2 17 - 70
467

В.В. Воронов

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УЧЕБНИК



ДИС



Для практиков и теоретиков в области управленческого учета журнал раскрывает все грани управленческо-учетного процесса на предприятии: управленческий учет и анализ, стратегическое и оперативное планирование, бюджетирование, контроллинг, прогнозирование финансовой устойчивости, оценка и стратегический учет инвестиционных и инновационных проектов, управление сбалансированным корпоративным портфелем.

Журнал включен в перечень ВАК

Подробная информация о журнале, аннотации, а также архивы статей – на сайте www.upruchet.ru

Телефоны для справок:
(499) 148-95-62, (495) 964-97-57

ПОДПИСАТЬСЯ МОЖНО:

- **на почте по каталогам**
  - «Роспечать» - 85157, 85158
  - «Почта России» - 11414, 61955
  - «Пресса России» - 29100, 29098
- **в издательстве:**
  - по телефонам (499)168-3963, 168-3939
  - по электронной почте info@dis.ru
  - на сайте www.dis.ru

Возможна также подписка на электронную версию журнала!

2 17 - 70
467

В.В. ВОРОНОВ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебник

Рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики в качестве учебника для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Налоги и налогообложение»

Москва
«Дело и Сервис»
2010

УДК 658(075.8)
ББК 65.290я73
В75

РОССИЙСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ БИБЛИОТЕКА
8836-17

Рецензенты:
Мацкуляк И. Д. – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации;
Ряховская А. Н. – заведующая кафедрой экономики и антикризисного управления Финакадемии, доктор экономических наук, профессор
Якимов В. Н. – доктор экономических наук, профессор

Сведения об авторе: Воронов Виктор Васильевич – директор Международной школы управления «Интенсив» Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации, к. э. н., заслуженный экономист Российской Федерации

Воронов, Виктор Васильевич
В75 Экономика предприятия : учебник / В.В. Воронов. — М. : Дело и Сервис, 2010. — 208 с.

ISBN 978-5-8018-0504-7

В предлагаемом вниманию читателя учебнике, являющемся своего рода базовым курсом, предпринята попытка рассмотреть в комплексе различные аспекты деятельности предприятия, в том числе управления, финансов, экономики и организации выпуска продукции. Это совершенно оправданно и вполне объясняется тем, что в действительности «все это» и еще многое другое в функционировании любого предприятия совмещается по времени, в пространстве и по существу.

Учебник предназначен для студентов высших учебных заведений, изучающих экономику и финансы, а также для руководителей и специалистов предприятий, слушателей курсов повышения квалификации и широкого круга читателей.

УДК 658(075.8)
ББК 65.290я73

Полное или частичное воспроизведение или размножение каким-либо способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения издательства «Дело и Сервис».

ISBN 978-5-8018-0504-7

© Воронов В.В., 2010
© Издательство «Дело и Сервис», 2010

ПОСВЯЩАЕТСЯ

моим внучкам – Кире и Зое Вороновым – с надеждой, что они со своими сверстниками будут еще лучше управлять собой, семьей, предприятием, страной и миром в целом, а также их прабабушке – Евдокии Ефимовне и моей жене – Ларисе Михайловне!

...В чем заключается ***цель любой промышленности****? Истинная цель – не деньги, не прибыль. Цель промышленности –* ***служить людям, обществу, служить всем, кто в этом нуждается****. Производить нужные товары, добиться того, чтобы* ***производство стало искусством****, поставить производство на такую основу, которая предоставила бы средства для возведения новых заводов и фабрик, для производства еще большего количества полезных и качественных товаров, – вот это и есть истинная цель и задача промышленности.* ***Отрицание данной цели есть попытка получить прибыль за счет спекуляции, а не за счет добросовестного труда...***

Генри Форд. Моя жизнь, мои достижения

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 11

1. СОЗДАНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Понятие «предприятие». Организационно-правовые формы предприятий. Цели создания предприятия. Порядок его регистрации. Внесение изменений в учредительные документы предприятия. Малое предприятие и его критерии 13

Вопросы для самопроверки 16

2. МАРКЕТИНГ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ И УСЛУГ

Изучение рынка сбыта продукции. Источники, методы получения и обработки информации. Анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Определение видов и объемов выпуска продукции, ассортимента, внешнего оформления и т. д. Связь маркетинга продукции с другими сторонами деятельности предприятия. Реклама продукции 17

Вопросы для самопроверки 21

3. ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Факторы, необходимые для производства продукции. Ориентация на заказ потребителя или создание запасов (на склад). Методы производства: цеховое, поточное, изготовление партиями и др. Штучное и многократное производство (массовое, серийное, производство продукции широкого ассортимента). Современные методы организации производства. Диверсификация производства 22

Вопросы для самопроверки 28

4. КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Уставный капитал. Стартовый капитал. Собственный капитал. Заемный капитал и кредит. Основные

и оборотные средства. Ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия 29

Вопросы для самопроверки 34

5. УТОЧНЕНИЕ ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТЕЙ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

Уточнение основных целей предприятия. Определение путей и средств, необходимых для их достижения. Планирование и выбор вариантов инвестиционных решений и программ. Источники инвестиций. Бизнес-планы, методы расчета и оценки инвестиций. Практические рекомендации 35

Вопросы для самопроверки 39

6. УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Классификация затрат: основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные, по видам расходов, по местам возникновения и др. Себестоимость продукции и методы ее определения. Порог безубыточности производства продукции. Управление структурой и объемом затрат на производство продукции 40

Вопросы для самопроверки 47

7. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ВЫПУСКАЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ

Стратегия и политика установления цен на предприятии. Варианты и методы гибкого ценообразования (завышенное, скользящее, последующее, проникающее, упреждающее, сегментное, психологическое и т. п.). Базовая цена продукции и методы ее определения. Особые методы установления цены 48

Вопросы для самопроверки 53

8. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Нормативные правовые акты, определяющие бухгалтерский учет и финансовую отчетность

на предприятии. Основные задачи и принципы бухгалтерского учета. Объекты бухгалтерского учета. Активы и пассивы. Регистры и формы бухгалтерского учета. План счетов бухгалтерского учета. Учетная политика предприятия. Состав бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия. Организация бухгалтерского учета на предприятии (приемы, формы, методы и т. п.) 54

Вопросы для самопроверки 61

9. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Налоги, их функции и виды. Налоговый кодекс Российской Федерации, федеральные, региональные и местные налоги. Налогоплательщики и элементы налогообложения (объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления и сроки уплаты налога). Налог на добавленную стоимость. Налог на прибыль предприятия. Налог на доходы физических лиц. Налог на имущество предприятия. Единый налог на вмененный доход. Упрощенная система налогообложения и другие налоги. Ответственность за неуплату налогов. Оптимизация налогообложения 62

Вопросы для самопроверки 71

10. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Планирование, привлечение, использование и контроль эффективности использования финансовых средств предприятия. Ликвидность и платежеспособность. Коэффициенты текущей ликвидности, восстановления и утраты платежеспособности и др. Влияние внутренних и внешних факторов на управление финансами. Качественная и количественные оценки эффективности управления финансами предприятия (ресурсоотдача, рентабельность капитала, устойчивый рост, оборачиваемость денежных средств и активов и т. п.) 72

