	1 571 469	93,8	956 356	92,7	1 005 998	85,9	1 208 299	87,4
Задолженность по кредитам банков и займам	964 984	21,5	5 789 665	47,5	19 516 949	52,5	23 064 003	52,4
в том числе просроченная	103 684	6,2	75 708	7,3	165 646	14,1	173 648	12,6
Дебиторская задолженность	2 450 755	100	6 331 251	100	18 003 884	100	21 796 875	100
в том числе просроченная	916 257	37,4	855 998	13,5	1 048 158	5,8	1 167 488	5,4

Источник: Россия в цифрах. М., 2009. С. 404 - 405.

Существующие **формы заемного финансирования** весьма разнообразны, характеризуются различными целями привлечения и множеством отличительных особенностей. Однако можно выделить ставшие уже традиционными и получившие широкое распространение формы привлечения капитала: кредит, облигационный и вексельный займы (рис. 6.3).

Формы заемного финансирования

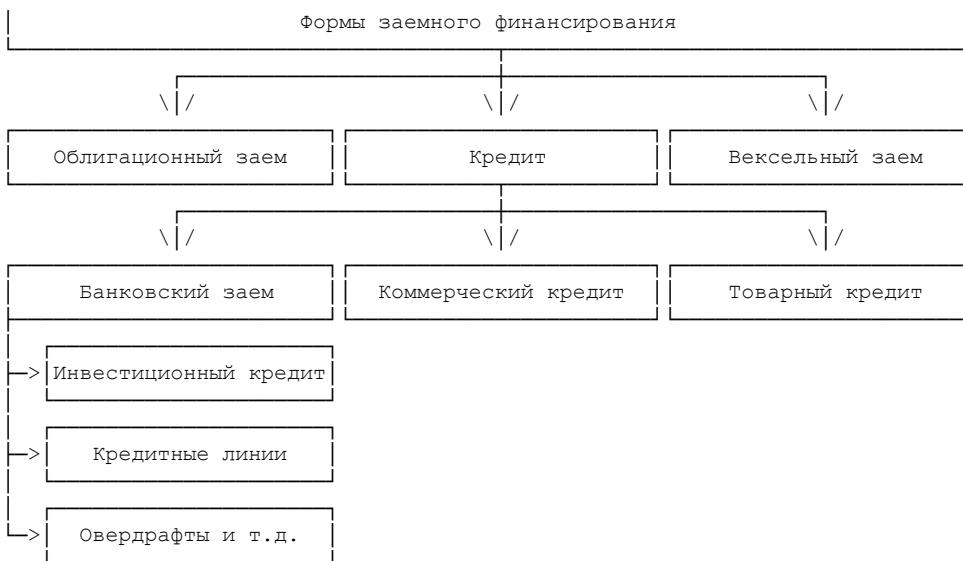


Рис. 6.3

Кредит (от лат. *credитum* - нечто, переданное другому с уверенностью в возврате) - самая распространенная форма привлечения предприятием заемных средств. В своей финансово-хозяйственной практике предприятия используют как кредиты, полученные от банков, - банковские кредиты, так и полученные от других предприятий - коммерческие и товарные кредиты. Кредиты, предлагаемые банками, очень разнообразны и ориентированы на удовлетворение различных потребностей предприятия: от устранения кассовых разрывов до реализации крупных инвестиционных проектов и программ. На рис. 6.3 из всего многообразия банковских кредитов нами выделены лишь три широко использующиеся на практике формы: инвестиционный кредит, кредитные линии и овердрафт.

Общим для всех банковских кредитов является то, что они предполагают предоставление банком заемщику **денежных средств** на определенных условиях (с соблюдением определенных принципов - рис. 6.4).

Принципы банковского кредитования

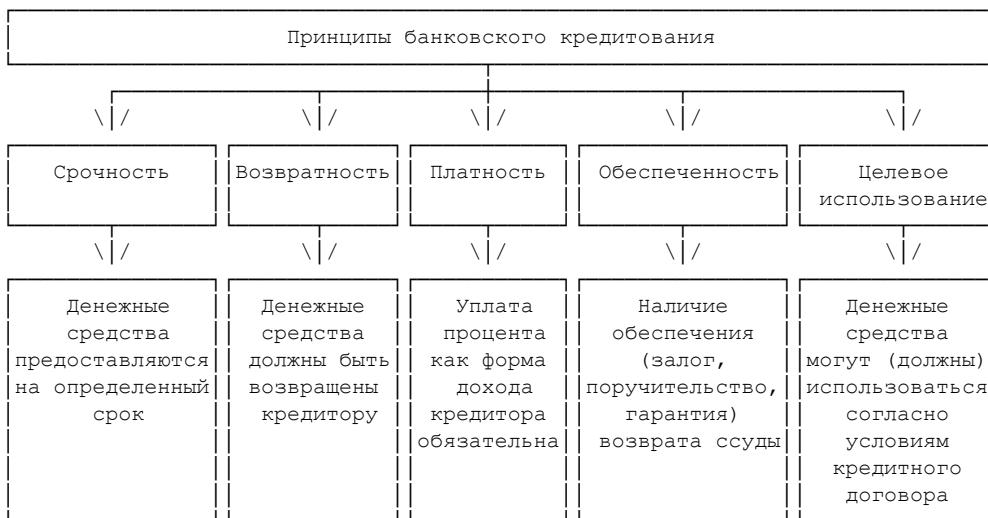


Рис. 6.4

Рассмотрим более подробно формы банковских кредитов.

Получение **инвестиционного кредита** требует от заемщика значительной подготовительной

работы по формированию бизнес-плана проекта, технико-экономического обоснования (ТЭО), проектно-сметной документации, а также заключенных договоров на финансирование обязательств, по которым будет предоставлен инвестиционный кредит. Кредитные менеджеры банка обращают пристальное внимание на величину и обоснованность чистого операционного денежного потока, который будет сгенерирован объектом инвестиционных затрат.

Инвестиционные банковские кредиты обычно выдаются на срок, не превышающий срока окупаемости самого проекта, как правило, не менее одного года, имеют целевой характер, который необходимо документально подтвердить платежами по заключенным договорам в рамках утвержденной проектно-сметной документации.

Одними из основных моментов при подготовке заявки на инвестиционный кредит являются расчет и согласование времени подготовки бизнес-плана и ТЭО, а также договорная работа и планирование оттока денежных средств. Зачастую получается, что обязательства по заключенным договорам наступают раньше, чем готова документация для банка. В этом случае многие российские банки идут по пути предоставления краткосрочных (до 1 года) кредитов на пополнение оборотного капитала, которые впоследствии могут быть рефинансираны более "длинными" инвестиционными кредитами этого же банка. Условие целевого характера использования денежных средств при этом сохраняется.

Другой особенностью привлечения инвестиционных кредитов является то, что в рамках программ развития промышленных производств часть процентов по инвестиционным кредитам промышленных предприятий может быть возмещена плательщику бюджетом субъекта Федерации, на территории которого находится данный плательщик. Для этого последнему необходимо представить подтверждающие документы в течение следующего за отчетным годом. Если кредит получен на деятельность в области сельского хозяйства, то можно рассчитывать на возмещение в размере 1/2 ставки рефинансирования Банка России. Здесь основная проблема заключается в том, что лимит возмещения на одно предприятие ограничен определенной суммой, и предприятия, реализующие масштабные инвестиционные программы за счет заемных средств, не могут в полной мере возместить затраты, упираясь в "потолок" возмещения бюджета субъекта Федерации. Кроме того, при ограниченной доходной части бюджета данная программа будет распространяться на более крупные и финансово устойчивые предприятия, поскольку государство заинтересовано в том, чтобы удержать их в перечне крупных налогоплательщиков.

К недостаткам инвестиционного кредитования следует отнести необходимость передачи в залог внеоборотных активов заемщика до момента введения в эксплуатацию инвестиционного объекта, что само по себе может на довольно продолжительный срок "заморозить" активы предприятия, которое в противном случае могло бы использовать их, к примеру, на пополнение оборотного капитала за счет привлечения краткосрочного финансирования.

Одной из распространенных форм финансовых отношений между предприятием и банком являются кредитные линии, которые принято считать наиболее гибким видом долгосрочного кредитования. **Кредитной линией** является предоставление заемных средств траншами по графику или по мере необходимости, пока размер задолженности не достигнет величины установленного лимита.

Различают:

- **невозобновляемую** кредитную линию, которая открывается банком для оплаты поставок в рамках одного крупного контракта, реализуемого в течение определенного времени. Денежные средства по договору невозобновляемой кредитной линии могут предоставляться частями (траншами) по удобному для компании графику либо в любое время в течение срока истребования компания может запрашивать необходимые суммы денежных средств в рамках лимита выдачи. Невозобновляемые кредитные линии наиболее выгодны производственным предприятиям с большим периодом оборачиваемости оборотных средств (свыше 6 месяцев), когда расчеты с контрагентами происходят по мере поставки продукции, необходимой для поддержания производственного цикла, а также торговыми-закупочными компаниями, заключающим долгосрочные контракты, в которых предусмотрена оплата поставленной продукции частями (равными или неравными) или же ее отгрузка партиями;

- **возобновляемую кредитную линию** - многократное предоставление заемных средств траншами по мере возникновения необходимости, в рамках установленного лимита. Данная форма кредита используется преимущественно в международной практике и представляет собой цепочку продлеваемых в пределах установленного срока кредитных операций. Возобновляемые кредитные линии обеспечивают клиентам более широкие возможности по сравнению с невозобновляемыми. Характерной особенностью предоставления возобновляемой кредитной линии является установление клиенту лимита задолженности, в рамках которого он может по мере необходимости погашать и снова

брать необходимые денежные средства, уменьшая тем самым конечную стоимость кредита. В итоге возобновляемые кредитные линии позволяют профинансировать несколько операционных циклов фирмы.

Банк, предоставляющий своим клиентам возобновляемые кредитные линии, обязан в любой момент времени перечислять им на расчетный счет денежные средства в пределах установленного в договоре лимита задолженности. Для этого банк вынужден оперативно аккумулировать деньги для кредитования. Следовательно, процентная ставка при кредитовании по возобновляемой линии несколько увеличивается.

Возобновляемые кредитные линии делятся на два вида:

- с лимитом выдачи и лимитом задолженности;
- только с лимитом задолженности.

В первом случае в кредитном договоре предусматривается, что единовременная задолженность заемщика не должна превышать лимита задолженности, а максимальная сумма заимствований за весь срок не может быть больше лимита выдачи.

Примечание. Например, если срок кредитного договора - 6 месяцев, лимит выдачи - 300 тыс. долл., а лимит задолженности - 50 тыс. долл., компания может в течение 6 месяцев истребовать до 300 тыс. долл., но единовременная задолженность не должна превышать 50 тыс. долл.

Во втором случае договор кредитной линии предусматривает только лимит задолженности. А вот лимит выдачи банк не устанавливает.

Примечание. Например, предприятие получает кредит сроком на 6 месяцев на финансирование текущей деятельности с лимитом задолженности 50 тыс. долл. Это означает, что в течение 6 месяцев максимальных размеров заимствований банк не ограничивает. Однако единовременная задолженность предприятия перед банком не должна превышать 50 тыс. долл.

Для равномерного вывода средств из оборота фирма может использовать возобновляемую кредитную линию с лимитом выдачи и графиком изменения лимита задолженности. Это относится как к возобновляемой кредитной линии с лимитом выдачи и с лимитом задолженности, так и к возобновляемой кредитной линии только с лимитом задолженности.

Примечание. Например, предприятие заключает с банком договор возобновляемой кредитной линии сроком на 6 месяцев. Лимит выдачи составляет 100 тыс. долл. Лимит задолженности первые 3 месяца не должен превышать 50 тыс. долл., в течение 4-го месяца - 30 тыс. долл., в течение 5-го и 6-го месяцев - 10 тыс. долл. В конце действия кредитного договора задолженность следует погасить полностью.

Выгоды поэтапного получения кредита очевидны. Например, если получить кредит в полном объеме, то проценты банк будет начислять на всю его сумму целиком. Естественно, для предприятия это невыгодно. Или - предприятие оформляет документы на получение единовременной ссуды, а через два месяца вновь оказывается перед необходимостью получения кредита. Наилучший выход в такой ситуации - заключение с банком договора открытия кредитной линии.

Общая сумма предоставляемых денежных средств (лимит выдачи) и максимальная единовременная задолженность заемщика (лимит задолженности) определяются каждым банком самостоятельно. Большинство ориентируется на объемные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия: размер ежемесячного кредитового оборота по расчетному счету, объем ежемесячной выручки, стоимость имущества и т.п. Предоставление траншей по договору кредитной линии осуществляется в течение 5 дней с момента подачи клиентом заявления на зачисление денег на его расчетный счет. Фактически же денежные средства могут зачисляться на расчетный счет заемщика в день обращения за кредитом.

Овердрафт - кредит, предоставляемый банком для оплаты расчетных документов при недостаточности или отсутствии денежных средств на расчетном счете предприятия. Овердрафт предоставляется предприятиям - резидентам и нерезидентам РФ.

В настоящее время банки предлагают различные модели овердрафта, две из которых приведены в табл. 6.3.

Таблица 6.3

Модели овердрафта

Условия кредитования	Модель 1	Модель 2	
Проведение оборотов по счетам в банке до принятия решения о кредитовании	Требуется наличие оборотов в течение 3 месяцев	Не требуется	Не требуется
Наличие обеспечения	Не требуется	Залог товарно-материальных ценностей	Поручительство лица, на которое в банке открыт лимит кредитования
Размер лимита овердрафта	Устанавливается на уровне до 25% среднемесячного объема поступлений выручки на счета в банке, но не более 20% валюты баланса	Устанавливается на уровне до 67% среднемесячного объема поступлений выручки на счета в банке плюс до 20% среднемесячного объема поступлений выручки на счета в других банках, но не более оценочной стоимости залога	Устанавливается на уровне до 67% среднемесячного объема поступлений выручки на счета в банке плюс до 20% среднемесячного объема поступлений выручки на счета в других банках, но не более размера свободного лимита поручителя

Срок овердрафта. Договор на предоставление овердрафта заключается, как правило, на срок от 3 месяцев до 1 года, а в рамках этого срока непрерывная задолженность по ссудному счету не может превышать 30 дней.

Для клиентов, которые могут обосновать необходимость более длительного срока кредитования, представив в банк необходимые документы (например, договоры на поставку и т.п. с отсрочкой платежа более 30 дней), срок кредитования может быть увеличен до 45 дней.

Стоимость овердрафта. Процентные ставки по овердрафту устанавливаются в зависимости от срока непрерывной ссудной задолженности.

Зависимость здесь прямо пропорциональная. Чем больше срок непрерывной задолженности предприятия перед банком, тем выше процентная ставка по овердрафту. В качестве примера приведем величины процентных ставок по овердрафту для конкретного заемщика при установленной Банком России ставке рефинансирования в 10% (табл. 6.4). Мы можем отметить значительное превышение процентных ставок по овердрафту относительно ставки рефинансирования, установленной Банком России. Возрастание стоимости финансирования (процентная ставка по овердрафту) связано, прежде всего, со снижением ликвидности займа (чем выше срок заимствования, тем ниже ликвидность займа) и возрастанием кредитного риска.

Таблица 6.4

Зависимость процентной ставки от срока овердрафта

Параметры овердрафта	Ставки по овердрафту, %

Срок непрерывной задолженности предприятия перед банком - до 7 календарных дней включительно	12
Срок непрерывной задолженности предприятия перед банком - от 8 до 14 календарных дней включительно	14
Срок непрерывной задолженности предприятия перед банком - от 15 до 21 календарного дня включительно	16
Срок непрерывной задолженности предприятия перед банком - от 22 до 30 календарных дней включительно	18

В зависимости от оценки банком рисков конкретного заемщика, стабильности проводимых клиентом в банке расчетных операций процентная ставка может быть снижена. Проценты начисляются на фактическую задолженность.

Сумма овердрафта. Размер лимита овердрафта устанавливается исходя из среднемесячного объема поступлений выручки на счета клиента за последние 3 - 6 полных календарных месяцев в соответствии со следующими условиями (табл. 6.5).

Таблица 6.5

Зависимость лимита овердрафта от объема поступлений денежных средств на счета клиента

Лимит овердрафта		
Объем среднемесячных чистых поступлений (руб.)		Лимит овердрафта (процент от величины среднемесячных чистых поступлений), но не более 3 000 000 руб.
от	до	
200 000	500 000 включительно	Не более 26%
Свыше 500 000	1 000 000 включительно	Не более 28%
Свыше 1 000 000		Не более 30%

Условия погашения овердрафта. В конце каждого банковского дня автоматически списывается кредитовый остаток денежных средств на счете заемщика в пределах задолженности по овердрафту.

Обеспечение овердрафта. В общем случае банк предоставляет кредит в форме овердрафта без обеспечения. Вопрос о принятии обеспечения исполнения заемщиком своих обязательств по овердрафту банки рассматривают в следующих случаях:

- при необходимости увеличить сумму овердрафта относительно расчетной;
- при необходимости увеличить срок предоставления овердрафта;
- при несоответствии заемщика основным условиям рассмотрения вопроса о предоставлении овердрафта.

Основные условия, при выполнении которых банк рассматривает вопрос о предоставлении овердрафта, следующие:

- объем среднемесячных чистых поступлений (поступлений в виде выручки от финансово-хозяйственной деятельности) на расчетный счет заемщика за последние 6 полных календарных месяцев - не менее 200 000 руб.;
 - число чистых поступлений (количество платежей) на расчетный счет заемщика в месяц (за последние 6 полных календарных месяцев) - не менее 10;
 - с момента начала осуществления финансово-хозяйственной деятельности заемщика прошло не менее 1 года;
 - более 6 месяцев работы заемщика в банке - предпочтительно. В случае если заемщик обслуживается в банке менее 6 месяцев, рассмотрение заявки на овердрафт возможно только при представлении клиентом справок из обслуживающих банков о движении средств по расчетным счетам;
 - удовлетворительное финансовое состояние заемщика.
- К платежам заемщика,** на которые не предоставляется овердрафт, относятся:
- погашение любых видов задолженности заемщика перед банком;

- перечисление в депозит;
- погашение ссудной задолженности перед другими кредитными организациями, а также уплата процентов и комиссий по ней;
- пополнение заемщиком своего расчетного счета в другой кредитной организации;
- снятие наличных средств или их безналичное перечисление для возврата временной финансовой помощи;
- осуществление платежей, которые не могут быть осуществлены за счет заемных средств в соответствии с действующим законодательством РФ;
- перечисление средств по предъявленным к счету заемщика исполнительным документам, любым расчетным (платежным) документам на оплату исполнительных листов, инкассовым поручениям, платежным требованиям, оплачиваемым без акцепта плательщика;
- перечисление средств за третье лицо.

Коммерческий кредит - это кредит, предоставляемый предприятиями друг другу. Он связан с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками.

В Российской Федерации согласно п. 2 ст. 823 ГК РФ договорами может предусматриваться предоставление коммерческого кредита в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг, если иное не установлено законом. Базой для возникновения коммерческого кредита является различная продолжительность производства и реализации товаров у разных товаропроизводителей. Возникает ситуация, когда одни предприятия уже имеют готовую продукцию для реализации, а другие - их потенциальные покупатели - еще не продали свои товары и в связи с этим не могут оплатить чужой товар. В данном случае движение промышленного капитала идет параллельно ссудному. Коммерческий кредит содействует реализации товаров и прибыли, заложенной в них. По этой причине уровень ссудного процента при данной форме кредита ниже, чем при банковском.

Примечание. **Коммерческий кредит** - это одна из самых первых форм кредитных отношений в экономике, которая породила вексельное обращение, активно способствовала развитию безналичного денежного оборота и находит свое практическое выражение в финансово-хозяйственных отношениях между юридическими лицами в формах реализации услуг и продукции с отсрочкой платежей. Основной целью данной формы кредитования являются ускорение процесса реализации товаров и услуг, а также извлечение прибыли, заложенной в них.

Важным инструментом коммерческого кредита является вексель (от нем. **Wechsel** - размен, перемена), который выражает финансовые результаты обязательств заемщика относительно кредитора. Наиболее распространилась такая форма, как простой вексель, который содержит прямые обязательства заемщика на выплату оговоренной (или установленной) суммы кредитору. Заемщику предоставляется письменный приказ о выплате установленной суммы третьему лицу либо предъявителю векселя. В условиях рыночной экономики функции векселя часто принимает на себя стандартный договор между поставщиком и потребителем, регламентирующий порядок оплаты реализуемой продукции на условиях коммерческого кредита. Коммерческий кредит принципиально отличается от банковского:

- в роли кредитора выступают не специализированные кредитно-финансовые организации, а любые юридические лица, связанные с производством либо реализацией товаров или услуг;
- средняя стоимость коммерческого кредита всегда ниже средней ставки банковского процента на данный период времени;
- при юридическом оформлении сделки между кредитором и заемщиком плата за этот кредит включается в цену товара, а не определяется специально, например, через фиксированный процент от базовой суммы.

В зарубежной практике коммерческий кредит получил исключительно широкое распространение. Например, в Италии до 85% от суммы сделок в оптовой торговле осуществляются на условиях коммерческого кредита, причем средний срок по нему составляет около 60 дней, что существенно превышает срок фактической реализации товаров непосредственным потребителям.

Покупая в кредит, предприятие получает возможность использовать оборотные средства продавца, по сути, подключаясь к его финансовым ресурсам. Если цикл продажи приобретенных товаров или использования приобретенных материалов меньше срока коммерческого кредита, то предприятие может даже обойтись без своих оборотных средств. Оно берет товар в кредит, продает его,

рассчитывается с поставщиком и оставляет себе свою долю.

Если цикл продажи приобретенных товаров или использования приобретенных материалов превышает срок коммерческого кредита, то предприятию не обойтись без собственного оборотного капитала.

Покупая в кредит, желательно так рассчитать финансовые условия работы, чтобы эффект от такой деятельности состоял не только в работе без собственных оборотных средств, но и в их постепенном накоплении за счет достаточной для этого прибыли от оборота не своих средств. При накоплении собственных оборотных средств предприятие будет более свободно впоследствии, и риски попадания в зависимость к поставщику будут снижены.

В России коммерческий кредит используют достаточно часто крупные оптовые предприятия, выстраивающие свою сеть сбыта. На этапе захвата рынка такие предприятия могут предоставлять клиентам очень привлекательные кредитные условия, тем самым переманивая их от других оптовых продавцов. Срок предоставления коммерческого кредита обычно составляет от 1 недели до 3 месяцев.

Существуют следующие подходы к предоставлению коммерческого кредита:

1. **Обычный порядок осуществления.** Покупатель заказывает товар, товар отгружается, а платеж за него производится в установленные сроки после получения счета.

2. **Вексельный способ.**

Первый вариант - коммерческий кредит оформляется простым векселем (соло-векселем), который выписывается и подписывается должником и содержит его безусловное обязательство уплатить кредитору определенную сумму в обусловленный срок и в определенном месте.

Второй вариант - используется переводной вексель (тратта) - письменный приказ кредитора заемщику об уплате последним определенной суммы третьему лицу (ремитенту). После поставки товаров продавец (кредитор) выставляет переводной вексель на покупателя (заемщика), который, получив коммерческие документы, акцептует его, т.е. дает согласие на оплату в указанный на нем срок.

Векселедержатель может оставить вексель в своей собственности и при наступлении срока платежа предъявить его должнику к погашению, он может также оплатить векселем новый товар, покупаемый им самим, или перепродать вексель, как ценную бумагу, следующему кредитору. Векселя, таким образом, образуют вексельную массу, а свободно меняя своих владельцев - и вексельное обращение.

Оформление коммерческого кредита векселем имеет ряд преимуществ перед, например, кредитным договором. Во-первых, вексель мобилен, т.е. может свободно передаваться из рук в руки в виде платы за услуги, в бюджет, в виде зачетов и т.п. Тем более если в экономике наблюдается кризис неплатежей. Вексель может временно частично заменить деньги благодаря своей расчетной функции. По кредитному договору предприятие, выдавшее заем, обычно не может требовать его возврата раньше обусловленного срока. Вексель же является ценной бумагой, и его в случае необходимости можно продать на фондовом рынке или заложить в банк. Во-вторых, вексель - абстрактное долговое обязательство, не связанное с конкретными условиями сделки, поэтому с его помощью удобно производить взаимозачет задолженностей между предприятиями.

Вексель избавляет покупателя от необходимости предоплаты наличными деньгами. Этот кредитно-расчетный инструмент гасит взаимные долги по цепочке дебиторов и кредиторов, позволяет сократить потребность предприятий в оборотных средствах и обеспечивает целевое использование кредитов, в том числе на их пополнение, что, в свою очередь, влияет на возврат долгов (укрепляет платежную дисциплину).

1. **Скидка при условии оплаты в определенный срок.** Для покупателя в контракте или иным способом устанавливаются два срока оплаты: первый (льготный) - для выплаты со скидкой, второй (окончательный) - крайний срок погашения долга. Суть способа - в стимулировании покупателя заплатить в течение первого срока. Если платеж будет произведен покупателем в первый срок, то из цены будет вычтена скидка. Иначе вся сумма должна быть выплачена в установленный второй срок.

2. **Открытый счет.** Заключается договор, в соответствии с которым покупатель может делать периодические закупки без обращения за кредитом в каждом отдельном случае в рамках установленной для него суммы кредита.

Порядок осуществления сделки таков: когда покупатель заказывает товар, он немедленно отгружается, а платеж за него производится в установленные сроки после получения счета.

3. **Сезонный кредит.** Данный подход обычно применяется в отдельных секторах экономики, например в производстве игрушек, сувениров и других изделий массового потребления, рассчитанных для какой-то даты. Розничным торговцам разрешается покупать товары задолго до намеченной даты с

целью организации необходимых запасов перед пиком сезонных продаж и отсрочить платеж за товар до конца распродажи.

Такой подход позволяет производителю выпускать продукцию и сразу ее отгружать, не обременяя покупателя необходимостью срочного платежа. Для производителя это означает отсутствие дополнительных расходов на складирование, хранение и др., так как необходимый объем продукции отгружается сразу после производства, которое начиналось задолго до пика сезонных продаж.

Например, производители игрушек разрешают торговцам закупать игрушки за несколько месяцев до новогодних праздников, а платить за товар - в январе - феврале.

4. Консигнация. При консигнации предприятие может получать товары без оплаты. Если товары будут проданы, то возникнет обязательство по оплате, а если товары не будут проданы, то розничный торговец может вернуть товар производителю без выплаты неустойки.

Консигнация обычно применяется при реализации новых, нетипичных товаров, спрос на которые трудно предположить. Торговцы не хотят рисковать и поэтому предлагают поставщикам только такие условия работы. Например, при продаже новых учебников для институтов книгоиздатели посыпают свои книги на точки торговли с условием их возврата, если они не будут куплены.

На практике организациям часто приходится сталкиваться с проблемой пополнения оборотных средств путем временного заимствования сырья, материалов и иных материально-производственных запасов. Для этих целей одно предприятие (кредитор) может передать другому предприятию (заемщику) материальные ценности в натуральном виде в рамках договора **товарного кредита**.

Порядок заключения договора товарного кредита регулируется ст. 822 ГК РФ, на который распространяются общие правила кредитного договора и, в частности, его заключение в письменной форме любыми субъектами. Помимо этого договор товарного кредита сочетает в себе признаки двух гражданско-правовых обязательств: купли-продажи и кредита.

На практике договор товарного кредита предоставляет значительные преимущества: покупатель получает товар в собственность с момента передачи ему товара и имеет право его продавать, передавать на реализацию другим предприятиям, т.е. совершать с товаром любые действия, предусмотренные законом. Кроме того, покупатель не должен сразу уплачивать полную стоимость товара, полученного в кредит.

Товарный кредит следует отличать от других видов кредитования, которые в современных условиях получили достаточно широкое распространение. Рассмотрим отличия товарного кредита от **коммерческого кредита** (табл. 6.6).

Таблица 6.6

**Отличительные особенности договора товарного кредита
от договора коммерческого кредита**

Договор товарного кредита	Договор коммерческого кредита
1. Самостоятельная форма договора. 2. Цена товара, сроки его оплаты и размер платежей не являются существенными условиями договора. Указание цены носит рекомендательный характер	1. Является условием какого-либо договора (купли-продажи, оказания услуг и др.), а не самостоятельной формой договора. 2. Цена товара, сроки его оплаты, размер платежей - существенные условия договора

Главным отличием этих видов кредитования, как уже отмечалось выше, является то, что товарный кредит представляет собой самостоятельную сделку заемного типа, а коммерческий кредит - специальное условие о порядке проведения расчетов. Кроме того, отличие договора товарного кредита от договора коммерческого кредита заключается в существенности условий, определяющих цену товара и сроки его возврата. Для договора коммерческого кредита **существенными условиями** являются указанные **цена товара и сроки его оплаты**. Если данные условия отсутствуют, такой договор будет считаться незаключенным. Для договора товарного кредита эти условия несущественны. **Существенным условием** договора товарного кредита будет являться указание наименования и количества передаваемого в кредит товара. Торговое предприятие имеет возможность согласовывать в договоре необходимые условия о качестве, ассортименте, комплектности приобретаемых товаров и

требовать от кредитора строгого соблюдения этих правил. Договор товарного кредита будет считаться заключенным только тогда, когда будет определен предмет договора, т.е. наименование и количество товаров, передаваемых в кредит. Согласно ст. 822 ГК РФ условия о количестве, ассортименте и качестве предоставляемых вещей должны исполняться в соответствии с правилами о договоре купли-продажи, если иное не предусмотрено договором.

Кроме договора коммерческого кредитования договор товарного кредита следует отличать от кредитного договора и договора займа. Отличительные признаки по этим договорам приведены в табл. 6.7 и 6.8.

Таблица 6.7

**Отличительные особенности договора товарного кредита
(как разновидности договора займа) от договора займа**

Договор товарного кредита	Договор займа
1. Момент заключения договора: - с момента его подписания. Факт передачи товаров не влияет на момент заключения договора	1. Момент заключения договора: - с момента передачи денежных средств или других вещей, являющихся предметом этого договора. Даже при условии достижения согласия по всем существенным условиям договора он не будет считаться заключенным до момента фактической передачи денежных средств или вещей заемщику
2. Двусторонний договор: - после его заключения обе стороны имеют как права, так и обязанности	2. Односторонний договор: - у заимодавца после его заключения имеется только право требования возвратить заем, а у заемщика - только обязанность по его возврату
3. Возмездный договор: - договор может быть безвозмездным только в том случае, если на это прямо указано в договоре	3. Безвозмездный договор: - если по договору займа передаются вещи (товары). Договор может быть возмездным только в том случае, если в договоре специально оговорено условие о его возмездности

Таблица 6.8

**Отличительные особенности договора товарного кредита
от кредитного договора**

Договор товарного кредита	Кредитный договор
1. Предмет договора: вещи, определенные родовыми признаками (товары). Денежные средства не могут быть предметом договора	1. Предмет договора: денежные средства (кредит)
2. Кредитор: юридическое или физическое лицо	2. Кредитор: банк или иная кредитная организация, имеющая лицензию
3. Условие о сроке возврата кредита не является существенным	3. Условие о сроке возврата кредита является существенным

Особое место среди известных форм организации финансирования текущей деятельности занимает **кредиторская задолженность**. Она возникает как задолженность за товары, работы, услуги, задолженность по заработной плате и задолженность по уплате налогов.

Кредиторские счета и счета начислений часто называют спонтанными, поскольку их объем зависит от масштаба деятельности предприятия. По мере расширения деятельности пассивы предприятия увеличиваются, и за счет этого финансируются его активы.

Привлекательность данного способа привлечения финансовых ресурсов заключается в том, что предприятие обладает определенной свободой действий в плане определения объема начислений и кредиторской задолженности.

Начисления - это еще не выплаченная краткосрочная кредиторская задолженность, начисленная, но не выплаченная заработка плата, задолженность по налогам, процентам и дивидендам. С расширением масштаба деятельности, например с увеличением объема продаж, затраты труда обычно растут, а вместе с ними увеличивается сумма начисленных налогов. Начисления представляют собой бесплатное финансирование, что лишь усиливает привлекательность этого способа финансирования. Таким образом, начисления - это источник беспроцентного финансирования.

Пример. Кредиторская задолженность как источник заемного финансирования используется предприятиями и организациями всех отраслей российской экономики. При этом достаточно часто хозяйствующие субъекты в силу разных обстоятельств нарушают сроки возврата задолженности, что приводит к образованию просроченной задолженности (табл. 6.9).

Таблица 6.9

**Кредиторская задолженность организаций
по видам экономической деятельности в 2011 г.
(на конец года)**

	Кредиторская задолженность, млн руб.	в том числе просроченная	
		млн руб.	в процентах от кредиторской задолженности
Всего в экономике	20 954 272	1 208 299	5,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	334 758	24 677	7,4
Рыболовство, рыбоводство	24 638	1 442	5,9
Добыча полезных ископаемых	1 730 735	140 716	8,1
из нее:			
- добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1 566 405	129 484	8,3
- добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	164 330	11 232	6,8
Обрабатывающие производства	5 405 829	336 529	6,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 489 368	205 461	13,8
Строительство	2 482 489	86 776	3,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4 605 646	299 898	6,5
Гостиницы и рестораны	57 725	781	1,4
Транспорт и связь	1 534 090	51 101	3,3
Финансовая деятельность	330 011	16	0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2 815 503	55 190	2

Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	4 450	387	8,7
Образование	16 313	155	1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	28 038	428	1,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	94 679	4 742	5

Источник: Россия в цифрах. 2012. М., 2012. С. 448 - 451.

Структура просроченной задолженности не статична, а постоянно меняется под воздействием множества факторов (например, падение спроса со стороны покупателей приводит к недополучению выручки, снижению платежных возможностей организации, нарушению графика платежей), однако очевидно, что к концу 2008 г. произошло определенное увеличение задолженности перед поставщиками и подрядчиками, а также банками, что напрямую связано с последствиями разразившегося в сентябре мирового финансового кризиса (см. рис. 6.5).

Структура просроченной задолженности по обязательствам организаций в 2008 г. (на конец месяца)



Рис. 6.5

В качестве еще одного примера приведем выписку из баланса организации ООО "АКВА-МИН" с характеристикой ее задолженности в пользу разных контрагентов (табл. 6.10).

Таблица 6.10

Состояние кредиторской задолженности ООО "АКВА-МИН", руб.

	Код строки бухгалтерского баланса	На начало отчетного года	На конец отчетного года
Кредиторская задолженность	620	7 632 831	62 059 482
в том числе:			

поставщики и подрядчики	621	5 361 972	52 250 077
задолженность перед персоналом организаций	622	50 658	61 028
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	49 183	100 565
задолженность по налогам и сборам	624	51 032	214 377
прочие кредиторы	625	2 119 986	9 433 435

Наряду с банковскими, коммерческими и товарными кредитами предприятия активно используют такие формы привлечения капитала, как **облигационный и вексельный займы**. Рассмотрим их более подробно.

Понятие **облигации** содержится в Гражданском кодексе РФ. В соответствии со ст. 816 ГК РФ один из способов заключения договора займа - это выпуск и продажа облигаций.

Примечание.

Гражданский кодекс Российской Федерации
от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ

Часть вторая
(Извлечение)

Статья 816. Облигация

<...>

Облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права.

<...>

Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" (далее - Закон о рынке ценных бумаг) относит облигации к классу эмиссионных ценных бумаг. Облигации перед выпуском должны пройти процедуру эмиссии - установленную законодательством последовательность действий эмитента по размещению облигаций. Поскольку эмиссия облигаций, как правило, связана с массовым привлечением крупных денежных средств, выпуск облигаций происходит с разрешения и под контролем государства в лице Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России).

Привлечение денежных ресурсов с финансовых рынков обеспечивает облигационный заем.

К преимуществам облигаций как инструмента привлечения капитала относятся:

1. **Самостоятельное управление структурой долга.** Эмиссия облигаций не ведет к утрате контроля над управлением. Предприятие может самостоятельно установить порядок определения цены размещения облигаций и процентных ставок купонов, а также сроки, стоимость и порядок осуществления оферты (досрочного выкупа облигаций с возможностью их последующего обращения) и (или) погашения облигаций и т.д.

2. **Отсутствие залогового обеспечения заимствования.** Выпуск облигаций, в отличие от кредита, не требует залога в обязательном порядке: предприятие может выпускать облигации без обеспечения в размере, не превышающем размера своего уставного капитала. При незначительной величине уставного капитала предприятие может осуществить выпуск облигаций под обеспечение в виде поручительства третьего лица (лиц), а также банковскую, государственную или муниципальную гарантию (при этом жестких требований к поручителям законодательством не установлено).

3 **Длительные сроки заимствования.** Облигационный заем позволяет привлекать средства на срок 3 - 5 лет, что невозможно при кредитовании.

4. Низкая себестоимость заимствования:

- облигации могут быть выпущены при относительно невысоких процентных ставках (по сравнению со ставками процента за банковский кредит или дивидендами по акциям), так как они обеспечиваются имуществом предприятия и имеют приоритет в удовлетворении претензий по ним в случае его банкротства;

- минимальный размер государственных пошлин, взимаемых при государственной регистрации выпуска;
- обслуживание облигационного займа относится на себестоимость продукции предприятия (в отличие от вексельных программ);
- длительный срок заимствования минимизирует накладные расходы предприятия по организации эмиссии.

5. Независимость от отдельно взятого кредитора. Владельцы облигаций не вправе оказывать давление на предприятие и требовать изменения ставки за пользование привлеченными средствами, досрочного исполнения обязательств, увеличения размера обеспечения, а также изменения других параметров, отраженных в эмиссионных документах (даже в случае ухудшения его финансового положения), в отличие от кредита, где банк-кредитор может воздействовать на предприятие с целью переведения расчетного обслуживания в банк, обеспечения кредита ликвидным залогом по заниженной цене, запрещения получения кредита в другом банке и т.д.

6. Привлечение значительного объема заемных средств от широкого круга инвесторов. Публичное размещение облигаций на рынке ценных бумаг позволяет привлекать широкий круг инвесторов, что, в свою очередь, способствует обеспечению ликвидности ценных бумаг предприятия. Облигационный заем может быть реализован (продан) с большей вероятностью, чем акции, в силу меньшего уровня их рискованности для инвесторов.

7. Отсутствие строгой целевой направленности расходования привлеченных средств. Финансовые ресурсы, привлеченные посредством выпуска облигационного займа, предприятие может направить на любые собственные нужды, при этом подробного отчета об их использовании не требуется.

8. Укрепление публичного имиджа предприятия на финансовом рынке. Размещение облигаций является публичным событием, которое получает публичный резонанс, в частности, отражается в средствах массовой информации, что способствует повышению инвестиционной привлекательности предприятия в глазах инвесторов.

9. Повышение инвестиционной привлекательности других ценных бумаг предприятия. Размещение облигаций способствует повышению курсовой стоимости других ценных бумаг предприятия, в особенности акций, и является серьезной гарантией успеха размещения последующих выпусков ценных бумаг.

10. Снижение стоимости и увеличение срока последующих публичных заимствований. Стоимость заимствования при размещении облигационных займов, вексельных программ, а также кредитных нот напрямую зависит не только от параметров конкретного инструмента заимствования, но и от репутации предприятия, его кредитной истории на фондовом рынке. При надлежащем обслуживании и погашении облигаций стоимость последующих заимствований может значительно снизиться, а срок - увеличиться.

11. Снижение стоимости кредитования. Предприятие, выпустившее и добросовестно обслуживающее облигации, приобретает более высокий рейтинг в глазах банков и может рассчитывать на снижение стоимости привлечения кредитов.