Вопросы для самопроверки 80

11. АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Источники информации и основные составляющие анализа и диагностики. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (рентабельность основной деятельности, продаж, активов и т. п.). Анализ имущественного положения предприятия. Анализ динамики изменения стоимости, состава и состояния основных средств предприятия (выбытие, обновление, износ, доля активной части и т. п.). Финансовая устойчивость предприятия и ее виды. Оценки финансовой устойчивости предприятия (по величине реального собственного капитала, обеспеченности запасов, соотношению собственных и заемных средств, маневренности собственного капитала и т. п.). Формула Е. Альтмана, другие показатели и коэффициенты, необходимые коррективы. Пути восстановления (поддержания) финансовой устойчивости предприятия на основе данных анализов и диагностики 81

Вопросы для самопроверки 93

12. АУДИТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аудит и его цели. Обязательный аудит и нормативные правовые акты, регулирующие его. Инициативный аудит. Аудиторские процедуры и аудиторские доказательства. Аудиторское заключение и его виды. Письменная информация по итогам аудита. Права и обязанности предприятия при проведении аудита. Права и обязанности аудиторской организации. Ответственность за проведение аудита. Внутренний аудит: цели, задачи, функции и формы организации 94

Вопросы для самопроверки 103

13. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Структура предприятия, процесс и технология принятия управленческих решений. Методы управления предприятием: управление через контроль, управление через делегирование задач, управление

через согласование целей, ориентация на издержки и др. Стиль руководства предприятием. Контроллинг: задачи и методы 104

Вопросы для самопроверки 109

14. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И МОТИВАЦИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Персонал предприятия. Формы управления персоналом предприятия. Трудовой договор (контракт) и другие нормативные правовые основы трудовых отношений на предприятии. Материальное и нематериальное стимулирование труда работников предприятия. Подготовка и повышение квалификации кадров. Совершенствование кадровой структуры предприятия. Опыт работы отдельных фирм 110

Вопросы для самопроверки 117

15. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование инновационного типа экономики страны и предприятий в условиях современного уровня развития техники и производства. Основные направления для осуществления инноваций на предприятии. Особенности подготовки предприятия к инновационной деятельности. Содержание инновационных процессов и инновационной деятельности на предприятии (виды инновационной стратегии, этапы и т. п.) 118

Вопросы для самопроверки 126

16. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Работа предприятия при высокой степени риска (инновационная деятельность, осуществление инвестиций, расширение производства, выход на новые рынки реализации продукции и др.). Управление рисками и отдельными проектами (методы и приемы, расчеты, прогнозы, варианты действий и т. п.). 127

Вопросы для самопроверки 131

Учебно-наглядные пособия и примеры по тематике учебника 132

Краткий словарь основных понятий и терминов 188

Литература 198

ВВЕДЕНИЕ

Начиная с 1989 года экономика нашей страны (вначале еще Советского Союза, а позднее России и бывших советских республик – теперь стран СНГ) претерпела огромные изменения и испытала потрясения, по масштабу равные большой экономической и социальной катастрофе. Колоссальный спад производства, разрыв установившихся экономических и технологических связей, девальвация, дефолт, банковский кризис, безработица, рост цен, гиперинфляция и т. п. – все эти слова, которые, казалось, до этого времени не имели к нам никакого отношения, стали, к сожалению, повседневной реальностью.

И пожалуй, единственным «плюсом» во всем этом ворохе неприятных и губительных явлений и событий было лишь то, что все это пробудило в людях уже почти забытую в спокойное советское время «жилку предпринимательства». Они стали искать возможность выжить, спасти себя и свою семью, помочь своим близким, коллегам и друзьям.

В это время выпавших на нашу страну страшных испытаний стали одна за другой рушиться целые отрасли экономики и гиганты-объединения. При этом наибольшую «живучесть» и «устойчивость на плаву» в океане разнузданных страстей и «игр без правил» показали мелкие и средние предприятия, руководители которых проявили большую смелость и находчивость. Это было аналогично буре, когда маленькие насекомые и животные выживают чаще, чем крупные и неповоротливые, поскольку возможность уберечься от воздействия стихии обратно пропорциональна их размерам и весу.

Именно тогда-то многим руководителям и специалистам потребовались такие экономические знания, которые до этого особенно не были востребованы. И конечно, очень важно было знать существующие и действующие законы, различного рода инструкции и другие нормативно-правовые документы. Затруднение вызывало только то, что многие необходимые документы или еще разрабатывались и готовились, или, появившись, слишком часто изменялись. Таким образом, элементы неопределенности, объемы

финансовых и экономических рисков превышали, да и до сих пор превышают все «допустимые нормы» в деятельности предприятий и организаций.

Не намного лучше обстоят дела и в настоящее время. Процессы разрушения экономики страны несколько замедлились, иногда появляется даже ощущение некоторой стабилизации. И в то же время глубокий анализ показателей развития экономики России и благосостояния ее населения оставляет желать много лучшего.

Но по-прежнему востребованным является стремление деловых и энергичных людей организовывать производство бóльшего количества материальных благ и услуг. Чем больше «всего этого» будет сделано, тем богаче будет наша страна и лучше будет жить наш народ. Вообще-то, все люди, которые организуют «свое дело» на благо общества, заслуживают высокой оценки и даже наград. Ведь им приходится преодолевать такие «тернии» и трудности, что другие, глядя на это, порой «остаются лежать на диване» и ничего не делают, боясь всего и вся. И именно таким нашим действительным героям – настоящим и будущим, готовым вложить все свои силы, знания и ум в благородное дело развития и укрепления экономики России и преодоления последствий мирового финансового кризиса надо всячески помогать.

Уместно при этом также вспомнить слова наших великих классиков о том, что семья является ячейкой общества и государства. Такими своеобразными «ячейками», своего рода «кирпичиками», из которых возводится все здание экономики страны, являются предприятия и организации, осуществляющие ту или иную деятельность по производству товаров (продукции), выполнению работ и оказанию услуг. Помочь разобраться в их функционировании и достижении стоящих перед ними задач я попытался в предлагаемом читателю учебнике.

1. СОЗДАНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ



Понятие «предприятие». Организационно-правовые формы предприятий. Цели создания предприятия. Порядок его регистрации. Внесение изменений в учредительные документы предприятия. Малое предприятие и его критерии.

Если быть очень строгим в терминологии, то отдельного термина **«предприятие»** в сегодняшнем законодательстве Российской Федерации практически не существует. Этот термин неожиданно не оказался в перечне организационно-правовых форм юридических лиц, приведенном в статьях 48 и 50 Гражданского кодекса Российской Федерации. Отсутствует этот термин и в других законодательных актах.

В самом же Гражданском кодексе Российской Федерации слово «предприятие» употребляется теперь лишь в названии «государственные и муниципальные унитарные предприятия». Другие же юридические лица имеют иные организационно-правовые формы и называются **коммерческими и некоммерческими организациями, хозяйственными товариществами и обществами, учреждениями, производственными и потребительскими кооперативами, объединениями, фондами, ассоциациями, союзами** и т. п.

В то же время в России еще с давних пор укоренилось понятие «предприятие», как что-то предпринятое (от слова «предпринимать»). Само это слово **«предпринимать»** в известном словаре знатока русской словесности В.И. Даля означает «...**предпринять что-то, затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-либо значительного... предприятие, что предпринимается, самое дело...»**[1].