Однако такие преимущества облигационных займов перед кредитами, как возможность привлечения большего объема средств на более длительный срок, часто сводятся к нулю при их первичном размещении. Из-за неудачного размещения займа компаниям порой приходится доплачивать инвесторам за риск, и первоначально планируемая плата за пользование заемными средствами может оказаться гораздо выше, чем ставка по банковским кредитам. Кроме того, поскольку для таких заимствований, как правило, используется полугодовая или годовая оферта (обязательство эмитента выпустить облигации через определенный срок), реальный срок возврата заемных средств значительно короче, чем период заимствования.

Выходу на рынок облигаций сопутствуют самые разнообразные проблемы. Например, многие средние компании, особенно региональные, порой испытывают сложности из-за того, что потенциальные инвесторы не могут получить систематизированные данные о реальном финансовом положении предприятия. Кроме того, есть отрасли, которые просто "не воспринимаются" рынком, например розничная торговля.

Выпуск облигаций могут себе позволить не все предприятия, а кредиты под залог товаров на складе или в обороте взять нелегко. Поэтому вексель - оптимальный и предпочтительный инструмент для средних и малых предприятий.

Пример. Приведем выписку из инвестиционного меморандума облигационного займа ипотечного

банка ЗАО "ДельтаКредит" <1> (рис. 6.6).

<1> http://www.deltacredit.ru/upload/DeltaCredit_imemo_final.pdf.

**Выписка из инвестиционного меморандума облигационного займа
ипотечного банка ЗАО "ДельтаКредит"**

DeltaCredit
Ипотечный банк N 1

1. Краткое описание основных условий выпуска облигаций

Эмитент	Закрытое акционерное общество "Коммерческий банк ДельтаКредит" (-/Baa2/-)
Поручитель	"Соcьете Женераль" АО (Societe Generale S.A.) (A+/Aa2/A+)
Облигации	Документарные процентные (купонные) облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 06 со сроком погашения в 1820-й день с даты начала размещения с возможностью досрочного погашения
Номинальная стоимость каждой облигации	1000 руб.
Количество облигаций в выпуске	5 000 000 штук
Общая номинальная стоимость облигаций	5 000 000 000 руб.
Период выплаты купонов	182 дня
Дата размещения	Июнь 2011 г.
Срок обращения	5 лет
Срок до оферты	3 года
Организаторы выпуска	ЗАО "Райффайзенбанк", ОАО АКБ "РОСБАНК"
Платежный агент/ депозитарий	НКО ЗАО НРД
Вторичное обращение облигаций	Вторичное обращение облигаций будет организовано на ФБ ММВБ и на внебиржевом рынке
Листинг	Ожидается котировальный список "B", ФБ ММВБ
Рейтинг облигаций	Moody's "A2"

Рис. 6.6

Выпуск векселей позволяет предприятию решать ряд важных задач как стратегического, так и тактического характера. По сравнению с кредитом выпуск векселей имеет существенные преимущества. К ранее отмеченным добавим следующие:

- 1) привлечение денежных средств происходит быстрее, минуя обычную процедуру сбора и подготовки документов для рассмотрения банком вопроса кредитования;
- 2) отсутствует необходимость предоставления кредитору обязательного в обычных случаях обеспечения, т.е. предприятие не закладывает ликвидное имущество или собственные акции;
- 3) широкий диапазон сроков заимствования, привлечение долгосрочных средств для финансирования капитального строительства и инвестиционных потребностей производства, в том числе за счет больших возможностей по рефинансированию долга;
- 4) предприятие несет расходы по обслуживанию долга в конце срока заимствования при погашении векселей и не платит проценты ежемесячно, как это обычно предусматривается условиями банковских кредитов или купонных облигаций;
- 5) упрощение процедуры управления долгом путем выкупа векселей до наступления срока платежа;
- 6) расширение круга кредиторов за счет мелких инвесторов, снижение зависимости от кредиторов, что позволяет избежать давления, возможного при наличии одного или нескольких крупных кредиторов;
- 7) более низкие процентные ставки: сегодня доходность наиболее ликвидных векселей в рублях составляет от 8% годовых для векселей со сроком погашения до трех месяцев и от 10% годовых - по более долгосрочным векселям при ставке по банковским кредитам от 15 до 20% годовых.

Выпуск векселей позволяет предприятию:

- увеличить возможности пополнения оборотных средств, покрытия временных кассовых разрывов для финансирования капитального строительства и инвестиционных проектов;
- сгладить сезонные и прочие перепады платежного баланса и потоков наличных средств (**cash-flow**) предприятия;
- заменить дорогие кредиты и займы;
- привлечь средства не только банков и других профессиональных участников финансового рынка, но и предприятий, имеющих временно свободные денежные средства;
- стимулировать расчеты с дебиторами путем использования векселей предприятия, что позволяет снизить долю просроченной дебиторской задолженности в ее общей массе;
- при выпуске конкурирующей на внутреннем рынке продукции наличие у потенциальных потребителей векселей вашего предприятия при прочих равных условиях стимулирует их приобрести продукцию у вас, а не у конкурентов, так как в этом случае они могут рассчитаться векселями (такую тактику использовала, например, компания "Лукойл");
- улучшить имидж и общие представления участников рынка о предприятии. В результате размещения векселей у участников рынка формируется мнение, что предприятие, способное привлекать денежные средства, выпуская свои векселя и занимая деньги публично, имеет хорошую кредитоспособность, использует современные, цивилизованные финансовые и управленические технологии;
- сделать торговую марку более узнаваемой среди широкого круга участников рынка, т.е. увеличить ее стоимость.

Контрольные вопросы

1. Каково влияние финансового рынка на формирование финансовых ресурсов отечественных предприятий?
2. Какова степень привлекательности бюджетных средств как источника формирования финансовых ресурсов предприятий?
3. Какой вид финансовых ресурсов является для предприятия основным?
4. Может ли облигационный выпуск являться источником формирования собственного капитала предприятия?
5. На какие цели целесообразно привлекать долгосрочный заемный капитал, а на какие - краткосрочный?
6. Каковы, в порядке возрастания стоимости, основные формы финансовых обязательств предприятия?
7. Какой капитал является основой формирования и начала деятельности любого предприятия?
8. Существуют ли бесплатные источники финансирования деятельности предприятия?
9. Какие функции выполняет уставный капитал предприятия?
10. Какие функции выполняет резервный капитал предприятия?
11. Каким образом предприятие может увеличить свой уставный капитал?
12. Каковы цели формирования резервного фонда предприятия?
13. Может ли добавочный капитал являться источником увеличения уставного капитала?
14. В чем отличие между товарным и коммерческим кредитом?
15. Какими преимуществами обладает вексельный заем по сравнению с облигационным займом?

Глава 7. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кто покупает лишнее, в конце концов продает необходимое.

Бенджамин Франклайн
американский ученый и политик, XVIII в.

- Состав внеоборотных активов
- Виды оценки основных средств
- Амортизация основных средств
- Показатели использования основных фондов
- Воспроизводство основных фондов

- Нематериальные активы предприятия

7.1. Состав внеоборотных активов

Мы уже знаем, в чем состоит взаимосвязь и особенность таких категорий и понятий, характеризующих капитал, как "средства производства", "предметы труда", "средства труда", "основные средства", "оборотные средства", "основные фонды", "оборотные фонды", "имущество", "активы", "основные активы", "оборотные активы", "материальные активы", "нематериальные активы", "финансовые активы".

Вспомним также, что понятие "капитал" находит свое проявление и конкретизацию в различных формах. Это и производительный, и торговый, и денежный, и финансовый, и основной, и оборотный, и постоянный, и переменный капитал. В контексте данной главы нас прежде всего интересуют последние из перечисленных форм.

Как известно, капитал делится на постоянный и переменный. Суть этого деления (различия) состоит в том, что **постоянный** капитал, участвуя в процессе производства, не изменяет совокупной стоимости авансированного капитала.

Переменный капитал, наоборот, изменяет ее. Постоянный капитал принимает участие в процессе труда своим вещественным содержанием, является фактором производства. При этом если постоянный капитал рассматривать только с точки зрения материально-вещественного содержания, то он предстает в форме средств производства (средства труда и предметы труда). Другая часть капитала - это переменный капитал. Переменный капитал в процессе производства приобретает форму наемной рабочей силы.

Но в то же время существует деление капитала на **основной и оборотный**. Это деление основано на характере участия капитала в процессе производства, на характере перенесения капиталом своей стоимости на конечный продукт. Основной капитал многократно участвует в процессе производства и тем самым постепенно переносит свою стоимость на продукт. Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного производственного цикла. В материально-вещественной форме в первом случае это средства труда, во втором - предметы труда. С точки зрения субъекта хозяйствования это имущество отдельного предприятия, с точки зрения прав собственности средства труда и предметы труда представляют собой имущество предприятия, следовательно, его **активы**. Традиционно активы, как и все имущество предприятия, делятся на основные (внеоборотные) и оборотные, что соответствует делению капитала на основной и оборотный.

Мы знаем также, что **внеоборотные активы** - это активы, многократно принимающие участие в производственном цикле и переносящие свою стоимость на производимую продукцию постепенно, частями, в течение нескольких производственных циклов.

Примечание.

Различные определения понятия "**основные средства**",
используемые в экономике предприятия

Экономический подход

Основные средства - это стоимостная форма средств труда, которые многократно участвуют в процессе производства и тем самым постепенно частями переносят свою стоимость на создаваемый продукт (услуги) в течение нескольких производственных циклов.

Бухгалтерский подход (ПБУ 6/01 "Учет основных средств")

Основные средства - активы предприятия, используемые в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации:

- срок полезного использования которых свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла (если он превышает 12 месяцев);
- стоимостью более 10 тыс. руб.;
- способных приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- организацией не предполагается дальнейшая перепродажа данных активов.

Налоговый подход (ст. 257 НК РФ)

Основные средства - часть имущества, используемая в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или управления организацией.

В состав внеоборотных активов включают:

- нематериальные активы;
- основные средства;
- незавершенное строительство;
- долгосрочные финансовые вложения.

Дадим краткую характеристику тем элементам внеоборотных активов, с которыми мы еще не знакомы.

Незавершенное строительство - это не оформленные актами приемки-передачи основных средств затраты на строительно-монтажные работы, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря и иных материальных объектов длительного пользования.

Долгосрочные финансовые вложения представляют собой инвестиции в государственные ценные бумаги, корпоративные облигации и акции, уставные капиталы других организаций, а также займы, предоставленные другим предприятиям на долговременной основе.

7.2. Виды оценки основных средств

Основные средства как важнейший элемент внеоборотных активов, многократно участвуя в процессе производства, постоянно изменяют свою стоимость под влиянием различных факторов: износа, конъюнктуры рынка, инфляции и др. Со временем первоначальная стоимость основных средств перестает отражать их реальную оценку, а показатели, исчисленные на ее основе и используемые для принятия управленческих решений, давая неверные сигналы, могут исказить процесс управления предприятием. Поэтому возникает настоятельная необходимость периодической оценки основных средств. Натуральные показатели применяются при планировании производственного процесса и расчете производственной мощности предприятия. Денежный учет необходим для определения общей величины основных средств, их структуры, расчета амортизационных отчислений, оценки эффективности использования.

Основные средства имеют следующие виды денежной оценки.

Первоначальная стоимость - это стоимость основных средств в момент их производства и ввода в эксплуатацию в ценах данного года. По этой стоимости они принимаются к бухгалтерскому учету.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, считается сумма фактических затрат предприятия на их приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. Такими затратами могут быть:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику или подрядчику;
- плата за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением прав на объект основных средств;
- таможенные пошлины;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Пример. Предприятие приобретает в Германии оборудование за 100 тыс. евро. Услуги торгового посредника составили 3 тыс. евро, транспортные расходы - 5 тыс. евро, таможенная пошлина - 10 тыс. евро. Расходы по монтажу и пуску обошлись предприятию еще в 30 тыс. руб. Первоначальная стоимость, по которой оборудование будет принято к бухгалтерскому учету, составит: $(100 + 3 + 5 + 10) \times 40 + 30 = 4750$ тыс. руб. Здесь 40 - это курс рубля к евро.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в уставный капитал предприятия, считается их денежная оценка, согласованная с учредителями.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договору дарения (безвозмездно),

признается их рыночная стоимость на дату принятия к учету.

Поскольку текущие цены на основные средства, как было подчеркнуто выше, постоянно изменяются, то постоянно возникает необходимость их переоценки. Существуют различные виды стоимости основных средств.

Текущие цены на основные средства постоянно изменяются под влиянием рынка, инфляции и т.п. Со временем первоначальная стоимость основных средств перестает отражать реальную их оценку, а показатели, исчисленные на ее основе, могут исказить процесс управления предприятием. Возникает необходимость переоценки основных средств.

Восстановительная (текущая) стоимость - это сумма денежных средств, которая должна быть уплачена предприятием на дату проведения переоценки в случае необходимости замены какого-либо объекта основных средств. Она важна для определения величины затрат, которые потребуются на замену фондов, и складывается из тех же элементов, что и первоначальная стоимость.

Предприятие имеет право не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Остаточная стоимость представляет собой первоначальную, или восстановительную, стоимость основных средств за минусом начисленной амортизации. Это денежное выражение стоимости средств труда, еще не перенесенной на изготовленную продукцию.

Балансовая стоимость - это стоимость основных средств, по которой они учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета.

7.3. Амортизация основных средств

Амортизация в экономическом смысле - это процесс постепенного перенесения стоимости средств труда (основных средств) по мере их износа на готовый продукт.

Амортизация в широком смысле - это бухгалтерская и налоговая концепции, используемые для оценки потери величины стоимости активов с течением времени.

Амортизация в узком смысле - это списание балансовой стоимости основных средств.

Норма амортизации - это доля основного капитала, регулярно переносимая на стоимость товаров и услуг в соответствии с установленным законодательством или в ином порядке. Различают нормы амортизации нематериальных активов и нормы амортизации объектов основных средств.

Период начисления амортизации: правилами бухгалтерского учета предусмотрено ежемесячное начисление амортизации.

Срок полезного использования - это период, в течение которого объект основных средств приносит предприятию доход или служит для выполнения целей деятельности предприятия.

Способы амортизации устанавливаются законодательно. Существует два основных способа: линейный (равномерный) и нелинейный (ускоренный).

Следует иметь в виду, что в налоговом законодательстве и бухгалтерских нормативных актах применяются разные термины: "методы" и "способы" соответственно, означающие по сути описываемого явления одно и то же. Мы будем использовать в контексте данной главы то и другое понятие, сообразно нормативно-правовой лексике их применения, как синонимы.

Основными нормативными документами являются ПБУ 6/01 "Учет основных средств" и гл. 25 "Налог на прибыль организаций" НК РФ. Однако необходимо иметь в виду, что способы начисления амортизации основных средств и некоторые другие положения различаются в двух указанных документах.

При сроке службы до 20 лет предприятие имеет возможность выбора способа начисления амортизации. Если срок службы объекта свыше 20 лет, предприятие обязано применять линейный способ.

В НК РФ предусмотрено два **метода** начисления амортизации: линейный и нелинейный. В ПБУ содержатся четыре **способа**: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). С позиции управления финансами более правильно опираться на положения НК РФ.

Линейный способ наиболее распространен в практике российских предприятий. Использование линейного способа предполагает равномерное списание стоимости объекта за весь период эксплуатации. При этом за базу расчета принимают **первоначальную** стоимость объекта основных средств.

$$H = \frac{100\%}{СПИ},$$

где H - норма амортизации;

СПИ - срок полезного использования объекта основных средств, выраженный в месяцах.

Для многих видов современного оборудования моральный износ наступает значительно раньше физического. В этом случае предприятие может применять нелинейный (ускоренный) метод начисления амортизации. При этом за базу расчета принимают **остаточную** стоимость объекта на начало каждого периода.

$$H = \frac{2:100\%}{СПИ}.$$

Такой алгоритм расчета применяется до того месяца включительно, в котором остаточная стоимость объекта достигнет 20% от первоначальной стоимости этого объекта. Далее стоимость объекта на начало этого месяца фиксируется как базовая и амортизация начисляется равномерно исходя из числа месяцев, остающихся до истечения срока полезного использования данного объекта основных средств.

В общем виде графическую интерпретацию амортизации основных средств с помощью линейного и нелинейного методов можно представить следующим образом (рис. 7.1).

Изменение стоимости оборудования
в зависимости от метода начисления амортизации

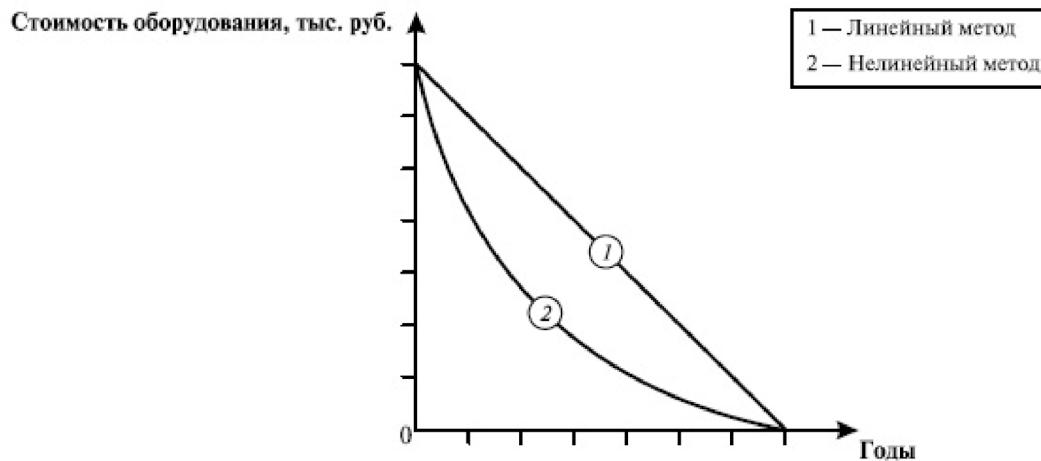


Рис. 7.1

При определении СПИ необходимо руководствоваться НК РФ. В соответствии со ст. 258 НК РФ амортизуемое имущество объединяется в 10 амортизационных групп (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Способы начисления амортизации

Амортизационная группа	Срок полезного использования имущества, лет	Метод расчета сумм амортизации
1	1 - 2	Линейный или
2	2 - 3	нелинейный метод (по

3	3 - 5	выбору)
4	5 - 7	
5	7 - 10	
6	10 - 15	
7	15 - 20	
8	20 - 25	Линейный метод
9	25 - 30	
10	Свыше 30	

Для определения необходимой амортизационной группы следует обратиться к Классификации основных средств, утвержденной Правительством Российской Федерации. В рамках определенной группы предприятие самостоятельно устанавливает СПИ.

Начисление амортизации производится ежемесячно. Амортизация начисляется отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества (линейный метод) или по отношению ко всем объектам, отнесенным к общей амортизационной группе (нелинейный метод) - ст. 259.2 НК РФ.

Начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором объект амортизируемого имущества был введен в эксплуатацию, и производится до полного списания стоимости или выбытия этого объекта.

Налогоплательщик применяет линейный метод начисления амортизации к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую - десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов.

К остальным основным средствам налогоплательщик вправе применять любой из методов, предусмотренных НК РФ.

Выбранный метод начисления амортизации не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по объекту амортизируемого имущества.

Для тех видов основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается в соответствии с техническими условиями организаций-изготовителей. Если срок полезного использования отсутствует в технических условиях, его определяют исходя из планируемого срока использования объекта в соответствии с ожидаемой производительностью и мощностью и физическим износом, который может зависеть от режима эксплуатации, естественных условий и влияния агрессивной среды.

Не подлежат амортизации:

- земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы), а также материально-производственные запасы, товары, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги;
- имущество, приобретенное (созданное) с использованием бюджетных средств целевого финансирования;
- приобретенные издания (книги, брошюры), произведения искусства.

В бухгалтерском учете, как было сказано выше, может применяться один из четырех способов амортизации.

Линейный способ, изложенный в ПБУ 6/01 "Учет основных средств", полностью соответствует линейному методу НК РФ.

Способ уменьшаемого остатка аналогичен немелинейному методу НК РФ. За базу расчета также принимают остаточную стоимость объекта на начало каждого периода. Норма амортизационных отчислений определяется исходя из срока полезного использования и коэффициента ускорения, устанавливаемого в соответствии с законодательством РФ.

При применении способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого - число лет, остающихся до конца СПИ объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет СПИ.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь СПИ такого объекта.

7.4. Показатели использования основных фондов

От эффективности использования средств труда (основных фондов) во многом зависят конечные производственные, экономические и финансовые результаты деятельности предприятия. Это соответственно объемы произведенной продукции, величина дохода (выручки), полученная предприятием от ее продажи, валовая прибыль (убытки).

Для характеристики использования основных фондов применяются различные стоимостные показатели. Поэтому и с точки зрения экономической сущности средств труда, и с точки зрения использования в процессе управления экономикой и финансами предприятия исключительно их стоимостной формы (основные средства) вполне можно применять понятие "показатели использования основных фондов". Тем более чтоrudиментарно в названии целого ряда показателей используется слово "фонд".

К показателям состояния основных фондов относятся:

- коэффициент износа;
- коэффициент годности;
- коэффициент обновления;
- коэффициент выбытия.

Коэффициент износа - показатель, характеризующий степень изношенности средств труда. Он определяется как отношение суммы начисленной амортизации основных фондов к их первоначальной стоимости.

Напомним, что износ - утрата средствами труда стоимости (меновой и потребительной) под действием различных причин (факторов).

Интенсивность износа зависит от вида основных фондов, особенностей их конструкции, качества изготовления, характера и условий эксплуатации, состояния обслуживания и других факторов.

Коэффициент годности - показатель, характеризующий состояние основных фондов на определенную дату. Он исчисляется отношением остаточной стоимости основных фондов к их первоначальной стоимости. Оба коэффициента взаимосвязаны и в сумме составляют единицу, или в процентном выражении 100%.

Подчеркнем, что данные коэффициенты отражают только стоимостную оценку состояния основных фондов, по которой делать выводы об их техническом состоянии, конечно же, нельзя.

Коэффициент обновления - показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как отношение стоимости введенных в действие в течение года основных фондов к стоимости основных фондов на конец года.

Коэффициент выбытия - показатель, характеризующий долю выбывших в данном периоде основных фондов. Рассчитывается как отношение стоимости выбывших в течение года основных фондов к стоимости основных фондов на конец года.

К показателям степени использования основных фондов относятся:

- фондотдача;
- фондаемость;
- фондовооруженность.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является **фондоотдача**. Она характеризует объем выпускаемой продукции в стоимостном выражении, приходящийся на стоимость основных фондов:

$$\Phi O = \frac{B\Pi}{SOC},$$

где ВП - объем произведенной продукции (работ, услуг) за период времени;

SOC - средняя стоимость основных фондов за период времени.

Показатель **фондоемкости** является обратным по отношению к фондотдаче и рассчитывается как отношение средней стоимости основных фондов к объему произведенной продукции за тот же период времени.

Пример. Предприятие произвело в течение квартала продукцию на сумму 150 млн руб. Стоимость основных фондов на начало квартала составляла 29 млн руб., на конец квартала - 31 млн руб.

$$\Phi O = \frac{150}{30} = 5.$$

Это означает, что отдача с каждого рубля основных фондов составила 5 руб. произведенной продукции.

$$\Phi E = \frac{150}{30} = 0,2.$$

Это означает, что для получения каждого рубля продукции необходимо использование основных фондов в размере 20 коп.

Фондооруженность - это стоимость основных фондов, приходящихся на одного рабочего. Этот показатель обычно исчисляется отношением среднегодовой стоимости действующих производственных основных фондов к среднесписочной численности рабочих в наибольшую смену.

7.5. Воспроизводство основных фондов

Объем финансовых ресурсов, требуемых предприятию для текущего функционирования и развития, во многом зависит от фактического состояния его основных фондов, а также от потребностей расширенного воспроизводства. Различают простое и расширенное воспроизводство.

Простое воспроизводство предполагает восстановление первоначальных потребительских свойств основных фондов (средств труда) или их замену на аналогичные объекты по техническим и технологическим свойствам.

К числу основных форм простого воспроизводства относят:

- **текущий ремонт** - ликвидация мелких поломок, замена отдельных деталей;
- **средний или планово-предупредительный ремонт** - частичное восстановление функциональных свойств и стоимости основных фондов в процессе их обновления;
- **капитальный ремонт** - процесс частичной или полной замены отдельных элементов основных фондов, включая базовые, а также полного восстановления основных фондов;
- **приобретение новых объектов** основных фондов.

Предприятия включают расходы на все виды ремонтов в состав затрат на производство и реализацию продукции. Способ отнесения затрат на ремонт на себестоимость предприятия выбирают самостоятельно:

- включают в себестоимость фактические затраты на проведение ремонта непосредственно после его осуществления;
- создают специальный ремонтный фонд (резерв денежных средств);
- относят затраты на проведение ремонта на расходы будущих периодов.

Мы обращаем внимание на способы отнесения затрат на ремонт постольку, поскольку это элементы текущего финансового (бухгалтерского) учета, которые влияют на фактический финансовый результат отчетного периода и служат важным инструментом финансового планирования.

Расширенное воспроизводство предполагает реконструкцию или модернизацию основных фондов, их замещение более современными, улучшенными аналогами.

Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство предприятия с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, устранением диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах.

Техническое перевооружение включает комплекс мероприятий по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным, устранения узких мест, совершенствования организации и структуры производства.

Использование амортизационных отчислений должно быть направлено на воспроизводство основных фондов. С этой целью предприятия могут создавать **амортизационный фонд**, который является важным внутренним источником финансовых ресурсов предприятия. В связи с тем что его создание и использование законодательно не регулируются, многие предприятия в условиях недостатка текущих финансовых средств направляют амортизационные отчисления, поступающие предприятию после реализации продукции в виде части выручки, на текущие нужды, теряют возможность

сформировать амортизационный фонд и, в силу этого, своевременно осуществлять обновление машин, приборов и другого оборудования. Основные фонды в этом случае неизбежно стареют, что ставит под угрозу технологические основы существования самого предприятия. Однако разумно сформированная амортизационная политика, воздействуя на воспроизводственный процесс, позволяет повысить "дееспособность" финансовых ресурсов предприятия.

Средств, накопленных в амортизационном фонде, может быть недостаточно для полномасштабного обновления и совершенствования технологических процессов. Поэтому для расширенного воспроизведения необходимы и другие источники. С этой целью могут использоваться:

- прибыль предприятия;
- облигационные займы и банковские кредиты;
- другие формы привлечения собственных и заемных средств, в частности, лизинг.

7.6. Нематериальные активы предприятия

Нематериальные активы представляют собой часть имущества предприятия, использующуюся при производстве и реализации продукции. Они не имеют материально-вещественной формы, это результаты интеллектуальной деятельности и другие объекты интеллектуальной собственности. Обязательным условием является возможность их идентификации (выделения, отделения) от другого имущества, а также наличие надлежащие оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у предприятия на результаты интеллектуальной деятельности (патентов, свидетельств и т.д.).

Нематериальные активы включают:

1. Объекты интеллектуальной собственности:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец;
- исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и др.

2. Деловую репутацию предприятия (гудвилл). Она определяется как разница между покупной ценой предприятия как имущественного комплекса в целом и стоимостью всех его активов по бухгалтерскому балансу.

3. Организационные расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал предприятия. Организационные расходы, возникающие в дальнейшем, нематериальными активами не являются.

В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала, его квалификация, способность к труду, поскольку они не отделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Определение срока полезного использования производится исходя из срока действия патента, свидетельства или ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого предприятие может получать экономические выгоды (доход). По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на 10 лет (но не более срока деятельности предприятия).

В отличие от основных фондов нематериальные активы не переоцениваются и потому не имеют восстановительной стоимости.

Затраты на приобретение нематериальных активов, так же как и основных фондов, погашаются путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования.

Нематериальные активы могут играть существенную роль для предприятия не только как важные производственные активы, прямо или косвенно обеспечивающие процесс производства, что вполне очевидно, но и как важный элемент, формирующий источники его денежных средств. Это очень важный аспект финансов предприятия, который обычно даже не упоминается при их рассмотрении. Технологии использования нематериальных активов в составе финансов предприятия - это особая, отдельная тема, которая рассматривается в курсе финансового менеджмента.

Контрольные вопросы

1. Есть ли различия между понятиями "незавершенное производство" и "незавершенное

строительство"?

2. Согласны ли вы с утверждением, что в состав внеоборотных активов включаются все финансовые вложения предприятия?

3. Может ли восстановительная стоимость основных фондов быть больше первоначальной стоимости?

4. Согласны ли вы, что внеоборотные активы, приобретенные за счет заемных средств, являются собственностью предприятия?

5. Согласны ли вы с утверждением, что амортизация начисляется на все предметы, находящиеся в производстве?

6. Может ли предприятие самостоятельно установить срок полезного использования основных фондов?

7. Может ли коэффициент износа быть больше 1?

8. Что характеризует показатель фондоотдачи?

9. С какой целью на предприятии создается амортизационный фонд?

10. Согласны ли вы с утверждением, что амортизация не начисляется на нематериальные активы?

11. Что относят к нематериальным активам предприятия?

12. В чем отличие между простым и расширенным воспроизводством?

13. Какие методы начисления амортизации предусмотрены в НК РФ и ПБУ 6/01 "Учет основных средств"?

14. В чем разница между остаточной и восстановительной стоимостью основных фондов?

Глава 8. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Труднее всего - конец месяца,
особенно последние тридцать дней.

Альфонс Алле
французский писатель, XIX в.

- Состав оборотных активов и источники их формирования

- Определение потребности в оборотных активах предприятия

- Показатели эффективности использования оборотных активов

8.1 Состав оборотных активов и источники их формирования

Оборотные (текущие) активы - это часть имущества предприятия, обслуживающая текущую производственно-хозяйственную деятельность и полностью потребляемая (видоизменяющая свою форму) в течение одного операционного цикла.

Оборотные активы учитываются во разд. II бухгалтерского баланса, и в практике учета к ним относят имущественные ценности предприятия всех видов со сроком использования до года.

Оборотные активы можно классифицировать по следующим признакам.

1. По функциональной роли в деятельности предприятия:

- оборотные производственные средства;
- средства обращения.

2. По экономическому содержанию:

- материальные оборотные средства (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция);

- дебиторская задолженность;

- краткосрочные финансовые вложения;

- денежные средства (денежные средства в кассе, на расчетном, текущем и валютном счетах).

3. По существующей практике планирования и контроля:

- нормируемые, т.е. определяются нормативы оборотных средств;

- ненормируемые.

4. По источникам формирования:

- валовые оборотные активы;

- чистые оборотные активы;

- собственные оборотные активы.

5. По степени ликвидности:

- наиболее ликвидные активы (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения);
- быстро реализуемые активы (запасы готовой продукции, товары отгруженные, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев);
- медленно реализуемые активы (запасы сырья и материалов, затраты в незавершенном производстве, расходы будущих периодов, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев, прочие оборотные активы).

6. По степени финансового риска:

- оборотные активы с минимальным риском (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения);
- оборотные активы с малым риском (дебиторская задолженность за вычетом сомнительной, производственные запасы за вычетом залежальных, остатки готовой продукции за вычетом не пользующейся спросом);
- оборотные активы со средним риском (незавершенное производство, расходы будущих периодов);
- оборотные активы с высоким риском (сомнительная дебиторская задолженность, залежальные производственные запасы, сверхнормативное незавершенное производство, готовая продукция и товары, не пользующиеся спросом).

Производственная деятельность предприятия, наряду с основными средствами, должна быть обеспечена предметами труда в виде ресурсов сырья, материалов, энергии, топлива и т.д. В процессе изготовления продукции (работ, услуг) производственные запасы последовательно превращаются в элементы незавершенного производства, полуфабрикаты и готовую продукцию. Далее готовая продукция реализуется потребителям и цикл (кругооборот) завершается поступлением денежных средств на счета предприятия. Предприятие рассчитывается по своим обязательствам. Часть полученных от продажи продукции денежных средств вновь направляется на финансирование текущего производства, и начинается новый производственный цикл.

Однако это не означает, что началу нового производственного цикла должно обязательно предшествовать завершение предыдущего кругооборота средств: процесс производства идет непрерывно, в каждый момент времени что-то покупается, изготавливается, продается и опять покупается, т.е. финансовые ресурсы предприятия находятся в постоянном кругообороте и это обстоятельство является непременным условием **непрерывности процесса производства**. В процессе рассмотренного кругооборота ресурсов предприятия можно выделить две стадии - стадию производства и стадию обращения.

На **стадии производства** ресурсы функционируют в виде оборотных производственных средств, включающих производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов. В отличие от основных средств оборотные производственные средства **целиком потребляются в одном производственном цикле, утрачивают свою натурально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию**. Наряду с этим к оборотным производственным средствам с точки зрения простоты учета относятся также средства производства со сроком службы не более одного года.

По окончании процесса производства оборотные производственные средства принимают форму готовой продукции, которая в последующем отгружается покупателям, от которых поступают денежные средства на счета или в кассу предприятия, или возникает дебиторская задолженность, если денежные средства не поступают предприятию. Таким образом, оборотные активы предприятия переходят из сферы производства в **сферу обращения**, образуя средства обращения (см. табл. 8.1).

Таблица 8.1

Состав оборотных активов в зависимости от участия в процессе производства и обращения

Оборотные производственные средства		Средства обращения	
Оборотные средства в производственных	Оборотные средства в	Готовая продукция	Денежные средства, расчеты, вложения

запасах	производстве			
- Сырье; - основные материалы; - покупные полуфабрикаты; - вспомогательные материалы; - топливо; - энергия; - тара; - запасные части	- Незавершенное производство; - полуфабрикаты собственного производства; - расходы будущих периодов (затраты на подготовку и освоение новой продукции)	На складе	Отгруженная	- Денежные средства в кассе; - денежные средства на счетах в банках; - средства в расчетах; - дебиторская задолженность; - краткосрочные финансовые вложения
Нормируемые			Ненормируемые	

Как было отмечено выше, оборотные производственные средства и средства обращения в совокупности образуют оборотные активы (средства) предприятия.

Рассмотрим в качестве примера некоторые элементы оборотных активов.

Запасы включают производственные запасы (сырья, материалов и полуфабрикатов), незавершенное производство, запасы готовой продукции. С точки зрения финансов материальная форма запасов не имеет особого значения, но важна общая сумма денежных средств, вложенных в различные виды запасов. Для финансиста запасы - это средства, отвлеченные из оборота, так как денежные средства, вложенные в запасы, не приносят непосредственного дохода. Но ни одно промышленное предприятие не может нормально, бесперебойно работать без всех перечисленных видов запасов, их размеры во многом заданы сутью технологического процесса. Таким образом, задача финансового управления запасами сводится к их разумной минимизации или оптимизации.

Дебиторская задолженность также отвлекает средства из оборота. Но в отличие от запасов ее размер определяется не производственными, а экономическими факторами. Теоретически предприятие может работать без дебиторской задолженности, продавая свою продукцию на условиях немедленной оплаты. Однако в условиях рынка, жесткой конкуренции и борьбы за покупателя это попросту невозможно. Величина дебиторской задолженности в значительной степени зависит от осуществляемой предприятием политики продаж.

Денежные средства необходимы для осуществления текущих платежей по обязательствам предприятия. Поскольку денежные средства на расчетном счете и в кассе не приносят предприятию доход, определенная их часть размещается в ликвидные ценные бумаги, которые в балансе формируют **краткосрочные финансовые вложения**.

Валовые оборотные активы характеризуют их общий объем. Следовательно, они могут быть сформированы за счет как собственного, так и заемного капитала.

Чистые оборотные активы (чистый рабочий капитал) характеризуют ту часть их объема, которая сформирована за счет собственного и долгосрочного заемного капитала.

Величину чистых оборотных активов (ЧОА) предприятия рассчитывают по следующей формуле:

$$\text{ЧОА} = \text{ОА} - \text{КО},$$

где ОА - величина валовых оборотных активов предприятия;

КО - краткосрочные обязательства предприятия.

Собственные оборотные активы (СОА) характеризуют ту их часть, которая сформирована за счет собственного капитала предприятия:

$$\text{СОА} = \text{ОА} - \text{КО} - \text{ДО},$$

где ДО - долгосрочные обязательства предприятия.

Если предприятие не использует долгосрочный заемный капитал для финансирования оборотных активов, то суммы собственных и чистых оборотных активов совпадают.

Особую роль в составе источников формирования оборотных активов играют собственные оборотные средства. Их наличие обеспечивает самостоятельность имущественной и оперативной

деятельности предприятия. Величина собственных оборотных средств определяет степень платежеспособности и ликвидности, она используется при оценке финансовой устойчивости предприятия. Не может быть финансово устойчивым предприятие, не обладающее достаточной суммой собственных оборотных средств.

После формирования первоначального капитала основным источником пополнения собственных оборотных активов становится получаемая предприятием **прибыль**. При этом процесс является взаимосвязанным. Эффективное управление оборотными активами ведет к повышению рентабельности и соответствующему увеличению массы прибыли, направляемой на увеличение величины оборотных активов. Однако величина прибыли ставит естественный предел расширению масштабов бизнеса, связанному с увеличением оборотных активов.

Поэтому предприятия разных организационно-правовых форм и самых различных отраслей экономики для пополнения оборотных активов широко используют **заемные средства**. Однако структура этих заемных источников существенно отличается от тех, которые используются при финансировании внеоборотных активов. Обусловлено это, в первую очередь, природой и характером функционирования оборотных активов в операционном цикле предприятия. Они являются текущими, быстро переходящими из одной формы в другую, в том числе в денежную форму, т.е. ликвидными. Таким образом, предприятие имеет возможность при финансировании оборотных активов использовать краткосрочные ресурсы.

Прежде всего, это **краткосрочные кредиты** банков. Другой распространенной формой является **коммерческий (товарный) кредит**, т.е. закупка сырья и материалов с отсрочкой платежа. Следующим существенным источником пополнения оборотных активов служит **кредиторская задолженность**. Это задолженность перед другими предприятиями, физическими лицами, бюджетом и внебюджетными фондами. Этот источник, в отличие от ранее перечисленных, является бесплатным, так как не требует оплаты процентов за пользование кредитом. Однако это происходит только до тех пор, пока задолженность не станет просроченной.

8.2. Определение потребности в оборотных активах предприятия

Объем финансовых ресурсов, требуемых предприятию для текущего функционирования, во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных активах. Завышение оборотных активов ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию ресурсов, к дополнительным затратам на хранение. Занижение оборотных активов может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению предприятием своих обязательств. Конкретные размеры оборотных активов зависят от: характера и сложности производства; длительности производственного цикла; сезонности работы; темпов роста производства; изменений объемов и условий сбыта и т.п.

Определение потребности в оборотных активах - одна из задач финансового планирования. В зависимости от вида оборотных активов и особенностей их кругооборота могут применяться те или иные методы планирования. Частным случаем планирования потребности в оборотных активах является нормирование.

Нормирование представляет собой процесс установления оптимальной величины оборотных активов (в минимальном, но достаточном объеме), необходимых для организации и осуществления нормальной (бесперебойной) хозяйственной деятельности предприятия. Применяется этот **способ планирования** в основном по отношению к оборотным активам, обслуживающим стадию производства. Существует несколько методов расчета нормативов оборотных активов.

Метод прямого счета основывается на определении обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных активов. Затем определяется норматив оборотных средств, т.е. стоимостное выражение запаса, который рассчитывается по каждому элементу (частные нормативы) и в целом по нормируемым оборотным активам (совокупный норматив). Данный метод является основным методом определения плановой потребности в оборотных активах.

Норма оборотных активов - это относительный объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым предприятию для обеспечения нормальной, ритмичной работы. Нормы являются относительными величинами, которые устанавливаются в днях запаса или в процентах к определенной базе (например, товарной продукции) и показывают **длительность периода**, обеспеченного данным видом запасов материальных ресурсов.

Нормы устанавливаются раздельно по следующим элементам нормируемых оборотных средств:

- производственным запасом;
- незавершенному производству;
- запасам готовой продукции на складе предприятия.

Частная норма по производственным запасам определяется по каждому виду или группе материалов и рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{D} = \mathcal{D}_1 + \mathcal{D}_2 + \mathcal{D}_3 + \mathcal{D}_4 + \mathcal{D}_5,$$

где \mathcal{D} - норма запаса в днях;

\mathcal{D}_1 - время на разгрузку, приемку, складирование (подготовительный запас);

\mathcal{D}_2 - время нахождения сырья и материалов на складе в виде запаса для текущего производственного процесса (текущий запас);

\mathcal{D}_3 - время нахождения сырья и материалов на складе в виде страхового или гарантийного запаса (страховой запас);

\mathcal{D}_4 - время подготовки к производству, связанной с выдержкой сырья, сушкой, разогревом и прочими подобными операциями (технологический запас);

\mathcal{D}_5 - время нахождения материалов в пути и время документооборота (транспортный запас).

Основным в промышленности является **текущий складской запас**, т.е. время нахождения производственных запасов на складе предприятия между двумя очередными поставками. Его величина прямо связана с частотой и равномерностью поставок и периодичностью запуска сырья и материалов в производство.

Страховой запас - это запас, необходимый в тех случаях, когда происходят сбои в условиях и сроках поставки, поступают некомплектные партии, нарушается качество поставляемых материалов. Величина страхового запаса устанавливается, как правило, в пределах 50% текущего запаса.

После установления нормы запасов определяется частный норматив по каждому элементу нормируемых оборотных активов.

Норматив оборотных активов показывает минимально необходимую сумму денежных средств, обеспечивающих хозяйственную деятельность предприятия, т.е. **денежное выражение планируемого производственного запаса**:

$$H = OP \cdot \mathcal{D},$$

где H - норматив по отдельному элементу производственных запасов, выраженный в рублях;

OP - однодневные затраты, т.е. сумма расходов по данному элементу производственных запасов в рублях.

В качестве однодневного расхода обычно принимается сумма затрат по отчету за квартал, деленная на 90.

Норма оборотных средств по незавершенному производству устанавливается исходя из продолжительности производственного цикла и интенсивности нарастания затрат, которая выражается через соответствующий коэффициент. Этот коэффициент характеризует степень готовности продукции и обусловлен тем, что затраты на производство осуществляются не одновременно, а в течение всего производственного цикла и последующие затраты налагаются на первоначальные. При равномерном нарастании затрат коэффициент равен:

$$K_{nz} = \frac{3_{ed} + 0,5 \cdot 3_n}{3_{ed} + 3_n},$$

где K_{nz} - коэффициент нарастания затрат;

3_{ed} - единовременные затраты;

Σ_n - нарастающие затраты.

Нормы запаса по готовой продукции определяются по каждой номенклатурной группе изделий с учетом времени подбора отдельных видов изделий, упаковки и маркировки, хранения на складе до отгрузки, комплектования изделий до транспортной партии, погрузки, транспортировки и доставки со склада до станции отправления, времени подготовки расчетных документов и сдачи их в банк.

$$\Delta = \Delta_1 + \Delta_2 + \Delta_3 + \Delta_4,$$

где Δ_1 - время подбора партии изделий;

Δ_2 - время на погрузку партии изделий;

Δ_3 - время транспортировки;

Δ_4 - время подготовки документов.

Завершается процесс нормирования установлением совокупного норматива оборотных активов путем сложения частных нормативов: по производственным запасам, незавершенному производству и готовой продукции.

Метод прямого счета является наиболее точным, но учет особенностей по каждому элементу оборотных активов оказывается очень трудоемким процессом. Поэтому его применяют один раз в несколько лет, а в другие периоды используют упрощенные способы.

Аналитический (опытно-статистический) метод предполагает укрупненный расчет оборотных активов на основе анализа фактической работы предприятия. Сначала анализируются данные о состоянии запасов, организации материально-технического снабжения, организации производственного процесса, сбыта продукции, состоянии расчетов и др. Затем фактические величины оборотных активов корректируются и уточняются. При этом устраняются излишние и ненужные запасы, рассматриваются возможности ускорения оборота текущих активов. В результате определяется оптимальная плановая величина оборотных активов.

Коэффициентный метод основан на определении нового норматива оборотных активов на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции. Все оборотные активы делят на две группы:

1) непосредственно зависящие от изменения объема производства продукции (сырье, материалы, комплектующие изделия);

2) не зависящие или мало зависящие от динамики объема производства (запасные части, расходы будущих периодов).

Плановые суммы по оборотным активам первой группы умножаются на коэффициент увеличения объема производства продукции в будущем году, а элементы второй группы остаются на прежнем уровне или увеличиваются на какой-либо фиксированный процент.

По отношению к оборотным активам, обслуживающим стадию обращения, метод нормирования, как правило, не применяется. Это, конечно, не означает, что денежные средства или дебиторская задолженность не планируются. По отношению к этим активам применяются другие способы управления, которые рассматриваются в курсе финансового менеджмента.

8.3. Показатели эффективности использования оборотных активов

От эффективного использования оборотных активов во многом зависят итоговые экономические и финансовые результаты деятельности предприятия.

К внутренним резервам повышения эффективности использования оборотных активов относятся:

- рациональная организация производственных запасов (ресурсосбережение, оптимальное нормирование);

- сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (внедрение новейших технологий, применение современных более дешевых материалов);

- рациональная организация обращения (совершенствование системы расчетов, организации сбыта, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах).

Оценка эффективности использования оборотных активов осуществляется через показатели их

обирачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными активами является фактор времени, используются показатели, отражающие длительность одного оборота в днях или скорость оборота.

Длительность одного оборота (обирачиваемость оборотных активов) в днях определяется делением величины оборотных активов на однодневный оборот (отношение объема реализации продукции к длительности периода) или как отношение длительности периода к количеству оборотов:

$$OB = \frac{OA}{\frac{B}{T}} = OA \cdot \frac{T}{B} = \frac{T}{K_{ob}},$$

где ОА - средняя величина оборотных активов за период;

В - выручка от реализации продукции за период;

Т - число дней в периоде;

K_{ob} - прямой коэффициент обирачиваемости.

Длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и в целом представляет период, в течение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота на данном предприятии.

Чем меньше длительность периода обращения или одного оборота оборотного капитала, тем меньше предприятию требуется оборотных активов. Чем быстрее оборотные активы совершают кругооборот, тем лучше и эффективнее они используются. Таким образом, время оборота влияет на потребность в общем количестве оборотных активов.

Скорость оборота оборотных активов за определенный период времени характеризует прямой коэффициент обирачиваемости. Этот показатель отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными активами предприятия за период времени. Он рассчитывается как частное от деления объема реализованной продукции на среднюю величину оборотных активов за период:

$$K = \frac{B}{OA}.$$

Коэффициент обирачиваемости показывает величину реализованной продукции, приходящуюся на 1 руб. оборотных активов. Увеличение этого показателя означает рост числа оборотов и ведет к тому, что:

- растет выпуск продукции или объем реализации на каждый вложенный рубль оборотных активов;
- на тот же объем продукции требуется меньшая величина оборотных активов.

Таким образом, прямой коэффициент обирачиваемости характеризует уровень производственного потребления оборотных активов. Его рост означает, что предприятие рационально и эффективно использует оборотные активы.

Обратный коэффициент обирачиваемости, или коэффициент загрузки (закрепления) (K_z), показывает величину оборотных активов, затрачиваемых на каждый рубль реализованной продукции. Этот показатель называют также коэффициентом обеспеченности оборотными активами.

$$K_z = \frac{OA}{B}.$$

Сравнение коэффициентов обирачиваемости и загрузки в динамике позволяет выявить тенденции в изменении этих показателей и определить, насколько рационально и эффективно используются оборотные активы предприятия.

При проведении углубленного анализа использования оборотных активов применяют частные показатели обирачиваемости, исчисляемые по отдельным элементам оборотных активов.

Обирачиваемость оборотных активов может ускоряться или замедляться.

При замедлении обирачиваемости в оборот вынужденно привлекаются дополнительные финансовые ресурсы. Ускорение обирачиваемости ведет к высвобождению части оборотных активов

либо в виде материальных ресурсов, либо в виде денежных средств. В конечном итоге улучшаются платежеспособность и финансовое состояние предприятия.

Высвобождение оборотных активов в результате ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным.

Абсолютное высвобождение (экономия) - это прямое уменьшение потребности в оборотных активах, когда тот же объем реализации продукции выполняется при меньшем объеме оборотных активов по сравнению с предыдущим периодом.

Относительное высвобождение означает, что при неизменной величине оборотных активов достигается больший объем реализации продукции. При этом темп роста объема выручки опережает темп роста величины оборотных активов.

Пример. Предприятие имеет оборотные средства: на 1 января - 5910 тыс. руб., на 1 апреля - 5650 тыс. руб. Выручка от реализации продукции в I квартале составляла 23 500 тыс. руб. Определим коэффициент оборачиваемости и длительность оборота в I квартале.

1. Определим средний размер оборотных активов:

$$OA_{ср} = \frac{5910 + 5650}{2} = 5780 \text{ тыс. руб.}$$

2. Определим коэффициент оборачиваемости в I квартале:

$$K_{обр} = \frac{23500}{5780} = 4,1.$$

3. Определим длительность одного оборота в I квартале:

$$OB = \frac{90}{4,1} = 22 \text{ дня.}$$

90 - число дней в квартале.

Предположим, что во II квартале при прочих равных условиях удалось сократить длительность одного оборота оборотных активов до 20 дней. Тогда число оборотов возрастает до 4,5 (90/20). Это будет означать, что при том же объеме оборотных активов предприятие получит больше выручки:

$B = OA K_{обр} = 5780 \cdot 4,5 = 25432 \text{ тыс. руб.}$, что на 1932 тыс. руб. больше, чем в I квартале. Это пример относительного высвобождения оборотных активов.

Контрольные вопросы

1. Есть ли различия между понятиями "чистые оборотные активы" и "собственные оборотные активы"?
2. Согласны ли вы с утверждением, что в состав оборотных активов включаются все финансовые вложения предприятия?
3. Могут ли в составе оборотных активов быть неликвидные позиции?
4. Почему предприятия не могут работать без дебиторской задолженности?
5. Могут ли амортизационные отчисления быть источником формирования оборотных активов?
6. Можно ли нормировать денежные средства?
7. Может ли страховой запас быть больше текущего запаса?
8. Согласны ли вы с утверждением, что предприятия должны стремиться к увеличению периода обращения оборотных активов?
9. Согласны ли вы с утверждением, что при управлении финансами следует стремиться к уменьшению прямого коэффициента оборачиваемости оборотных активов?
10. Согласны ли вы с утверждением, что увеличение прямого коэффициента оборачиваемости приводит к возрастанию величины оборотных активов?

Глава 9. ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И СИСТЕМА РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Деньги нужны даже для того,
чтобы без них обходиться.

Оноре де Бальзак
французский писатель, XIX в.

- Денежный оборот предприятия
- Банкнотные расчеты предприятия: через финансово-кредитную систему, взаимозачеты, товарообменные операции

9.1. Денежный оборот предприятия

В современном мире невозможно представить себе предприятие, у которого нет счета в банке. Современная экономика любого предприятия включает развитую систему расчетов и платежей, с помощью которых удовлетворяются взаимные требования и обязательства, возникающие у предприятия в процессе его отношений с другими хозяйствующими субъектами, с физическими лицами, с государством. Данные расчеты и платежи выступают проявлением сущности денег в их постоянном движении - денежном обороте и служат формой реализации финансовых предприятий.

Необходимо заметить, что в экономической литературе, прежде всего в учебной, встречаются различные трактовки понятия "платежный оборот", "денежный оборот", "денежное обращение". Более того, эти понятия зачастую смешиваются, хотя они имеют существенные различия:

- **платежный оборот** - процесс непрерывного движения существующих в данной стране средств платежа. Он включает не только движение денег (используются денежные формы расчетов), но и движение иных средств платежа (используются бартерные сделки, зачеты взаимной задолженности, расчеты между предприятиями, предприятием и банками векселями, другими ценными бумагами и другие неденежные формы расчетов). При этом, разумеется, это движение в любых формах отражается (по учету) не иначе как в денежной оценке;

- **денежный оборот** является составной частью платежного оборота и включает налично-денежный и безналичный денежный обороты. Понятие "денежный оборот" относится к системному понятию экономической науки. Он представляет собой взаимосвязанную совокупность денежных потоков, образующих определенную целостность, функционирующих в соответствии с законом количества денег, необходимых для обращения;

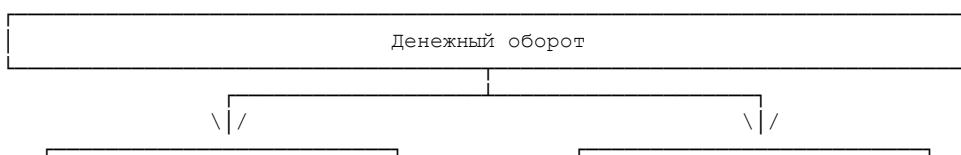
- **денежное обращение**, в свою очередь, служит составной частью денежного оборота. Обращаться могут только наличные деньги, поэтому понятие "денежное обращение" можно отнести только к части денежного оборота, а именно к налично-денежному обороту.

Примечание. В 1990-е гг. в России, в силу коренной ломки сложившихся к тому моменту производственных отношений, массовый характер имело неисполнение своих обязательств перед партнерами в денежной форме. Вместо денег в качестве средства платежа стали применяться неденежные формы расчета. Наиболее распространенные из них бартер, взаимозачеты и векселя. Бартер - товарообменная операция, в результате которой за полученную продукцию расчет производится встречными поставками продукции. Взаимозачет - форма исполнения обязательств, когда договаривающиеся стороны освобождаются от своих долгов в обмен на отказ от требования долгов со своих должников. Широкое распространение неденежных форм расчетов повлияло на финансовое состояние промышленных предприятий.

Предприятие, широко использующее неденежные формы расчета по своим обязательствам, испытывает на себе влияние целого ряда неблагоприятных факторов. Ими являются постоянный рост себестоимости продукции, а следовательно, и рост цен на нее, появление "вторичного" рынка продукции предприятия, на котором цена продукции ниже, чем у производителя, постоянное увеличение разрыва между ценами двух рынков, а также доли неденежных форм расчетов в общей выручке предприятия.

В данном учебнике раскрывается содержание денежного оборота как процесса непрерывного движения денег в наличной и безналичной формах (рис. 9.1).

Денежный оборот предприятия



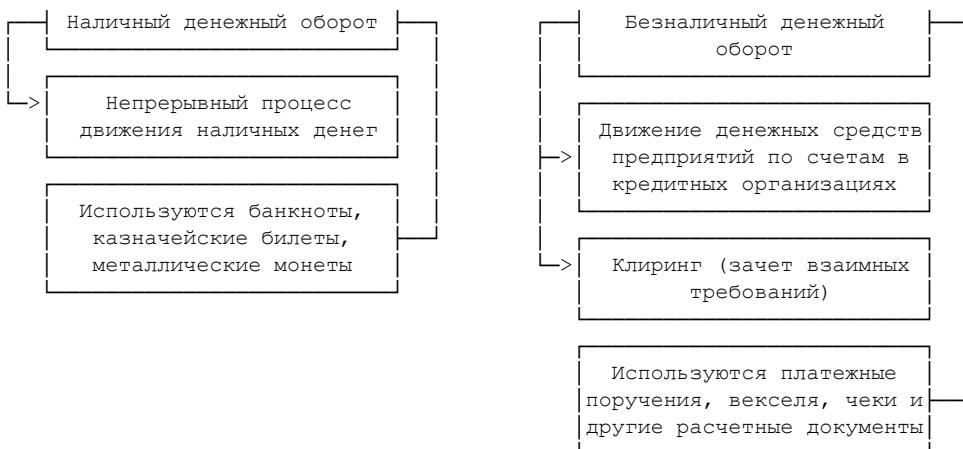


Рис. 9.1

Действительно, движение денежных средств предприятия представляет собой непрерывный процесс. Предприятия, аккумулируя денежные средства, обеспечивают их дальнейшее **перераспределение** в соответствии с условиями финансирования производственной и непроизводственной сфер. Это перераспределение денежных средств во времени представляет собой движение денежных потоков.

Денежный оборот составляет основу функционирования финансов предприятия. Реальный денежный оборот - это экономический процесс, опосредующий движение стоимости и сопровождающийся потоком денежных платежей и расчетов.

Денежные расчеты предприятий можно классифицировать следующим образом.

1. По виду операций:

- расчеты **по товарным операциям**, т.е. операциям, связанным с движением товара (расчеты с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками);
- расчеты **по нетоварным операциям**, т.е. операциям, не обусловленным движением товара и связанным лишь с движением денежных средств (расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, учредителями, акционерами, кредитными организациями).

2. По виду объектов:

- **внутренние расчеты** - выплата заработной платы, выплата подотчетных сумм работникам, выплата дивидендов акционерам;
- **внешние расчеты** - оплата поставок продукции, оплата закупок сырья и материалов, уплата налогов, получение, возврат кредита.

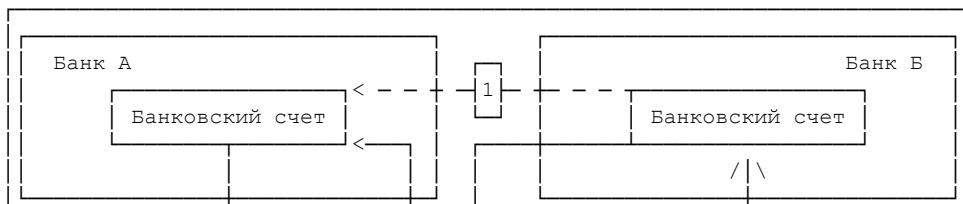
3. По виду расчетов: **наличные и безналичные** (ст. 861 ГК РФ).

Как отмечалось выше, между налично-денежным и безналичным движением денежных средств существует тесная взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной формы в другую, меняя форму наличных денежных знаков на безналичную, и наоборот.

При наличных расчетах происходит передача **собственно денежных средств** в форме банкнот и монет, а при безналичных - передается **право на определенную сумму денежных средств** путем оформления соответствующих расчетных документов и проведения записей по счетам, открытых предприятиям в кредитных организациях.

Общая схема денежного обращения представлена на рис. 9.2.

Схема отношений субъектов в сфере денежного обращения



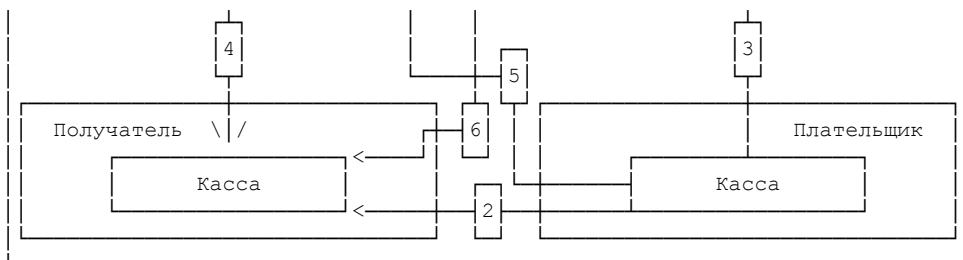


Рис. 9.2

В настоящее время осуществление расчетов наличными денежными средствами для юридических лиц существенно ограничено. ГК РФ устанавливает, что выбор наличной или безналичной формы расчетов напрямую связан с характером производимой операции, а также с правовым статусом участников. Расчеты юридических лиц, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением последними предпринимательской деятельности, проводятся, как правило, в безналичном порядке. Без каких-либо ограничений наличными денежными средствами могут рассчитываться только физические лица и только по операциям, не связанным с осуществлением ими предпринимательской деятельности.

Почему существуют ограничения на использование предприятиями налично-денежных расчетов? К числу основных причин можно отнести обеспечение мер по ограничению теневого и криминального денежного оборота (исключение возможностей использования наличных денег для неконтролируемого денежного оборота), по налоговому контролю (исключение занижения выручки), по взысканию задолженности по налогам и сборам (исключение платежей в обход расчетного счета), по сокращению издержек обращения.

Налично-денежный оборот организуется на предприятии на основе следующих принципов:

- все предприятия должны хранить наличные деньги в банках (за исключением их остатка в кассе в пределах лимитов, установленных банками);

- банки по согласованию с руководителями предприятий устанавливают лимиты остатка наличных денег в кассе предприятия на конец рабочего дня;

- обращение наличных денег служит объектом прогнозного планирования.

Для обеспечения текущей деятельности предприятия могут осуществлять расчеты наличными денежными средствами в пределах небольших денежных сумм. Нормативно-правовыми актами Банка России устанавливаются предельные размеры расчетов наличными деньгами по одному платежу (см. табл. 9.1). В настоящее время лимит по одной сделке установлен в сумме 100 тыс. руб. <1>.

<1> Разъяснения по вопросам применения Указания Банка России от 20 июня 2007 г. N 1843-У "О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходования наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или в кассу индивидуального предпринимателя" приведены в Письме Банка России от 4 декабря 2007 г. N 190-Т "О разъяснениях по вопросам применения Указания Банка России от 20 июня 2007 года N 1843-У".

Таблица 9.1

Предел наличных расчетов
(до 1998 г. - неденоминированные рубли)

Срок действия	Размер лимита, руб.	Нормативный акт, регулирующий установление лимита

С 13 июля 1993 г.	500 000	Постановление Правительства РФ от 30 июня 1993 г. N 626 "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами"
С 3 декабря 1994 г.	2 000 000	Постановление Правительства РФ от 17 ноября 1994 г. N 1258 "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами"
С 26 сентября 1995 г.	5 000 000	Письмо Банка России от 18 сентября 1995 г. N 191 "О предельных суммах расчетов наличными деньгами организаций и предприятий потребительской кооперации"
С 8 октября 1997 г.	3 000 000 5 000 000	Письмо Банка России от 29 сентября 1997 г. N 525 "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами": - для юридических лиц; - для организаций торговли потребительской кооперации и Главного управления исполнения наказаний МВД России
С 14 октября 1998 г.	10 000 15 000	Указание Банка России от 7 октября 1998 г. N 375-У "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами": - для юридических лиц; - для организаций торговли потребительской кооперации и Главного управления исполнения наказаний МВД России
С 21 ноября 2001 г.	60 000	Указание Банка России от 14 ноября 2001 г. N 1050-У "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке"
С 21 июля 2007 г.	100 000	Указание Банка России от 20 июня 2007 г. N 1843-У "О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя"

Операции, связанные с принятием, хранением, выдачей денежной наличности кассами предприятий, называются кассовыми операциями.

В соответствии с действующим российским законодательством предприятия могут иметь в кассах наличные деньги в пределах лимитов, установленных банками, по согласованию с руководителями предприятий <1>. Лимиты остатков средств в кассе устанавливаются банками всем предприятиям независимо от организационно-правовой формы и сферы деятельности, ежегодно и при необходимости могут пересматриваться в течение года по обоснованной просьбе предприятия (в случае изменения объемов кассовых оборотов, условий сдачи выручки и др.), а также в соответствии с договором банковского счета.

<1> Положение Банка России от 5 января 1998 г. N 14-П "О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации".

Для установления лимита остатка наличных денег в кассе предприятие представляет в банк, осуществляющий его расчетно-кассовое обслуживание, расчет по форме 0408020 "Расчет на установление предприятию лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу" (см. рис. 9.3).

**Расчет на установление предприятию лимита остатка кассы
и оформление разрешения на расходование наличных денег
из выручки, поступающей в его кассу**

ОКУД	БИК
0408020	

РАСЧЕТ
НА УСТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЮ ЛИМИТА ОСТАТКА КАССЫ
И ОФОРМЛЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА РАСХОДОВАНИЕ НАЛИЧНЫХ
ДЕНЕГ ИЗ ВЫРУЧКИ, ПОСТУПАЮЩЕЙ В ЕГО КАССУ
НА 200_ ГОД

наименование (штамп) предприятия

номер счета
ЗАО "АМИ-БАНК"

наименование учреждения банка

Налично - денежная выручка за последние 3 месяца <*>
(фактическая) <***> _____ тыс. руб.
Среднедневная выручка <**> _____ тыс. руб.
Среднечасовая выручка <**> _____ тыс. руб.
Выплачено наличными деньгами за последние три
месяца (кроме расходов на заработную плату и
выплаты социального характера) (фактически) <***> _____ тыс. руб.
Среднедневный расход <**> _____ тыс. руб.
Сроки сдачи выручки: ежедневно, на следующий день,
1 раз в _____ дней, при образовании сверхлимитного
остатка (нужное подчеркнуть)
Часы работы предприятия с _____ час. _____ мин. до _____ час. _____ мин.
Время сдачи выручки: в объединенную кассу при предприятии,
инкассаторам, в кассу банка, на почту (нужное подчеркнуть)
час. _____ мин.
Испрашиваемая сумма лимита _____ тыс. руб.

(сумма прописью)
Просим разрешить расходование выручки на _____

(указать цели расхода)

<*> В случае резких изменений в объеме выручки или расхода
приводятся данные за последний месяц.
<**> Сумма выручки (расхода), деленная на число рабочих дней
(часов) предприятия.
<***> Вновь организуемые предприятия показывают ожидаемую
сумму выручки (расхода).

Руководитель предприятия _____ (Ф.И.О.)
Главный бухгалтер _____ (Ф.И.О.)

РЕШЕНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ БАНКА

Установить лимит остатка кассы в сумме _____ тыс. руб.

(сумма прописью)
Разрешено расходование выручки на _____

(указать цель)
Руководитель учреждения банка _____ (Ф.И.О.)

Рис. 9.3

Лимит остатка кассы определяется исходя из объемов налично-денежного оборота предприятий с учетом особенностей режима его деятельности, порядка и сроков сдачи наличных денежных средств в учреждения банков, обеспечения сохранности и сокращения встречных перевозок ценностей.

При этом лимит остатка кассы устанавливается:

- для предприятий, имеющих денежную выручку и сдающих наличные денежные средства в учреждения банков или предприятия Госкомсвязи России ежедневно в конце рабочего дня, - **в размерах, необходимых для обеспечения нормальной работы предприятий с утра следующего дня;**

- для предприятий, имеющих денежную выручку и сдающих наличные денежные средства в учреждения банков или предприятия Госкомсвязи России на следующий день, - **в пределах среднедневной выручки наличными деньгами;**

- для предприятий, имеющих денежную выручку и сдающих наличные денежные средства в учреждения банков или предприятия Госкомсвязи России не ежедневно, - **в зависимости от установленных сроков сдачи и суммы денежной выручки;**

- для предприятий, не имеющих денежной выручки, - **в пределах среднедневного расхода наличных денег** (кроме расходов на заработную плату, выплат социального характера и стипендий).

Наряду с размером лимита согласовываются порядок и сроки сдачи наличных денег в банк. В частности, могут устанавливаться следующие размеры лимитов и сроки сдачи предприятиями наличных денежных средств:

- для предприятий, расположенных в населенном пункте, где имеются учреждения банков или предприятия Госкомсвязи России, - **ежедневно в день поступления наличных денег в кассы предприятий;**

- для предприятий, которые в силу специфики своей деятельности и режима работы, а также при отсутствии вечерней инкассации или вечерней кассы учреждения банка не могут ежедневно в конце рабочего дня сдавать наличные денежные средства в учреждения банков или предприятия Госкомсвязи России, - **на следующий день;**

- для предприятий, расположенных в населенном пункте, где нет учреждений банков или предприятий Госкомсвязи России, а также находящихся от них на удаленном расстоянии, - **1 раз в несколько дней.**

Предприятия обязаны сдавать в банк всю денежную наличность сверх установленных лимитов остатка наличных денег в кассе в порядке и в сроки, согласованные с обслуживающими банками <1>.

<1> Положение Банка России от 5 января 1998 г. N 14-П "О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации".

Предприятия не имеют права накапливать в своих кассах наличные деньги сверх установленных лимитов для осуществления предстоящих расходов, в том числе на оплату труда.

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 др.

9.2. Безналичные расчеты предприятия через финансово-кредитную систему, взаимозачеты, товарообменные операции

Безналичные расчеты - это денежные расчеты, осуществляемые путем записей по счетам в банках, когда деньги списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя. Безналичные расчеты организованы по определенной системе, под которой понимается совокупность принципов организации безналичных расчетов, требований, предъявляемых к их организации.

Безналичные расчеты по сравнению с налично-денежными расчетами сокращают издержки обращения, так как отпадает необходимость в перевозке и хранении наличных денег, и обеспечивают высокую скорость совершения платежей.

В странах с развитыми экономическими отношениями значительная часть денежного оборота (до 90% всего денежного обращения) осуществляется путем безналичного оборота по текущим банковским счетам. Безналичные расчеты, заменяя оборот наличных денег, уменьшают потребности в них, ускоряют оборот средств, сокращают издержки производства, способствуют накоплению и аккумулированию денежных средств, облегчают их перераспределение через финансово-кредитную систему.

Для каждого предприятия его "включение" в систему безналичных расчетов начинается с открытия расчетного счета в банке. Какие типы счетов открывает предприятие в банке для проведения расчетов?

Для осуществления операций по основной деятельности клиенту банка - предприятию открывается расчетный счет.

Расчетные счета открываются юридическим лицам, осуществляющим коммерческую деятельность независимо от формы их собственности.

Владелец расчетного счета имеет полную экономическую и юридическую самостоятельность, выступает самостоятельным плательщиком всех причитающихся с него платежей в бюджет, самостоятельно вступает в кредитные взаимоотношения с банком и может совершать любые операции, связанные с производственной и инвестиционной деятельностью, не противоречащие действующему законодательству.

Вновь создаваемые предприятия (прошедшие первоначальную регистрацию и получившие временное свидетельство о регистрации) открывают в банке **временные расчетные счета**, которые предназначены для аккумулирования взносов учредителей в уставный капитал создаваемого предприятия. Платежи с таких счетов, как правило, не производятся. Исключением является возврат взносов лицам, выходящим из числа учредителей до окончательной регистрации предприятия. После выдачи предприятию постоянного свидетельства о регистрации временный расчетный счет переводится в режим обычного расчетного счета.

Филиалам, представительствам, отделениям и другим обособленным подразделениям предприятия, расположенным вне места его нахождения как юридического лица, открываются **субрасчетные счета**, которые используются, как правило, для аккумулирования выручки с целью последующего перечисления на основной расчетный счет предприятия.

Открытие расчетного счета в банке сопровождается заключением между предприятием и банком договора банковского счета, в котором фиксируются взаимные права и обязательства сторон, их ответственность за проведение операций по счету.

При этом **банк** берет на себя обязанность по комплексному расчетно-кассовому обслуживанию клиента, в частности:

- проведение расчетов клиента;
- выдача ему денежных и расчетных чековых книжек;
- обеспечение сохранности денежных средств, поступивших на счет, и др.

Предприятие, в свою очередь, обязуется:

- оформлять свои платежно-расчетные операции в соответствии с нормативными документами;
- представлять в банк в установленные сроки бухгалтерскую и статистическую отчетность;
- уведомлять банк в установленные сроки об изменении своего правового статуса, замене лиц, уполномоченных распоряжаться счетом, изменении своего юридического адреса и т.п.

Платежи по счету осуществляются в пределах имеющихся на них сумм. Однако договор банковского счета может предусматривать осуществление платежей со счета, несмотря на отсутствие денежных средств на расчетном счете предприятия, предоставляя ему **овердрафт** - кредит банка для оплаты расчетных документов при недостаточности или отсутствии денежных средств на расчетном счете юридического лица, предполагающий установление лимита (максимальной суммы кредитования) и срока, в течение которого должны быть погашены возникающие кредитные обязательства.

Условия предоставления овердрафта могут быть следующими:

- его могут получить, как правило, устойчиво работающие предприятия;
- наличие устойчивого оборота по счету в течение 3 - 6 месяцев;
- сумма овердрафта, составляющая 30 - 50% от объема месячного оборота;
- наличие обеспечения (залога, гарантii или поручительства).

Срок предоставления овердрафта - до 30 дней.

Кроме перечисленных видов счетов предприятие вправе открывать и иные счета в банке (табл.

9.2) в любой валюте и в любом количестве, но в соответствии с требованиями ст. 30 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. N 395-1 "О банках и банковской деятельности".

Таблица 9.2

Виды банковских счетов, открываемых предприятию

Виды счетов	Кому открывается	Назначение
Расчетный	Коммерческие организации	Основной счет предприятия. На него зачисляется выручка и проводятся расчеты по обязательствам. Осуществление как безналичных, так и наличных расчетов с различными субъектами
Субрасчетный	Филиалам и представительствам коммерческих организаций, не являющимся самостоятельным юридическим лицом	Аккумуляция поступающей выручки филиалов и представительств для последующего перечисления на расчетный счет юридического лица; конкретный перечень операций устанавливается самим предприятием. Выдача наличных денег, как правило, не предусматривается
Временный расчетный	Учредителям коммерческих организаций	Зачисление первоначальных взносов в уставный фонд. Расчетный счет предприятию открывается после внесения не менее 50% уставного капитала (фонда) на временный счет и представления им всех необходимых документов
Специальный	Предприятиям-заказчикам	Счет 55 "Специальные счета в банках" предназначен для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в валюте Российской Федерации и иностранных валютах, находящихся на территории Российской Федерации и за ее пределами в аккредитивах, чековых книжках, иных платежных документах (кроме векселей), на текущих, особых и иных специальных счетах, а также о движении средств целевого финансирования в той их части, которая подлежит обособленному хранению
Валютный	Резидентам и нерезидентам счета типа "Т", "С" и "И"	Зачисление валютной выручки, перечисление на транзитные счета для конвертации в рубли, осуществление расчетов
Депозитный	Юридическим лицам	Хранение в течение определенного времени части денежных средств предприятия
Ссудный	Юридическим лицам	Отражение сумм кредита, выданного банком. Выдача кредита осуществляется путем перечисления сумм с ссудного счета на расчетный счет предприятия-клиента

В российской практике законодательно урегулированы способы исполнения через банк денежных

обязательств предприятий - **формы расчетов**, представляющие собой совокупность взаимосвязанных элементов, к числу которых относятся **способ платежа** и соответствующий ему **документооборот**.

В соответствии с действующим российским законодательством выделяются следующие формы безналичных расчетов <1>:

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты по аккредитиву;
- расчеты чеками;
- расчеты инкассовыми поручениями;

- расчеты в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

<1> Положение о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19 июня 2012 г. N 383-П).

Форма расчетов между плательщиком и получателем средств определяется ими самими в хозяйственных договорах. Банки осуществляют операции по счетам на основании расчетных документов, которые представляют собой оформленное в виде документа на бумажном носителе или, в установленных случаях, электронного платежного документа распоряжение:

- плательщика - о списании денежных средств со своего счета и перечислении их на счет получателя;
- получателя (взыскателя) - на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление их на счет, указанный получателем платежа.

К расчетным документам относятся:

- платежные поручения;
- платежные требования;
- платежные ордера;
- инкассовые поручения;
- аккредитивы;
- чеки.

Рассмотрим специфику осуществления безналичных расчетов по некоторым из форм безналичных расчетов.

Платежное поручение - письменное распоряжение предприятия - владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку перевести указанную в данном распоряжении сумму лицу, обозначенному в качестве получателя денежных средств, на его (получателя) счет, открытый в этом или другом банке. Необходимо отметить, что расчеты с использованием платежных поручений - наиболее распространенная на практике форма безналичных расчетов, тем более что современные банковские технологии позволяют проводить электронные платежи "день в день". Основной отличительный признак этой формы безналичных расчетов заключается в том, что инициатива платежа исходит от плательщика (рис. 9.4).

Образец платежного поручения

03.09.2012	03.09.2012	0401060
Поступ. в банк плат.		Списано со сч. плат.
ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ N 250		03.09.2012
		электронно
Дата		Вид платежа
Сумма прописью	двадцать пять тысяч рублей 30 коп.	
ИНН 0000000000	КПП 000000000	Сумма 25000-30
ООО "Банкирша"		Сч. N 00000000000000000000

Плательщик			
ОАО "УРАЛСИББАНК" г. Новосибирск		БИК	000000000
		Сч. N	00000000000000000000000000000000
Банк плательщика			
ОАО "РОСБАНК" г. Москва		БИК	000000000
		Сч. N	00000000000000000000000000000000
Банк получателя			
ИНН 0000000000	КПП 000000000	Сч. N	00000000000000000000000000000000
ООО "Кленовый лист"		Вид оп.	01 Срок плат.
		Наз. пл.	Очер. плат. 6
Получатель		Код	Рез. поле

Оплата бланочной продукции по договору купли-продажи № 21 от 01.09.2012.
Без НДС

Назначение платежа

Подписи		Отметки банка
Подпись ----- М.П.		М.П. ОАО "УРАЛСИББАНК" г. Новосибирск Проведено 03.09.2012
Подпись -----		

Рис. 9.4

При расчетах платежными поручениями банк, принявший поручение к исполнению, обязуется не только списать требуемую сумму со счета клиента, но и обеспечить ее перевод на счет получателя, т.е. платежное поручение считается надлежаще исполненным банком, когда денежные средства поступят на счет получателя (рис. 9.5).

Схема расчетов при помощи платежных поручений

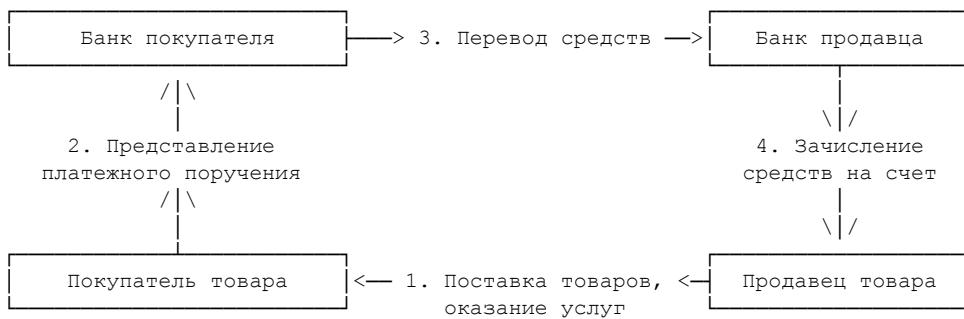


Рис. 9.5

Платежное поручение исполняется банком в срок, предусмотренный законодательством, или в более короткий срок, установленный договором банковского счета либо определяемый применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

Платежными поручениями могут производиться:

- перечисления денежных средств за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- перечисления денежных средств в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды;
- перечисления денежных средств в целях возврата/размещения кредитов (займов)/депозитов и уплаты процентов по ним;
- перечисления денежных средств в других целях, предусмотренных законодательством или договором.

В соответствии с условиями основного договора платежные поручения могут использоваться для предварительной оплаты товаров, работ, услуг или для осуществления периодических платежей.

Возможности применения в расчетах платежных поручений многообразны. С их помощью совершаются расчеты как по товарным, так и по нетоварным операциям. При этом все нетоварные платежи совершаются исключительно платежными поручениями. В расчетах за товары и услуги платежные поручения используются в следующих случаях:

- за полученные товары и оказанные услуги при условии ссылки в поручении на номер и дату товарно-транспортного документа, подтверждающего получение товаров или услуг плательщиком;
- для платежей в порядке предварительной оплаты товаров и услуг (при условии ссылки в поручении на договор, соглашение, контракт, в которых предусмотрена предварительная оплата);
- для погашения кредиторской задолженности по товарным операциям;
- при расчетах за товары и услуги по решениям суда и арбитража;
- по арендной плате за помещения;
- платежи транспортным, коммунальным, бытовым предприятиям за эксплуатационное обслуживание и др.