[1] *Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. Т. 3. Л–Р / под ред. проф. И.А. Бодуэна де Куртенэ. – М. : Терра–Книжный клуб, 1998. – С. 1014.

Поэтому исходя из глубинной сути термина «предприятие» возможно под ним понимать любую организацию, общество, товарищество и т. п., осуществляющие какую-либо предпринимательскую или иную полезную для общества деятельность и имеющие в конечном счете прибыль или другой результат.

И хотя новый Гражданский кодекс Российской Федерации действует уже с 1995 года, по привычке, а может быть и по глубокому экономическому смыслу продолжается широкое употребление слова «предприятие». Действительно, в чисто экономическом понимании это слово ближе к сути явления, чем другие термины, обозначающие ту или иную разновидность организационно-правовых форм организаций (юридических лиц).

Таким образом, **предприятие – это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли**. Оно имеет в собственности (хозяйственном ведении или оперативном управлении) обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, а также от своего имени приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности и выступает истцом и ответчиком в суде[1].

Общеизвестно, что любое предприятие создается с определенной целью (целями) в интересах тех или иных его участников (учредителей). В принципе все их разнообразие можно свести к двум группам.

Первая – предприятия, создающиеся для производства и реализации товаров (работ и услуг) и **имеющие целью получение прибыли**.

Вторая – государственные и муниципальные предприятия, организации, учреждения и т. п., которые хотя и занимаются экономической и хозяйственной деятельностью, но **не ставят своей целью получение прибыли**.

Естественно, что и те и другие должны иметь плановую организацию всех процессов работы, деятельности, производства и т. п.

После выбора организационно-правовой формы своего существования и создания предприятие должно быть зарегистрировано в соответствующем государственном органе.

[1] См.: *Мацкуляк И.Д.* Экономика : науч. очерки. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : РАГС, 2005. – С. 76–77.

Порядок государственной регистрации установлен Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ. Уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, является **Федеральная налоговая служба** (ФНС России) в лице ее территориальных управлений (отделов, инспекций и т. п.) – до 2004 г. – Министерство по налогам и сборам Российской Федерации.

Государственная регистрация любого предприятия осуществляется в том территориальном управлении (инспекции) ФНС России, в зоне действия которого находится его постоянно действующий исполнительный орган – дирекция, совет и т. п.

На основании представленных для регистрации документов (устав, учредительный договор, протокол собрания учредителей, сведения о наличии юридического адреса и др.) регистрирующий орган принимает решение о государственной регистрации и вносит соответствующую запись, содержащую сведения о предприятии, в Единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Это является завершающим этапом создания предприятия, с которым законодательство связывает возникновение у него правоспособности. Как правило, далее предприятие открывает расчетный счет в банке, становится на налоговый учет, оформляет взаимоотношения с органами Пенсионного фонда РФ, другими социальными фондами и т. д.

В ходе последующей деятельности предприятия может измениться состав его учредителей (участников), юридический адрес. Изменения вносятся в учредительные документы (устав и т. п.), которые затем регистрируются (перерегистрируются) в соответствии с действующим законодательством.

Кроме организационно-правовой формы отличительной особенностью ряда предприятий является их принадлежность к малому бизнесу. В соответствии с российским законодательством под **малыми предприятиями** понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве, на транс-

порте – 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек, в оптовой торговле – 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек. (Подробнее см.: Федеральный з акон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ.)



Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под термином «предприятие»?
2. В чьих интересах создается любое предприятие?
3. Назовите орган, уполномоченный осуществлять государственную регистрацию предприятий в Российской Федерации.
4. Каковы критерии малых предприятий?

2. МАРКЕТИНГ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ И УСЛУГ



Изучение рынка сбыта продукции. Источники, методы получения и обработки информации. Анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Определение видов и объемов выпуска продукции, ассортимента, внешнего оформления и т. д. Связь маркетинга продукции с другими сторонами деятельности предприятия. Реклама продукции.

Прежде чем начать производственную деятельность, предприятие должно провести **маркетинг продукции, предполагаемой к выпуску**. В первую очередь требуется тщательное изучение рынка, на котором планируется сбыт продукции (выполнение работ, оказание услуг; далее – продукция). Для этого, как правило, используются различные и всевозможные источники, методы получения и обработки информации (от специальных маркетинговых исследований, опросов, тестов, анализов до имеющейся открытой информации в различных источниках – печать, сайты, рейтинги и т. п.).

В конечном счете необходимо получить четкие ответы на следующие основные вопросы:

1. На каких потребителей (покупателей, клиентов) рассчитывается продукция предприятия? (При этом желательно получить более развернутую информацию об этих потребителях и их нуждах.)

2. На какие качества продукции клиенты могут обратить (или обращают) особое внимание?

3. Какова конкуренция на рынке вышеуказанной продукции? (Данные о конкурентах и их позициях на рынке.)

4. Как и как часто появляются заказы на данную продукцию, как осуществляются закупки и т. п.?

5. Что потребитель желает видеть в плане совершенствования (модификации) данной продукции?

Наряду с этим следует внимательно проанализировать все **сильные и слабые стороны предприятия**, в том числе его:

– технологические возможности (ресурсы оборудования, производственных площадей, профессиональные навыки работников и т. п.);

– финансовые возможности (источники финансирования производства и сбыта продукции, расширения производства, управление и маневр финансами и т. п.);

– управленческие возможности (структура управления предприятием, распределение функций и полномочий, определение оптимального штата работников и т. п.);

– репутационные возможности (использование имени и деловой репутации участников (учредителей) предприятия, названия и формирующегося имиджа предприятия, перечня предлагаемых к производству и сбыту товаров, работ и услуг, а также местонахождение предприятия и т. п.) и др.

Сопоставив свои возможности с положением на рынке и информацией об основных конкурентах, предприятие может определить дальнейшие шаги по упрочению своих позиций в конкретном секторе рынка, ориентируясь на общую тенденцию его развития.

Это:

– **определение конкретных видов продукции**, которая может и должна быть предложена на рынке;

– **определение количества выпускаемой продукции**;

– **определение основных и дополнительных ресурсов** и других необходимых затрат и усилий для реализации вышенамечаемого.

При этом следует учесть и существующие рыночные барьеры (например, необходимость лицензий и патентов, соблюдение требований о маркировке продукции, учет экономических и финансовых ограничений, имеющихся на рынке (по ценам, объемам и т. п.), приобретение недостающих ноу-хау, выполнение требований по защите окружающей среды и т. д.).

В итоге вырабатываются и определяются:

– **ассортимент выпускаемой продукции**, в том числе по количеству вариантов тех или иных ее видов;

– **художественное оформление каждого вида продукции** («товарный вид»), включающее одновременно и качество продукции, и ее внешнее оформление[1].

Обычно под качеством продукции понимаются ее свойства наиболее полно удовлетворять основные потребности покупателя, например ее прочность, надежность, добротность и т. п. Внешнее же оформление продукции – это упаковка, маркировка, узнаваемость, дизайн и т. п.

Несомненно, что на маркетинг продукции оказывают косвенное влияние и другие факторы, методы и приемы деятельности предприятия.