В расчетах по нетоварным операциям платежные поручения используются для:

- платежей в бюджет, во внебюджетные фонды;
- погашения банковских ссуд и процентов по ссудам, перечисления средств органам государственного и социального страхования;
- внесения средств в уставные фонды при учреждении предприятий (организаций);
- приобретения акций, облигаций, депозитных сертификатов, банковских векселей;
- уплаты пеней, штрафов, неустоек и т.д.

Платежными поручениями могут производиться расчеты также в порядке плановых платежей, которые целесообразно использовать при стабильных, систематических, долговременных хозяйственных отношениях между поставщиками и покупателями. Это ведет к ускорению расчетов, снижению взаимной дебиторско-кредиторской задолженности, упрощает технику расчетов, дает возможность предприятиям лучше планировать свой платежный оборот.

Плановые платежи могут производиться ежедневно или периодически (один раз в 3 - 5 дней). Сумма каждого планового платежа устанавливается сторонами на предстоящий месяц (квартал) исходя из согласованной периодичности платежей и объема поставки. Стороны обязаны периодически, но не реже 1 раза в месяц, уточнять свои расчеты на основе фактического отпуска товаров или услуг за истекший период и производить перерасчеты. При этом образовавшаяся разница может перечисляться отдельным поручением либо учитываться при очередном платеже.

Платежные поручения принимаются банком независимо от наличия денежных средств на счете плательщика. При отсутствии или недостаточности денежных средств на счете плательщика, а также в случае если договором банковского счета не определены условия оплаты расчетных документов сверх имеющихся на счете денежных средств, платежные поручения помещаются в картотеку по внебалансовому счету N 90902 "Расчетные документы, не оплаченные в срок".

Платежное требование - это расчетный документ, требование поставщика к покупателю оплатить на основании направленных ему расчетных и отгрузочных документов стоимость поставляемой по договору продукции, выполненных работ, услуг (рис. 9.6).

Образец платежного требования

0401061

ПЛАТЕЖНОЕ ТРЕБОВАНИЕ N <Номер>		<Дата>	<ВидПлатежа>			
		Дата	Вид платежа			
Условие оплаты	<УсловиеОплаты1> <УсловиеОплаты2> <УсловиеОплаты3>			Срок для акцепта		
Сумма прописью				<Срок Акцепта>		
ИИН <Плательщик>	Сумма	<Сумма>				
Плательщик	Сч. N	<ПлательщикРасчСчет>				
<ПлательщикБанк1> <ПлательщикБанк2>	БИК	<ПлательщикБИК>				
Банк плательщика	Сч. N	<ПлательщикКорсчет>				
<ПолучательБанк1> <ПолучательБанк2>	БИК	<ПолучательБИК>				
Банк получателя	Сч. N	<ПолучательКорсчет>				
ИИН <Получатель>	Сч. N	<ПолучательРасчСчет>				
Получатель	Вид оп.	<ВидОплаты>	Очер. плат.	<Очередность>		
	Наз. пл.		Рез. поле			
	Код					
Назначение платежа <НазначениеПлатежа>						
Подписи			Отметки банка получателя			
М.П.						
N ч. плат.	N плат. ордера	Дата плат. ордера	Сумма частичного платежа	Сумма остатка платежа	Подпись	Дата помещения в картотеку
						Отметки банка плательщика

Рис. 9.6

Расчеты с использованием платежных требований также являются достаточно распространенной формой безналичных расчетов. Определяющая особенность данной формы безналичных расчетов состоит в том, что инициатива в осуществлении платежа исходит от получателя платежа, а не от предприятия, обязанного произвести денежный расчет за уже отгруженные (отпущенные) товары

(работы, услуги). Для применения данной формы расчетов стороны сделки о приобретении товаров (работ, услуг) должны предусмотреть возможность ее использования в договоре.

Схема расчетов следующая (рис. 9.7). Продавец отгружает товары и передает документы в банк покупателя. Банк покупателя передает документы покупателю, который определяет возможность оплаты, оформляет платежные требования подписью и печатью (акцептует их) и сдает в обслуживающий его банк для перечисления акцептованной суммы на счет поставщика.

Схема расчетов при помощи платежных требований-поручений



Рис. 9.7

Банк покупателя списывает деньги со счета покупателя, переводит их в банк поставщика. Банк поставщика зачисляет средства на его счет и сообщает ему об этом.

Платежное требование как форма расчетов удобно покупателю, поскольку позволяет производить расчет только после отгрузки товара. В случае если полученный товар не соответствует каким-либо характеристикам, указанным в договоре, он имеет право отказаться от акцепта требования.

Для продавца платежное требование имеет два существенных недостатка:

- отсрочка получения платежа;
- покупатель может отказаться от оплаты товара или к моменту расчетов оказаться неплатежеспособным.

Поэтому данную форму расчетов рекомендуется использовать только тогда, когда поставщик товара уверен в хорошем финансовом положении покупателя.

Платежный ордер применяется для частичной оплаты платежного поручения банком. Частичное движение (как поступление, так и списание) средств по расчетному документу отражается с помощью этого документа.

При оформлении платежного ордера на частичную оплату на всех его экземплярах в поле "Отметки банка" проставляются штамп банка, дата, а также подпись ответственного исполнителя банка. Первый экземпляр платежного ордера на частичную оплату также заверяется подписью контролирующего работника банка.

На лицевой стороне частично оплачиваемого платежного поручения в верхнем правом углу делается отметка "Частичная оплата".

Ордер отражает безакцептное поступление или списание денежных средств.

Инкассовое поручение является расчетным документом, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщиков в бесспорном порядке (рис. 9.8).

Образец инкассового поручения

				0401071	
Поступ. в банк плат.	Списано со сч. плат.				
ИНКАССОВОЕ ПОРУЧЕНИЕ № <Номер>		<Дата>	<ВидПлатежа>	<СтатусСоставителя>	
		----- Дата	----- Вид платежа		
Сумма прописью					
ИИН <ПлательщикИИН>	КПП <ПлательщикКПП>	Сумма	<Сумма>		
<Плательщик>		Сч. №	<ПлательщикРасчСчет>		

Плательщик			
<ПлательщикБанк1>	<ПлательщикБанк2>	БИК	<ПлательщикБИК>
Банк плательщика		Сч. N	<ПлательщикКорсчет>
<ПолучательБанк1>	<ПолучательБанк2>	БИК	<ПолучательБИК>
Банк получателя		Сч. N	<ПолучательКорсчет>
ИНН <ПолучательИНН>	КПП <ПолучательКПП>	Сч. N	<ПолучательРасчСчет>
<Получатель>		Вид оп.	<ВидОплаты>
		Наз. пл.	
Получатель		Код	Rез. поле
<ПоказательКБК>	<ОКАТО>	<ПоказательОснования>	<ПоказательПериода>
		<ПоказательНомера>	<ПоказательДаты>
			<ПоказательТипа>
<НазначениеПлатежа>			

Назначение платежа

Подписи

Отметки банка получателя

М.П.

N ч. плат.	N плат. ордера	Дата плат. ордера	Сумма частичного платежа	Сумма остатка платежа	Подпись	Дата помещения в картотеку
						Отметки банка плательщика

Рис. 9.8

Инкассовые поручения применяются:

- в случаях, когда бесспорный порядок взыскания денежных средств установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;
- для взыскания по исполнительным документам;
- в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору, при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

Действующее законодательство предусматривает, что списание денежных средств со счета осуществляется банком на основании распоряжения клиента. Вместе с тем имеется ряд платежей, которые могут производиться без согласия плательщика. В соответствии со ст. 854 ГК РФ без распоряжения клиента списание денежных средств, находящихся на счете, допускается по решению суда, а также в случаях, установленных законом или предусмотренных договором. В настоящее время это платежи:

- на основании исполнительных листов судов, приказов арбитража, исполнительных надписей, учиненных нотариусом;
- на основании распоряжений финансовых и налоговых органов о взимании недоимок, пеней, штрафов по платежам в бюджет;
- платежи за ряд коммунальных услуг потребителей - юридических лиц (кроме жилищно-коммунальных предприятий и бюджетных организаций), а именно платежи за услуги связи, за отпускаемую электроэнергию и тепловую энергию, услуги водоснабжения и водоотведения;
- платежи, совершаемые в безакцептном порядке со счета клиента в случаях, предусмотренных договором банковского счета. Например, платежи банку за расчетно-кассовое обслуживание клиента, платежи в погашение банковских кредитов и процентов по нему и другие платежи по требованиям кредиторов.

Принудительное списание средств со счета плательщика производится на основании распоряжений взыскателей платежей либо инкассовых поручений получателей платежей.

Кроме того, в современной практике безналичных расчетов в Российской Федерации определенное место занимает вексельная форма расчетов, которая регламентируется особой законодательно-нормативной базой.

Аккредитив - поручение банка плательщика банку получателя средств производить по распоряжению и за счет средств клиента платежи физическому или юридическому лицу в пределах обозначенной суммы и на условиях, указанных в поручении. Аккредитивная форма расчетов применяется в расчетах только между юридическими лицами - за отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги (рис. 9.9).

Образец аккредитива

АККРЕДИТИВ № <Номер>	<Дата>	<ВидПлатежа>	0401063
Сумма прописью	Дата	Вид платежа	
ИИН <Плательщик>	Сумма	<Сумма>	
Плательщик	Сч. №	<ПлательщикРасчСчет>	
<ПлательщикБанк1> <ПлательщикБанк2>	БИК	<ПлательщикБИК>	
Банк плательщика	Сч. №	<ПлательщикКорсчет>	

Банк получателя	БИК	<ПолучательБИК>		
	Сч. N	<ПолучательКорсчет>		
ИНН	Сч. N (40901)	<НомерСчетаПоставщика>		
Получатель	Вид оп.	<ВидОплаты>	Срок дейст.	<СрокПлатежа>
	Наз. пл.		аккредит.	
	Код	Рез. поле		
Вид аккредитива	<ВидАkkредитива>			
Условие оплаты	<УсловиеОплаты1> <УсловиеОплаты2> <УсловиеОплаты3>			
Наименование товаров (работ, услуг), № и дата договора, срок отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг), и место назначения <НазначениеПлатежа>				
Платеж по представлению (вид документа) <ПлатежПоПредставлению>				
Дополнительные условия <ДополнУсловия>				
№ сч. получателя <ПолучательРасчСчет>				
Подписи		Отметки банка		
М.П.				

Рис. 9.9

Это форма расчетов, которая является обещанием банка выплатить поставщику товара (продавцу) за счет покупателя определенную сумму в согласованной валюте, если продавец представит в установленный срок документы, предусмотренные в аккредитиве. Через банк, который здесь действует как посредник между продавцом и покупателем, после ряда операций осуществляется платеж: против представления соответствующих документов продавец получает от банка предусмотренную в аккредитиве сумму.

Аккредитив считается, с одной стороны, сложной и дорогой для предприятия формой безналичных расчетов, с другой стороны, самой безопасной формой расчетов между предприятиями, особенно при установлении новых партнерских отношений или при осуществлении предприятием внешнеэкономической деятельности. Расчет аккредитивами идет, как правило, под контролем банков и практически исключает невыполнение условий по заключенным контрактам как поставщика продукции, так и покупателя. Благодаря аккредитиву продавец не зависит от платежеспособности покупателя и его готовности платить, а сразу же после отгрузки товара может получить за него деньги.

Расчет по одному аккредитиву осуществляется только с одним получателем средств. Срок действия аккредитива и его сумма со стороны банка не регламентируются, а устанавливаются в договоре между поставщиком и покупателем. В отличие от других форм безналичных расчетов аккредитивная форма гарантирует платеж поставщику либо за счет депонированных собственных средств покупателя, либо за счет средств его банка.

При расчетах аккредитивами предприятию очень важно правильно выбрать вид аккредитива. Банками могут открываться следующие виды аккредитивов (рис. 9.10):

- покрытые (депонированные) или непокрытые (гарантированные);
- отзывные или безотзывные.

Классификация аккредитивов



Рис. 9.10

Покрытым считается аккредитив, при котором плательщик предварительно депонирует средства для расчетов с поставщиком. Непокрытый - это аккредитив, по которому платежи поставщику гарантирует банк. В этом случае плательщик обращается в свой банк с ходатайством выставить для него гарантированно аккредитив. Указанное ходатайство банк-эмитент удовлетворяет, как правило, в отношении платежеспособных, первоклассных клиентов и при условии установления между ним и исполняющим банком прямых корреспондентских отношений.

Каждый аккредитив должен ясно указывать, является он отзывным или безотзывным. При отсутствии такого указания считается, что аккредитив отзывный. Особенность отзывающегося аккредитива в том, что он может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом (по указанию покупателя) без предварительного согласования с поставщиком. Однако исполняющий банк обязан оплатить документы,

выставленные поставщиком и принятые его банком до получения последним уведомления об изменении или аннулировании аккредитива. Безотзывный аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика, в пользу которого он открыт.

Для получения средств по аккредитиву поставщик после отгрузки товаров представляет в свой банк товарно-транспортные документы и реестр счетов за отгруженную продукцию (рис. 9.11 и 9.12).

Схема открытия аккредитива



Рис. 9.11

Схема использования аккредитива

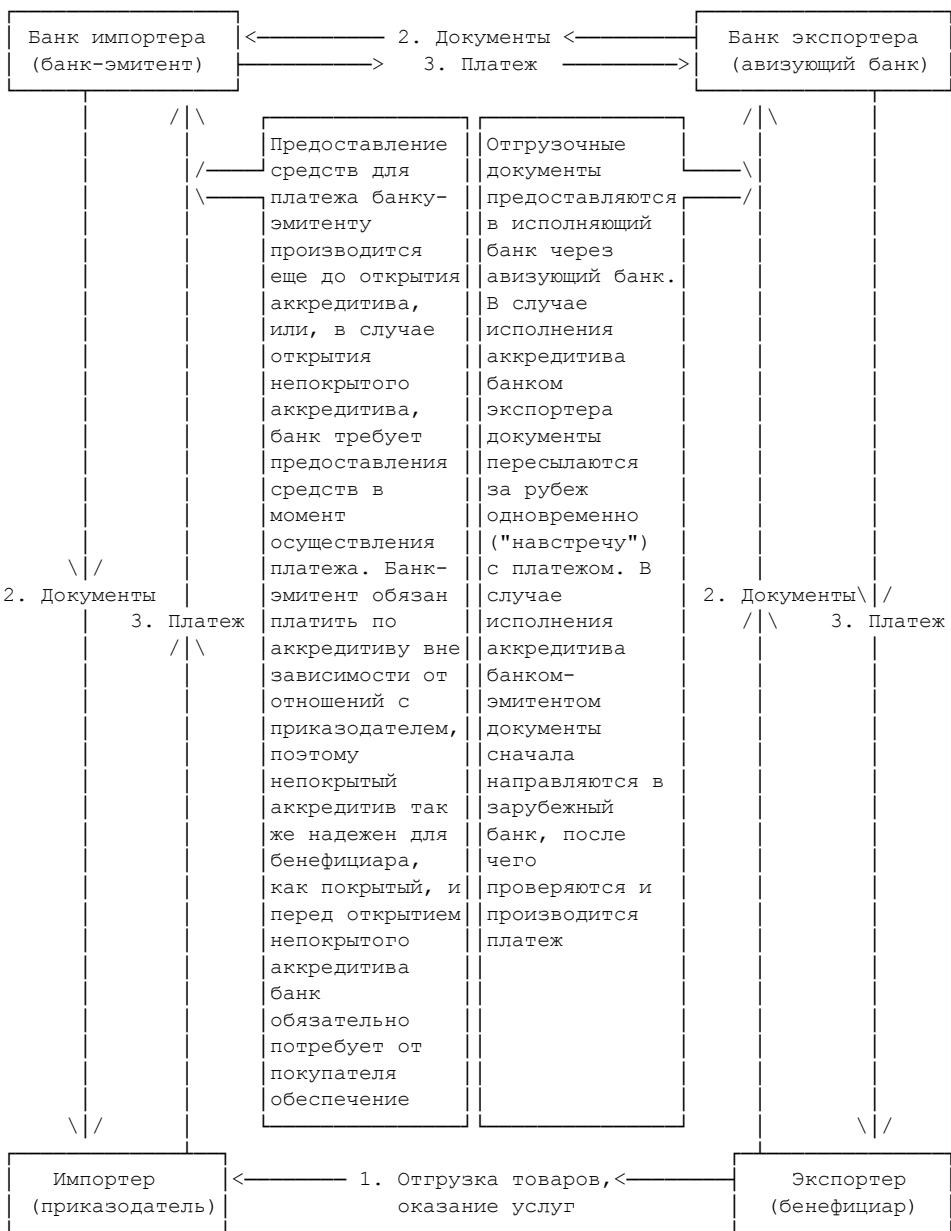


Рис. 9.12

Необходимо заметить, что доля аккредитивной формы в расчетах значительно скромнее по сравнению с платежными поручениями и платежными требованиями-поручениями. Однако именно аккредитив незаменим в случае, когда покупатель и продавец совершают разовую сделку и имеют ограниченную информацию о финансовом состоянии, платежеспособности и добросовестности контрагента по сделке.

Чек как форма безналичного расчета представляет собой ценную бумагу, содержащую ничем не обусловленное распоряжение предприятия-чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы предприятию-чекодержателю.

Чек оплачивается плательщиком за счет денежных средств чекодателя. Чекодатель не вправе отозвать чек до истечения установленного срока для его предъявления к оплате.

Различают денежные и расчетные чеки. Денежные чеки применяются для выдачи наличных денег

в банке, например на заработную плату, хозяйственные нужды, командировочные расходы, закупки сельхозпродукции и т.д.

Расчетные чеки применяются для безналичных расчетов и представляют собой ничем не обусловленный приказ чекодателя своему банку о перечислении определенной денежной суммы с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Расчетный чек, как и платежное поручение, оформляется плательщиком, но в отличие от платежного поручения чек передается плательщиком поставщику в момент совершения хозяйственной операции, который и предъявляет чек в свой банк для оплаты (см. рис. 9.13). Чек действителен в течение 10 дней (не считая дня выписки).

Схема расчетов чеками

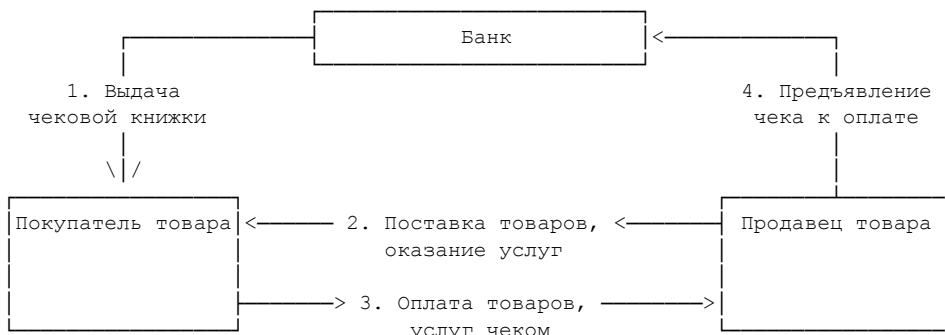


Рис. 9.13

В настоящее время в расчетах за товары и услуги клиенты банков могут использовать лишь чеки из лимитированных чековых книжек, которые положительно зарекомендовали себя многолетней практикой. Лимит чековой книжки ограничен суммой предварительно депонированных в банке средств на отдельном банковском счете. Депонирование средств может производиться также за счет ссуды банка.

ГК РФ предусмотрена возможность передачи прав по чеку по индоссаменту, а также возможность гарантирования платежа по чеку посредством авала. Гарантия платежа по чеку (аваль) может даваться любым лицом, за исключением плательщика.

Кроме того, в современной практике безналичных расчетов в Российской Федерации определенное место занимает вексельная форма расчетов, которая регламентируется особой законодательно-нормативной базой.

Вексельная форма расчетов представляет собой расчеты между предприятиями за товары и услуги с отсрочкой платежа на основе специального документа - векселя.

Вексельные заимствования - один из самых крупных сегментов российского долгового рынка. По оценке Ассоциации участников вексельного рынка (АУВЕР), векселя составляют примерно 33% от всех публичных заимствований, занимая второе место после сегмента государственных, субфедеральных и муниципальных заемов.

В экономической литературе зачастую отмечается высокая рискованность векселя как ценной бумаги. В качестве аргумента при этом указывается, что финансово устойчивые предприятия для привлечения дополнительных денежных ресурсов выпускают, как правило, облигации.

Здесь необходимо отметить, что большинство российских предприятий, которые сегодня выпускают облигации, начинали с вексельных заимствований, приобретая при этом навыки грамотного взаимодействия с широким кругом кредиторов и, что особенно важно, нарабатывая себе публичную кредитную историю, становясь известными в среде инвесторов. Именно выпуск собственных векселей позволил многим предприятиям продемонстрировать свою кредитоспособность. Уже после реализации вексельных программ эти эмитенты получили доступ к более долгосрочному и дешевому виду финансирования - облигационным заемам.

Кроме того, значительное число российских предприятий не ставит перед собой задачи расширяться и выходить на федеральный уровень, поэтому вексельные выпуски для них, по сути, являются аналогом облигационных заемов.

Отметим некоторые преимущества векселей по сравнению с другими ценными бумагами.

Так, операции с залогом векселей выполняются куда более оперативно, чем с акциями,

оформление которых в залог требует проведения более сложных операций по передаче прав и оформления через депозитарий. Акции в основном продаются через биржу по определенным биржевым правилам. Векселя же предприятие может продать в любое время на внебиржевом рынке.

По сравнению с векселями облигации - прежде всего инструмент рынка капитала. Они рассчитаны на заимствование от года и выше. Векселя же - основной инструмент денежного рынка, функционально более гибкий, чем облигации, рассчитанный на заимствование на короткий срок (от нескольких дней до нескольких месяцев). По сравнению с облигациями выпуск вексельного займа менее трудоемок и требует меньше времени. Векселя не нужно регистрировать в государственном органе, по ним не платят налоги на эмиссию. Прежде чем сделать новый выпуск облигаций, нужно погасить предыдущий. Если же предприятие испытывает потребность в ресурсах, то в этом случае можно использовать вексельный рынок.

Вексель - краткосрочный финансовый инструмент, поэтому он используется для пополнения собственных средств компании и покрытия кассовых разрывов, тогда как средства от размещения облигаций идут обычно на инвестиционные цели - на развитие бизнеса, приобретение оборудования, проекты, которые окупаются в течение срока заимствования. В случае облигационного займа наиболее эффективными являются выпуски объемом не менее 1 млрд руб., поскольку они обладают большей ликвидностью и успешнее размещаются на рынке, однако заем в таком объеме, как правило, превышает потребности среднего предприятия, тогда как размер вексельных займов может составлять от 50 до 100 млн руб.

В последние годы вексель все больше становится не только инструментом кредита, но и удобным, широко применяемым средством платежа, суррогатом денег.

Отмеченные качества векселей предопределяют широкое использование их и во внутреннем обороте, и в международных расчетах.

Что же касается рисков, связанных с обращением векселей, специалисты обращают внимание участников вексельных сделок на следующие виды рисков:

- риск, возникающий от получения поддельного векселя;
- риск того, что вексель, не заполненный к моменту выдачи, будет заполнен в противоречии с состоявшимися соглашениями;
- риск оплаты векселя, в котором нарушена правильность последовательного ряда индоссаментов;
- риск того, что первый векселедержатель, принимая вексель, действует сознательно в ущерб векселедателю (должнику);
- риск неполучения платежа ввиду отсутствия обеспечения вексельного обязательства и др.

В основе снижения вексельных рисков - соблюдение соответствующих законодательных требований и норм. Обязательство по векселю является бесспорным и безусловным. Это буква закона. Присущая векселю формальная и материальная строгость и скорость процедуры взыскания вексельных долгов (в отличие от хлопот, связанных с реализацией залогового имущества, если рассматривать кредитный договор) делают вексель весьма привлекательным инструментом для инвесторов именно в силу существующих законодательных норм. Дело в том, что вексель сам по себе подтверждает факт наличия долгового обязательства, т.е. не требует никаких других доказательств. Однако особое важное значение при этом имеет правильное его оформление. Вексель является строго формальным документом и должен быть оформлен в полном соответствии с законодательством, т.е. иметь все обязательные реквизиты, предусмотренные международной Женевской конвенцией 1930 г. Отсутствие хотя бы одного из них лишает вексель юридической силы <1>.

<1> См.: Письмо Банка России от 4 июля 2008 г. N 80-Т "Об усилении контроля за отдельными операциями физических и юридических лиц с векселями".

Закон различает два вида векселей: простые и переводные.

Простой вексель (соло-вексель) - это документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте получателю средств (или по его приказу). Простой вексель выписывает сам плательщик, и, по существу, он является его долговой распиской (см. рис. 9.14).

Образец простого векселя



Рис. 9.14

Переводной вексель (тратта) - документ, содержащий безусловный приказ векселедателя (кредитора) плательщику об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу или по его приказу (см. рис. 9.15).

Образец переводного векселя

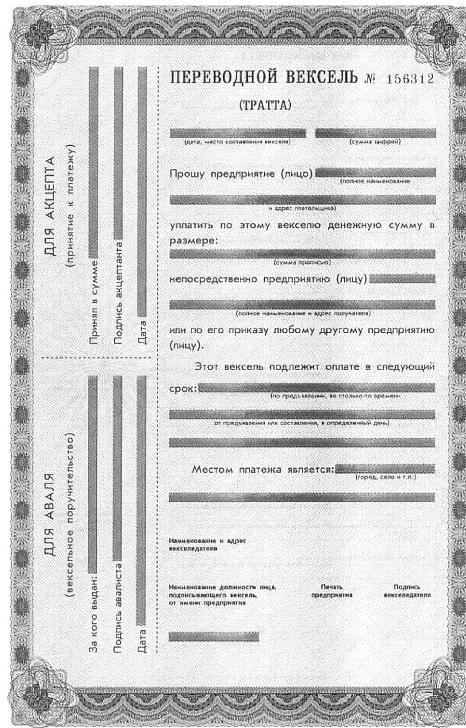


Рис. 9.15

Предприятие может выполнять следующие операции:

- использовать вексель в качестве расчетного или накопительного инструмента;
- продавать и покупать векселя;
- акцептовать и авалировать векселя;
- получать вексельные кредиты;
- использовать векселя в качестве залога;

- проводить с векселями операции отступного, новаций, мены, уступки прав требований и др. От того, какой вид векселя используется предприятием - простой или переводной, зависит характер проводимой предприятием операции с векселем и количество участников сделки.

Например, предприятие А (продавец товара) поставляет продукцию предприятию Б (покупателю товара). Отношения предприятий могут быть оформлены простым векселем по следующей схеме (рис. 9.16).

Схема движения простого векселя

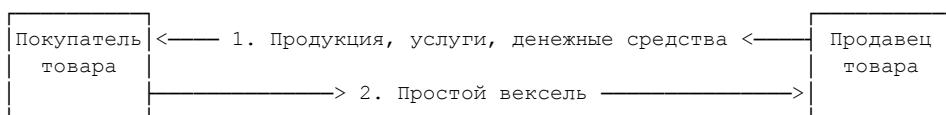


Рис. 9.16

Движение переводного векселя может быть представлено в виде следующей схемы (рис. 9.17).

Схема движения переводного векселя

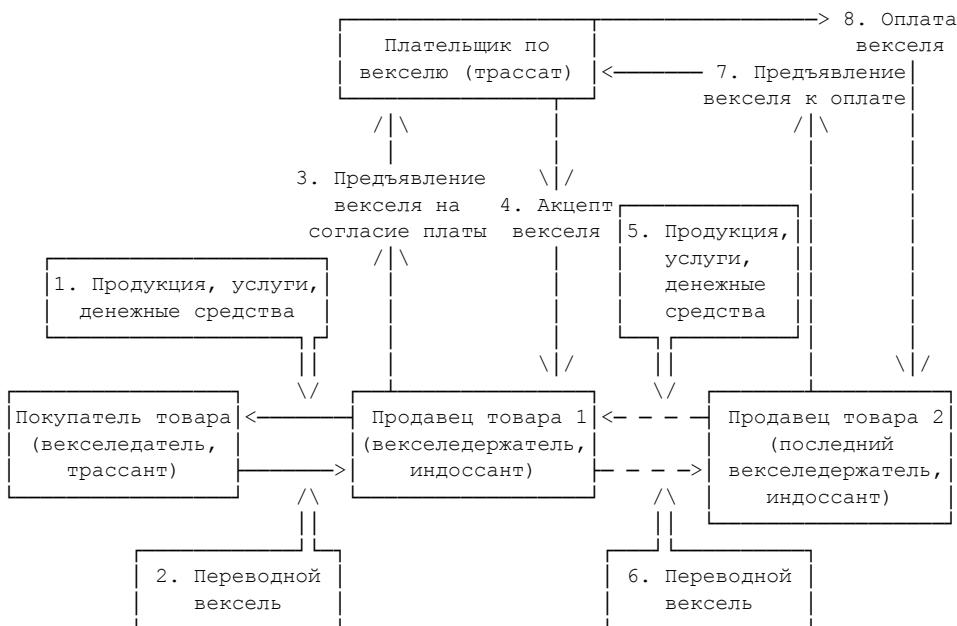


Рис. 9.17

В отличие от простого в переводном векселе участвуют не два, а как минимум три лица:

- предприятие-векселедатель, выдающее вексель (трассант);
- предприятие-плательщик, к которому обращен приказ произвести платеж по векселю (трассат);
- предприятие-векселедержатель - получатель платежа по векселю (ремитент).

Переводной вексель обязательно должен быть акцептован плательщиком (трассатом), и только после этого он приобретает силу исполнительного документа. Акцепт отмечается в левой части лицевой стороны векселя и выражается словами "акцептован, принят, заплачу" и т.п. с обязательным

проставлением подписи акцептанта.

Платеж по акцептованному переводному векселю, а также платеж по простому векселю могут быть дополнительно гарантированы посредством выдачи вексельного поручительства - аваля. Аваль дается третьим лицом (обычно банком) как за первоначального должника, так и за каждого другого обязанного по векселю. Аваль оформляется специальной надписью авалиста, которая делается на лицевой стороне векселя или на добавочном листе к векселю (аллонж).

Существуют четыре способа установления срока платежа по векселю:

- по предъявлении (оплата в день предъявления векселя к платежу). Должен быть предъявлен к оплате в течение 1 года со дня составления;
- через определенное время от предъявления, например через месяц после предъявления;
- через определенное время от составления;
- на определенный день, на определенную дату, на начало месяца (на 1-е число), на середину (на 15-е число), на конец (на 30-е число).

Действующее вексельное законодательство предусматривает обращаемость векселей - возможность передачи векселя из рук в руки в качестве инструмента платежа с помощью передаточной надписи (индоссамента). Передача векселя по индоссаменту означает передачу вместе с векселем другому лицу права на получение им платежа по данному векселю.

Лицо, передающее вексель по индоссаменту, называется индоссантом, лицо, получающее вексель по индоссаменту, - индоссатом. К индоссату переходят все права и обязательства по векселю. Закон предусматривает, что все зачеркнутые индоссаменты считаются ненаписанными и не имеют юридической силы.

По векселю, оформленному передаточными надписями, все участвующие в нем лица несут солидарную ответственность за платежи. Возможность индоссирования векселей расширяет границы их использования, превращая вексель из инструмента обслуживания коммерческого кредита в кредитный инструмент обращения, обслуживающий реализацию товаров и услуг.

Все операции предприятия с векселями можно разделить на операции с собственными векселями и операции с векселями других организаций, приобретенными в результате покупки на фондовом рынке, полученными в качестве оплаты услуг, при операциях мены или же выданными в виде вексельного кредита.

Собственные векселя выпускаются и гасятся самим предприятием. Выпуская их на фондовый рынок, предприятие предполагает пополнить свои оборотные средства путем реализации их на вексельном рынке в рублях и в валюте или же использовать их в качестве платежа за оказываемые услуги своим поставщикам продукции и для других целей.

Пример. ОАО "Газпром", выпуская свои векселя, часто расплачивается ими вместо денег с поставщиками и организациями, выполняющими для него различные виды работ.

Российские предприятия привлекают внешнее финансирование при помощи выпуска собственных векселей посредством двух схем в зависимости от целей, которые преследует предприятие-эмитент. Если заем организуется для проведения расчетов с контрагентами - поставщиками сырья, товаров или услуг, то такие векселя называют **расчетными**. Обычно предприятие само занимается подготовкой выпуска этих ценных бумаг. Если же векселя размещаются на открытом рынке среди институциональных инвесторов, их называют **финансовыми**. Как правило, для организации выпуска финансовых векселей привлекаются профессиональные участники рынка ценных бумаг, специализирующиеся на такого рода услугах.

Векселя других организаций предприятие может покупать, продавать для получения дохода, гасить с наступлением срока гашения, передавать другим лицам с помощью индоссаментов, использовать в качестве накопительного инструмента, использовать при залоговых операциях, операциях мены, отступного и др. (рис. 9.18).

Применение предприятием векселя другого предприятия (банка) как расчетного и накопительного инструмента



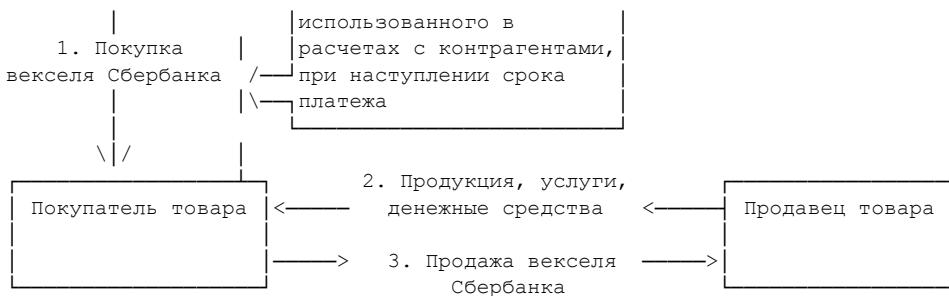


Рис. 9.18

Традиционное значение векселя - служить средством коммерческого кредитования при расчетах между предприятиями.

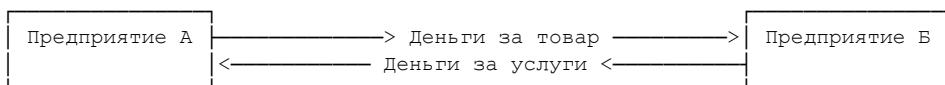
Взаимозачет - периодический расчет по зачету встречных требований предприятий - участников клиринга. Такой взаимозачет применяется, когда несколько предприятий имеют постоянные хозяйствственные связи по взаимному отпуску товарно-материальных ценностей. К оплате через банк предъявляется только сумма незачтенного долга. Для осуществления расчетов между предприятиями составляется соглашение, в котором на одно из них возлагается учет расчетных и заченных операций. Это предприятие согласовывает со своими контрагентами порядок расчетов и периодичность проведения зачета платежей. Оно обязано не позднее чем на следующий день по истечении расчетного периода на сумму сальдо, представляемого к зачету, представить платежное поручение на перечисление средств получателю или платежное требование, если сумма причитается в его пользу.

Для того чтобы провести зачет взаимных требований (полностью или частично), нужно выполнить три условия, которые установлены в ст. 410 ГК РФ.

1. **Встречные требования должны быть однородными.** Поясним на примере, что это значит. Предприятие А должно предприятию Б деньги за приобретенные товары. Предприятие Б тоже должно предприятию А деньги, но за оказанные услуги. Такие требования можно считать однородными, так как обе стороны должны друг другу денежные средства (рис. 9.19, вариант 1).

Однородность и неоднородность как факт признания взаимных требований

Вариант 1



Вариант 2

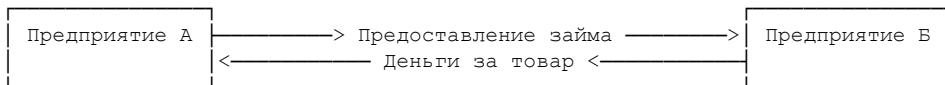


Рис. 9.19

Но если предприятие А должно выдать предприятию Б заем, а оно, в свою очередь, должно предприятию А деньги за приобретенные товары, то произвести зачет взаимных требований нельзя, поскольку требования по выдаче займа не носят имущественного характера, т.е. у предприятия Б нет дебиторской задолженности по займу, чтобы можно было ее зачесть в счет погашения кредиторской задолженности за приобретенные товары (рис. 9.19, вариант 2).

2. **Срок исполнения требований наступил либо не указан или определен моментом востребования.** Если у обязательств разные сроки исполнения, то зачет можно произвести при наступлении наиболее позднего из них.

3. **Должно быть заявление одной из сторон о зачете.** Для зачета достаточно заявления одной стороны. Но обязательства сторон прекращаются взаимозачетом только в том случае, если другая сторона получила заявление о зачете <1>. Поэтому необходимо собрать документы, подтверждающие

получение заявления другой стороной. Например, таким документом может быть уведомление о вручении заказного письма с описью вложения.

<1> Пункт 4 Обзора практики разрешения споров, связанных с прекращением обязательств зачетом встречных однородных требований.

Примечание. Заявление о зачете встречного однородного требования, поступившее до наступления срока исполнения обязательства, не прекращает соответствующие обязательства с наступлением этого срока <1>.

<1> Пункт 18 Обзора практики разрешения споров, связанных с прекращением обязательств зачетом встречных однородных требований.

Однако на практике большинство предприятий составляют двусторонний акт (соглашение) о зачете взаимных требований. Он не имеет унифицированной формы, и стороны могут разработать его самостоятельно. В акте обязательно нужно указать сумму требований, основания их возникновения и сроки исполнения.

Примечание. Взаимозачет недопустим:

- если по заявлению другой стороны к требованию подлежит применению срок исковой давности и этот срок истек;

- при возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью;
- при взыскании алиментов;
- при пожизненном содержании;
- в иных случаях, предусмотренных законом или договором (ст. 411 ГК РФ).

Приведем образец акта взаимозачета с учетом положений ГК РФ и НК РФ (см. рис. 9.20).

Образец акта зачета взаимных требований

АКТ
зачета взаимных требований

г. Москва

10 августа 2012 г.

ООО "Поставщик" в лице генерального директора И. И. Иванова, действующего на основании устава, и ООО "Подрядчик" в лице С.А. Петрова, действующего на основании устава, составили настоящий акт о нижеследующем:

1. Сумма задолженности ООО "Поставщик" перед ООО "Подрядчик" за поставленные товары по состоянию на 10 августа 2012 г. составляет 118 000 (сто восемнадцать тысяч) руб. 00 коп., в том числе НДС 18% - 18 000 руб. Основания: договор поставки от 18 июля 2012 г. N 840, накладная от 26 июля 2012 г. N 910, счет-фактура от 26 июля 2012 г. N 910. Срок исполнения обязательств по договору уже наступил.

2. Сумма задолженности ООО "Подрядчик" перед ООО "Поставщик" за выполненные ремонтные работы по состоянию на 10 августа 2012 г. составляет 118 000 (сто восемнадцать тысяч) руб. 00 коп. Основания: договор подряда от 28 июня 2012 г. N 25, акт выполненных работ от 6 августа 2012 г. N 13, счет-фактура от 6 августа 2012 г. N 13. Срок исполнения обязательств по договору уже наступил.

3. Стороны, руководствуясь ст. 410 Гражданского кодекса РФ, пришли к соглашению о зачете взаимных требований на сумму 100 000 (сто тысяч) руб. 00 коп. (без НДС).

4. Задолженность ООО "Поставщик" перед ООО "Подрядчик" после проведения зачета составляет сумму НДС - 18 000 (восемнадцать тысяч) руб.

Задолженность ООО "Подрядчик" перед ООО "Поставщик" после проведения зачета составляет сумму НДС - 18 000 (восемнадцать тысяч) руб.

ООО "Поставщик":

Генеральный

директор _____ И.И. Иванов

Главный

ООО "Подрядчик":

Генеральный

директор _____ С.А. Петров

Главный

бухгалтер А.В. Чашкина

М.П.

бухгалтер Р.Д. Стройкова

М.П.

Рис. 9.20

Если стороны оформляют сверку расчетов отдельным актом, то при составлении акта взаимозачета можно сделать на него следующую ссылку (см. рис. 9.21).

Оформление сверки расчетов отдельным актом (извлечение)

1. Согласно акту сверки расчетов от 10 августа 2012 г. сумма задолженности ООО "Поставщик" перед ООО "Подрядчик" по состоянию на 10 августа 2012 г. составляет 118 000 (сто восемнадцать тысяч) руб. 00 коп., в том числе НДС 18% - 18 000 руб. Срок исполнения обязательств по договору уже наступил.

2. Согласно акту сверки расчетов от 10 августа 2012 г. сумма задолженности ООО "Подрядчик" перед ООО "Поставщик" по состоянию на 10 августа 2012 г. составляет 118 000 (сто восемнадцать тысяч) руб. 00 коп. Срок исполнения обязательств по договору уже наступил.

Рис. 9.21

Односторонний зачет можно оформить так (см. рис. 9.22).

Оформление одностороннего зачета

Генеральному директору
ООО "Поставщик" И.И. Иванову,
гл. бухгалтеру А.В. Чашкиной

Исх. N 158 от 10 августа 2012 г.

ЗАЯВЛЕНИЕ о зачете взаимных требований

ООО "Подрядчик" в лице С.А. Петрова, действующего на основании устава, заявляет о нижеследующем:

1. Сумма задолженности ООО "Поставщик" перед ООО "Подрядчик" за поставленные товары по состоянию на 10 августа 2012 г. составляет 118 000 (сто восемнадцать тысяч) руб. 00 коп. в том числе НДС 18% - 18 000 руб. Основание: договор поставки от 18 июля 2012 г. N 840, накладная от 26 июля 2012 г. N 910, счет-фактура от 26 июля 2012 г. N 910. Срок исполнения обязательств по договору уже наступил.

2. Сумма задолженности ООО "Подрядчик" перед ООО "Поставщик" за выполненные ремонтные работы по состоянию на 10 августа 2012 г. составляет 118 000 (сто восемнадцать тысяч) руб. 00 коп. Основание: договор подряда от 28 июня 2012 г. N 25, акт выполненных работ от 6 августа 2012 г. N 13, счет-фактура N 13 от 6 августа 2012 г. Срок исполнения обязательств по договору уже наступил.

3. ООО "Поставщик", руководствуясь ст. 410 Гражданского кодекса РФ, заявляет о зачете взаимных требований на сумму 100 000 (сто тысяч) руб. 00 коп. (без НДС).

4. Задолженность ООО "Поставщик" перед ООО "Подрядчик" после проведения зачета составляет сумму НДС - 18 000 (восемнадцать тысяч) руб.

Задолженность ООО "Подрядчик" перед ООО "Поставщик" после проведения зачета составляет сумму НДС - 18 000 (восемнадцать тысяч) руб.

Генеральный директор ООО "Подрядчик"

С.А. Петров

Главный бухгалтер

Р.Д. Стройкова

М.П.

Рис. 9.22

Товарообменные операции - это сделки, предусматривающие обмен исключительно товарами. В качестве товара в товарообменной сделке может выступать любое имущество организации (основные средства, материалы, готовая продукция, товары и т.д.).

Отношения сторон при осуществлении товарообменных сделок регулируются гл. 31 "Мена" ГК РФ. В соответствии со ст. 567 ГК РФ по договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

Обмениваемыми товарами могут быть любые вещи, кроме тех, которые изъяты из оборота или ограничены в обороте. Не могут стать объектом договора мены услуги, работы, права на интеллектуальную собственность или долги организации (дебиторская и кредиторская задолженности).

Пример. Товарообменная операция

Торговая фирма, занимающаяся куплей-продажей химических товаров, имеет широкий круг поставщиков и покупателей. С некоторыми из них у фирмы существуют взаимные поставки. В этих условиях выгодно проведение бартерных операций. У одного предприятия фирма регулярно закупает полиэтилен, ему же она ежегодно поставляет импортный катализатор. К взаимной выгоде можно заключить бартерную сделку. Предварительно должны быть согласованы цены на оба товара. Предположим, согласованная цена катализатора равна 2,5 млн руб. Исходя из этой суммы и согласованной цены 25 тыс. руб. за тонну полиэтилена определяется количество последнего (100 т), которое должно поставить предприятие. Обоим участникам сделки это выгодно, так как отпадает необходимость мобилизовать денежные средства на сумму 2,5 млн руб.

В современной хозяйственной практике договор мены иногда называют бартером или бартерной сделкой, ошибочно считая это синонимом, поскольку в английском языке слово **barter** означает мену, товарообменную сделку. Однако бартер и мена не одно и то же, бартерные сделки относятся к сфере внешней торговли.

Так, п. 1 Указа Президента РФ от 18 августа 1996 г. N 1209 "О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок" <1> было предусмотрено, что под внешнеторговыми бартерными сделками понимаются "сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами...". При этом подчеркнуто, что к бартерным "не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств".

<1> Несмотря на то что данный Указ на сегодняшний день отменен (не действует), приведенные в нем положения вполне могут быть использованы в качестве примера.

Контрольные вопросы

1. Какие виды банковских счетов могут открывать российские предприятия?
2. Почему безналичные расчеты между юридическими лицами более распространены, чем платежи наличными?
3. Проводит ли предприятие реализацию готовой продукции, товаров, услуг населению за наличный расчет?
4. Из какого документа предприятие как клиент банка может получить информацию о состоянии своего счета и движении средств по нему?
5. Какая форма расчетов является наиболее распространенной в России?
6. Примет ли банк платежное поручение от юридического лица, составленное в произвольной форме?
7. Какие действия должен осуществить покупатель с платежным требованием-поручением, полученным от продавца, при согласии его оплатить?
8. В чем преимущества и недостатки аккредитивной формы расчетов?
9. В чем состоят отличия векселей от других форм расчетов?
10. Почему векселя предприятий считаются рисковым финансовым инструментом?
11. Выгодны ли предприятиям расчеты по бартеру?

Глава 10. ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Если хочешь быть счастливым - будь им.
Козьма Протков
(литературная маска, коллективный псевдоним -
А.К. Толстой и др.), 1850 - 1860 гг.

- Затраты и расходы предприятия: понятие и виды
- Состав затрат на производство и реализацию продукции. Виды себестоимости
- Доходы предприятия, их классификация
- Прибыль: экономическое содержание, функции, классификация
- Виды прибыли и взаимосвязь между ними. Факторы, влияющие на величину прибыли. Качество прибыли
- Планирование, распределение и использование прибыли
- Эффективность деятельности предприятия и показатели, ее характеризующие

10.1. Затраты и расходы предприятия: понятие и виды

Любое производство товаров и услуг, как известно, связано с использованием экономических ресурсов, относительная, а порой и абсолютная ограниченность которых, а также необходимость соблюдения принципа **экономичности (экономический оптимум)** приводят предприятие к неизбежности решения задачи получения заданного результата при наименьших затратах. Рассмотрим основные понятия, позволяющие раскрыть содержание принципа экономичности.

Затраты - это денежное выражение стоимости экономических (материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и др.) ресурсов, приобретенных предприятием и предназначенных для производства и последующей реализации продукции.

Расходы - это затраты определенного периода времени, полностью перенесшие свою стоимость на реализованную продукцию.

Следует заметить, что понятие "расходы" в российской системе бухгалтерского и налогового законодательства определяется различно.

В соответствии с ПБУ 10/99 "Расходы организации" **расходами** организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Выбытие активов называется оплатой.

Согласно ст. 252 НК РФ **расходами** признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. Под **обоснованными расходами** понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под **документально подтвержденными расходами** понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Таким образом, очевидно, что не все произведенные предприятием затраты будут признаны расходами. Понятие "затраты" шире, чем понятие "расходы": расходы, в отличие от затрат, не могут иметь форму запасов и относиться к активам предприятия.

Следует подчеркнуть, что затраты становятся расходами в момент их фактического использования в производстве.

Примечание. Например: вы купили мороженое (на предприятии это, к примеру, покупка сырья) - это **затраты** (обменяли деньги на товар). Вы съели купленное мороженое (на предприятии из этого сырья произвели конкретную продукцию) - это **расходы** (вы потребили, **израсходовали** экономический ресурс).

Затраты как важный элемент экономики предприятия характеризуются следующими важными признаками:

- **денежная оценка** - позволяет соизмерять различные виды экономических ресурсов;
- **целевая направленность** - позволяет определять направления использования экономических ресурсов (производство и реализация продукции в целом или одна из стадий этого процесса);

- **временная оценка (временная компонента)** - означает, что затраты должны быть вовлечены в производство и отнесены (списаны) на готовую продукцию до момента ее реализации;
- **запасоемкость** - означает, что затраты при определенных условиях могут превращаться в запасы.

Если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на себестоимость продукции, то они превращаются в запасы сырья, материалов, запасы в незавершенном производстве и т.д. Таким образом, затраты обладают свойством запасоемкости и могут относиться к активам предприятия.

Затраты классифицируют по различным признакам. В частности, в зависимости от способа отнесения на себестоимость продукции они делятся на прямые и косвенные.

- **Прямые** - могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость отдельных видов продукции (сырье, основные материалы, заработка плата производственных рабочих и др.).

- **Косвенные** - нельзя отнести на себестоимость определенного вида продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, ремонт зданий, заработную плату инженерно-технических работников и др.).

В зависимости от изменений объема производства затраты делятся на постоянные и переменные.

- **Постоянные** - не зависят от объема производства (расходы на заработную плату, на содержание и эксплуатацию зданий и оборудования и оргтехники, выплату налогов, аренду, автотранспорт, связь, рекламу, амортизацию и др.).

- **Переменные** - изменяются пропорционально росту или снижению объема производства (затраты на сырье и материалы, заработную плату основных производственных рабочих, топливо и энергию и др.).

Однако деление затрат на постоянные и переменные условно, поскольку многие виды затрат носят полупеременный (полупостоянный) характер (рис. 10.1).

Поведение постоянных затрат
под воздействием различных факторов

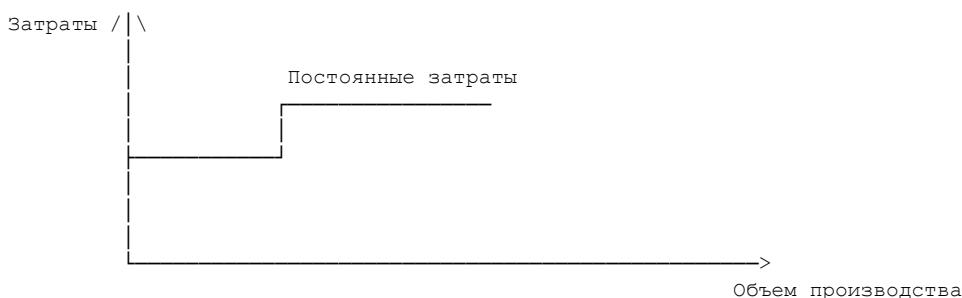


Рис. 10.1

В частности, величина постоянных затрат может изменяться по периодам ступенчато в зависимости от масштабов, характера и условий деятельности предприятия. Например, в летние периоды постоянные издержки могут сокращаться за счет снижения затрат на отопление и освещение зданий. Увеличение постоянных затрат может быть вызвано проведением текущего ремонта, приобретением имущества на условиях лизинга и т.п. Постоянные затраты могут варьироваться в результате изменения цен на постоянную составляющую затрат, в результате ввода новых фондов, изменения технологии производства продукции и т.п.

Высокая доля постоянных затрат в себестоимости и устойчивая тенденция к ее росту ведут к увеличению рисков получения убытков в случае сокращения объемов реализации. Высокая доля постоянных затрат в себестоимости может объясняться как неполной загруженностью производственных фондов, так и особенностями технологического процесса.

Величина переменных затрат может меняться вследствие изменения номенклатуры реализуемой продукции (разный уровень затрат на производство различных изделий), изменения цен на закупаемые сырье и материалы.

Поведение постоянных и переменных затрат в зависимости от изменения объема производства можно представить следующим образом (табл. 10.1).

Таблица 10.1

**Поведение постоянных и переменных затрат
в зависимости от изменения объемов производства**

Объем производства	Постоянные затраты		Переменные затраты	
	Суммарные	На единицу продукции	Суммарные	На единицу продукции
Растет	Неизменны	Уменьшаются	Увеличиваются	Неизменны
Падает	Неизменны	Увеличиваются	Уменьшаются	Неизменны

Аналитическую взаимосвязь постоянных и переменных затрат можно представить следующим образом:

$$Z = Z_{\text{пост}} + Z_{\text{пер}}^{\text{ед}} q,$$

где q - объем производства (количество единиц изделия);

$Z_{\text{пост}}$ - сумма постоянных затрат;

$Z_{\text{пер}}^{\text{ед}}$ - переменные затраты на единицу изделия.

В зависимости от соотношения темпов роста объема производства переменные затраты подразделяются на:

- **пропорциональные** - находятся в прямой зависимости от объема производства;
- **прогрессивные** - растут быстрее, чем объем производства;
- **дегрессивные** - растут медленнее, чем объем производства.

Для оценки степени реагирования издержек производства на изменения объема производства используют **коэффициент реагирования затрат** K_z :

$$K_z = \frac{\Delta Z}{\Delta q},$$

где ΔZ - изменения затрат за период, %;

Δq - изменения объема производства, %.

В зависимости от значения данного коэффициента выделяют следующие характеристики затрат (табл. 10.2).

Таблица 10.2

**Влияние значения коэффициента реагирования
на характер затрат**

Коэффициент реагирования	Характер затрат
$K = 0$	Постоянные
$0 < K < 1$	Дегрессивные
$K = 1$	Пропорциональные
$K > 1$	Прогрессивные

Для обеспечения снижения себестоимости и повышения рентабельности работы предприятия необходимо, чтобы темпы снижения дегрессивных затрат превышали темпы роста прогрессивных и пропорциональных затрат (рис. 10.2).

Поведение затрат в зависимости от изменения объемов производства

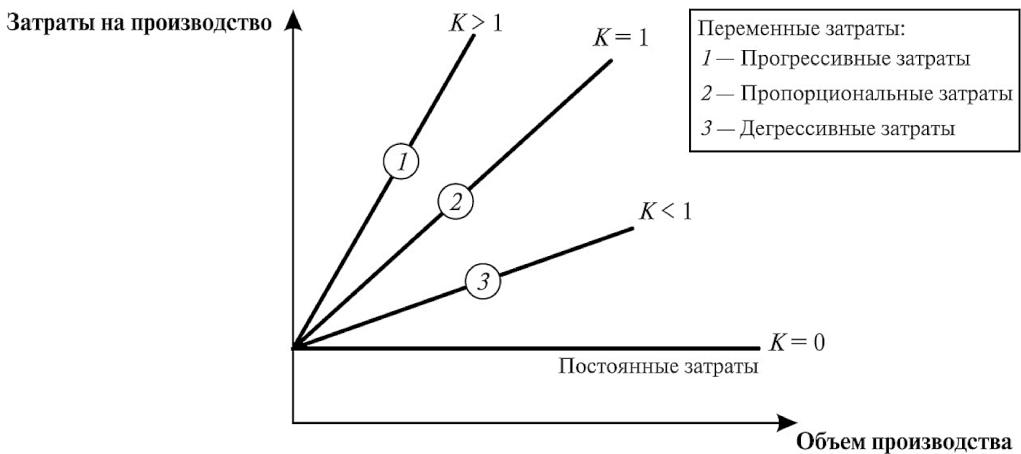


Рис. 10.2

Так же как и затраты, **расходы** в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия классифицируются следующим образом:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности - расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также с выполнением работ, оказанием услуг. В их состав включаются:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

В соответствии с отчетом о прибылях и убытках (форма N 2 финансовой отчетности) расходы по обычным видам деятельности представлены:

- себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг;
- коммерческими расходами;
- управленческими расходами.

Себестоимость продукции - это выраженные в денежном измерении суммарные расходы предприятия за определенный период времени на изготовление продукции, находящейся в различных стадиях готовности.

Коммерческие расходы - это расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг.

Управленческие расходы - это общехозяйственные расходы предприятия, расходы, не связанные с производственной или коммерческой деятельностью предприятия: затраты на содержание административно-управленческого персонала (бухгалтерия, отдел кадров, юридический отдел и т.д.), освещение и отопление сооружений непроизводственного назначения, командировки, услуги охраны, связь и т.д.

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы.

10.2. Состав затрат на производство и реализацию продукции.

Виды себестоимости

Среди качественных показателей деятельности предприятия важное место занимает такой показатель, как себестоимость продукции. В нем отражаются многие стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. От уровня себестоимости продукции зависят объем прибыли и величина рентабельности. Чем экономичнее предприятие использует трудовые, материальные и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем значительнее эффективность производственного процесса, тем больше будет прибыль.

Исчисление себестоимости продукции предприятию необходимо для:

- определения цен на продукцию;
- выявления резервов снижения себестоимости продукции;
- определения рентабельности производства и отдельных видов продукции;
- расчета экономической эффективности внедрения новой техники и технологии;
- обоснования решения о производстве новых видов продукции и снятии с производства устаревших изделий и т.д.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется НК РФ. Даже из простого перечисления слагаемых затрат, образующих себестоимость продукции (работ, услуг), видно, что они не одинаковы по своему составу, значению в изготовлении продукта, выполнении работ и услуг. Одни затраты связаны непосредственно с изготовлением и выпуском продукции (затраты сырья, материалов, оплата труда рабочих и др.), другие - с управлением и обслуживанием производства (расходы на содержание аппарата управления, на обеспечение производственного процесса необходимыми ресурсами, на поддержание основных средств в рабочем состоянии и т.д.), третьи, не имея непосредственного отношения к производству, в соответствии с действующим законодательством включаются в издержки производства (отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, социальные нужды населения и др.). Кроме того, часть затрат включается прямо в себестоимость конкретных видов готовых изделий, а другая часть, в связи с производством нескольких видов продукции, - косвенно.

Состав и структура затрат на различных предприятиях зависят от многих факторов, в частности, от отраслевой принадлежности предприятий (табл. 10.3). Однако есть типовой состав затрат, определенный НК РФ, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) по экономическим

элементам.

Таблица 10.3

**Структура затрат на производство и продажу продукции
(товаров, работ, услуг) по видам экономической деятельности
в 2010 г. (без учета субъектов малого предпринимательства)
(в процентах к итогу)**

	Всего	В том числе				
		материальные запасы	затраты на оплату труда	страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС, ТФОМС	амортизация основных средств	прочие затраты
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	100	60,8	17,7	2,9	7,9	10,7
Рыболовство, рыбоводство	100	47,8	22,5	3,5	3,7	22,5
Добыча полезных ископаемых	100	38,3	9,7	1,7	10,7	39,6
Транспорт и связь	100	37,8	19,4	4	9,4	29,4
из них связь	100	17,2	19,8	4	14,8	44,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	100	33,5	29,7	5,5	4,8	26,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	100	16,6	49,7	10,9	3,4	19,4
Образование	100	14	47,9	9,3	3,1	25,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	100	30,4	36,8	7,9	5,2	19,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	100	24,6	30,2	5,9	4,5	34,8

Источник: Россия в цифрах. 2012. С. 442 - 443.

Пример. Как показывают данные табл. 10.3, наибольший удельный вес в структуре затрат занимают материальные затраты. Это характерно для большинства секторов российской экономики. Вторым по значимости видом затрат являются затраты на оплату труда.

Затраты на производство и реализацию продукции, исходя из их экономического содержания, подразделяются на четыре группы:

- **материальные расходы** - затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо, энергию, тару, работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними предприятиями и организациями;

- **расходы на оплату труда** - выплаты заработной платы, в том числе вознаграждения по итогам работы за год, выплаты компенсирующего характера, стоимость бесплатного питания, коммунальных услуг, жилья, оплата очередных, дополнительных и учебных отпусков, другие выплаты в соответствии с законодательством;

- **суммы начисленной амортизации** - амортизационные отчисления на полное восстановление основных средств и нематериальных активов;

- **прочие расходы** - расходы на ремонт основных фондов, на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, на обязательное и добровольное страхование имущества, некоторые налоги и сборы, на юридические, консультационные, аудиторские услуги, платежи за арендуемое имущество, за подготовку и переподготовку кадров, затраты на командировки, лицензионные платежи, за право пользования патентом, ноу-хау; оплата услуг по охране и др.

Классификация затрат по экономическим элементам имеет для предприятия важное значение, поскольку позволяет определить общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов. Вместе с тем на основе такого подсчета нельзя определить конкретное направление и место образования затрат (производственный процесс, обслуживание цеха, содержание заведоуправления и т.п.), что не позволяет анализировать эффективность использования затрат и выявлять резервы их снижения. Кроме того, на основе элементов затрат нельзя определить себестоимость единицы выпускаемой конкретной продукции.

Поэтому необходимы учет и классификация затрат по статьям калькуляции.

Калькуляция - вычисление себестоимости единицы продукции или выполненной работы. Различают следующие виды калькуляции:

- плановая - отражает планируемые затраты на предстоящий период;
- нормативная - составляется на основе оптимальных норм материальных и трудовых затрат;
- фактическая - отражает общую сумму фактически использованных затрат.

Группировка затрат по статьям калькуляции позволяет определить себестоимость единицы продукции, распределить затраты по ассортиментным группам, установить объем расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления, выявить резервы снижения затрат. Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в основе построения плана счетов финансового учета и организации управленческого учета в различных отраслях народного хозяйства.

При группировке по статьям калькуляции затраты объединяются по направлениям их использования, по месту их возникновения: непосредственно в процессе изготовления продукции, в обслуживании производства, в управлении предприятием и т.д.

Перечень статей затрат определяется предприятием самостоятельно с учетом технологических особенностей и организации производства. Вместе с тем существует типовая калькуляция затрат (табл. 10.4).

Таблица 10.4

Типовая калькуляция затрат в промышленности

Калькуляционные статьи	Содержание статьи
Сырье и материалы	<ul style="list-style-type: none">- Сырье и основные материалы;- вспомогательные материалы для технологических целей;- транспортные расходы по доставке сырья и материалов
Покупные изделия,	<ul style="list-style-type: none">- Затраты на оплату покупных изделий,

полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций	полуфабрикатов и услуг производственного характера, которые могут быть прямо отнесены на себестоимость и оказываются сторонними предприятиями и организациями
Топливо и энергия на технологические цели	- Затраты на все виды топлива и энергии, которые расходуются непосредственно в процессе производства продукции на технологические цели
Заработка плата основных производственных рабочих	- Оплата за проработанное время производственных рабочих (по сдельным расценкам и тарифным ставкам); - доплаты, премии к почасовой заработной плате, надбавки; - стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной выдачи
Начисления на заработную плату основных производственных рабочих	- Отчисления в Пенсионный фонд, фонды медицинского и социального страхования и др.
Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования	- Амортизация оборудования; - эксплуатация оборудования (заработка плата с отчислениями вспомогательным рабочим, обслуживание оборудования, смазочные материалы); - текущий и капитальный ремонт оборудования; - внутризаводские перевозки и т.п.
Общехозяйственные затраты	- Заработка плата с отчислениями обслуживающему персоналу и аппарату управления цеха; - амортизация, содержание, текущий и капитальный ремонт зданий, сооружений цеха; - затраты на испытания, опыты; - затраты на охрану труда и т.п.
Общепроизводственные затраты	- Цеховые затраты в масштабе предприятия
Потери от брака	- Затраты, произведенные до момента обнаружения брака - материалы, зарплата и т.п.
Общехозяйственные затраты	- Затраты по управлению предприятием; - содержание, амортизация, текущий и капитальный ремонт основных средств общехозяйственного назначения; - налоги, сборы и прочие обязательные отчисления и т.п.
Прочие производственные затраты	- Гарантийное обслуживание; - затраты на стандартизацию и т.п.
Коммерческие затраты	- Затраты на сбыт; - тара, упаковка; - доставка продукции до станции назначения, погрузка; - затраты на рекламу и т.п.

В зависимости от полноты охвата классификационных статей затрат на предприятиях различают следующие виды **себестоимости** (табл. 10.5):

- **реализованной продукции** - затраты предприятия на производство и продажу продукции;
- **производственная** - затраты предприятия на производство продукции;
- **полная производственная** - формируется из всех затрат предприятия, связанных с процессом производства и управления;
- **цеховая (неполная производственная)** - формируется из затрат подразделений предприятия (цехов, участков).

Таблица 10.5

Виды себестоимости

Статьи затрат	Виды себестоимости		
1. Сырье, основные материалы. 2. Полуфабрикаты, комплектующие изделия. 3. Топливо и энергия на технологические цели. 4. Заработка плата производственных рабочих (основная и дополнительная). 5. Начисления на заработную плату основных производственных рабочих 6. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования. 7. Общехозяйственные затраты	Цеховая (неполная производственная)	Производственная	Реализованной продукции
8. Общепроизводственные затраты. 9. Потери от брака. 10. Общехозяйственные затраты. 11. Прочие производственные затраты			
12. Коммерческие затраты			

Таким образом, **себестоимость** - затраты на производство и продажу продукции (затраты сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных средств и другого имущества, трудовых ресурсов, а также другие затраты на изготовление продукции, управление производством и предприятием в целом, продажу продукции).

При анализе эффективности производства используют следующие показатели себестоимости.

Себестоимость единицы продукции (работ, услуг) - определяется путем распределения затрат на производство, включаемых в себестоимость продукции, по отдельным видам (группам) однородных изделий или продукции, которая может быть приведена к условно-однородному измерителю, например себестоимость 1 кВт/ч электроэнергии, себестоимость 1 т условного топлива и др.

Себестоимость всей продукции - это совокупная себестоимость всех видов изделий, работ, услуг, включаемых в объем выпущенной (проданной) продукции. Этот показатель является универсальным, так как рассчитывается различными предприятиями независимо от типа производства и характера выпускаемой продукции.

Затраты на 1 руб. продукции (на 100 или 1000 руб. продукции) - определяются как отношение себестоимости всей произведенной или реализованной продукции к ее объему в продажных ценах (без косвенных налогов). Этот показатель используется для характеристики динамики себестоимости всей продукции, как сравнимой, так и впервые освоенной. Показатель также приобрел универсальное значение, так как рассчитывается повсеместно. При этом к сравнимой относится продукция, произведенная в предыдущем (базовом) периоде.

10.3. Доходы предприятия, их классификация

Доходы предприятия характеризуют финансовый результат его деятельности. Получением доходов завершается цикл оборота капитала, когда он вновь обретает денежную форму.

В соответствии с ПБУ 9/99 "Доходы организации" **доходы** - экономическая выгода, выраженная в увеличении активов (в денежной или натуральной форме) и (или) уменьшении обязательств предприятия.

В экономической практике понятия "доход" и "выручка" зачастую употребляются как равнозначные. Вместе с тем доход - более емкая категория.

Доход включает выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг (доходы от обычных видов деятельности) и прочие поступления.

В экономической теории и практике часто употребляется понятие "доходность". При этом зачастую понятия "доход", "доходность", "эффективность" отождествляются. В контексте рассматриваемого нами вопроса четкое раскрытие понятия "доходность" как однокоренного с понятием "доход" представляется интересным. Наиболее приемлемым, с нашей точки зрения, если в качестве объекта базироваться на активах, является следующее определение доходности. **Доходность** - текущий доход по активу, отнесенный к рыночной цене этого актива. Она показывает процентную норму дохода данного актива.

В зависимости от характера доходов, условий их получения и направлений деятельности предприятия доходы подразделяются на:

- доходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы.

Доходы по обычным видам деятельности - это экономические выгоды, полученные предприятием (в том числе выручка) от выполнения работ, продажи товаров и услуг.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов и др.

10.4. Прибыль: экономическое содержание, функции, классификация

Производственная, инвестиционная и финансовая деятельность предприятия характеризуется финансовыми результатами. Конечным финансовым результатом является прибыль, которая обеспечивает производственное и социальное развитие предприятия.

Прибыль как экономическая категория - это превращенная форма прибавочной стоимости. Прибыль с точки зрения экономики предприятия - это положительный финансовый результат, который получает предприятие после реализации продукции (услуг) и погашения соответствующих расходов.

Сама по себе прибыль является достаточно емким и информативным показателем, характеризующим различные аспекты деятельности предприятия. В частности, прибыль - это:

- цель возникновения и функционирования бизнеса;
- показатель качества бизнеса;

- источник развития предприятия и роста его рыночной стоимости (капитализации);

- показатель платежеспособности и кредитоспособности;
- показатель конкурентоспособности;
- показатель инвестиционной привлекательности.

Прибыль как важнейшая экономическая категория выполняет определенные **функции**.

1. Прибыль **характеризует экономический эффект**, полученный в результате деятельности предприятия, отражает конечный финансовый результат, необходимость обеспечения которого предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов.

2. Прибыль обладает **стимулирующей** функцией, которая проявляется в том, что прибыль одновременно выступает финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

3. Прибыль **является одним из источников формирования бюджетов** разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Существуют различные подходы к классификации прибыли. В частности, прибыль можно классифицировать:

1. По видам хозяйственной деятельности:

- прибыль от основной (операционной) деятельности;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- прибыль от финансовой деятельности.

2. По составу включаемых элементов:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

3. По источникам формирования:

- прибыль от реализации продукции и услуг;
- прибыль от реализации имущества;
- операционная прибыль;
- внерациональная прибыль.

4. По характеру налогообложения:

- налогооблагаемая прибыль;
- не облагаемая налогом (льготируемая) прибыль.

5. По периодичности:

- регулярная прибыль;
- чрезвычайная прибыль.

6. По степени учета инфляционного фактора:

- номинальная прибыль;
- реальная прибыль, скорректированная на величину инфляции в отчетном периоде.

7. По экономическому содержанию:

- бухгалтерская прибыль;
- экономическая прибыль.

8. По характеру использования (чистая прибыль):

- капитализированная (нераспределенная) прибыль;
- потребляемая прибыль.

Пример. С 2003 по 2011 г. российские предприятия и организации демонстрировали устойчивый рост финансовых результатов во всех отраслях экономики. При этом с 2004 г. во всех отраслях наблюдается положительный финансовый результат. Однако результаты 2008 г. прервали наметившуюся и укрепившуюся тенденцию роста, многие хозяйствующие субъекты зафиксировали по результатам работы за год убытки (табл. 10.6). Причиной этому стал общемировой системный

финансовый кризис.

Таблица 10.6

**Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)
деятельности организаций
по видам экономической деятельности
(в фактически действовавших ценах, млн руб.)**

Виды экономической деятельности	2003 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Всего	1 456 171	3 225 916	4 431 609	6 330 589	7 245 580
в том числе по видам экономической деятельности:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-347	27 524	56 274	61 050	101 357
рыболовство, рыбоводство	-7 194	29	10 415	10 344	14 436
добыча полезных ископаемых	224 337	705 254	906 739	1 297 897	1 981 014
обрабатывающие производства	347 643	955 231	1 092 411	1 690 735	1 904 115
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	55 060	68 826	129 308	343 584	120 558
строительство	33 234	38 956	97 326	87 017	137 869
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	291 959	543 373	1 176 680	1 262 320	2 080 960
гостиницы и рестораны	4 170	9 467	6 521	10 235	14 787
транспорт и связь из них связь	220 603	314 766	497 185	669 712	768 112
	104 954	145 599	220 455	213 146	276 271
финансовая деятельность	143 741	200 128	23 932	412 116	-79 309
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	128 872	332 707	373 685	441 238	148 807
государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	931	543	29 787	10 873	15 581
образование	865	1 299	3 305	3 071	2 132
здравоохранение и	912	1 714	7 091	3 232	5 847

предоставление социальных услуг					
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	11 385	26 099	20 950	27 165	29 314

Источник: Россия в цифрах. 2012. С. 433 - 435.

Капитализированная прибыль - это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов предприятия. **Потребляемая прибыль** - та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов собственникам предприятия.

10.5. Виды прибыли и взаимосвязь между ними.

Факторы, влияющие на величину прибыли. Качество прибыли

В экономической теории и практике уделяется значительное внимание исследованию прибыли, поскольку раскрытие содержания этой экономической категории, понимание многообразия форм ее проявления и управление ее "жизненным циклом" необходимы для устойчивого функционирования предприятия. Многочисленные исследования, посвященные раскрытию экономического содержания, функций прибыли, позволили выделить два основных подхода: экономический и бухгалтерский.

В соответствии с первым подходом под экономической прибылью понимается прирост экономической стоимости предприятия. При этом существует множество разнотечений в понимании того, как рассчитывать экономическую стоимость. Можно выделить ряд основных точек зрения:

- экономическая прибыль ($\Pi_{зк}$) - разница между рентабельностью вложенного капитала (R_a) и его средневзвешенной стоимостью (WACC):

$$\Pi_{зк} = R_a - WACC;$$

- экономическая прибыль - разница между величиной чистой прибыли (ЧП) и величиной вложенного капитала (А), умноженной на его средневзвешенную стоимость:

$$\Pi_{зк} = ЧП - A \cdot WACC.$$

В соответствии со вторым подходом под бухгалтерской прибылью понимается прибыль, рассчитанная в соответствии с правилами бухгалтерского учета как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде, и отражаемая в отчете о прибылях и убытках.

Определение бухгалтерской прибыли основано на двух главных концепциях:

- концепции сохранения капитала (поддержания благосостояния собственников);
- концепции наращения капитала.

В мировой практике доминирует **концепция сохранения капитала**, согласно которой бухгалтерская прибыль - прирост собственного капитала в течение отчетного периода, что характеризует улучшение благосостояния собственников предприятия. Согласно данной концепции выручка от продаж и другие доходы предприятия могут быть признаны только вследствие увеличения какого-либо актива или уменьшения какого-либо обязательства, соответственно, расходы не могут быть признаны, если они не вызваны уменьшением активов или увеличением обязательств. Таким образом, бухгалтерская прибыль представляет собой увеличение ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, убыток - их уменьшение.

Согласно **концепции наращения капитала** бухгалтерская прибыль - разница между доходами и расходами предприятия, которая является результатом их корректного разнесения по соответствующим отчетным периодам. Доходы и расходы будущих периодов будут признаны активами или пассивами вне зависимости от того, представляет собой такой актив или пассив реальный будущий приток или отток ресурсов.

В соответствии с отчетом о прибылях и убытках выделяются следующие виды бухгалтерской

прибыли (см. рис. 10.3).

Порядок формирования показателей прибыли

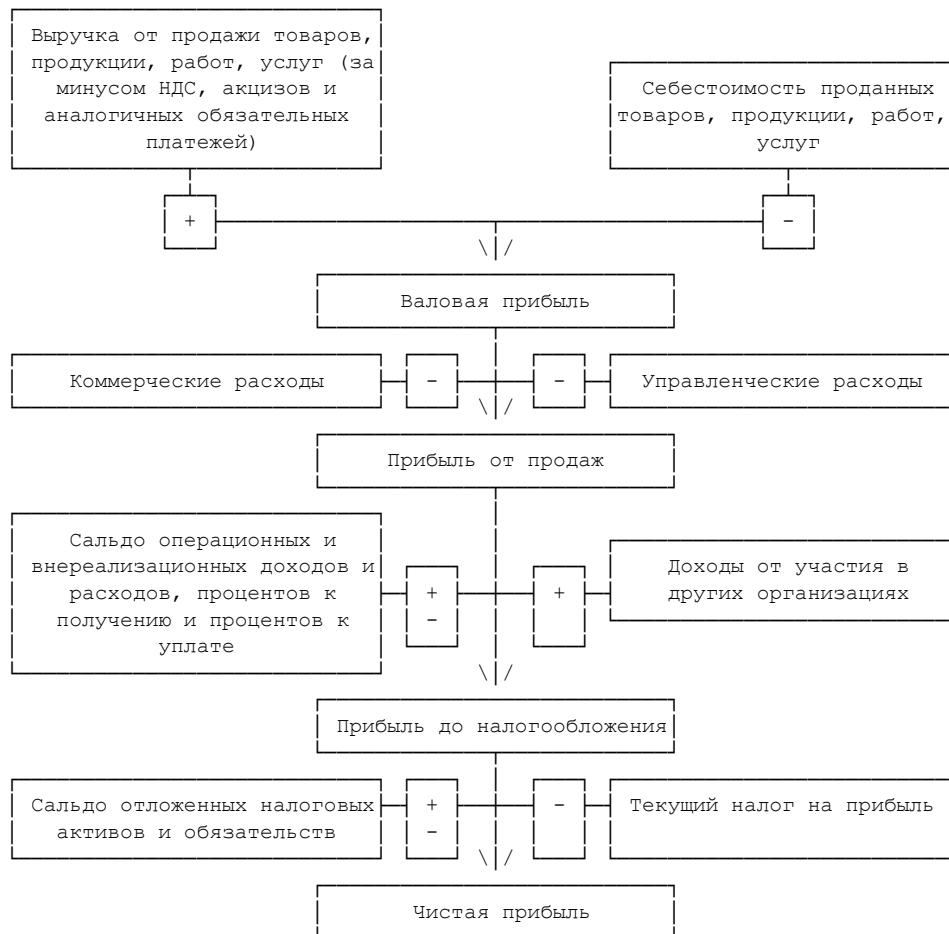


Рис. 10.3

Валовая прибыль = Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) - Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

В себестоимость продукции включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда, а также косвенные общепроизводственные расходы.

Валовая прибыль является показателем результативности работы производственных подразделений предприятия.

Прибыль от продаж = Валовая прибыль - Коммерческие расходы - Управленческие расходы.

Прибыль от продаж есть показатель результативности основной деятельности предприятия, т.е. производства и реализации продукции.

Прибыль до налогообложения = Прибыль от продаж + Проценты к получению - Проценты к уплате + Доходы от участия в других организациях + Прочие операционные доходы - Прочие операционные расходы + Внебухгалтерские доходы - Внебухгалтерские расходы.

Прибыль до налогообложения - это показатель результативности всей хозяйственной деятельности предприятия.

Чистая прибыль = Прибыль до налогообложения +- Отложенные налоговые активы - Отложенные налоговые обязательства - Текущий налог на прибыль.

Под отложенным налоговым активом согласно ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль

"организаций" понимается та часть налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем (последующих) за отчетным периоде. Отложенные налоговые обязательства равняются величине отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем (последующих) за отчетным периоде (периодах).

Использование того или иного показателя прибыли для оценки эффективности работы предприятия зависит от категории заинтересованных лиц.

- Собственникам предприятия важен конечный финансовый результат - чистая прибыль, которую они могут изымать в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и упрочения своих рыночных позиций.

- Кредиторам важна общая сумма прибыли до уплаты процентов и налогов - прибыль от продаж (брутто-прибыль), поскольку из нее они получают свою часть за ссуженный капитал.

- Государство же интересует прибыль после уплаты процентов до вычета налогов - прибыль до налогообложения, так как именно она служит источником поступления денег в бюджет.

Отличие бухгалтерской прибыли от экономической заключается в том, что при ее расчете учитывается стоимость использования всех обязательств предприятия, а не только расходов по уплате процентов по заемным средствам, учитываемых при расчете бухгалтерской прибыли. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (альтернативных) затрат или затрат упущенных возможностей (см. рис. 10.4).