Большое значение имеет **порядок установления цен продажи продукции (отпускных цен).** Они зависят от покупательского спроса, объема затрат и от уровня конкуренции на рынке. С течением времени цены должны регулироваться, ориентируясь на изменения конъюнктуры рынка и фактических затрат на производство и сбыт продукции.

Важно также умело использовать **скидки – уступки в цене для конкретного покупателя**, которые не меняют цену продукции, но позволяют укрепить его верность предприятию-«продавцу» и увеличить оборот продаж, давая скидку при покупке, например, более минимально обозначенного объема продукции.

Немалый эффект в маркетинге продукции могут оказать и разнообразные **формы кредитования покупателя**, например:

– **оплата** покупателем продукции **в более поздний срок**;

– возможность **оплаты** покупателем продукции **по частям**;

– передача покупателю продукции в **лизинг – долгосрочное пользование** с последующим выкупом в собственность на основе оплаты, схожей с арендной, и др.

Кроме этого, большое внимание следует обращать на определение **условий поставок и условий платежей**, в которых, например, могут быть установлены надбавки к цене при поставке минимальных объемов продукции или при внесении в определенное количество поставляемых изделий конструктивных изменений по желанию покупателя, скидка при оплате в более короткие сроки и т. п.

В прошлые годы была широко распространена крылатая фраза **«Реклама – двигатель торговли»**. Теперь же можно смело ее продол-

[1] См. Введение в бизнес : реферат книги Джеймса А. Стоунера и Эдвина Г. Доллана. – Ижевск : Странник, 1991. – С. 80–106 и др.

жить словами **«и производства»** (причем в первую очередь). Ведь именно реклама инициирует обратную связь, реакцию покупателя на конкретную продукцию, а это, в свою очередь, дает необходимые сигналы для корректировки самих процессов ее производства.

Формы и виды рекламы крайне многообразны и постоянно совершенствуются и дополняются. Это:

– **реклама в средствах массовой информации** (рекламные ролики, объявления, рекламные плакаты и т. п.);

– **прямая реклама** (листовки, письма, буклеты, проспекты, каталоги, специальные выпуски газет и вкладышей в газеты, сообщения по факсу и электронной почте, оформление витрин и торговых залов, звонки по телефону и т. п.);

– **реклама в сети Интернет** (специальные сайты предприятий со страничками продукции, баннеры с названиями предприятий и отдельных видов продукции, ссылки на предприятие и его продукцию на других сайтах и т. п.);

– **реклама** продукции и предприятия **при осуществлении спонсорства** (названия на форме спортсменов, в оформлении стадионов и концертных залов, при проведении телевизионных передач, игр и т. п.) и др.

Кроме этого, рекламе продукции и предприятия способствует проведение и организация:

– **пресс-конференций** для широкой общественности;

– **выпусков специальных сообщений и пресс-релизов** для средств массовой информации;

– **периодических посещений предприятий** представителями прессы и общественности;

– **праздничных мероприятий** по различным знаменательным датам предприятия и его продукции;

– **лицензирования отдельных видов продукции**, т. е. предоставление на определенных условиях права использования названия продукции или предприятия на продукции другого предприятия;

– **«продвижения» продукции** путем использования ее названия или названия самого предприятия в качестве «реквизитов» в средствах массовой информации, в фильмах, репортажах и т. п.;

– **дегустаций, выставок товаров, игр с выигрышами** и бесплатными приложениями (добавками) к покупаемой продукции и т. п.

Таким образом, **маркетинг продукции предприятия заключается в его максимальной ориентации на потребности рынка и на возмож-**

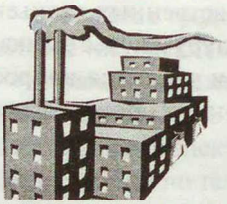
ности продажи на нем произведенной продукции. Маркетинг означает разработку, производство и сбыт только такой продукции, на которую действительно имеется потребительский спрос. Маркетинг продукции ставит ее производство в функциональную зависимость от запросов потребителей и «требует» производить товары в ассортименте и объеме, нужных покупателю. При этом акцент принятия управленческих решений смещен от производственных звеньев предприятия к звеньям, чувствующим конъюнктуру и пульс рынка. По итоговым данным маркетинга продукции и решается вопрос о необходимости, перспективности и прибыльности производства того или иного товара.



Вопросы для самопроверки

1. Какую информацию необходимо получить при изучении рынка продукции, товаров, услуг, на котором предстоит работать данному предприятию?
2. Что необходимо определить предприятию, предполагающему выпуск новой продукции?
3. Сформулируйте основные задачи маркетинга продукции.
4. Какие факторы деятельности предприятия оказывают влияние на маркетинг его продукции?
5. Назовите основные виды и формы рекламы в условиях современного производства.

3. ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ



Факторы, необходимые для производства продукции. Ориентация на заказ потребителя или создание запасов (на склад). Методы производства: цеховое, поточное, изготовление партиями и др. Штучное и многократное производство (массовое, серийное, производство продукции широкого ассортимента). Современные методы организации производства. Диверсификация производства.

Для организации производства продукции на любом предприятии необходимо иметь в наличии следующие факторы:

– человеческий труд (производственная – трудовая и управленческая – руководящая деятельность и др.);

– средства труда (машины, оборудование, инструменты, производственные и офисные здания, площади и помещения, земельные участки и др.);

– предметы труда – сырье и материалы (например, металл, древесина, бумага, расходные материалы, вспомогательные и производственные материалы).

Кроме этого, для обеспечения производства продукции требуется решить вопросы страхования, налогообложения, лицензирования, вступления и уплаты взносов в различные союзы и объединения (в случае необходимости) и т. п.

Продукция предприятия может быть **конечной** или **промежуточной**. Также в ходе производства появляются, как правило, отходы (Далее везде в тексте будет иметься в виду только **конечная продукция**, т. е. товар, который можно продать.)

Важно составить конкретную программу производства продукции. При этом следует исходить из того положения, что **необходимо производить только такое количество продукции, которое можно продать в обозримый период**. В противном случае имеется опасность

«затоваривания» производства, а далее банкротства предприятия и т. п.

При планировании и определении количественных показателей того или иного производства продукции необходимо иметь в виду ориентацию **на заказы потребителей** или **создание запасов** (на склад). Как правило, чаще всего бывает и то и другое, т. е. **смешанная** (комбинированная) **форма производства**.

Важнейшую роль при этом играет то, какое количество видов продукции выпускает предприятие, а также **тип производства**. Например, если штучное производство ориентировано на заказы, то серийное производство осуществляется с ориентацией на создание запасов (складирование).

А если предприятие выпускает один вид продукции, тогда в первую очередь необходимо установить **оптимальное соотношение количества произведенной и реализуемой продукции**. Следует также учитывать и **сезонные колебания** объема продаж готовой продукции.

Важно правильно организовать процесс создания продукции в пространственном отношении, т. е. **методы производства**, а также определить, как часто он должен повторяться, т. е. **тип производства**.