Экономический и бухгалтерский подходы к определению прибыли

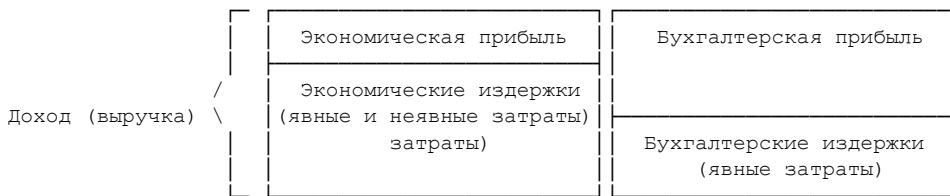


Рис. 10.4

Именно экономическая прибыль служит **критерием эффективности использования ресурсов** предприятия. Положительное ее значение означает, что предприятие заработало больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов, следовательно, была создана дополнительная стоимость для тех, кто предоставил предприятию свой капитал.

Отсутствие экономической прибыли свидетельствует о неспособности предприятия покрыть стоимость использования привлеченных ресурсов, "проеданни" предоставленного капитала и может стать причиной перетока капитала в другие сферы.

Существование понятий "бухгалтерская" и "экономическая прибыль" не означает возможности прямого сопоставления их значений. У каждого из этих видов прибыли может быть своя сфера применения, и наиболее корректным является их рассмотрение как взаимодополняющих. Использование показателя экономической прибыли может как подтвердить, так и опровергнуть выводы, сделанные на основе показателя бухгалтерской прибыли, обусловить необходимость проведения дополнительного анализа. С точки зрения оценки эффекта показатель экономической прибыли дает более полное по сравнению с показателем бухгалтерской прибыли представление об использовании предприятием имеющихся активов в силу того, что финансовый результат, полученный конкретным предприятием, сравнивается с результатом, который обеспечит ему реальное, а не только номинальное сохранение вложенных средств. В связи с этим показатель экономической прибыли является более емким и полезным при принятии решения инвестором о своих действиях в отношении предприятия.

Пример. На конечный финансовый результат деятельности предприятий и организаций в виде прибыли или убытков влияют многие факторы, и в частности, вид деятельности, который определяет состав доходов и расходов (табл. 10.7). Некоторые из них могут быть достаточно специфичны и не свойственны другим видам деятельности (например, затраты на геологоразведочные работы). Однако, чем бы ни занималась организация, порядок формирования показателей прибыли будет одинаков.

Таблица 10.7

**Финансовые результаты деятельности ОАО "Лукойл"
за 2009 - 2011 гг., млн долл.**

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Выручка			
Выручка от реализации (включая акцизы и экспортные пошлины)	81 083	104 956	133 650
Затраты и прочие расходы			
Операционные расходы	(7 340)	(8 298)	(9 055)
Стоимость приобретенных нефти, газа и продуктов их переработки	(31 761)	(43 250)	(59 694)
Транспортные расходы	(4 830)	(5 608)	(6 121)
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	(3 306)	(3 558)	(3 822)
Износ и амортизация	(3 937)	(4 154)	(4 473)
Налоги (кроме налога на прибыль)	(6 474)	(8 978)	(12 918)
Акцизы и экспортные пошлины	(13 058)	(18 878)	(22 217)
Затраты на геолого-разведочные работы	(218)	(336)	(532)
Чистый убыток от выбытия и снижения стоимости активов	(381)	(363)	(1 663)
Прибыль от основной деятельности	9 778	11 533	13 155
Расходы по процентам	(667)	(712)	(694)
Доходы по процентам и дивидендам	134	174	211
Доля в прибыли компаний, учитываемых по методу долевого участия	351	472	690
Убыток по курсовым разницам	(520)	(122)	(301)
Прочие внеоперационные доходы (расходы)	(13)	125	58
Прибыль до налога на прибыль	9 063	11 470	13 119
Текущий налог на прибыль	(1 922)	(2 104)	(2 678)
Отложенный налог на прибыль	(72)	(247)	(615)
Итого налог на прибыль	(1 994)	(2 351)	(3 293)
Чистая прибыль	7 069	9 119	9 826
Чистый убыток (прибыль), относящийся к неконтролируемой доле в дочерних компаниях	(58)	(133)	531
Чистая прибыль, относящаяся к ОАО "Лукойл"	7 011	9 006	10 357
Прибыль на одну обыкновенную акцию, относящаяся к ОАО "Лукойл" (в долл. США)			
базовая прибыль	8,28	10,95	13,30
разводненная прибыль	8,28	10,94	13,04

Источник: ОАО "Лукойл", "Анализ руководством Компании финансового состояния и результатов деятельности", 2012.

На величину прибыли оказывают влияние различные факторы. По сути, это вся совокупность факторов, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Существуют различные подходы к классификации факторов. Однако для целей анализа финансовых результатов деятельности предприятия целесообразно выделять внешние и внутренние факторы. В их состав входят факторы, которые могут оказывать как прямое, так и косвенное влияние (табл. 10.8). Воздействие прямых факторов можно довольно точно определить, в частности, с помощью методов факторного анализа. Косвенные факторы оказывают, как правило, опосредованное воздействие на финансовые результаты. Влияние этих факторов можно оценить с определенной долей вероятности, в частности, с помощью методов экспертных оценок.

Таблица 10.8

Факторы, влияющие на прибыль предприятия

	Внешние факторы	Внутренние факторы
Прямые факторы	<ul style="list-style-type: none"> - Объем спроса на продукцию; - уровень инфляции; - нормы амортизации; - транспортные условия; - система налогообложения и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - Цели менеджмента и собственников; - объем реализованной продукции; - себестоимость продукции; - производительность основного технологического оборудования; - продолжительность производственного и операционного цикла и др.
Косвенные факторы	<ul style="list-style-type: none"> - Конъюнктура рынка; - природные условия; - нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - Качество продукции; - политика ценообразования предприятия; - инвестиционная политика и инвестиционный портфель предприятия; - структурные сдвиги в ассортименте; - нарушение условий труда; - сезонность производства; - стадия жизненного цикла отрасли, предприятия, продукта - качество менеджмента и др.

Одним из наиболее значимых внешних факторов, оказывающих прямое воздействие на финансовые результаты предприятия, является инфляция - обесценение денежной единицы и, как следствие, снижение ее покупательной способности. В результате инфляции предприятие может испытывать в каждом очередном производственном цикле недостаток денежных средств для восстановления подорожавших оборотных фондов, что при достаточно высокой инфляции может значительно ухудшить его финансовое состояние. Текущую нехватку денежных средств предприятие вынуждено восполнять за счет чистой прибыли или других доступных источников.

Поскольку прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия, отражающим качество его бизнеса, понятие "качество прибыли" должно содержательно раскрывать особенности ее формирования за счет различных источников.

Высокое качество прибыли характеризуется:

- ростом объема выпуска продукции;
- снижением операционных затрат;
- другими источниками, относящимися преимущественно за счет интенсивных факторов.

Низкое качество прибыли характеризуется:

- ростом цен на продукцию без увеличения объема ее выпуска и реализации в натуральных показателях, в частности за счет монопольно высоких цен;
- несоответствием цены и качества продукции, что приводит к получению "незаработанной" прибыли. Зачастую в основе этого лежит недобросовестная конкуренция. В данном случае источники прибыли "зыбки", поскольку строятся посредством формирования "нужного" общественного мнения за счет агрессивной рекламы.

Анализ качества прибыли дает возможность пользователям финансовой отчетности проводить оценку деятельности различных предприятий с учетом факторов формирования прибыли. Объектом анализа являются все стадии формирования финансовых результатов, поскольку качество прибыли во многом определяется ее структурой. Особое внимание следует обращать на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение следует рассматривать как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении качества прибыли. В силу этого целесообразно,

чтобы темп роста прибыли от продаж опережал или, по крайней мере, был равен темпу роста прибыли до налогообложения.

При этом как негативное явление рассматривается не только рост штрафов, пеней и неустоек, уплаченных предприятием, но и рост штрафов, пеней и неустоек, полученных им, поскольку они характеризуют недостатки в деятельности его контрагентов.

10.6. Планирование, распределение и использование прибыли

Планирование прибыли на предприятии осуществляется раздельно по видам:

- от реализации товарной продукции;
- от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
- от реализации основных средств и другого имущества;
- от внераализационных операций.

При этом могут использоваться различные методы (рис. 10.5).

Методы планирования прибыли

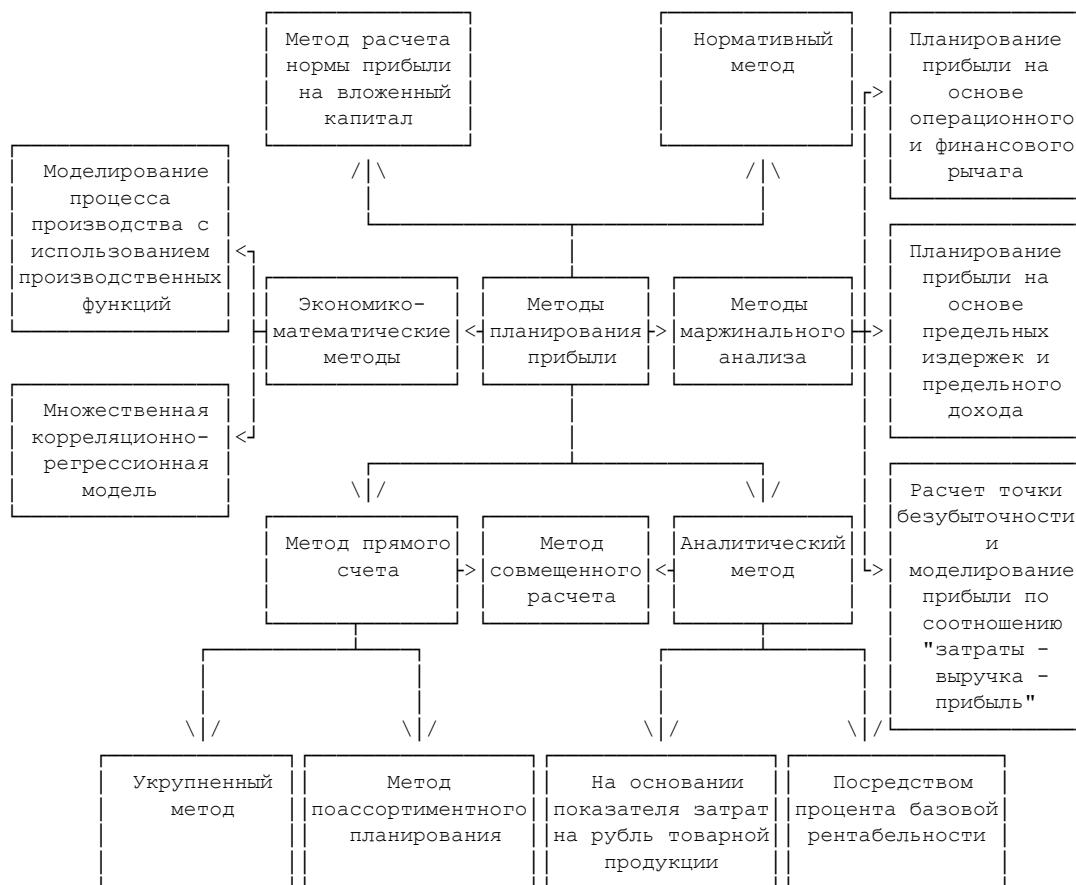


Рис. 10.5

Рассмотрим основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции. Главные из них - метод прямого счета и аналитический.

Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях и наиболее точен. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах (В) и полной ее себестоимостью (С) за вычетом НДС и акцизов.

$$\Pi = B - C = P^e \cdot q - C^e \cdot q,$$

где P^e - цена за единицу продукции за вычетом НДС и акцизов;

C^e - полная себестоимость единицы продукции;

q - объем выпуска продукции в планируемом периоде в натуральном выражении.

Более детально прибыль от реализации продукции можно определить следующим образом:

$$\Pi = \Pi_{\text{пр}} + \Pi_{\text{ост}} - \Pi_{\text{нек}},$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ - прибыль от продаж продукции в плановом периоде;

$\Pi_{\text{ост}}$ - прибыль от продаж остатков нереализованной продукции на начало планового периода;

$\Pi_{\text{нек}}$ - прибыль от продаж остатков нереализованной продукции на конец планового периода.

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен. Однако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой продукции очень трудоемок.

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в предстоящем году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом.

Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

1. Определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период.

2. Исчисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности.

3. Учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повышения качества ее и сортности, изменения ассортимента, цен и т.д.

При этом методе прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно (как правило, методом прямого счета).

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного хозяйства, услуг непромышленного характера и т.д.) планируется методом прямого счета. При незначительной доле этой продукции прибыль от реализации определяется исходя из запланированного ее объема в плановом году и рентабельности прошлого года.

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и др.) определяется, как правило, на основе опыта прошлых лет. Что касается таких статей, как доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, то они планируются в зависимости от прогнозов в развитии предпринимательской деятельности данного предприятия.

Порядок **распределения и использования** прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия составляют сметы расходов, финансируемых за счет чистой прибыли, оставшейся после расчета с собственниками.

Распределению подлежит **чистая прибыль**, т.е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Чистая прибыль представляет собой многоцелевой источник финансирования потребностей предприятия (см. рис. 10.6). При распределении чистой прибыли необходимо обеспечить оптимальное соотношение между капитализируемой и потребляемой ее частями.

Направления распределения прибыли

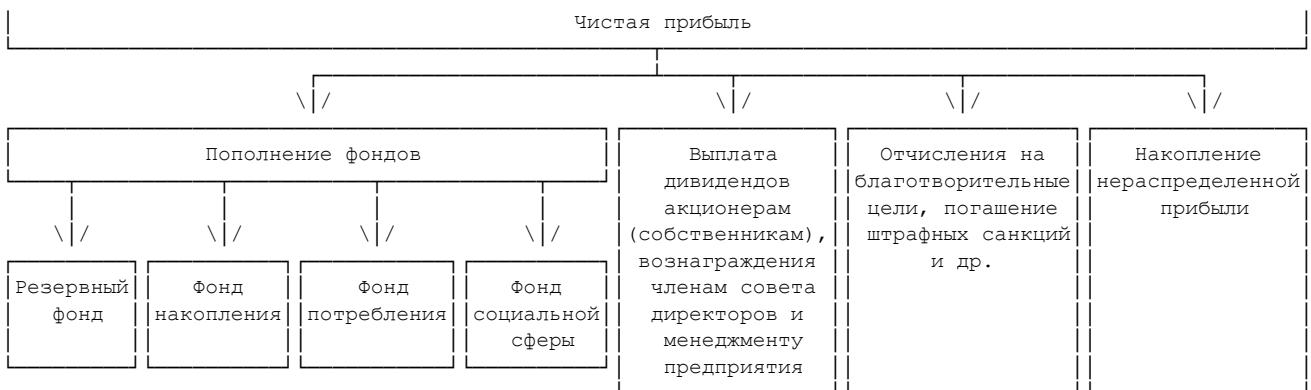


Рис. 10.6

При этом на соотношение между капитализируемой и потребляемой прибылью влияет ряд факторов.

К внешним факторам относятся:

- правовые ограничения;
- система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
- рыночная норма прибыли на инвестированный капитал, рост которой приводит к повышению доли капитализированной прибыли, и наоборот;
- стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов.

К внутренним факторам относятся:

- уровень рентабельности предприятия, поскольку при его низком уровне и, соответственно, небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее часть идет на формирование обязательных фондов и резервов, выплату дивидендов и т.д.;
- инвестиционная политика предприятия;
- финансовая устойчивость предприятия;
- наличие альтернативных источников формирования инвестиционных ресурсов;
- платежеспособность предприятия, при низком уровне которой необходимо сокращать потребляемую часть прибыли.

Капитализация чистой прибыли позволяет расширить деятельность предприятия за счет собственных источников финансирования. При этом снижаются финансовые расходы предприятия, связанные с привлечением дополнительных заемных источников, выпуском новых акций; сохраняется при прочих равных условиях действующая система управления, поскольку состав собственников и доли их участия в капитале не изменяются и др.

10.7. Эффективность деятельности предприятия и показатели, ее характеризующие

Для успешного функционирования каждое предприятие должно стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, улучшения качества реализуемой продукции, увеличения прибыльности.

В рыночной экономике, где одной из основных задач хозяйствующего субъекта является максимизация прибыли, при оценке деятельности предприятия на первое место выходят финансовые показатели эффективности, в основе которых лежит прибыль.

В общем виде экономическая результативность и эффективность деятельности предприятия измеряются с помощью абсолютных и относительных показателей. При этом принято различать понятия "экономический эффект" и "экономическая эффективность".

Экономический эффект - это экономическая категория, характеризующая абсолютный результат деятельности.

Экономическая эффективность - это экономическая категория, характеризующая отношение полученного эффекта к затратам, произведенным для его достижения, или ресурсам, необходимым для его достижения.

Эффект Эффект
----- или -----.
Затраты Ресурсы

Экономический эффект выражается прибылью (объемом продаж, выручкой от реализации и др.) предприятия. При этом следует иметь в виду, что прибыль - это абсолютный эффект и сам по себе он не может характеризовать уровень эффективности работы предприятия без соотнесения с авансированными или потребленными ресурсами.

Экономическая эффективность деятельности предприятия выражается показателями рентабельности. При этом в расчете большинства показателей рентабельности в качестве полученного эффекта выступает показатель чистой прибыли, однако может использоваться прибыль от продажи продукции, прибыль до налогообложения и др. На практике наибольшее распространение получил показатель чистой прибыли.

В качестве затрат могут выступать различные показатели, в частности средняя величина стоимости активов, собственного капитала, себестоимости продукции, выручки и др.

Помимо приведенных показателей рассчитывают также коэффициенты рентабельности по всей продукции и отдельным ее видам.

Показатели рентабельности имеют отраслевую специфику, поэтому у них отсутствуют общепринятые рекомендуемые значения.

Совокупность показателей рентабельности можно представить следующим образом:

1. Рентабельность реализованной продукции:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{C_n}; P_{\text{изд}} = \frac{\Pi_{\text{изд}}}{C},$$

где $P_{\text{пр}}$ - рентабельность реализованной продукции, %;

$\Pi_{\text{пр}}$ - прибыль от продаж;

C_n - полная себестоимость;

$P_{\text{изд}}$ - рентабельность производства продукции, %;

C - себестоимость производства продукции.

2. Рентабельность активов (оборотных, внеоборотных):

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{A},$$

где P_a - рентабельность активов, %;

ЧП - чистая прибыль;

A - средняя стоимость активов за расчетный период.

При расчете показателей рентабельности активов необходимо выбрать способ расчета величины активов. Расчет можно проводить по данным о **состоянии активов на конкретную дату** (конец отчетного периода) или путем определения средней величины за период. Более целесообразным является использование **среднегодовой величины активов**, так как при этом учитываются все изменения в процессе формирования активов в течение всего анализируемого периода и, следовательно, расчет будет более точным.

Кроме того, необходимо выбрать показатель прибыли, который будет использоваться в расчете коэффициента рентабельности активов. Для этого можно использовать следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль;
- чистый денежный поток.

В западной практике анализа показателей рентабельности активов получили распространение

следующие показатели:

- брутто-прибыль до выплаты процентов, налогов и начисления амортизации (EBITDA);
- брутто-прибыль до выплаты процентов и налогов (EBIT = Прибыль от продаж);
- чистая прибыль + плата за пользование кредитами (EBIT - Налоги = Прибыль до налогообложения);
- чистая прибыль (EBIT - Налоги - Проценты за кредит).

Различие в использовании первых двух вышеуказанных показателей зависит от того, с какой позиции ведется анализ.

С позиции всех заинтересованных лиц (государства, собственников и кредиторов) общая оценка эффективности использования активов (BEP) проводится путем деления общей суммы брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов (EBIT) к средней сумме активов предприятия за отчетный период:

$$BEP = \frac{EBIT}{\text{Активы}} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Проценты к уплате} + \text{Налоги}}{\text{Активы}}.$$

С помощью данного показателя можно сделать оценку общеэкономической эффективности использования активов предприятия. Экономический смысл данного показателя состоит в том, что он характеризует величину прибыли, которую получает предприятие на рубль совокупного капитала, вложенного в активы.

Показатель эффективности использования активов является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности предприятия. Уровень конкурентоспособности определяется посредством сравнения рентабельности активов предприятия со среднеотраслевым коэффициентом.

С позиции собственников и кредиторов оценка эффективности использования активов (ROA, Return On Assets) проводится путем деления общей суммы брутто-прибыли до выплаты процентов (EBIT - Налоги) к средней сумме активов предприятия за отчетный период:

$$ROA = \frac{EBIT - \text{Налоги}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Проценты к уплате}}{\text{Активы}}.$$

Пример. Показатели рентабельности являются одними из наиболее важных и аналитически ценных показателей, поскольку позволяют понять уровень отдачи от вложенного капитала (табл. 10.9). Принимая решение о диверсификации своей деятельности, инвестировании свободных денежных средств, организация стремится реализовать такие проекты, которые принесут ей наибольшую отдачу. При этом потенциальным ориентиром для выбора направлений размещения денежных средств служат среднеотраслевые показатели рентабельности. Они же, к примеру, могут выступать в роли контрольных показателей, характеризующих эффективность работы менеджмента самой организации.

Таблица 10.9

**Рентабельность проданных товаров, продукции
(работ, услуг) и активов организаций
(по видам экономической деятельности), %**

	2003 г.		2005 г.		2010 г.		2011 г.	
	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)	Рентабельность активов
Всего в экономике	10,2	5,9	13,5	8,8	10,0	6,7	11,5	7,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,6	0	6,7	2,8	9,1	2,9	10,3	4,2
Рыболовство, рыбоводство	-3,3	-16,2	5,2	0,1	19,6	13,3	22,0	13,8
Добыча полезных ископаемых	19,2	7,6	35,6	12,9	31,9	11,6	35,7	18,4
Обрабатывающие производства	12,4	7,3	15,3	11,9	14,8	8,2	13,2	8,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,4	2,2	5,3	2,7	7,1	4,6	6,6	1,4
Строительство	5,7	4,2	3,9	3,2	4,5	2,0	6,8	2,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов	8,9	7,0	9,7	8,4	8,3	7,1	10,5	10,2

личного пользования								
Гостиницы и рестораны	9,0	5,8	11,6	9,3	6,2	4,0	6,9	5,1
Транспорт и связь	15,3	6,0	14,4	5,7	13,5	5,3	12,8	4,7
Финансовая деятельность	1,0	30,2	5,8	15,3	0,6	9,4	0,0	-2,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,4	3,2	10,9	7,6	9,3	3,7	10,4	1,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	14,1	1,2	1,9	1,7	12,8	1,4	5,8	1,8
Образование	4,7	4,3	4,3	5,2	6,6	2,3	5,5	3,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,1	2,1	3,4	2,5	5,6	2,1	5,3	3,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,4	2,8	5,7	5,8	-0,8	5	0,7	5,7

Источник: Россия в цифрах. 2012. С. 443 - 447.

Однако этот показатель может приводить к неверным выводам, если сравнивают предприятия с различной структурой капитала. Причина заключается в том, что предприятия, которые выплачивают больше денег в виде процентов, платят меньше налога на прибыль. Поэтому, для того чтобы объективно оценить эффективность вложения активов, необходимо скорректировать числитель показателя на величину налогов:

$$ROA = \frac{EBIT(1 - K_n)}{\text{Активы}} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Проценты к уплате} (1 - K_n)}{\text{Активы}} = \\ = BEP(1 - K_n)$$

где K_n - ставка налога на прибыль.

Общая сумма прибыли, заработанная для себя и для кредиторов и отнесенная к общей сумме активов, по мнению многих западных

экономистов и аналитиков, является наилучшим показателем, отражающим эффективность деятельности предприятия. Он характеризует прибыльность всех активов предприятия независимо от источника их формирования.

Пример. В связи с активной интеграцией российских организаций в мировое пространство и необходимостью обеспечить зарубежных партнеров, кредиторов и инвесторов адекватной информацией о своих финансовых результатах многие крупные российские хозяйствующие субъекты демонстрируют в своих открыто публикуемых аналитических материалах понятные и привычные для западных специалистов показатели. В западной практике одним из наиболее аналитически ценных показателей прибыли является показатель прибыли до вычета процентов, налога на прибыль, износа и амортизации (EBITDA). Его расчет показан на примере данных компании "Лукойл" (табл. 10.10).

Таблица 10.10

Сверка чистой прибыли и прибыли до вычета процентов, налога на прибыль, износа и амортизации (EBITDA), млн долл.

	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Чистая прибыль, относящаяся к ОАО "Лукойл"	7 011	9 006	10 357
Увеличивается (уменьшается) на:			
налог на прибыль	1 994	2 351	3 293
износ и амортизацию	3 937	4 154	4 473
расходы по уплате процентов	667	712	694
доходы по процентам и дивидендам	(134)	(174)	(211)
EBITDA	13 475	16 049	18 606

Источник: ОАО "Лукойл", "Анализ руководством Компании финансового состояния и результатов деятельности", 2011.

Прибыль до вычета процентов, налога на прибыль, износа и амортизации (EBITDA) не является финансовым показателем, предусмотренным ОПБУ США. Однако мы используем его, так как считаем, что этот показатель предоставляет инвесторам полезную информацию, поскольку является индикатором эффективности нашей деятельности, включая нашу способность финансировать капитальные затраты, приобретения компаний и другие инвестиции, а также нашу способность привлекать и обслуживать кредиты и займы. Хотя в соответствии с ОПБУ США износ и амортизация относятся к операционным затратам, в первую очередь это расходы, которые имеют неденежную форму и представляют собой текущую часть затрат, относящихся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущих периодах. Для некоторых инвесторов, аналитиков и рейтинговых агентств EBITDA обычно служит основанием для оценки и прогноза эффективности и стоимости компаний нефтегазовой отрасли. Этот показатель не должен рассматриваться отдельно, в качестве альтернативы показателям чистой прибыли, прибыли от основной деятельности или любому другому показателю нашей деятельности, подготовленному в соответствии с ОПБУ США. EBITDA не отражает необходимость в замещении наших основных средств.

Некоторые экономисты предлагают при расчете рентабельности активов из общей суммы активов исключать неработающие активы (избыточные основные средства и запасы, нематериальные активы, расходы будущих периодов и др.). Данный подход полезен при использовании показателя рентабельности капитала в качестве инструмента внутреннего управления и контроля и не годится для оценки эффективности предприятия в целом.

Многие аналитики при расчете рентабельности активов используют показатель чистой прибыли:

$$P_a = \frac{\Pi}{A}; \quad P_a = BEP(1 - K_{\text{пп}})(1 - K_n),$$

где $K_{\text{пп}}$ - коэффициент процентного изъятия.

Вместе с тем рассчитанный таким образом коэффициент рентабельности активов будет также несопоставим по предприятиям с различной структурой капитала. Если основная часть активов сформирована за счет заемных ресурсов, то чистая прибыль, которая остается собственнику после уплаты процентов за кредиты, может существенно уменьшиться и рентабельность активов окажется невысокой. Напротив, то предприятие, которое заработало прибыль исключительно за счет собственных средств, по уровню данного показателя будет выглядеть лучше. Поэтому из-за разной финансовой структуры капитала величина чистой прибыли на рубль активов является несопоставимой по разным предприятиям и отраслям.

Аналогичный недостаток присущ и показателю рентабельности активов, рассчитанному по прибыли до налогообложения и т.д. Если основная часть активов создана за счет заемных средств, на оплату которых ушла и большая часть заработанной прибыли, то относить оставшуюся в распоряжении предприятия прибыль вместе с налогами ко всей сумме активов так же неправильно, как и чистую прибыль.

3. Рентабельность собственного капитала (чистых активов). Коэффициент рентабельности собственного капитала (**Return On Equity, ROE**) (P_{α}) отражает величину прибыли, приходящейся на 1 руб. собственного капитала, и позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие виды деятельности.

$$P_{\alpha} = \frac{\Pi}{CK},$$

где P_{α} - рентабельность собственного капитала, %;

СК - средняя стоимость собственного капитала за расчетный период.

По мнению многих экономистов-аналитиков, при расчете коэффициента рентабельности собственного капитала целесообразно использовать показатель чистой прибыли. Это объясняется тем, что рентабельность собственного капитала характеризует уровень прибыли, которую получают собственники на единицу вложенного капитала. Поэтому, с точки зрения собственников, наилучшей оценкой результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и качества работы его менеджмента является наличие чистой прибыли, представляющей тот конечный финансовый результат, который остается в распоряжении собственников на вложенный капитал.

$$P_{\alpha} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \text{ или } ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}}.$$

Проводить анализ рентабельности собственного капитала по прибыли от продаж или прибыли до налогообложения нецелесообразно, поскольку имеет смысл соотносить с величиной собственного капитала только ту прибыль, которая осталась собственнику после расчетов с государством по налогам и с кредиторами по процентам. Если же к собственному капиталу отнести всю сумму прибыли, заработанную для всех заинтересованных сторон, то показатель рентабельности собственного капитала окажется явно завышенным.

Кроме того, в экономической теории и на практике существует точка зрения, в соответствии с которой при расчете рентабельности собственного капитала необходимо учитывать лишь часть чистой прибыли, которая остается после выплаты дивидендов по привилегированным акциям. В этом случае необходимо из средней стоимости собственного капитала исключать ту часть, которая сформирована за счет выпуска привилегированных акций:

- прибыль на акционерный капитал:

$$P_{\alpha} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды по привилегированным акциям}}{\text{Акционерный капитал по обыкновенным акциям}},$$

- прибыль на одну обыкновенную акцию:

$$\Pi_{\alpha} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды по привилегированным акциям}}{\text{Количество обыкновенных акций в обращении}}.$$

По уровню данных показателей можно судить, насколько эффективно используется именно капитал акционеров, вложенный в предприятие, и является ли данное предприятие привлекательным для вложения капитала.

4. Рентабельность инвестиций:

$$P_i = \frac{\text{ЧП}}{И} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК} + \text{ДО}},$$

где И - инвестиционный капитал (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства).

5. Рентабельность продаж:

$$P_{np} = \frac{\Pi_{np} \cdot \text{ЧП}}{B},$$

где В - выручка от реализации продукции.

В зависимости от показателя прибыли, использующегося при расчете рентабельности продаж, выделяют следующие варианты расчета данного показателя:

- рентабельность продаж по прибыли от продаж:

$$P_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{рп}}}{B} = \frac{\text{смр. 050 } (\phi. N 2)}{\text{смр. 010 } (\phi. N 2)};$$

- рентабельность продаж по прибыли до налогообложения (по бухгалтерской прибыли):

$$P_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{Н}}}{B} = \frac{\text{смр. 140 } (\phi. N 2)}{\text{смр. 010 } (\phi. N 2)};$$

- рентабельность продаж по чистой прибыли:

$$P_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{ЧП}}}{B} = \frac{\text{смр. 190 } (\phi. N 2)}{\text{смр. 010 } (\phi. N 2)}.$$

Тем не менее наиболее часто на практике рентабельность продаж характеризуется как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж. Использование того или иного показателя прибыли при определении коэффициента рентабельности продаж оказывает непосредственное влияние на критерии его количественной оценки (табл. 10.11).

Таблица 10.11

**Критерии оценки рентабельности продаж
при использовании различных показателей прибыли, %**

Оценочная характеристика	Показатель рентабельности продаж		
	По прибыли от продаж	По прибыли до налогообложения	По чистой прибыли
Неудовлетворительно	Менее 10	Менее 0	Менее 0
Удовлетворительно	От 5 до 15	От 0 до 10	От 0 до 5
Хорошо	Более 15	Более 10	Более 5

Целесообразность и правильность расчета рентабельности продаж именно по показателю прибыли от продаж можно оценить следующим образом. Если в расчет принять только чистую прибыль, которая осталась собственнику, или прибыль до выплаты налогов, которая достается государству и собственнику, то оценка прибыльности продукции будет неполной. Рассчитанный таким путем коэффициент будет несопоставим по отраслям из-за разной структуры капитала. То предприятие, которое заработало прибыль преимущественно с помощью заемных средств, после выплаты процентов кредиторам будет иметь меньшую прибыль на 1 руб. продаж по сравнению с теми предприятиями, которые заработали такую же прибыль только с помощью собственных средств.

Показатель рентабельности продаж характеризует эффективность производственной и сбытовой деятельности и отражает, сколько прибыли имеет предприятие с 1 руб. продаж.

В западной практике, как мы уже говорили, при расчете рентабельности продаж используют показатель брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов (EBIT).

В этом случае показатель рентабельности продаж можно разложить на составные части в соответствии с распределением общей суммы брутто-прибыли между владельцами, кредиторами и государством, определяя норму прибыльности каждого.

$$P_{\text{рп}} = \frac{EBIT}{B} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Проценты к уплате} + \text{Налоги}}{B};$$

$$\Pi_{\text{ЧП}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{B};$$

$$НП_к = \frac{\text{Проценты к уплате}}{B};$$

$$НП_г = \frac{\text{Налоги}}{B};$$

$$P_{np} = НП_с + НП_к + НП_г,$$

где P_{np} - рентабельность продаж (общая норма прибыли);

$НП_с$ - норма прибыли собственников;

$НП_к$ - норма прибыли кредиторов;

$НП_г$ - норма прибыли государства.

Пример. Из совокупности рассмотренных нами показателей рентабельности как в российской, так и в зарубежной практике наиболее часто используется рентабельность собственного капитала, активов и продаж. Динамика изменения данных показателей, наряду с другими коэффициентами, характеризующими финансовое состояние, приведена нами на примере компании "Газпром" (табл. 10.12).

Таблица 10.12

Финансовые и рыночные коэффициенты ОАО "Газпром"

	2009 г. <1>	2010 г. <2>	2011 г.
Рентабельность <3>			
Рентабельность собственного капитала	10,62%	5,89%	11,67%
Рентабельность активов	8,40%	4,66%	9,24%
Ликвидность <3>			
Коэффициент текущей ликвидности	2,59	2,60	2,54
Коэффициент быстрой ликвидности	2,06	2,18	2,22
Финансовая устойчивость			
Соотношение заемного и собственного капитала	18,42%	16,04%	16,57%
Рыночные индикаторы			
Коэффициент цена <4> / Прибыль на акцию Р/Е (внутренний рынок акций ОАО "Газпром")	6,95	12,57	4,61
Средняя рыночная капитализация, млрд долл. <5>	116,5	131,7	155,2

<1> Показатели за 2009 г. могут отличаться от аналогичных показателей, приведенных в годовом отчете за 2009 г., по причине изменений сопоставимых данных в бухгалтерской отчетности за 2010 г.

<2> Показатели за 2010 г. могут отличаться от аналогичных показателей, приведенных в годовом отчете за 2010 г., по причине изменений сопоставимых данных в бухгалтерской отчетности за 2011 г.

<3> Рассчитано по методике, рекомендованной Положением о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг, утвержденным Приказом ФСФР России от 4 октября 2011 г. N 11-46/пз-н.

<4> Цена на ММВБ на конец года.

<5> Определяется как произведение среднегодовой цены акций на закрытие торгов на ММВБ по среднегодовому курсу Банка России на общее количество выпущенных акций ОАО "Газпром".

Источник: Годовой отчет ОАО "Газпром" за 2011 г.

Величина рентабельности продаж широко варьируется в зависимости от сферы деятельности предприятия. Это связано прежде всего с различием в скорости оборота средств, в размерах используемого капитала, в сроках кредитования, величине запасов и др. Как влияет длительность оборота капитала на результативность работы предприятия? Длительный оборот капитала делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовлетворительных результатов. Более быстрый оборот капитала те же результаты приносит и при меньшей прибыли в расчете на объем проданной продукции. Кроме того, как показано выше, уровень рентабельности продаж непосредственно зависит от структуры капитала предприятия, поскольку при прочих равных условиях рентабельность продаж будет тем меньше, чем значительнее величина задолженности и плата за заемные средства.

Увеличение рентабельности продаж может осуществляться путем:

- увеличения объемов продаж и объемов производства продукции в натуральном выражении;
- увеличения цен на продаваемую продукцию;
- снижения расходов на производство единицы или 1 руб. продукции, коммерческих и управленических расходов;
- улучшения использования производственных ресурсов, формирующих себестоимость (снижение фондоемкости, материалоемкости, зарплатоемкости, амортизациемкости продукции или повышение обратных им показателей фондоотдачи, материалаотдачи и т.д.).

Показатели рентабельности продаж используются в сопоставлениях только внутри каждой отрасли и при изучении динамики данных коэффициентов по отдельным предприятиям. Они не годятся для межотраслевых сопоставлений, поскольку рентабельность в разных отраслях зависит не только от уровня рентабельности затрат и продаж, но и от скорости оборота **капитала**. В тех отраслях, где высокая скорость оборота капитала, можно получить высокую отдачу на вложенный капитал, имея невысокий уровень рентабельности продукции. Напротив, отрасли, в которых медленно обрачивается капитал, должны иметь высокий уровень рентабельности продаж для того, чтобы обеспечить высокую отдачу на вложенный капитал.

В западной практике широкое распространение получила концепция рентабельности, исчисляемой на базе чистого денежного потока. Согласно ей:

$$\text{ЧДП} = \text{ПДП} - \text{ОДП},$$

где ПДП - приток денежных средств за расчетный период (положительный денежный поток);
ОДП - отток денежных средств за расчетный период (отрицательный денежный поток).

Тогда рентабельность чистого денежного потока ($R_{ЧДП}$) составит:

$$R_{ЧДП} = \frac{\text{ЧДП}}{B},$$

где ЧДП - чистый денежный поток за расчетный период;
В - выручка за расчетный период (квартал, год).

Данный показатель характеризует возможность предприятия своевременно расплатиться с кредиторами, акционерами и иными партнерами.

Контрольные вопросы

1. Какова структура доходов и расходов предприятия?
2. Могут ли расходы измеряться в неденежной форме?
3. Что входит в состав коммерческих и управленических расходов?
4. Почему совокупность затрат, относимых на себестоимость продукции, регламентируется государством?
5. Какой вид себестоимости включает максимальное количество затрат?
6. Включает ли выручка косвенные налоги?
7. Каково экономическое содержание понятия "прибыль"?
8. Каковы функции прибыли?
9. Что такое качество прибыли? Каким образом можно оценить качество прибыли?
10. В чем разница между понятиями "доходы" и "прибыль предприятия"?

11. В чем разница между понятиями "экономическая" и "бухгалтерская прибыль предприятия"?
12. Может ли величина прибыли быть больше величины доходов предприятия?
13. В чем отличие понятий "экономический эффект" и "экономическая эффективность"?
14. Какой вид рентабельности является важнейшим для собственников предприятия?