Методы производства бывают такими, как:

Цеховое производство. Оно наиболее подходит для небольших предприятий, штучных производств и производств малыми сериями. При этом методе рабочие места распределяются по различным видам деятельности – схожие производственные процессы объединяются в одну производственно-техническую единицу. Производимая продукция перемещается из цеха в цех, и может быть так, что она попадает в один и тот же цех несколько раз или в некоторые цеха не поступает вообще. Плюсом цехового производства является его гибкость и возможность быстрой настройки на заказы. Минусами – длинные транспортные пути, ожидания и простои в отдельных цехах, увеличение расходов на аренду помещений, складские работы и т. п.

Поточное производство. В данном случае машины и рабочие места распределены так, чтобы для производства продукции требовалось меньше транспортных и складских операций. Наглядный пример – конвейерное производство. Большим минусом этого метода является высокая монотонность труда.

Изготовление партиями – это смешанная форма из двух вышеуказанных методов производства. Машины и рабочие места объ-

единяются в функциональные группы, в рамках которых осуществляется процесс создания отдельных деталей продукции. А затем подобно поточному методу выпускается определенное количество (партия) конечной продукции.

Существуют и другие новейшие методы производства.

Само **производство продукции** может быть **штучным** и **многократным**.

При **штучном производстве** каждый экземпляр продукции изготавливается **только один раз** и представляет собой почти уникальное изделие. Предприятия работают по заказу клиентов и тем самым могут учесть их индивидуальные пожелания.

Особой формой штучного производства является **массовое производство на заказ**. Продукция при этом может также модифицироваться, используя большие возможности компьютерной и другой современной техники и исходя из перечня конкретных пожеланий клиента (конечно, из числа возможных для исполнения).

При **многократном производстве** изготавливается как минимум несколько штук одного и того же изделия. При этом в зависимости от объема выпуска продукции могут быть следующие варианты:

Массовое производство, когда один вид (простое массовое производство) или несколько видов продукции (многократное массовое производство) производятся долгое время в очень больших объемах. Один и тот же процесс создания продукции повторяется все время. С помощью автоматизации этот процесс приспосабливается к спросу и к новым достижениям техники и технологиям.

Серийное производство заключается в производстве продукции в ограниченном количестве на одном и том же оборудовании. При этом замена одного вида продукции на другой связана с большими производственными затратами. Таким образом, серийное производство находится **между штучным** и **массовым производством**. Бывают крупные и мелкие серии.

Производство продукции широкого ассортимента тоже связано с выпуском ограниченного количества продукции, как и при серийном производстве. Однако в противоположность ему из одних и тех же исходных материалов производятся разные изделия, правда, очень похожие друг на друга. Используется одно и то же оборудование и осуществляются только небольшие его переналадки, требующие незначительных затрат.

В настоящее время запросы покупателей значительно выросли и продолжают возрастать «чуть ли не в геометрической прогрессии». Им уже нужна не просто продукция, а продукция максимально адаптированная и отвечающая их индивидуальным потребностям.

Поэтому, чтобы сохранять конкурентоспособность, предприятие должно иметь очень гибкую организацию производства, быть более производительным и более сфокусированным на потребностях своих клиентов.

Наиболее «продвинутые» предприятия стремятся одновременно решить сразу несколько задач – производить массовую (а следовательно, более дешевую) продукцию по индивидуальным потребностям покупателей, но при этом удерживать цены на нее на вполне доступном уровне.

Инновационным решением в этом направлении является **«интеллектуальное» производство** – сочетание виртуального планирования (разработки) продукции с автоматизацией производственных процессов. Это дает почти безграничную гибкость производства, повышает его экономичность и сокращает время вывода новой продукции на широкий рынок.

Средства производства (средства и предметы труда) вместе с кадрами определяют «мощность» предприятия, его потенциал. При планировании использования средств производства предприятия необходимо определить **количественную и качественную потребность в мощностях**, т. е.:

– новые потребности при начале или трансформации производственной программы;

– расширенные потребности для увеличения мощностей предприятия;

– потребности в модернизации и замене оборудования и т. п.

В зависимости от этого предприятие осуществляет приобретение средств производства и планирует такое их комбинированное и наиболее рациональное использование, при котором производство продукции организуется наилучшим образом.

Производство продукции, как известно, должно быть обеспечено **сырьем** и **материалами**, предприятию необходимо их **приобрести, складировать и распределить в разрезе требуемых видов, качества и количества и к тому же в нужное время и в нужном месте**.

Это обозначается еще как принцип **«шесть н»**:

– **нужная** продукция;
– в **нужном** месте;
– в **нужном** количестве;
– в **нужное** время;
– **нужного** качества;
– по **нужным** ценам[1].

При этом осуществляется **планирование общих потребностей предприятия на сырье и материалы с ориентацией на производственную программу** (объем продукции в качественном и количественном отношении) **или с ориентацией на потребление** (на основе средних величин предшествующих показателей производства аналогичной продукции).

Важным элементом является **планирование оптимальных запасов сырья и материалов, хранящихся на складе**. Конечно, в идеальной экономической модели складирование вообще является излишним, поскольку расчетная потребность должна бы совпадать с действительно необходимой потребностью. В реальной же ситуации все выглядит по-другому, и для обеспечения бесперебойной работы предприятия требуются запасы на складе. С этим неизбежно связана потребность в помещениях (площадях) и финансовых ресурсах для покрытия складских расходов и т. п.

Большое значение также имеет **определение оптимального объема заказов на продукцию предприятия**, при котором расходы на закупку и хранение сырья и материалов на единицу продукции – самые низкие. Несомненно, при этом должно соблюдаться условие, что цена единицы продукции остается постоянной, а ее сбыт, т. е. освобождение складских помещений, осуществляется равномерно.

Важное значение для предприятия имеет **диверсификация его производства**. Термин «диверсификация» не имеет ничего общего со словом «диверсия» и, к счастью, не приводит к «подрыву» и «разрушению» ни производства, ни предприятия. Этот термин происходит от позднелатинского слова diversificatio, что означает «изменение, разнообразие». Диверсификация – это «...расширение объектов и видов деятельности, номенклатуры продукции...»[2] и т. п.

[1] См.: *Гейер Г., Арендт Б.* Экономика предприятия : ускоренный курс : пер. с нем. / науч. ред. пер. Л.В. Донцова. – М. : Дело и Сервис, 2005. – С. 73–79.
[2] Советский энциклопедический словарь / науч.-ред. совет : А.М. Прохоров (председатель). – М. : Советская энцикл., 1981. – С. 394.

К этому же по смыслу близок и принцип «не класть все яйца в одну корзинку» – лучше в большее число корзинок. Тогда вероятность, что они могут разбиться все одновременно, будет намного меньше.

При диверсификации производства чем больше видов товаров и продукции производится, тем больше шансов не потерять доход при изменении конъюнктуры цен и рынка на некоторые из них.

Самым наилучшим вариантом диверсификации производственной деятельности предприятия является подбор выпуска таких видов продукции, при котором уменьшение доходов от производства одного вида продукции вело бы к увеличению доходов от производства другого вида продукции. То есть своеобразное «коромысло», обеспечивающее равномерное, без резких спадов и подъемов получение доходов предприятием.

Примеры такого подбора производства разных видов продукции имеются, хотя и в небольшом количестве.

Более же вероятно такое развитие событий, когда изыскивается возможность быстро перестраивать производство с одного «менее спрашиваемого» на рынке вида продукции на другой, пользующийся большим спросом и, следовательно, дающий больший доход в данный момент. Может быть вариант и с временной консервацией производства какого-либо вида продукции или ограничения в объеме его выпуска с последующим резким увеличением в случае возникновения новой потребности.

Таким образом, производство продукции на любом предприятии должно быть организовано так, чтобы в ходе него выпускался как можно бóльший объем продукции и при этом высокого качества. Этого можно достигнуть, если организация производства будет постоянно совершенствоваться, но не ради «перестроечного зуда» или стремления подражать кому-либо или чему-либо «новому», а ради опять же вышеуказанных целей – бóльшего объема продукции и ее высокого качества. Хороших примеров и опыта такой непрерывной деятельности по улучшению производства имеется немало и в отечественной, и в зарубежной практике. Например, руководство Генри Фордом (американским автомобильным «королем») компанией «Форд мотор компани»[1]. Его идеи и методы организации производства (и не только знаменитый конвейер)

[1] См. подробнее: *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения / пер. с англ. Е.А. Бакушева. – 2-е изд. – Минск : Попурри, 2009. – С. 84–166 и др.

внедрены на огромном количестве предприятий и, не теряя своей актуальности, продолжают использоваться и усовершенствоваться с учетом современных условий и требований жизни.



Вопросы для самопроверки

1. Назовите основные факторы производства продукции.
2. Какие бывают типы производства различных видов продукции?
3. В чем заключается принцип «шесть н» при обеспечении производства продукции сырьем и материалами?
4. В чем смысл диверсификации производства?

4. КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ



Уставный капитал. Стартовый капитал. Собственный капитал. Заемный капитал и кредит. Основные и оборотные средства. Ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия.

Для создания и осуществления деятельности предприятию необходим **капитал, т. е. финансовые и материальные средства**, используемые для:

– приобретения зданий и земельных участков;

– покупки или аренды машин и оборудования;

– создания запасов сырья и материалов;

– оплаты труда, налогов, процентов за кредиты и займы и т. п.

В процессе дальнейшей деятельности предприятия также возникает (постоянно меняющаяся) потребность в капитале (обычно в финансовых средствах). Особенно это проявляется при значительном расширении производства продукции.

Таким образом, предприятию необходимо постоянно планировать:

– потребность в капитале (с учетом меняющейся ситуации, т. е. вести регулирование капитала);

– ликвидность (т. е. покрытие всех нужных платежей и своих обязательств на конкретный момент).

Основой этого является планирование производства продукции (товарооборота). Именно продукция, которую предприятие может продавать на рынке и которая оплачивается клиентами, определяет все дальнейшее планирование.

Капитал предприятия может быть:

– уставный;

– собственный (основной и оборотный);

– заемный.

Уставный капитал образуется при создании и регистрации предприятия путем определенных в уставе предприятия взносов его учредителей.

Собственный капитал (основной и оборотный) формируется из уставного капитала и другого имущества его учредителей, предоставляемого ими предприятию на определенных условиях (или без них), а также за счет результатов дальнейшей производственной деятельности предприятия. При этом речь может идти не только о деньгах, но и о так называемых имущественных вкладах (взносах) и т. п.

Заемный капитал предоставляется предприятию третьими лицами и не происходит из взносов его учредителей и деятельности самого предприятия.

Собственный капитал служит выполнению следующих задач:

– финансирует предприятие (причем без оплаты процентов, без необходимости возврата обратно и т. п.);

– способствует становлению предприятия, его «развертыванию», т. е. является как бы **«стартовым» капиталом**;

– используется для компенсации убытков предприятия и продолжения его деятельности;

– способствует созданию мнения о предприятии как кредитоспособном, создавая доверие у партнеров и кредиторов;

– определяет степень участия учредителей предприятия в управлении им и т. п.;

– является базой для определения участия (долей) учредителей в прибылях предприятия;

– обеспечивает степень независимости предприятия на рынке.

Заемный капитал образуется:

– через финансирование предприятия путем кредитования;

– путем отчислений в резервный фонд предприятия (для погашения обязательств, например уплаты предстоящих налогов. Этот капитал уже практически не принадлежит предприятию, и ожидается его отток).

При организации финансирования предприятия **путем кредитования** следует иметь в виду, что:

– кредитор имеет право на возврат номинальной стоимости кредита и на уплату процентов за его предоставление;

– капитал предоставляется предприятию на строго оговоренный определенный срок;

– предприятие (как заемщик) несет ответственность за возвращение кредита;

– может быть банковский кредит, кредит физического или юридического лица, уступка в сроке платежа за товар и т. п.

Кредит по срочности предоставления бывает:

– краткосрочный (до 1 года);

– среднесрочный (от 1 до 5 лет);

– долгосрочный (более 5 лет).

Финансирование (самофинансирование) предприятия также может происходить полностью (или преимущественно, или лишь частично) за счет собственных средств. Это может происходить следующим образом:

1) в форме внутреннего образования собственного капитала через удерживание прибыли по результатам хозяйственной деятельности предприятия в резервный фонд;

2) в форме перераспределения уже имеющегося на предприятии капитала через продажу имущества (как правило, неликвидного, ненужного или высвобождаемого).

Естественно, что самофинансирование предприятия должно осуществляться из прибыли при условии уплаты всех налогов и обязательных платежей.

Кроме этого, имеются еще и другие формы финансирования из собственных средств, такие как:

– лизинг (вместо покупки);

– метод продажи оборудования с получением его обратно в аренду;

– факторинг (продажа требований).

Огромное значение для организации деятельности предприятия имеет наличие в достаточном (необходимом) количестве основного и оборотного капитала (или основных и оборотных средств).

Основные средства (основной капитал) – это здания, сооружения, помещения, машины, оборудование, техника, приспособления, механизмы, инструменты и другие материальные ценности, служащие для производства продукции. При этом их полезные свойства используются в производстве в период свыше 12 месяцев, а их стоимость в настоящее время должна равняться сумме не менее 10 тыс. руб.

Естественно, что в ходе эксплуатации основных средств их первоначальная стоимость путем амортизации постепенно (час-

тично, а затем и полностью) переносится в стоимость готовой продукции.

Таким образом, различают первоначальную, остаточную и восстановительную стоимость основных средств. **Первоначальная стоимость** – это стоимость приобретения их предприятием со всеми сопутствующими затратами по доставке, погрузке, разгрузке, монтажу и установке.

Остаточная стоимость основных средств определяется вычитанием из первоначальной стоимости объема износа основных средств. Постепенно, со временем первоначальная стоимость основных средств отклоняется от стоимости аналогичных основных средств, приобретаемых или возводимых в настоящее время (из-за инфляции, изменения ценностных ориентаций, конъюнктуры цен на рынке и др.). Для устранения этих «отклонений» периодически согласно нормативным актам Правительства России осуществляется переоценка основных средств и определяется **восстановительная стоимость** (т. е. уточненная стоимость, получившая название «восстановительная» по методу ее определения – восстановительному методу).

Оборотные средства (оборотный капитал) – это денежные средства, материально-производственные запасы, незавершенное производство, легкореализуемые ценные бумаги, текущая дебиторская задолженность предприятия. При этом предполагается, что «они» будут потреблены (проданы) в течение 12 месяцев.