ПРИЛОЖЕНИЯ

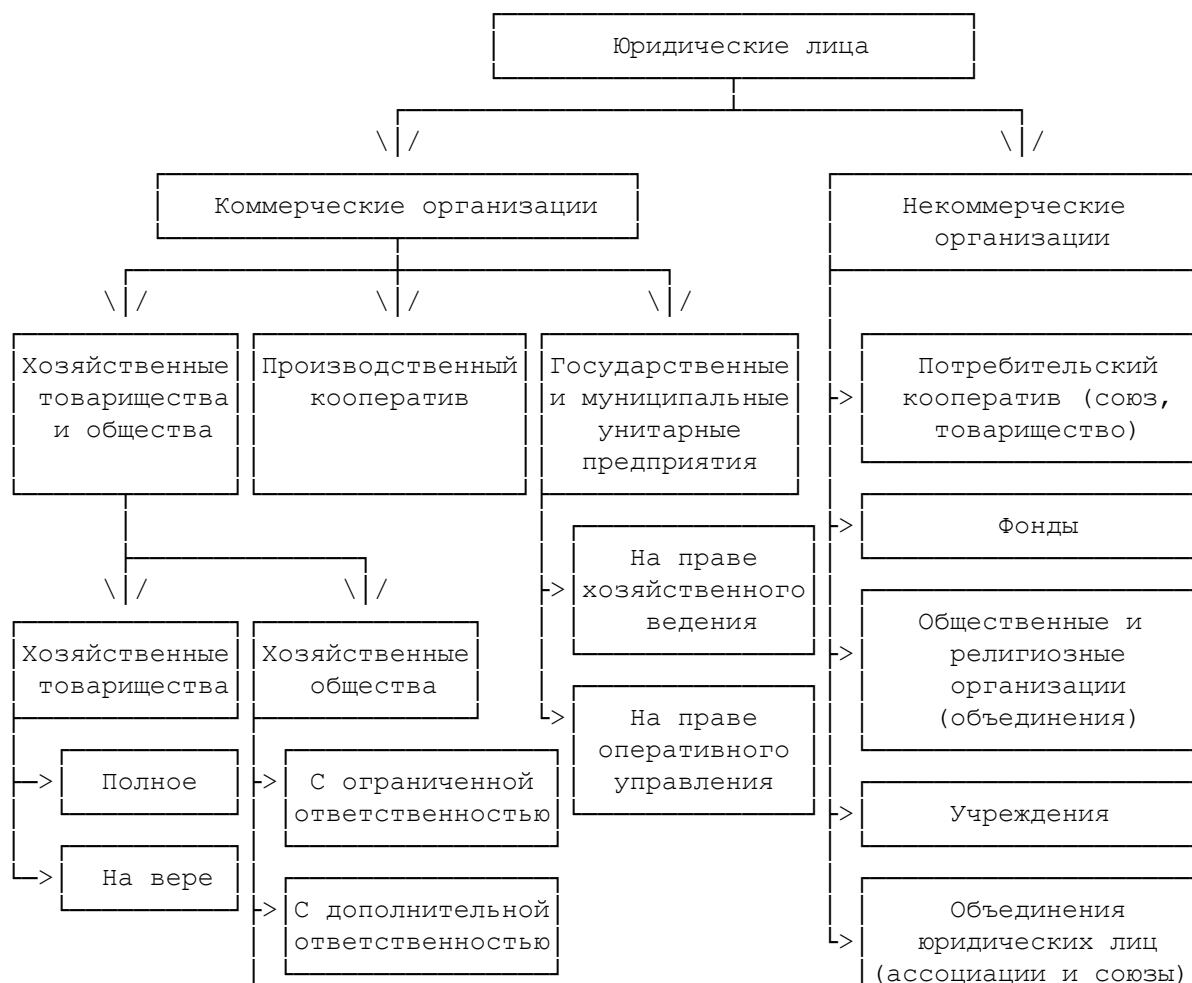
Приложение 1

Особенности финансов предприятий различных организационно-правовых форм

Приводя классификацию финансов предприятий по различным признакам в параграфе 5.1, мы, в частности, выделили признак отраслевой принадлежности, признак цели деятельности и признак организационно-правовой формы, определяющей специфику форм собственности и формирования уставного фонда (капитала). Остановимся на последнем признаке более подробно.

В соответствии с действующим российским законодательством выделяются следующие типы организационно-правовых форм юридических лиц (рис. П.1).

Организационно-правовые формы юридических лиц



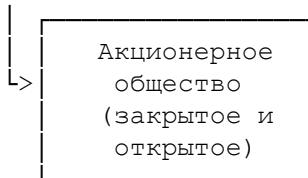


Рис. П.1

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. При этом доля в складочном капитале не предоставляет участнику никаких вещных прав на имущество товарищества, которое принадлежит последнему на праве собственности как юридическому лицу. В ней выражены лишь обязательственные права участника по отношению к товариществу, т.е. право на часть прибыли и ликвидационный остаток либо стоимость определенной части имущества при выбытии из его состава, а также права участника по управлению товариществом.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные иные права, имеющие денежную оценку. При этом денежная оценка вклада участника хозяйственного товарищества производится по соглашению между учредителями (участниками) и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества). Учредителями полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Полным товариществом признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным учредительным договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Наряду с хозяйственными товариществами могут создаваться и хозяйственные общества: общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, акционерные общества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - это коммерческая организация, имеющая разделенный на доли участников уставный капитал и самостоятельно отвечающая по своим обязательствам. Участники общества по его обязательствам ответственности не несут, за исключением случаев, предусмотренных законом. Это несостоятельность (банкротство) ООО, если она была вызвана учредителями (участниками) общества (ст. 56 ГК РФ), а также когда участник не полностью внес свой вклад (в таком случае он несет солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада).

Если по итогам деятельности за очередной финансовый год (за исключением первого года) чистые активы общества становятся меньше уставного капитала, то общество обязано произвести уменьшение уставного капитала. Если же чистые активы стали меньше минимального размера уставного капитала, общество должно быть ликвидировано.

Уставный капитал ООО может быть увеличен за счет имущества общества, и (или) за счет дополнительных вкладов участников общества, и (или), если это не запрещено уставом общества, за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в общество. Уставный капитал ООО увеличивается по решению общего собрания общества, и допускается это только после его полной оплаты. Уставный капитал ООО может быть уменьшен путем сокращения номинальной стоимости долей всех участников общества в уставном капитале и (или) погашения долей, принадлежащих обществу. Общество не вправе уменьшать свой уставный капитал, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного капитала, определенного законом на дату представления для государственной регистрации (соответствующих изменений в уставе общества), а в случаях, когда в соответствии с

законом общество обязано уменьшить свой уставный капитал, - на дату государственной регистрации общества.

Имущество, переданное обществу, становится его собственностью, а у участников возникает право требования обязательственного характера. Участники ООО имеют право получать информацию о его деятельности, участвовать в управлении делами общества, в распределении прибыли, в случае ликвидации общества получить часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, и другие права, предусмотренные законом.

Участник ООО имеет право в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части чистых активов общества, соответствующая выкупаемой доле.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) - учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. К ОДО применяются правила ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью поскольку ОДО может рассматриваться как разновидность ООО.

Участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, установленных учредительными документами общества.

Таким образом, различие между ООО и ОДО состоит в том, что участники ОДО принимают на себя ответственность по обязательствам общества не только в размере внесенных в его уставный капитал вкладов, но и другим своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Кредиторы общества прежде всего обращают взыскание на его имущество, а при недостаточности этого имущества для погашения долгов наступает субсидиарная ответственность участников общества, которую они несут солидарно.

Акционерным обществом (АО) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число равных долей, выраженных в акциях и удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к акционерному обществу (далее - обществу). Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Общество также не отвечает по долгам своих участников. Исключения допускаются только в случаях, предусмотренных законом.

Различают открытые и закрытые акционерные общества.

Открытым акционерным обществом (ОАО) является общество, которое вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу с учетом требований федерального законодательства. Акционеры ОАО могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров общества.

Закрытым акционерным обществом (ЗАО) является общество, акции которого распределяются только среди учредителей или иного заранее установленного круга лиц. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Уставный капитал акционерного общества как наиболее развитой во всем мире организационно-правовой формы состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций акционерного общества должна быть одинаковой. Все акции общества являются именными.

Общество размещает обыкновенные акции и вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций, номинальная стоимость которых не должна превышать 25% от уставного капитала акционерного общества. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть размещены среди учредителей.

Общество может размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги (только после полной оплаты уставного капитала). Номинальная стоимость всех выпущенных акционерным обществом облигаций не должна превышать размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу в этих целях третьими лицами. Без обеспечения облигации могут выпускаться не ранее третьего года существования акционерного общества при условии надлежащего утверждения к этому времени его двух годовых балансов.

Оплата акций общества при его учреждении производится учредителями по цене не ниже номинальной стоимости этих акций. Цена размещения дополнительных акций акционерам общества при

осуществлении ими преимущественного права приобретения акций может быть ниже цены размещения иным лицам, но не более чем на 10%.

Законодательство РФ предусматривает возможность внесения вклада в уставный капитал хозяйствующего общества (АО или ООО) в виде имущества (основные средства, товары, материалы, ценные бумаги), имеющего денежную оценку <1>.

<1> Статья 66 ГК РФ, ст. ст. 9, 34 Закона об акционерных обществах, ст. 15 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Уставный капитал общества может быть увеличен путем повышения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций. Увеличение уставного капитала общества путем увеличения номинальной стоимости акций осуществляется только за счет имущества общества. Дополнительные акции могут быть размещены обществом только в пределах количества объявленных акций, определенного уставом общества. Сумма, на которую увеличивается уставный капитал акционерного общества, не должна превышать разницу между стоимостью чистых активов общества и суммой уставного капитала и резервного фонда общества. При увеличении уставного капитала акционерного общества за счет его имущества путем размещения дополнительных акций эти акции распределяются среди акционеров.

Акционерное общество вправе, а в случаях, предусмотренных законом, обязано уменьшить уставный капитал. Уменьшение уставного капитала осуществляется по решению общего собрания акционеров путем снижения номинальной стоимости акций или сокращения их общего числа, в том числе путем приобретения части акций обществом. Акционерное общество не вправе уменьшать свой уставный капитал, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного капитала, определяемого в соответствии с законом на дату регистрации соответствующих изменений (а в случаях, когда общество обязано уменьшить свой уставный капитал, - на дату государственной регистрации акционерного общества).

В хозяйственной практике АО, ООО, товариществ возникают ситуации, когда они по тем или иным причинам выкупают у акционеров (участников) собственные акции (доли в уставном (складочном) капитале). Например, ОАО может делать это для следующих целей:

- временного уменьшения числа обращающихся на рынке акций для повышения цен на них;
- противодействия попыткам недружественных структур получить доступ к процессу принятия решений путем скупки голосующих акций общества;
- изменения соотношения сил на общем собрании акционеров (акции, находящиеся на балансе общества, не принимают участия в голосовании);
- последующего привлечения инвестиций путем продажи выкупленных акций по более высокой цене;
- уменьшения величины уставного капитала путем их аннулирования и т.д.

В установленных законом случаях выкуп акций должен осуществляться ОАО (ЗАО) по требованию его акционеров.

Между тем приобретение акционерным обществом собственных акций сопряжено с определенными законодательными ограничениями <1>. В частности, Законом об акционерных обществах установлено, что номинальная стоимость акций, находящихся в обращении, не должна быть менее 90% уставного капитала общества, поэтому единовременно можно приобрести не более 10% акций. Кроме того, когда акционерное общество приобретает собственные акции, они должны быть размещены в течение года, иначе их придется аннулировать с соответствующим уменьшением уставного капитала. Следует также отметить, что на момент приобретения размещенных акций стоимость чистых активов акционерного общества должна быть равна или больше суммы двух величин: уставного капитала общества и его резервного фонда.

<1> АО вправе приобретать собственные акции по решению общего собрания акционеров или по решению совета директоров, если по уставу ему предоставлено право принятия такого решения.

Общество вправе по результатам квартала, полугодия, 9 месяцев и (или) по результатам финансового года принимать решения о выплате дивидендов по размещенным акциям. Источником выплаты дивидендов могут быть чистая прибыль и специальные резервные фонды, созданные для выплаты дивидендов по привилегированным акциям на случай, если предприятие получит

недостаточную сумму прибыли или окажется в убытке. Поэтому бывают случаи, когда дивидендные выплаты превышают сумму полученной прибыли.

Акционерное общество не имеет права принимать решения о выплате (объявлении) дивидендов по акциям до полной оплаты всего уставного капитала общества и до выкупа всех акций ^{<1>}, а также если на день принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с Законом о несостоятельности (банкротстве) и если указанные признаки появятся у акционерного общества в результате выплаты дивидендов; если на день принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате принятия такого решения.

<1> Статья 76 Закона об акционерных обществах.

Основные преимущества акционерного общества по сравнению с другими организационно-правовыми формами заключаются в следующем:

- акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед кредиторами;
- акционерная форма хозяйствования позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков (участников), в том числе мелких, и сохранить при этом контроль крупных вкладчиков;
- акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капитала, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой ликвидацию общества;
- акционерное общество располагает наибольшим спектром доступных источников финансирования своей деятельности;
- акционерное общество имеет возможность привлекать большой объем финансовых ресурсов для осуществления масштабных проектов. Вместе с тем организация бизнеса в форме акционерного общества, наряду с несомненными достоинствами, имеет и определенные проблемы и риски, связанные:

с риском утраты контроля за наемным менеджментом;

с усложнением процесса ведения документации и принятия управлеченческих решений в связи с необходимостью согласования интересов большого числа заинтересованных групп;

с угрозой недружественного поглощения и др.

Сравнительная характеристика особенностей законодательного регулирования финансовых организаций различных организационно-правовых форм представлена в табл. П.1.

Таблица П.1

**Сравнительная характеристика
особенностей законодательного регулирования финансов
организаций различных организационно-правовых форм**

Признак	Тип организационно-правовой формы					
	Полное товарищество	Товарищество на вере	Общество с ограниченной ответственностью	Общество с дополнительной ответственностью	Открытое акционерное общество	Закрытое акционерное общество
Наименование уставного капитала и требования к его минимальному размеру	Складочный капитал; минимальные требования к его размеру законом не определены	Уставный капитал, минимальный размер уставного капитала - не менее 100 МРОТ (кроме кредитных и страховых организаций), установленного на дату регистрации общества. На момент регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен участниками не менее чем на 50%. Оставшаяся часть уставного капитала подлежит оплате в течение первого года деятельности общества, если меньший срок не установлен учредительным договором	Уставный капитал, минимальный размер уставного капитала - не менее 1000 МРОТ (кроме кредитных и страховых организаций), установленного на дату регистрации общества	Уставный капитал, минимальный размер уставного капитала - не менее 100 МРОТ (кроме кредитных и страховых организаций), установленного на дату регистрации общества	Уставный капитал, минимальный размер уставного капитала - не менее 100 МРОТ (кроме кредитных и страховых организаций), установленного на дату регистрации общества	Уставный капитал должен быть оплачен участниками не менее чем на 50% в течение 3 месяцев с момента государственной регистрации общества. Оставшаяся часть уставного капитала подлежит оплате в течение первого года деятельности общества, если меньший срок не установлен учредительным договором
Ответственность по обязательствам перед	Неограниченная. Полные товарищи солидарно несут субсидиарную	Полные товарищи несут ответственность, как и в полном	Участники несут ответственность в пределах своей доли. Участники	Участники несут ответственность в пределах своей доли. Участники	Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах	

кредиторами	ответственность своим имуществом	товариществе, коммандитисты – в пределах своего вклада	общества не отвечают по его обязательствам, за исключением случаев, предусмотренных законом. Это несостоятельность (банкротство) ООО, если она вызвана учредителями (участниками) общества, а также когда участник не полностью внес свой вклад (в таком случае он несет солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада)	общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, т.е. при недостаточности имущества у отдельных участников дополнительную ответственность берут на себя остальные участники общества, распределяя ее пропорционально своим долям, отсюда словосочетание "дополнительная ответственность"	стоимости принадлежащих им акций
Порядок распределения прибыли	Прибыль и убытки распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале	Для полных товарищей, участвующих в товариществе на вере, распределение прибылей и убытков аналогично схеме полного товарищества. Вкладчики (коммандитисты) товарищества на вере получают	Пропорционально доле участника в уставном капитале	Пропорционально числу акций	

		часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале в порядке, предусмотренном учредительным договором			
Порядок формирования резервного фонда	Действующим законодательством предусматривается добровольный характер формирования резервного фонда. Его размер и величина ежегодных отчислений из чистой прибыли определяются уставом или прочими внутренними документами		Действующим законодательством предусматривается необходимость обязательного формирования резервного фонда: размер резервного фонда должен составлять не менее 5% от величины уставного капитала, а размер ежегодных отчислений - не менее 5% чистой прибыли		
Порядок выхода участников	Выход возможен при подаче заявления не менее чем за 6 месяцев до фактического выхода из товарищества. При выходе участнику выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующая доле участников в складочном капитале. Часть имущества, причитающаяся выбывающему участнику, или ее стоимость определяется по балансу на момент его	Для полных товарищей порядок выхода аналогичен полному товариществу. Вкладчик вправе выйти из товарищества на вере по окончании финансового года, получив при этом свой вклад	Участник общества вправе выйти из него в любое время независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующая его доле в уставном капитале общества	Не ограничен (свободная продажа и покупка акций)	Преимущественным правом приобретения акций, продаваемых акционерами, пользуются акционеры ЗАО

	выбытия			
Право передачи доли	Возможна передача доли участника (вкладчика) в складочном капитале другому участнику (вкладчику) или третьему лицу с согласия остальных участников	Участник вправе уступить свою долю участникам данного общества без согласия общества и остальных участников. Отчуждение третьим лицам допускается, если иное не предусмотрено уставом. Доля может переходить по наследству или в порядке правопреемства юридических лиц, если учредительные документы не предусматривают необходимость получения согласия остальных участников	Не ограничено (свободная продажа акций)	Возможно с согласия членов ЗАО
Возможность преобразования	Хозяйственные товарищества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные товарищества и общества другого вида или в производственные кооперативы	Общество может быть преобразовано в акционерное общество или в производственный кооператив	Общество может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив, а также в некоммерческое партнерство по единогласному решению всех акционеров	
Порядок ликвидации	Ликвидируется по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, а также если в товариществе остается единственный участник	Ликвидируется по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, а также при выбытии всех участвовавших в товариществе вкладчиков	Ликвидируется по основаниям, установленным ст. 61 ГК РФ, а также в случае превышения численности участников 50 человек и по иным основаниям	

Рассмотрим более подробно некоторые отличия в организации финансов акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью как наиболее распространенных в России организационно-правовых форм.

1. Отличия возникают уже на этапе создания обществ. Так, создание общества с ограниченной ответственностью, с одной стороны, предполагает указание списка учредителей и размера принадлежащих им долей в уставе и учредительном договоре, а с другой - не требует дополнительной регистрации в Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР) или ином государственном органе. Создание акционерного общества, наоборот, не требует в обязательном порядке указания в уставе списка учредителей и количества принадлежащих им акций, однако предусматривает проведение государственной регистрации выпуска акций и отчета об их размещении в ФСФР. Кроме того, действующее законодательство обязывает акционерные общества регистрировать и каждые последующие увеличения уставного капитала. Таким образом, очевидно, что процедура создания акционерного общества является более сложной по сравнению с процедурой создания общества с ограниченной ответственностью, требует больших временных и организационных затрат.

2. Принципиально важным отличием акционерного общества по сравнению с обществом с ограниченной ответственностью является то, что доля акционера в уставном капитале подтверждается ценной бумагой - обыкновенной или привилегированной акцией, что дает ему возможность получать доход не только в виде части прибыли (дивиденды), но и от роста курса акций.

3. Некоторые особенности существуют и при продаже участниками обществ своих долей другим лицам. Например, продажа одним из участников общества с ограниченной ответственностью своей доли (или ее части) любому другому лицу предполагает внесение соответствующих изменений в устав и учредительный договор. При этом такие изменения должны быть отражены не только в учредительных документах, но и зарегистрированы органом, осуществлявшим регистрацию общества с ограниченной ответственностью. Если продажу своих акций проводит участник акционерного общества, то это не предполагает внесения каких-либо изменений в устав, а требует только внесения новых данных в реестр акционеров. При этом можно выделить и еще две особенности: преимущественное право на приобретение указанных долей (акций) перед третьими лицами имеют непосредственные участники общества с ограниченной ответственностью или закрытого акционерного общества. Продажа акционером открытого акционерного общества своих акций третьим лицам указанных ограничений не имеет. Кроме того, в отличие от акционерных обществ уставом общества с ограниченной ответственностью может быть установлен запрет на продажу доли третьим лицам, не являющимся участниками данного общества.

4. Свои особенности существуют и при формировании резервного фонда рассматриваемых обществ. Для акционерных обществ федеральным законодательством ввиду их более высокой социальной и финансовой ответственности перед кредиторами за результаты деятельности установлена необходимость обязательного формирования резервного фонда, в то время как для других видов организационно-правовых форм предусматривается добровольный характер формирования таких фондов.

5. Различный порядок установлен законодательством и применительно к процедуре принятия решений высшим органом управления. Для обществ с ограниченной ответственностью действует правило, согласно которому решения принимаются большинством голосов от общего числа голосов всех участников, если необходимость большего числа голосов не предусмотрена законом или уставом. Для акционерного общества общим является правило, согласно которому решения принимаются большинством голосов акционеров - владельцев голосующих акций акционерного общества, принимающих участие в собрании, если для принятия решения законом или уставом не установлено большее число голосов. Особенно важным является то, что в отличие от акционерного общества в обществе с ограниченной ответственностью общее правило о количестве голосов, принадлежащих каждому участнику пропорционально его доле в уставном капитале, может быть изменено. Так, например, участники общества с ограниченной ответственностью могут предусмотреть в уставе равное количество голосов, принадлежащих каждому из них, вне зависимости от размера принадлежащей каждому из них доли в уставном капитале.

6. Весьма значимые отличия в деятельности акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью связаны с порядком совершения крупных сделок, т.е. сделок, стоимостный размер которых превышает определенный размер от балансовой стоимости активов общества (АО или ООО). Решения о заключении данных сделок, ввиду их большого значения для всей последующей

деятельности, принимаются высшими органами управления обществ (АО или ООО). Если такая сделка совершается без решения высших органов управления, то для акционерного общества такая сделка является ничтожной и обратиться в суд за признанием ее недействительной и применением соответствующих последствий недействительности такой сделки акционерное общество может в течение 10 лет. Для общества с ограниченной ответственностью такая сделка является оспоримой и может быть признана недействительной судом, если ООО (или участник ООО) обратится с иском в суд в течение 1 года.

7. По-разному в рассматриваемых видах обществ решаются вопросы о реорганизации или ликвидации. В акционерном обществе решение принимается 3/4 голосов акционеров - владельцев голосующих акций, присутствующих на собрании акционеров; в обществе с ограниченной ответственностью такое решение должно быть принято единогласно.

Наряду с этим выделим еще ряд дополнительных особенностей, которыми обладает акционерное общество.

Прежде всего, акционерная форма позволяет привлечь в одно предприятие капиталы многих лиц, причем как связанных, так и не связанных с его деятельностью. Очевидным примером этого могут служить публичные размещения акций на биржах, которые провели многие ведущие российские предприятия: "ВиммБилльДанн", "Роснефть", концерн "Калина", Новороссийский морской торговый порт, "Мечел", "Северсталь" и др. Кроме того, ограничение ответственности размером внесенного вклада позволяет вкладывать средства в весьма перспективные, высокодоходные проекты, реализация которых сопровождается, как правило, высокими рисками. Вероятность привлечения капитала для финансирования подобных проектов акционерными обществами при прочих равных условиях выше, чем у других организационно-правовых форм.

Акционерная форма собственности фактически является универсальной и может быть использована везде, где есть необходимость и возможность ограничить масштабы ответственности предпринимателя. Это обстоятельство особенно важно в условиях нестабильной экономики, когда неблагоприятная рыночная конъюнктура, падение объемов продаж могут привести к очень большим финансовым потерям, убыткам, на погашение которых может не хватить всего имущества общества. Такому риску в значительной мере подвергаются индивидуальные предприниматели и некоторые юридические лица, имеющие другую организационно-правовую форму. Акционерные общества позволяют также более эффективно использовать материальные и другие ресурсы, оптимально сочетать личные и общественные интересы всех участников благодаря тому, что рост стоимости акций на рынке повышает благосостояние акционеров. Наряду с этим по решению общего собрания акционеров практически вся прибыль, которую получило общество, может быть направлена на выплату дивидендов владельцам акций. В силу этого каждый акционер заинтересован в устойчивом росте финансовых результатов общества.

Одной из немаловажных особенностей акционерных обществ является то, что они могут иметь неограниченный срок существования, в то время как период действия предприятий, основанных на индивидуальной собственности, или товариществ с участием физических лиц, как правило, ограничен рамками жизни их учредителей.

Вместе с тем создание акционерного общества сопряжено с большими трудностями. Помимо подготовки учредительных документов и регистрации в государственном органе акционерному обществу необходимо оформить отношения с Пенсионным фондом Российской Федерации, Федеральным фондом обязательного медицинского страхования, налоговой инспекцией, органами внутренних дел, Государственным фондом занятости Российской Федерации, банками, которые будут обслуживать счета предприятия. При регистрации акционерного общества проверке подлежат не только учредительные документы: учредителям надо доказать наличие уставного капитала и некоторых других аспектов деятельности.

Еще одним важным отличием акционерных обществ является то, что в отличие от других форм собственности акционерное общество облагается налогом дважды: сначала его прибыль облагается налогом на прибыль, а затем налог на доход, полученный в форме дивидендов, уплачиваются сами акционеры.

Таким образом, можно отметить, что деятельность акционерных обществ подвергается со стороны государства значительно большему правовому регулированию, чем других организационно-правовых форм.

Государственная регистрация ЗАО, ОАО производится Федеральной налоговой службой на основании и в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной

регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (далее - Закон о государственной регистрации юридических лиц).

Общие положения

Акционерным обществом признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на акции определенной номинальной стоимостью. Акционеры не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, установленных законом и иными правовыми актами. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Правовое положение акционерных обществ, права и обязанности его акционеров, порядок создания, реорганизации и ликвидации общества определяются Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" (далее - Закон об акционерных обществах). Особенности правового положения, порядка создания, реорганизации и ликвидации акционерных обществ в сферах банковской, страховой и инвестиционной деятельности, а также в области производства сельскохозяйственной продукции определяются соответствующими федеральными законами.

Учредители (акционеры) акционерного общества

Учредителями (акционерами) акционерного общества могут быть юридические лица и граждане Российской Федерации, иностранные физические и юридические лица.

Не могут выступать учредителями (акционерами) общества государственные служащие, военнослужащие, а также государственные органы и органы местного самоуправления. Общество может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным акционером. Общество может впоследствии стать обществом с одним акционером. Общество не может иметь в качестве единственного акционера другое хозяйственное общество (ООО, ОДО, АО), состоящее из одного лица.

Число учредителей (акционеров) открытого акционерного общества не ограничено, число учредителей (акционеров) закрытого акционерного общества не должно превышать пятидесяти. Если указанный предел будет превышен, общество обязано в течение года преобразоваться в открытое акционерное общество. При невыполнении этого требования и несокращении числа участников в указанный срок общество подлежит ликвидации в судебном порядке на основании п. 2 ст. 61 и ст. 88 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ).

Наименование общества

Акционерное общество выступает в гражданском обороте под своим фирменным наименованием, которое определяется в его учредительных документах и включается в Единый государственный реестр юридических лиц при государственной регистрации АО.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать указание на его организационно-правовую форму и собственно наименование, которое не может состоять только из слов, обозначающих род деятельности.

Акционерное общество должно иметь полное и вправе иметь сокращенное фирменное наименование на русском языке. Акционерное общество вправе иметь также полное и (или) сокращенное фирменное наименование на языках народов Российской Федерации и (или) иностранных языках.

Фирменное наименование акционерного общества на русском языке и языках народов Российской

Федерации может содержать иноязычные заимствования в русской транскрипции или соответственно в транскрипциях языков народов Российской Федерации, за исключением терминов и аббревиатур, отражающих организационно-правовую форму юридического лица.

В фирменное наименование АО не могут включаться:

- 1) полные или сокращенные официальные наименования Российской Федерации, иностранных государств, а также слова, производные от таких наименований;
- 2) полные или сокращенные официальные наименования федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления;
- 3) полные или сокращенные наименования международных и межправительственных организаций;
- 4) полные или сокращенные наименования общественных объединений;
- 5) обозначения, противоречащие общественным интересам, а также принципам гуманности и морали.

Включение в фирменное наименование акционерного общества официального наименования Российской Федерации, а также слов, производных от этого наименования, допускается по разрешению Правительства Российской Федерации, если более семидесяти пяти процентов акций акционерного общества принадлежит Российской Федерации. Такое разрешение выдается без указания срока его действия и может быть отозвано в случае отпадения обстоятельств, в силу которых оно было выдано.

Если фирменное наименование акционерного общества не соответствует указанным требованиям, орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, вправе предъявить такому АО иск о понуждении к изменению фирменного наименования.

Не допускается использование акционерным обществом фирменного наименования, тождественного фирменному наименованию другого АО или сходного с ним до степени смешения, если указанные АО осуществляют аналогичную деятельность и фирменное наименование второго АО было включено в Единый государственный реестр юридических лиц ранее, чем фирменное наименование первого АО.

Акционерное общество, нарушившее указанное правило, обязано по требованию правообладателя прекратить использование фирменного наименования, тождественного фирменному наименованию правообладателя или сходного с ним до степени смешения, в отношении видов деятельности, аналогичных видам деятельности, осуществляемым правообладателем, и возместить правообладателю причиненные убытки.

Юридический адрес или место нахождения общества

В соответствии с ГК РФ и Законом об акционерных обществах место нахождения акционерного общества определяется местом его государственной регистрации. Государственная регистрация АО осуществляется по месту нахождения его постоянно действующего исполнительного органа (генерального директора), т.е. по фактическому адресу нахождения АО. На государственную регистрацию АО не требуется представлять какие-либо документы, подтверждающие договоренности учредителей АО и арендодателя помещения, указанного в качестве адреса места нахождения АО. Но после государственной регистрации и изготовления печати заключить договор аренды (или субаренды) по этому адресу необходимо, поскольку при открытии расчетного счета банки запрашивают соответствующие документы.

Формирование уставного капитала

Учредители акционерного общества обязаны сформировать уставный капитал общества, который определяет минимальный размер имущества организации, гарантирующего интересы его кредиторов. Минимальный размер уставного капитала ОАО - 100 000 руб., ЗАО - 10 000 руб. Размер уставного капитала общества и номинальная стоимость акций общества определяются в рублях.

Уставный капитал общества состоит из акций определенной номинальной стоимости. В качестве оплаты акций могут быть внесены денежные средства, имущество, неимущественные права, имеющие денежную оценку. Таким образом будут оплачиваться акции, должно быть определено в договоре о создании.

В соответствии с изменениями от 7 августа 2001 г., внесенными в Закон об акционерных обществах, первые 50% уставного капитала учредители могут оплатить в течение трех месяцев с

момента государственной регистрации общества, оставшиеся 50%, как и прежде, в течение года (исключение в случае формирования уставного капитала имуществом). Но при этом необходимо помнить о том, что в соответствии с теми же изменениями общество не имеет право совершать сделки, не связанные с учреждением общества, до оплаты первой половины уставного капитала.

Если в уставный капитал вносятся неденежные вклады (имущества, права, ценные бумаги и т.д.), то в любом случае (вне зависимости от размера вклада) необходимо произвести оценку таких вкладов у оценщика, имеющего соответствующую лицензию.

Подготовка учредительных документов

Учредительным документом акционерных обществ является устав. Договор о создании, заключаемый учредителями общества, действует с момента заключения до даты государственной регистрации и учредительным документом не является.

Требования к содержанию устава общества определяются ст. 11 Закона об акционерных обществах.

Устав общества должен содержать следующие сведения:

- полное и сокращенное фирменные наименования общества;
- место нахождения общества;
- тип общества (открытое или закрытое);
- количество, номинальную стоимость, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций, размещаемых обществом;
- права акционеров - владельцев акций каждой категории (типа);
- размер уставного капитала общества;
- структуру и компетенцию органов управления общества и порядок принятия ими решений;
- порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, в том числе перечень вопросов, решение по которым принимается органами управления общества квалифицированным большинством голосов или единогласно;
- сведения о филиалах и представительствах общества.

Устав общества может также содержать иные положения, не противоречащие Закону об акционерных обществах и иным федеральным законам.

Учредительное собрание

Повестка дня учредительного собрания (собрания учредителей) должна содержать следующие темы:

- 1) создание акционерного общества и определение его место нахождения;
- 2) определение размера уставного капитала, количества и номинальной стоимости акций;
- 3) заключение договора о создании и утверждение устава общества;
- 4) избрание (назначение) исполнительных органов общества;
- 5) утверждение эскиза печати и возложение ответственности за внесение оттиска печати в городской реестр печатей (как правило, на генерального директора).

Все решения по повестке дня учредительного собрания принимаются единогласно.

Решения, принятые учредительным собранием, оформляются протоколом, который впоследствии представляется вместе с учредительными документами в регистрирующие органы. В случае единственного учредителя решение учредителя о создании заменяет протокол учредительного собрания.

Регистрация ЗАО, ОАО

Государственная регистрация ЗАО, ОАО осуществляется инспекцией Федеральной налоговой службы в соответствии с Законом о государственной регистрации юридических лиц. Например, в Москве государственная регистрация ЗАО, ОАО осуществляется Межрайонной инспекцией ФНС России N 46 по г. Москве.

За **регистрацию ЗАО, ОАО** взимается государственная пошлина в размере 4000 руб., которая уплачивается по квитанции с реквизитами инспекции ФНС России N 46 по г. Москве. Уплата может производиться наличными через отделения Сбербанка России или платежными поручениями со счета

учредителя - юридического лица.

Документы, представляемые на регистрацию ЗАО, ОАО:

- 1) заявление о государственной регистрации;
- 2) устав - 2 оригинала;
- 3) договор о создании - 1 оригинал;
- 4) протокол (решение) о создании организации - 1 экз.;
- 5) документ об уплате государственной пошлины за регистрацию (квитанция или платежное поручение) - оригинал.

Заявление на регистрацию ЗАО, ОАО составляется и подписывается уполномоченным лицом (заявителем). Заявителем могут выступать:

учредитель - физическое лицо;

руководитель учредителя - юридического лица.

Подпись заявителя на заявлении должна быть заверена у нотариуса. Ответственность за достоверность и правильность сведений, указанных в заявлении, а также за соответствие учредительных документов действующему законодательству несет заявитель. За нарушение данных требований установлен штраф в размере 5000 руб.

Документы на регистрацию принимаются лично от заявителя. Получить зарегистрированные документы и свидетельство о регистрации может любое лицо по доверенности, выданной заявителем. В случае если заявитель не может подать документы на регистрацию лично, пакет документов может подать любое лицо по доверенности, но в этом случае зарегистрированные документы и свидетельство о регистрации будут отправлены почтой на адрес места нахождения регистрируемой организации. Срок регистрации составляет 5 рабочих дней. Срок получения документов указывается на расписке, выдаваемой при подаче документов на регистрацию.

Отказ в государственной регистрации допускается только в случае:

- 1) представления на регистрацию неполного комплекта документов;
- 2) представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

Может быть получен отказ в регистрации по следующим основаниям:

- 1) нарушение требований ГК РФ к фирменному наименованию общества;
- 2) отсутствие дат на учредительных документах (в этом случае налоговики считают, что данный документ не представлен);
- 3) отсутствие подписи заявителя на заявлении или на приложении к заявлению (также считается, что данный документ не представлен);
- 4) в случае подделки платежного документа, подтверждающего уплату госпошлины;
- 5) в случае указания недействительных паспортных данных учредителей и директора (по результатам проверки паспортных данных).

При регистрации ЗАО, ОАО выдаются следующие документы:

- 1) свидетельство о государственной регистрации;
- 2) устав;
- 3) свидетельство о постановке на налоговый учет;
- 4) информационное письмо об учете в ЕГРПО;
- 5) выписка из Единого государственного реестра юридических лиц.

Изготовление печати

На печати обязательно указываются полное наименование организации, указание на место нахождения (обычно указывается город и субъект Федерации), основной государственный регистрационный номер (ОГРН). Кроме того, могут дополнительно указываться сокращенное наименование или наименование на иностранном языке, логотип организации. К примеру, в Москве печать можно изготовить реестровую (с регистрацией в реестре печатей) или простую (без регистрации). При регистрации реестровой печати необходимо уплатить пошлину. Регистрация печати в реестре печатей г. Москвы носит добровольный характер.

Для регистрации в реестре печатей необходимо представить следующие документы:

- заявление на печать в 3 экз. (печать с оборотом);
- устав (копию);
- свидетельство о регистрации ООО (копию);
- протокол (решение) об учреждении эскиза печати (копию);

- выписку из ЕГРЮЛ (копию);
 - копию паспорта генерального директора.

Коды статистики

Каждой организации присваиваются следующие коды:

- ОКПО (Общероссийский классификатор предприятий и организаций) - код конкретной организации в Статрегистре;
- ОКОГУ (Общероссийский классификатор органов государственной власти и управления) - код принадлежности органу управления;
- ОКАТО (Общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления)
- код местонахождения;
- ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности) - код вида деятельности;
- ОКФС (Общероссийский классификатор форм собственности) - код формы собственности;
- ОКОПФ (Общероссийский классификатор организационно-правовых форм) - код организационно-правовой формы.

Открытие расчетного счета в банке

Расчетный счет ЗАО, ОАО могут открыть в любом банке или иной кредитной организации. Организация не ограничена в количестве открываемых счетов (по крайней мере, на территории РФ).

Для открытия счета требуется оформить карточку с образцами подписей должностных лиц и оттиска печати. Если раньше подписи должностных лиц на карточке заверялись только нотариально, то теперь заверить подписи можно в самом банке (необходимо уточнить в банке).

Карточка с образцами подписей и печати подтверждает право должностных лиц общества распоряжаться денежными средствами на счете организации. На карточке зафиксированы:

1) право первой подписи, которое должно быть у генерального директора (директора) общества и может быть у других должностных лиц (заместителя генерального директора, исполнительного директора и т.д.);

2) право второй подписи, которое всегда закрепляется за финансовым работником организации (главным бухгалтером, финансовым директором).

Если на момент создания у общества нет главного бухгалтера (или иного счетного работника), то все финансовые документы подписываются первыми лицами организации. Тогда в карточке напротив второй подписи записывается: "Бухгалтерский работник в штате не предусмотрен".

Для заверения карточки с образцами подписей и оттиска печати нотариусу представляются следующие документы в оригиналах:

- 1) свидетельство о государственной регистрации;
- 2) устав, договор об учреждении;
- 3) протокол (решение) о создании;
- 4) протокол (решение) о назначении действующего генерального директора;
- 5) приказ на главного бухгалтера;
- 6) приказ о назначении других должностных лиц, имеющих право подписи на финансовых документах (и подписи которых заверяются);
- 7) выписка из Единого государственного реестра юридических лиц;
- 8) заполненная, но не подписанная карточка.

Карточка подписывается в присутствии нотариуса (или сотрудника банка) при наличии паспорта, после чего нотариус делает свои удостоверительные надписи и ставит печать.

Примерный комплект документов для открытия расчетного счета в банке:

- 1) карточка с образцами подписей и оттиска печати;
- 2) заполненный и подписанный банковский комплект (договоры на расчетно-кассовое обслуживание, заявление на открытие счета и др.);
- 3) устав и договор о создании - нотариальные копии;
- 4) свидетельство о регистрации - нотариальная копия;
- 5) свидетельство о постановке на налоговый учет - нотариальная копия;
- 6) информационное письмо об учете в Статрегистре - нотариальная копия;

7) протокол (решение) о создании (копия, заверенная печатью общества и подписью генерального директора);

8) протокол (решение) о назначении генерального директора (директора) (копия, заверенная печатью общества и подписью генерального директора);

9) приказы о назначении главного бухгалтера и других лиц, имеющих право подписи на банковских документах. Если бухгалтера нет, то приказ о возложении обязанностей по ведению бухгалтерского учета на генерального директора (директора) (копия, заверенная печатью общества и подписью генерального директора);

10) договор аренды на юридический адрес и правоустанавливающие документы арендодателя.

В течение 7 дней с момента открытия счета в банке необходимо сообщить об этом в налоговую инспекцию и фонды (Пенсионный фонд РФ и Фонд социального страхования РФ), заполнив соответствующий бланк. Налоговый кодекс РФ предусматривает штраф в размере 5000 руб. за нарушение этого срока. В налоговую инспекцию по месту постановки на учет подаются два экземпляра подписанныго сообщения с печатью АО, один из них с отметкой инспекции возвращается.