Объем потребности предприятия в оборотных средствах определяется: необходимостью иметь запасы сырья, материалов, топлива для производства продукции; объемом незавершенного производства; объемом нереализованной продукции; отсрочками в платежах покупателям; наличием отсрочек в платежах поставщикам, в оплате труда работникам, в уплате налогов и других обязательных платежей.

Каждое предприятие, как правило, стремится **к уменьшению длительности оборота оборотных средств**, т. е. к сокращению времени, необходимого для превращения средств, вложенных в запасы, производство и дебиторскую задолженность (отсрочки в платежах покупателям и т. п.), в деньги. В то же время оно заинтересовано в получении отсрочек в платежах поставщикам и т. п. (естественно, в рамках законодательства, деловой этики и деловых отношений с партнерами).

Предприятие должно добиваться такого положения дел, чтобы в каждый данный момент у него имелся достаточный объем оборотных средств – как правило, больше, чем требуется для бесперебойной организации производства. Зачастую это может быть решено правильным сбалансированным соотношением объемов разумных отсрочек платежей поставщикам и отсрочек платежей покупателей за готовую продукцию.

В то же время при решении этой задачи любому предприятию следует помнить, что на объем необходимых оборотных средств оказывают влияние и многие другие факторы. Среди них:

1) длительность производственного и сбытового циклов (чем быстрее сырье превращается в готовую продукцию, а готовая продукция в деньги, тем меньше потребность в запасах, т. е. в оборотных средствах);

2) темпы роста объема производства (больший объем выпуска продукции требует затраты больших средств на сырье, материалы и т. п. А в условиях инфляции к тому же появляется еще стремление сделать «солидные» запасы сырья и т. п.);

3) сезонность производства и реализации готовой продукции, а также приобретения сырья, материалов и т. п. (крайне неблагоприятные для любого предприятия «несовпадения» этих сроков поступлений и платежей);

4) конъюнктура рынка (например, при увеличивающемся спросе на продукцию возникает необходимость иметь достаточные запасы готовой продукции, а сама ее реализация, как правило, заставляет продавца делать выгодные отсрочки покупателю и ведет к увеличению дебиторской задолженности);

5) величина и норма добавленной стоимости (чем она меньше, тем в большей степени отсрочки платежей поставщикам смогут компенсировать отсрочки платежей покупателей).

Таким образом, в условиях конкуренции любому предприятию имеет смысл добиваться ускорения оборачиваемости своих оборотных средств, а не только стремиться лишь к увеличению получения большей прибыли с каждой единицы реализуемого товара (т. е. продавать товар по максимально возможной цене). И вообще предприятие призвано **добиваться максимальной «отдачи» не только от оборотных средств, а и от всего своего капитала**.

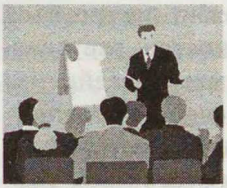


Вопросы для самопроверки

1. Из чего формируется собственный капитал предприятия?
2. Что входит в состав основных средств (основного капитала) предприятия?
3. Чем определяется объем оборотных средств (оборотного капитала) предприятия?
4. Какова роль заемного капитала предприятия?

2017053893

5. УТОЧНЕНИЕ ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТЕЙ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ



Уточнение основных целей предприятия. Определение путей и средств, необходимых для их достижения. Планирование и выбор вариантов инвестиционных решений и программ. Источники инвестиций. Бизнес-планы, методы расчета и оценки инвестиций. Практические рекомендации.

Без периодического уточнения и четкого **формулирования на текущий период и обозримую перспективу основных целей и задач предприятию** невозможно добиться успехов в своей деятельности. Это находит отражение в организации всех аспектов функционирования предприятия.

Целями предприятия в разные периоды его существования могут быть:

– введение новых видов продукции или расширение ее ассортимента;

– расширение производственных мощностей;

– инвестиции в разработку новой продукции или методы производства;

– открытие филиалов, представительств предприятия в различных городах и странах и т. п.

Также целями предприятия могут быть:

– экономия затрат (сокращение издержек);

– увеличение оборота;

– снижение процента бракованной продукции или ее элементов.

На предприятии могут быть определены и такие цели, которые в количественном измерении выразить бывает сложно. Это:

– повышение ориентации на клиента;

– повышение качества обслуживания;

– улучшение консультационной работы;

– формирование положительного имиджа предприятия и т. п.

Несомненно, что весь персонал предприятия должен быть мотивирован на эти цели, т. е. работникам требуется не только «понять» цели, но и уяснить, что от кого требуется сделать для достижения намеченного. Еще более важно настроиться на изыскание дополнительных сил и возможностей, ресурсов, резервов и других путей реализации поставленных целей.

На основании четко сформулированных целей на предприятии определяются **конкретные мероприятия** по их достижению и подсчитываются **средства**, необходимые для этого.

В дальнейшем, как правило, может быть принято решение и об **инвестициях**.

При планировании инвестиций следует соблюдать ряд практических советов и рекомендаций, а именно:

1) не всегда слишком детальное планирование инвестиций может дать положительный эффект. В то же время иногда не просчитываются такие важные составляющие, как учет конъюнктуры рынка, оценка коммерческого риска и т. п.;

2) необходимо рассчитывать «худший» и «лучший» варианты любого инвестиционного проекта;

3) не следует забывать об учете дополнительных расходов, связанных с так называемыми сопряженными инвестициями: расходы на начальный период деятельности и до достижения полной мощности, обучение персонала, изменения организационно-управленческих схем и т. п.;

4) организация управления инвестициями на различных уровнях организационной структуры предприятия;

5) не увлекаться созданием «престижа» и имиджа предприятия в ущерб достижению основного эффекта от инвестиций.

При осуществлении инвестирования принимаются решения, связанные с **выбором того или иного варианта инвестиций**, а также решения, касающиеся определения сроков и этапов конкретного инвестиционного проекта.

При инвестициях привлекаемые финансовые средства вначале «связываются». А позднее происходит возврат этих средств через:

– реализацию произведенной продукции;

– продажу части имущества, например неиспользующихся машин и оборудования и т. п.

Как правило, при принятии решения об инвестициях идет поиск ответов на следующие два принципиальных вопроса:

– какой объем средств имеется у предприятия для инвестиций?

– из каких источников могут быть профинансированы намеченные (намечаемые) инвестиции?

По сути, оба эти вопроса являются как бы разными сторонами одной и той же «медали». Ведь речь идет о том, чтобы объем инвестиций соответствовал финансовым возможностям предприятия. При этом также необходимо учитывать некоторые ограничения в отношении структуры бухгалтерского баланса, так как обычно банк выдает кредиты, если доля собственного капитала предприятия не ниже определенного уровня (например, 10% и т. п.).

Таким образом, **можно финансировать инвестиции за счет как собственных, так и заемных средств**. Но в последнем случае необходимо решать вопрос о возможности предприятия своевременно погасить кредиты и займы, а также уплатить соответствующие проценты по ним. Если предприятие не имеет таких возможностей, то не следует осуществлять инвестиции в данном варианте, несмотря даже на их перспективу. Следует искать другие варианты. И прежде всего искать резервы по увеличению собственных средств, что является менее рискованным для предприятия, чем непогашенный кредит или заем.