Постановка на учет во внебюджетных фондах

В связи с реализацией принципа "одного окна" постановка на учет во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования) осуществляется налоговой инспекцией. В соответствии с п. 4 ст. 11 Закона о государственной регистрации юридических лиц регистрирующий орган в срок не более чем пять рабочих дней с момента государственной регистрации представляет сведения о регистрации в указанные внебюджетные фонды. Получив данные о государственной регистрации, фонды обязаны в течение пяти дней поставить организацию на учет, после чего выслать извещение страхователя (или страховое свидетельство) по юридическому адресу организации, а также сообщить налоговому органу о регистрационном номере зарегистрированной организации.

На практике организации по-прежнему должны обращаться в соответствующие фонды для получения извещений страхователю (страховых свидетельств). Для этого обычно представляются следующие документы:

1) свидетельство о регистрации ЗАО, ОАО (копия);

2) информационное письмо об учете в Статрегистре (копия);

3) свидетельство о постановке на налоговый учет (копия);

4) выписка из ЕГРЮЛ (копия);

5) доверенность, если документы подает не должностное лицо организации (генеральный директор или главный бухгалтер).

Кроме того, с 1 января 2010 г. законодательно установлена необходимость уведомления Пенсионного фонда РФ и Фонда социального страхования РФ об открытии (или закрытии) счетов в банке (в течение семи дней со дня открытия (закрытия) такого счета).

С 1 января 2011 г. регистрация и снятие с регистрационного учета страхователей по обязательному медицинскому страхованию осуществляются в территориальных органах Пенсионного фонда РФ (ранее регистрация производилась Фондом обязательного медицинского страхования) на основании ст. 17 Федерального закона от 29 ноября 2010 г. N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации".

Регистрация выпуска акций

Заключительным этапом регистрации ЗАО, ОАО является регистрация выпуска акций, распределяемых между учредителями общества. Документы на регистрацию первого выпуска акций должны быть представлены не позднее одного месяца с даты государственной регистрации акционерного общества.

Регистрация акций, размещаемых при учреждении акционерного общества, производится в соответствии со Стандартами эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг, утвержденными Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 25 января 2007 г. N 07-4/пз-н.

Для начала требуется подготовить решение о выпуске ценных бумаг и отчет об итогах выпуска, которые должны соответствовать формату, установленному Стандартами.

При составлении решения о выпуске ценных бумаг и отчета об итогах выпуска следует иметь в виду следующее:

1. Решение о выпуске акций утверждается советом директоров (наблюдательным советом) общества. Если в обществе количество акционеров - владельцев голосующих акций менее пятидесяти и совет директоров не избран, решение и отчет могут утверждаться общим собранием акционеров в случае, если уставом этого общества предусмотрено, что функции совета директоров (наблюдательного совета) может осуществлять общее собрание акционеров.

2. Отчет об итогах выпуска утверждается единоличным исполнительным органом или иным органом (например, советом директоров), если это закреплено в уставе.

3. Решение о выпуске акций утверждается на основании и в соответствии с договором о создании (решением об учреждении) общества.

4. Дата размещения акций при учреждении есть дата государственной регистрации акционерного общества.

5. Описание в решении о выпуске прав, предоставляемых по каждой акции, должно соответствовать уставу общества.

6. Решение о выпуске акций сшивается, подписывается лицом, осуществляющим функции (занимающим должность) единоличного исполнительного органа, скрепляется печатью общества, его страницы нумеруются.

7. Отчет об итогах выпуска акций прошивается, подписывается лицом, осуществляющим функции (занимающим должность) единоличного исполнительного органа общества, и главным бухгалтером, скрепляется печатью эмитента; его страницы нумеруются.

Если количество учредителей ОАО превышает 500, то государственная регистрация такого выпуска должна сопровождаться регистрацией проспекта эмиссии, форма которого также строго установлена Стандартами.

На государственную регистрацию выпуска акций, размещаемых при учреждении общества, представляются следующие документы:

1) заявление на государственную регистрацию выпуска ценных бумаг - 1 экз.;

2) анкета эмитента - 1 экз.;

3) свидетельство о государственной регистрации (копия, заверенная нотариально) - 1 экз.;

4) устав общества (копия, заверенная нотариально или печатью и подписью генерального директора) - 1 экз.;

5) договор о создании (копия, заверенная нотариально или печатью и подписью генерального директора) - 1 экз.;

6) решение о выпуске акций - 3 экз.;

7) отчет об итогах выпуска акций - 3 экз.;

8) протокол собрания учредителей, на котором принято решение об учреждении общества (копия, заверенная печатью и подписью генерального директора) - 1 экз.;

9) протокол (выписка из протокола) собрания (заседания) уполномоченного органа общества, на котором принято решение об утверждении решения о выпуске акций - 1 экз.;

10) приказ единоличного исполнительного органа или иного органа общества, принявшего решение об утверждении отчета об итогах выпуска ценных бумаг - 1 экз.;

11) договор о ведении реестра владельцев именных ценных бумаг, заключенный обществом с регистратором, или документ, подтверждающий обстоятельства, освобождающие общество от заключения такого договора (копия, заверенная печатью и подписью генерального директора) - 1 экз.;

12) в случае государственной регистрации выпуска акций, размещаемых при учреждении общества, создаваемого на базе имущества должника, в регистрирующий орган представляются: два экземпляра копии плана внешнего управления, предусматривающего создание общества; два экземпляра копии протокола собрания кредиторов, на котором утвержден план внешнего управления;

13) в случаях, когда в соответствии с настоящими Стандартами государственная регистрация выпуска акций должна сопровождаться регистрацией их проспекта эмиссии, в регистрирующий орган представляются: три экземпляра проспекта эмиссии акций; два экземпляра копии протокола (выписки из протокола) собрания (заседания) уполномоченного органа общества, на котором принято решение об утверждении проспекта эмиссии акций;

14) в случае если законодательством Российской Федерации установлена необходимость получения разрешения уполномоченного органа исполнительной власти на осуществление выпуска ценных бумаг, в регистрирующий орган представляются два экземпляра документа, подтверждающего получение обществом указанного разрешения;

15) в случае размещения документарных акций к решению о выпуске, а в случае, если

государственная регистрация выпуска акций сопровождается регистрацией проспекта эмиссии, - также к проспекту эмиссии подшивается образец (описание) сертификата акции. Образец (описание) сертификата должен содержать все реквизиты, предусмотренные Законом о рынке ценных бумаг;

16) в случае если в оплату акций, размещенных при учреждении общества, внесены неденежные средства, в регистрирующий орган представляются два экземпляра копии отчета независимого оценщика о рыночной стоимости такого имущества;

17) свидетельство о постановке на налоговый учет (копия нотариальная) - 1 экз.;

18) информационное письмо об учете в Статрегистре (копия нотариальная) - 1 экз.;

19) справка эмитента о формировании уставного капитала - 1 экз.;

20) бухгалтерская отчетность эмитента (форма 1 - 5) за последний отчетный период и предыдущий финансовый год - копии, заверенные эмитентом, - в 1 экз.;

21) документ, подтверждающий уплату госпошлины за регистрацию выпуска акций в размере 20 000 руб., - 1 экз. (оригинал);

22) опись представленных документов - 1 экз.;

23) скоросшиватель "Дело" - 1 экз.;

24) файлы - 2 экз.;

25) 1 магнитный носитель (дискеты) с текстами решения о выпуске ценных бумаг, отчета об итогах выпуска, анкеты эмитента.

Требования к представляемым документам.

Верность копий документов, представляемых в соответствии с настоящим разделом Стандартов в регистрирующий орган на бумажных носителях, должна быть подтверждена печатью общества и подписью уполномоченного им лица либо засвидетельствована в установленном порядке.

Все документы на бумажных носителях, насчитывающие более одного листа текста, должны быть пронумерованы, прошиты, скреплены печатью общества на прошивке и заверены подписью уполномоченного лица общества, если иная форма заверения не установлена настоящими Стандартами

Для акционерных обществ, вносявших изменения в учредительные документы, но не зарегистрировавших свои выпуски ценных бумаг, при подаче документов на регистрацию первого выпуска акций необходимо представить все учредительные документы и изменения к учредительным документам за весь период существования акционерного общества, а также протоколы общих собраний акционеров о внесении изменений в учредительные документы.

Если уставный капитал акционерного общества менее 500 млн руб., а само общество не является кредитной организацией и зарегистрировано в г. Москве, то регистрирующим органом является региональное отделение ФСФР России в Центральном федеральном округе.

Решение об отказе в государственной регистрации выпуска акций и регистрации отчета об итогах выпуска акций может быть принято регистрирующим органом по одному из следующих оснований:

1. Несоответствие положений представленных документов и состава содержащихся в них сведений требованиям Закона о рынке ценных бумаг.

2. Нарушение обществом требований федеральных законов, указов Президента Российской Федерации, постановлений Правительства Российской Федерации, содержащих нормы гражданского права, регулирующие эмиссию ценных бумаг, а также настоящих Стандартов, в том числе наличие в представленных документах данных, позволяющих сделать вывод о противоречии условий эмиссии и обращения ценных бумаг законодательству Российской Федерации и несоответствии условий выпуска ценных бумаг законодательству Российской Федерации о ценных бумагах.

3. Наличие в представленных документах ложных сведений либо сведений, не соответствующих действительности (недостоверных сведений).

В случае представления не всех документов и магнитного носителя в соответствии со Стандартами, а также в случае наличия иных оснований для отказа в государственной регистрации выпуска акций регистрирующий орган вправе, не отказывая в государственной регистрации выпуска акций, предоставить возможность обществу исправить допущенные нарушения. В этом случае регистрирующий орган возвращает такие документы обществу с указанием допущенных нарушений (как правило, почтой).

Если общество не подало комплект документов на регистрацию акций, размещенных при учреждении, то на должностных лиц и на само общество может быть возложена административная ответственность в соответствии со ст. 19.7 Кодекса РФ об административных правонарушениях.

Финансы некоммерческих организаций

Финансы некоммерческих организаций - это отношения, связанные с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов этих организаций для достижения целей деятельности, предусмотренных в их уставе.

Финансовые ресурсы некоммерческих организаций представляют собой совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений, используемых на текущее содержание и расширение деятельности этих организаций. Источники финансовых ресурсов, принципы их формирования и использования зависят от вида услуг, оказываемых некоммерческими организациями, и характера их предоставления.

Вышеобозначенные финансовые отношения (формирование, распределение, использование), финансовые ресурсы, источники и принципы их формирования и использования имеют, в отличие от рассмотренных в учебнике финансовых отношений, финансовых ресурсов, источников, имманентно присущих предприятию как первичному хозяйственному звену, ярко выраженную специфику. Наличие этой специфики и недостаточное освещение этих вопросов в литературе побудили нас остановиться особо на финансах некоммерческих организаций.

Некоммерческие организации - организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками (учредителями). Главная особенность некоммерческих организаций - общественная направленность и характер их деятельности. Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управлеченческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Правовое положение некоммерческих организаций определяют:

- ГК РФ;
- Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" (далее - Закон о некоммерческих организациях);
- Федеральный закон от 19 мая 1995 г. N 82-ФЗ "Об общественных объединениях".

Деятельность каждого вида некоммерческих организаций регулируется также специальным законодательством.

Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Закон о некоммерческих организациях определяет следующие формы некоммерческих организаций:

- общественные организации (объединения);
- религиозные организации (объединения);
- государственная корпорация;
- некоммерческие партнерства;
- учреждения;
- автономные некоммерческие организации;
- социальные фонды;
- благотворительные фонды;
- объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Кроме того, федеральным законодательством могут предусматриваться иные формы некоммерческих организаций:

- потребительские кооперативы (ст. 116 гл. 4 Гражданского кодекса РФ);
- товарищества собственников жилья (гл. 13, 14 Жилищного кодекса РФ);
- территориальное общественное самоуправление <1>;

- благотворительные организации <2>;
 - профсоюзы <3>.

<1> Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

<2> Федеральный закон от 11 августа 1995 г. N 135-ФЗ "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях".

<3> Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 10-ФЗ "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности".

В России большинство некоммерческих организаций созданы в форме бюджетных учреждений, правовой статус которых определен Бюджетным кодексом РФ. Содержание отношений некоммерческих организаций с бюджетами разных уровней зависит главным образом от правового статуса организации. Для бюджетных учреждений ввиду необходимости их финансирования собственником характерны двусторонние отношения в части получения финансирования из бюджета соответствующего уровня в зависимости от подчиненности учреждения и уплаты налогов в бюджетную систему.

Отношения некоммерческих организаций иных организационно-правовых форм (кроме бюджетных учреждений) с бюджетами также могут быть двусторонними или односторонними. Для некоторых организаций (общественных, религиозных организаций, фондов) предусмотрена как возможность получения бюджетных средств на определенные цели, предусмотренные законодательством о некоммерческих организациях, так и необходимость уплаты налогов. Отношения остальных некоммерческих организаций с бюджетами ограничиваются только уплатой налогов в соответствии с действующим законодательством.

Разные организационно-правовые формы некоммерческих организаций, получающих бюджетное финансирование, определяют и различные формы предоставления бюджетных средств. Для некоммерческих организаций, созданных в форме бюджетного учреждения, законодательство предусматривает единственную форму финансирования - ассигнования на содержание бюджетных учреждений (ст. 69 БК РФ). Некоммерческим организациям иных организационно-правовых форм (общественные, религиозные организации, фонды) бюджетные средства предоставляются не на их содержание, а в рамках выполнения ими федеральных целевых программ в форме субсидии.

Все некоммерческие организации являются плательщиками единого социального налога, а также страховых взносов на обязательное пенсионное и социальное страхование, уплачиваемых в бюджеты соответствующих государственных внебюджетных фондов.

Однако различный правовой статус некоммерческих организаций определяет разные источники уплаты налогов и страховых взносов: бюджетные ассигнования, предусмотренные на эти цели в смете доходов и расходов, - в бюджетных учреждениях, выручка от реализации продукции, работ и услуг - в организациях иных организационно-правовых форм. Начисленные в соответствии с налоговым законодательством суммы единого социального налога и страховых взносов в полном объеме перечисляются в бюджеты Пенсионного фонда РФ и фондов обязательного медицинского страхования.

Финансовые ресурсы некоммерческих организаций, как было сказано выше, представляют собой совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений, используемых на текущее содержание и расширение деятельности этих организаций. Источники финансовых ресурсов, принципы их формирования и использования зависят от вида услуг, оказываемых некоммерческими организациями, и характера их предоставления.

Принципы формирования и использования финансовых ресурсов некоммерческих организаций зависят от методов их хозяйствования.

Для бюджетных учреждений основным методом ведения хозяйства является сметное финансирование. Основными принципами формирования и использования финансовых ресурсов при сметном финансировании являются:

- определение объема бюджетных ассигнований на основе нормирования отдельных видов расходов;
- целевое назначение бюджетных ассигнований в соответствии с кодами бюджетной классификации;
- строгая регламентация бюджетных средств по назначению и времени;
- выделение бюджетных ассигнований в меру выполнения оперативно-сетевых показателей деятельности учреждения и с учетом использования ранее отпущенных средств;

- контроль за обоснованным планированием ассигнований и рациональным и экономным использованием средств.

Принципами формирования и использования финансовых ресурсов организаций, работающих на самоокупаемости, являются:

- формирование финансовых ресурсов, главным образом за счет внебюджетных источников доходов;

- использование бюджетных средств, главным образом в виде субсидий, предоставляемых организации на расширение ее деятельности либо получателям услуг, а также в виде бюджетных ассигнований в рамках социально значимых программ;

- формирование выручки на основе количества предоставленных услуг и цен на них (в театрально-зрелищных организациях - цены билетов и количества зрителей, в вузах - количества студентов, обучающихся на платной основе, и стоимости обучения в год, и т.д.);

- большая самостоятельность в распределении доходов (за исключением бюджетных средств) по видам расходов в пределах общей суммы доходов и их использовании;

- покрытие за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг) и целевых поступлений всех затрат и формирование целевых фондов после уплаты налогов в соответствии с действующим законодательством.

Финансы некоммерческих организаций иных (кроме бюджетных учреждений) организационно-правовых форм имеют ряд особенностей, связанных с правовым статусом организации, имущественными правами, целью ее деятельности, порядком распределения доходов.

Некоммерческие организации создаются, как правило, с правами юридического лица. В зависимости от состава участников некоммерческие организации подразделяются на организации, имеющие и не имеющие членства. К **первой группе** относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные объединения, некоммерческие партнерства, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы). Во **вторую группу** входят фонды и автономные некоммерческие организации.

Разный порядок создания некоммерческой организации влияет на источники образования финансовых ресурсов организации.

Некоммерческие организации делятся на те, учредители, участники или члены которых могут иметь имущественные права в отношении организации либо не иметь их. К первым относятся потребительские кооперативы, ассоциации и союзы, некоммерческие партнерства, ко вторым - общественные и религиозные организации (объединения), фонды, автономные некоммерческие организации. Эта особенность влияет на порядок формирования и использования имущества организаций разных организационно-правовых форм.

Источники формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций различных организационно-правовых форм, определенные законодательством, едины. Ими являются:

- регулярные и единовременные поступления от учредителей (участников, членов);

- добровольные имущественные взносы и пожертвования;

- выручка от реализации товаров, работ, услуг;

- дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам;

- доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации;

- бюджетные субсидии в рамках утвержденных целевых программ;

- другие не запрещенные законом поступления.

К источникам формирования финансовых ресурсов, отражающим специфику разных организационно-правовых форм некоммерческих организаций, относятся:

1. Взносы учредителей. Учредителями некоммерческой организации различных форм могут выступать либо юридические и физические лица, либо только физические лица (в общественных организациях). Размеры и порядок внесения взносов определяются учредительными документами.

2. Вступительные, членские и паевые взносы. Эти средства формируются только в организациях, имеющих членство, к которым относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные объединения, некоммерческие партнерства, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

3. Добровольные взносы и пожертвования. Поступают от юридических лиц (комерческих организаций, учреждений, общественных объединений, иностранных юридических лиц) и от физических лиц (граждан РФ и иностранных физических лиц) для осуществления уставной деятельности. Данный

источник доходов характерен для общественных объединений, благотворительных фондов, религиозных организаций. Для благотворительных организаций законом определены следующие условия привлечения благотворительных пожертвований: не менее 80% их в денежной форме должно быть использовано на благотворительные цели в течение года с момента получения организацией благотворительного пожертвования.

4. Целевые поступления от юридических и физических лиц, в том числе иностранных, включая гранты. Под грантом понимаются целевые средства, предоставленные безвозмездно благотворительными организациями в денежной или натуральной форме на проведение научных исследований, опытно-конструкторских работ, обучение, лечение и другие цели с последующим отчетом об их использовании.

5. Бюджетные ассигнования. Выделяются для финансирования отдельных программ, проектов, мероприятий.

6. Доходы от предпринимательской деятельности. Некоммерческие организации всех организационно-правовых форм могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или через учреждаемые ими предприятия.

Основные направления использования средств связаны с финансовым обеспечением достижения некоммерческой организацией уставных целей. Выделяются следующие группы расходов:

1. Административно-хозяйственные расходы.
2. Расходы по выполнению программ и мероприятий.
3. Расходы по осуществлению предпринимательской деятельности.

Порядок налогообложения некоммерческих организаций аналогичен порядку, применяемому в отношении коммерческих организаций. Однако он имеет ряд особенностей, связанных с тем, что некоммерческие организации не ставят в качестве основной цели извлечение прибыли, а их предпринимательская деятельность должна служить достижению целей, ради которых создана некоммерческая организация.

Состав налогов, уплачиваемых некоммерческими организациями, зависит от того, осуществляют ли они предпринимательскую деятельность. Если организация не занимается предпринимательской деятельностью, то она тем не менее уплачивает налог на доходы физических лиц, единый социальный налог, налог на имущество, транспортный налог. При осуществлении предпринимательской деятельности некоммерческая организация, так же как и коммерческая, уплачивает все налоги, предусмотренные налоговым законодательством.

ГЛОССАРИЙ

Аккредитив - расчетный документ, содержащий условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его поставщика, в силу которого банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), будет производить платежи поставщику сам или предоставляет полномочия другому банку (исполняющему банку) производить такие платежи на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении покупателя против представленных поставщиком соответствующих документов.

Активы - имущество, принадлежащее предприятию на правах собственности и имеющее денежную оценку.

Активы внеоборотные - активы, многократно принимающие участие в производственном цикле и переносящие свою стоимость на производимую продукцию постепенно, частями, в течение нескольких производственных циклов.

Активы материальные - здания, оборудование, сырье, готовая продукция и пр.

Активы нематериальные - активы, которые не имеют материально-вещественной (физической) формы, но используются в течение длительного времени в хозяйственной деятельности предприятия и приносят ему доход (патенты, торговые марки (товарные знаки), бренды, деловая репутация предприятия, авторские и иные права и другие виды интеллектуальной собственности).

Активы оборотные (текущие) - часть имущества предприятия, обслуживающая текущую производственно-хозяйственную деятельность и полностью потребляемая (видоизменяющая свою форму) в течение одного операционного цикла.

Активы собственные оборотные - часть оборотных активов, которая сформирована за счет собственного капитала предприятия.

Активы финансовые - денежные средства в кассе предприятия и на расчетном счете

предприятия в банке, ценные бумаги, вклады в уставный капитал других предприятий.

Активы чистые оборотные (чистый рабочий капитал) - часть оборотных активов, которая сформирована за счет собственного и долгосрочного заемного капитала.

Амортизационные отчисления - денежное выражение той части стоимости основных средств, которая уже перенесена на продукт в процессе его производства.

Амортизация - процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на готовый продукт.

Ассортимент - перечень продукции с отражением ее наименования и предметных характеристик.

Вексель - расчетный документ, представляющий безусловное письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, дающее его владельцу (векселедержателю) бесспорное право при наступлении срока требовать от должника уплаты обозначенной в векселе денежной суммы.

Вексель (соло-вексель) простой - документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте получателю средств (или по его приказу).

Вексель (тратта) переводной - документ, содержащий безусловный приказ векселедателя (кредитора) плательщику об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу или по его приказу.

Взаимозачет - периодический расчет по зачету встречных требований предприятий - участников клиринга.

Вложения долгосрочные финансовые - инвестиции в государственные ценные бумаги, корпоративные облигации и акции, уставные капиталы других предприятий и организаций, а также займы, предоставленные другим предприятиям на долговременной основе (более 1 года).

Воспроизводство простое - восстановление первоначальных потребительских свойств объекта основных средств или его замена на аналогичный объект по техническим и технологическим свойствам.

Воспроизводство расширенное - реконструкция или модернизация объекта основных средств, замещение объекта более современным, улучшенным аналогом.

Время рабочее - законодательно установленный период времени работы для всех участников производства, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен выполнять трудовые обязанности.

Выработка - объем произведенной продукции в единицу времени.

Деньги - рыночная форма универсального требования на часть национального богатства общества.

Доходность - текущий доход по активу, отнесенный к рыночной цене этого актива.

Доходы - экономическая выгода, выраженная в увеличении активов (в денежной или натуральной форме) и (или) уменьшении обязательств предприятия.

Доходы внереализационные - доходы, возникающие в связи с хозяйственными операциями и фактами хозяйственной жизни, не относящимися к обычным видам деятельности и прочей операционной деятельности, и непосредственно не связанные с процессом производства и обращения.

Доходы операционные - доходы, не связанные с предметом деятельности предприятия.

Доходы по обычным видам деятельности - выручка от продажи продукции и товаров; поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Запас страховой - запас, необходимый в тех случаях, когда происходят сбои в условиях и сроках поставки, поступают некомплектные партии, нарушается качество поставляемых материалов.

Затраты - денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени.

Износ - утрата средствами труда стоимости (меновой и потребительной) под действием различных причин (факторов).

Износ моральный - потеря стоимости (меновой и (или) потребительной стоимости) в результате появления более дешевых (первый вид морального износа) и производительных (второй вид морального износа) средств труда.

Износ физический - потеря стоимости (меновой и потребительной стоимости) средствами труда в результате естественной эксплуатации (употребления) или условий хранения (неупотребления).

Имущество - совокупность материальных, нематериальных и финансовых элементов (активов), принадлежащих предприятию и используемых для осуществления его деятельности.

Инфляция - снижение покупательной способности денег. Природа инфляции заложена в дисфункции денег.

Кадры - совокупность наемных работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии в соответствии со штатным расписанием.

Калькуляция - вычисление себестоимости единицы продукции или выполненной работы.

Капитал добавочный - часть собственного капитала предприятия, формируемая за счет следующих источников: эмиссионный доход, прирост стоимости имущества в результате переоценки, стоимость имущества, полученного предприятием безвозмездно.

Капитал заемный - часть совокупного капитала предприятия, сформированного за счет финансовых обязательств (общая сумма долга) предприятия.

Капитал резервный - совокупность формируемых предприятием резервных фондов, используемых для обеспечения его экономической стабильности.

Капитал собственный - капитал предприятия, принадлежащий ему на правах собственности и гарантирующий интересы его кредиторов.

Капитал уставный - капитал предприятия, который формируется за счет инвестирования (внесения) средств собственниками предприятия (акционерами, участниками и пр.).

Кооперация труда - объединение всех категорий персонала для участия в совместной планомерно организованной трудовой деятельности.

Кредит коммерческий - кредит, предоставляемый предприятиями друг другу. Он связан с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками.

Кредит товарный - заемное обязательство, согласно которому одна сторона (кредитор) обязуется предоставить другой стороне (заемщику) товары, определенные родовыми признаками.

Ликвидность актива - возможность актива быть быстро проданным без существенной потери в цене.

Линия кредитная - юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставлять ему в течение определенного периода кредиты в пределах согласованного лимита.

Маркетинг - система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, которая представляет собой определение потребностей покупателей, осмысление этих потребностей с точки зрения производственных возможностей предприятия, планирование и управление разработкой изделий и услуг, определение цен и продвижение товаров к покупателям.

Материалы - продукция обрабатывающих отраслей промышленности.

Место рабочее - неделимое в организационном отношении звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной операции, оснащенное соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

Модель экономическая - упрощенное представление экономической действительности, позволяющее выделить наиболее важные взаимосвязи изучаемых экономических процессов и явлений.

Мотивация труда - побуждение работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.

Мощность производственная - объем (количество) продукции соответствующей номенклатуры и ассортимента, который может быть произведен за определенный период времени при полной загрузке технологического оборудования, эффективной организации производства и труда.

Мощность производственная максимальная - максимально достижимый объем выпуска продукции при отсутствии ограничения со стороны используемых факторов производства.

Мощность производственная плановая - ожидаемый объем выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии при использовании необходимых для этого факторов производства.

Мощность производственная проектная (теоретическая) - потенциально возможный объем выпуска продукции, изначально планируемый при проектировании предприятия.

Налог - обязательный безвозмездный платеж, взимаемый органами государственной власти различных уровней с юридических и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности (хозяйственного ведения или оперативного управления) денежных средств, в целях финансирования расходов государства.

Налогообложение - процесс установления и принудительного и безвозмездного взимания налогов.

Номенклатура товарная - систематизированный перечень продукции с классификацией и

разделением на группы и подгруппы.

Норма амортизации - доля основного капитала, регулярно переносимая на стоимость товаров и услуг в соответствии с установленным законодательством или в ином порядке.

Норма оборотных активов - относительный объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым предприятию для обеспечения нормальной, ритмичной работы.

Норма обслуживания - количество единиц технологического оборудования, производственной площади или других нормативных показателей, закрепляемых за одним работником.

Норма управляемости - число подчиненных работников, приходящихся на одного руководителя.

Норма численности - требуемое количество работников на выполнение планируемого объема работы за нормируемый период.

Нормирование - установление оптимальной величины экономических ресурсов (в минимальном, но достаточном объеме), необходимых для организации и осуществления нормальной (бесперебойной) хозяйственной деятельности предприятия.

Нормы времени - количество рабочего времени (в часах, минутах), которое должен затратить работник (группа работников) определенной квалификации на производство единицы продукции (операций, комплекса операций) в определенных организационно-технических условиях.

Нормы выработки - количество продукции надлежащего качества, которое работник (группа работников) определенной квалификации должен произвести в единицу времени в данных технических условиях.

Обеспечение кадровое - система подбора, подготовки, расстановки, стимулирования и использования трудовых ресурсов.

Облигация - эмиссионная долговая ценная бумага, закрепляющая права ее держателя на получение от эмитента в предусмотренный срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента.

Оборот денежный - составная часть платежного оборота, представляющая взаимосвязанную совокупность денежных потоков, образующих определенную целостность, функционирующих в соответствии с законом количества денег, необходимых для обращения.

Оборот платежный - процесс непрерывного движения существующих в данной стране средств платежа.

Овердрафт - кредит, предоставляемый банком для оплаты расчетных документов при недостаточности или отсутствии денежных средств на расчетном счете юридического лица.

Операции товарообменные - сделки, предусматривающие обмен исключительно товарами.

Персонал - личный состав работающих на предприятии.

Поручение инкассовое - расчетный документ, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщиков в бесспорном порядке.

Поручение платежное - расчетный документ, содержащий распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке.

Предприятие - самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, созданный в порядке, установленном законом, для производства материальных благ и услуг, с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Прибыль - 1) превращенная форма прибавочной стоимости; 2) положительный финансовый результат, который получает предприятие после реализации продукции (услуг) и погашения соответствующих расходов.

Прибыль нераспределенная - часть прибыли, полученная в предшествующем периоде, не выплаченная в виде дивидендов и предназначенная для реинвестирования в развитие производства.

Программа производственная - система плановых заданий, отражающих объем, номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции.

Продукция валовая - товарная продукция, незавершенное производство и продукция, потребляемая во внутрихозяйственном обороте.

Продукция товарная - готовая продукция, предназначенная для реализации (продажи).

Производительность труда - интегральный показатель эффективности живого труда, вооруженного конкретными средствами производства и определенным образом организованного в пространстве и во времени.

Производство - организация технологической производственной деятельности предприятия по изготовлению качественной продукции и оказанию качественных услуг потребителям.

Производство незавершенное - частично готовая продукция, не прошедшая предусмотренный технологией полный цикл производства, необходимый, чтобы продукцию можно было отправить заказчику, поставить на рынок для продажи, отгрузить на склад готовой продукции.

Процесс производственный - совокупность отдельных процессов труда, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию заданного количества, качества, ассортимента и в установленные сроки.

Процесс технологический - целесообразное изменение формы, химического состава, структуры предметов труда.

Работы обеспечивающие - работы, которые могут выполняться одновременно (параллельно) с основным технологическим процессом.

Рабочая сила - совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он использует каждый раз, когда производит какие-либо блага.

Разделение труда - разграничение производственной деятельности людей в ходе производства товаров и услуг.

Расходы - затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную в этот период продукцию.

Расходы внераализационные - расходы, непосредственно не относящиеся к обычным видам деятельности и прочей операционной деятельности предприятия и непосредственно не связанные с процессом производства и обращения.

Расходы коммерческие - расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг.

Расходы операционные - расходы предприятия по операциям, связанным с движением имущества.

Расходы по обычным видам деятельности - расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также с выполнением работ, оказанием услуг.

Расходы управленческие - общехозяйственные расходы предприятия, расходы, не связанные с производственной или коммерческой деятельностью предприятия: затраты на содержание административно-управленческого персонала (бухгалтерии, отдела кадров, юридического отдела и т.д.), освещение и отопление сооружений непроизводственного назначения, командировки, услуги охраны, связь и т.д.

Ресурсы - совокупность естественных (природных) и искусственных (рукотворных, созданных человеком) благ.

Ресурсы свободные - ресурсы, потенциально не вовлеченные в хозяйственный оборот, количество которых не ограничено (условно не ограничено).

Ресурсы трудовые - трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для занятия общественно полезной трудовой деятельностью.

Ресурсы экономические - совокупность материальных и нематериальных факторов и средств, обеспечивающих бесперебойный процесс производства.

Сбыт - организация и управление товарными потоками, направляемыми от предприятия к потребителям.

Себестоимость - выраженные в денежной форме затраты на производство и продажу продукции, представляющие денежную оценку стоимости сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных средств и другого имущества, трудовых ресурсов, а также других затрат на изготовление продукции, управление производством и предприятием в целом, продажу продукции.

Система оплаты повременно-премиальная - кроме тарифной части включает различные виды премий за выполнение установленного объема работы в срок и с высоким качеством и др.

Система оплаты простая повременная - вознаграждение работника только в зависимости от продолжительности времени его работы за тот или иной период.

Система оплаты прямая сделчная - вознаграждение работника в зависимости от объема произведенной продукции или сделанной работы.

Снабжение (материально-техническое) - приобретение, хранение и подготовка к использованию в процессе производства необходимых материально-технических ресурсов.

Средства заемные - финансовые ресурсы, полученные предприятием по договору займа (по договору кредита) на правах собственности, но с обязательством последующего их возврата.

Средства оборотные - стоимостное выражение предметов труда, которые участвуют в одном

производственном цикле, утрачивают свою натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Средства основные - стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натуральную форму, и переносят свою стоимость на продукт постепенно, частями, по мере износа.

Средства привлеченные (временно привлеченные) - финансовые ресурсы, образовавшиеся в результате временного лага (разрыва) между моментом поступления (притока) денежных средств и их выбытия (оттока) по определенным обязательствам предприятия. В отличие от заемных средств привлеченные средства не оформляются специальными соглашениями (займа, кредитными) и используются предприятием, как правило, безвозмездно.

Срок полезного использования - период, в течение которого объект приносит предприятию доход или служит для выполнения целей деятельности предприятия.

Стоимость основных средств балансовая - стоимость основных средств, по которой они учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета.

Стоимость основных средств восстановительная (текущая) - сумма денежных средств, которая должна быть уплачена предприятием на дату проведения переоценки в случае необходимости замены какого-либо объекта основных средств.

Стоимость основных средств остаточная - первоначальная или восстановительная стоимость основных средств за минусом начисленной амортизации.

Стоимость основных средств первоначальная - стоимость основных средств в момент их производства и ввода в эксплуатацию в ценах данного года.

Строительство незавершенное - не оформленные актами приемки-передачи основных средств затраты на строительно-монтажные работы, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря и иных материальных объектов длительного пользования.

Структура - упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях.

Структура организационная (общая) - совокупность функциональных подразделений предприятия, включающая производственную структуру, производственную инфраструктуру, непроизводственную инфраструктуру и структуру управления.

Структура производственная - совокупность образующих предприятие рабочих мест, участков, цехов и служб и их взаимосвязи, возникающие в процессе производства продукции.

Сырье - продукция сельского хозяйства и добывающей промышленности.

Требование платежное - расчетный документ, содержащий требование кредитора (получателя средств) по основному договору к должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы через банк.

Трудоемкость - затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

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

Факторы - 1) организационно-технические мероприятия, направленные на количественные и качественные изменения в технологии и организации производственных условий изготовления продукции и способствующие повышению производительности труда; 2) причина, движущая сила какого-либо процесса или явления.

Финансы - 1) экономическая категория, отражающая экономические отношения в процессе формирования, распределения и использования денежных средств; 2) система формирования, распределения и использования денежных средств, обладающая специфическим механизмом функционирования.

Финансы предприятия - совокупность экономических отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств предприятия.

Фондооруженность - показатель, характеризующий стоимость основных фондов, приходящихся на одного рабочего.

Фондоемкость - показатель, обратный показателю фондоотдачи, характеризующий отношение средней стоимости основных фондов к объему произведенной продукции.

Фондоотдача - обобщающий показатель эффективности использования основных средств, характеризующий объем выпускаемой продукции в стоимостном выражении, приходящейся на стоимость основных фондов.

Фонды оборотные производственные - часть производственных фондов предприятий, целиком потребляемая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на изготавливаемый продукт.

Фонды предприятия основные - основные активы (средства труда), используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее 1 года, для производства товаров, оказания услуг.

Формы расчетов - урегулированные законодательством способы исполнения через банк денежных обязательств предприятий.

Цена - 1) экономическая категория, выражающая воплощенный в товаре общественно необходимый труд в стоимостном исчислении; 2) эквивалент обмена товара на деньги, денежное выражение стоимости товара (услуг), т.е. та сумма денег, которую покупатель уплачивает за товар.

Ценообразование - процесс формирования цен на товары и услуги.

Цех - основная структурная единица крупного предприятия, наделенная определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, обособленная в организационном, техническом и административном отношениях и выполняющая закрепленные за ним производственные функции.

Цикл производственный - календарный период времени нахождения изделия (партии изделий) в производстве - от запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения готового изделия (партии).

Чек - расчетный документ, содержащий ничем не обусловленное распоряжение предприятия-чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы предприятию-чекодержателю.

Экономика предприятия - система производственных отношений экономически обособленного самостоятельного хозяйствующего субъекта по формированию, распределению и использованию экономических ресурсов (имущество, трудовые ресурсы), возникающих по поводу производства и продажи товаров и услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и извлечения в результате этого прибыли.

Эффект экономический - разница между результатами экономической деятельности и затратами, произведенными для их получения и использования.

Эффективность экономическая - результативность экономической деятельности, характеризуемая отношением полученного экономического результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с применением имеющегося ограниченного количества ресурсов или обеспечение заданного выпуска при минимальных затратах.

ЛИТЕРАТУРА

Нормативно-правовые акты

Бюджетный кодекс Российской Федерации.

Гражданский кодекс Российской Федерации.

Жилищный кодекс Российской Федерации.

Налоговый кодекс Российской Федерации.

Федеральный закон от 11 августа 1995 г. N 135-ФЗ "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях".

Закон РФ от 19 апреля 1991 г. N 1032-1 "О занятости населения в Российской Федерации".

Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах".

Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях".

Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 10-ФЗ "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности".

Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг".

Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".

Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".

Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

Указ Президента РФ от 18 августа 1996 г. N 1209 "О государственном регулировании

внешнеторговых бартерных сделок".

Положение о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19 июня 2012 г. N 383-П).

Приказ Минфина России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. N 10н/03-6/пз "Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ".

Указание Банка России от 20 июня 2007 г. N 1843-У "О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя".

ПБУ 9/99 "Доходы организации".

ПБУ 10/99 "Расходы организации".

ПБУ 6/01 "Учет основных средств".

ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов".

ПБУ 19/02 "Учет финансовых вложений".

Учебная литература

Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2004.

Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий). М.: КноРус, 2010.

Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия). М.: КноРус, 2012.

Журавлев П.В., Банников С.А., Черкашин Г.М. Экономика предприятия и предпринимательской деятельности. М.: Экзамен, 2008.

Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий). М.: Проспект, 2013.

Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). М.: ИНФРА-М, 2010.

Остапенко В.В. Финансы предприятия. М.: Омега-Л, 2009.

Остапенко Ю.М. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2009.

Позняков В.Я., Прудников В.М. Экономика предприятия (фирмы). М.: ИНФРА-М, 2008.

Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.

Титов В.И. Экономика предприятия. М.: Эксмо, 2007.

Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2004.

Финансы организаций (предприятий) / Под ред. Н.В. Колчиной. М.: Юнити-Дана, 2007.

Чечевицына Л.Н., Чечевицына Е.В. Экономика организации (предприятия, фирмы). М.: Феникс, 2012.

Экономика организаций (предприятия): Учебник / Под ред. Н.А. Сафонова. М.: Магистр, 2009.

Экономика предприятия / Пер с нем.; под ред. Ф. Беа, Э. Дихтла, Н. Швайтцера. М.: Инфра-М, 2001 (Университетский учебник).

Экономика фирмы: Учебник / Под ред. Н.П. Иващенко. М.: ИНФРА-М, 2010.

Экономика предприятия / Под ред. Е.Л. Кантора. СПб.: Питер, 2007.

Экономика предприятия / Под ред. В.М. Семенова. СПб.: Питер, 2008.

Интернет-ресурсы

www.aup.ru.

www.cbr.ru.

www.cfin.ru.

www.eup.ru.

www.nlr.ru.

Подписано в печать

05.07.2013