Инвестиции должны в конечном (и желательно более близком по времени) счете вести к получению предприятием дополнительной прибыли, снижению затрат, увеличению мощности, достижению другого полезного эффекта. Можно также утверждать, что **инвестиции служат повышению конкурентоспособности предприятия и его продукции**.

Для подготовки к принятию решения об инвестициях разрабатываются **бизнес-планы** и используются различные **методы расчетов**. Они включают как **качественные**, так и **количественные** методы и критерии. Среди первых можно для примера привести следующие: процентный риск, сроки поставок, надежность и платежеспособность поставщика, соответствующая квалификация кадров, возможность

транспортировки и складирования, монотонность работы, имеющиеся права, лицензии, патенты, эстетика производства и т. п.

Из **количественных методов** на практике используются:

– расчет сопоставимых издержек;

– сравнительный расчет прибылей;

– сравнительный расчет рентабельности;

– сравнительный расчет периода погашения капиталовложений;

– метод совокупного капитала;

– метод внутренней процентной ставки и др.

При этом рекомендуется соблюдать следующие правила:

– планировать инвестиции с минимальными средними затратами;

– планировать инвестиции с максимальным средним доходом;

– планировать инвестиции с максимальной средней рентабельностью используемого капитала;

– планировать инвестиции с самым коротким сроком амортизации;

– планировать инвестиции с наибольшим совокупным капиталом;

– планировать инвестиции с наивысшей внутренней процентной ставкой.

Все эти методы являются вспомогательными средствами и информацией для принятия решения об инвестициях. Наибольшую пользу они приносят при их правильном сочетании и при наиболее верном определении входных данных для расчетов.

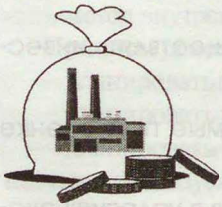
Также следует иметь в виду, что в условиях экономического кризиса или при конъюнктурном сокращении объема рынка того или иного товара (продукции) разделение долей этого рынка (объемов) между его участниками является подвижным, а не раз и навсегда установленным, то есть постоянно происходит или может происходить перераспределение вышеуказанных долей рынка (объемов) между его участниками в зависимости от различных факторов, и в первую очередь от уровня конкурентоспособности выпускаемого тем или иным производителем товара (продукции). При этом совершенно непредсказуема оценка качества товара, его внешнего вида, рекламы, условий продажи и доставки и др. Следовательно, **даже в условиях экономического или финансового кризиса отдельные предприятия могут не только не снизить объемы своего производства, при определенных условиях и приложенных усилиях добиться их увеличения.**



Вопросы для самопроверки

1. Какие цели и задачи предприятия можно решить с помощью инвестиций?
2. В каком объеме предприятие может осуществлять инвестирование?
3. Назовите основные правила, применяемые при оценке и расчете планируемых инвестиций.
4. Как могут изменяться доли рынка товаров в условиях экономического кризиса?

6. УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ



Классификация затрат: основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные, по видам расходов, по местам возникновения и др. Себестоимость продукции и методы ее определения. Порог безубыточности производства продукции. Управление структурой и объемом затрат на производство продукции.

Учет затрат на производство и реализацию продукции состоит в подсчете, распределении и отнесении на соответствующие бухгалтерские и другие подобные **счета** (регистры) **издержек**, которые возникают в ходе производства и сбыта продукции (оказания услуг).

Принято классифицировать затраты по различным признакам. Например:

1) по **экономической роли** в процессе производства продукции они делятся на основные и накладные;

2) по **способу включения в себестоимость** продукции – на прямые и косвенные;

3) по **отношению и связи с объемом производства** – на переменные и постоянные.

Основные затраты – издержки, непосредственно связанные с технологическим процессом производства продукции (стоимость использованного сырья и материалов, оплата труда производственного персонала, расходы по эксплуатации машин и оборудования, их аренде и др.).

Накладные затраты (общепринято называть **расходы**) – расходы по обслуживанию и управлению производством, по управлению

предприятием в целом, другие общепроизводственные и общехозяйственные издержки и т. п.

Прямые затраты – издержки, связанные с производством конкретных видов продукции (сырье и основные материалы, оплата труда работников, непосредственно занятых производством продукции и др. В случае если предприятие выпускает один вид продукции, то в прямые затраты может быть включена оплата труда управленческого персонала).

Косвенные затраты – расходы, которые являются общими одновременно для производства не одного вида продукции и поэтому включаются в себестоимость каждого из них косвенным путем. Это расходы:

– на вспомогательные и расходные материалы, комплектующие детали и т. п.;

– оплату труда вспомогательных и ремонтных рабочих, сверхурочной работы, отпусков и т. п.;

– другие косвенные общепроизводственные и общехозяйственные расходы (содержание производственных и офисных зданий и помещений, техническое обслуживание и ремонт оборудования, техники, приспособлений, административно-управленческие расходы, амортизационные отчисления и износ оборудования, налог на имущество, коммунальные услуги, арендная плата, страхование имущества, пенсионные затраты, информационные и консультационные услуги и др.).

Постоянные затраты не зависят от объема выпуска продукции и являются неизменными в определенный период или при выпуске ее конкретного объема. Они могут быть **абсолютно постоянными, скачкообразными и просто постоянными**. Примерами постоянных затрат (издержек) являются: арендная плата за офисные помещения, оборудование, технику и т. п., амортизация, страховые платежи, оплата труда управленческого персонала, содержание офисных помещений и др.

Переменные затраты (издержки) зависят от объема выпуска продукции. Они могут изменяться пропорционально объему выпуска продукции, а также дегрессивно или прогрессивно ему. Это затраты на сырье и основные материалы, энергию и топливо для производственных целей, оплату труда производственного персонала и т. п.

РОССИЙСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ БИБЛИОТЕКА

Встречаются затраты, которые нельзя однозначно отнести к переменным или постоянным затратам. Их принято называть **полупеременными (смешанными)**, так как они содержат одновременно признаки переменных и постоянных затрат. Часть этих затрат изменяется с изменением объема выпускаемой продукции, а часть остается неизменной (фиксированной) в течение определенного периода (например, оплата за телефон включает абонентскую плату и оплату за время разговоров. Аналогичны затраты на текущий ремонт оборудования и др.).

Имеются также **одноэлементные** и **накладные переменные** затраты (издержки). Одноэлементные переменные затраты могут быть отнесены непосредственно к конкретным видам продукции. Накладные же переменные затраты (издержки) относятся одновременно к различным видам продукции.

Сумма постоянных и переменных затрат дает полные (общие) затраты, которые можно отразить следующей формулой (функцией затрат):

$$K = K_1 + K_2 \times X,$$

где K – полные (общие) затраты (издержки);

K_1 – постоянные затраты;

K_2 – переменные затраты на единицу продукции;

X – количество единиц продукции.

Учет затрат, как правило, осуществляется по видам расходов. Это:

– расходы на сырье и материалы;

– расходы на заработную плату и социальные нужды;

– другие производственные расходы;

– расходы на производственные услуги со стороны.

Расходы на сырье и материалы обычно включают расходы на сырье, вспомогательные материалы, материалы производственного назначения, а также на комплектующие изделия. Для расширения ассортимента реализуемой продукции предприятие может также приобретать продукцию, не требующую дальнейшей обработки или переработки (товар). Это также включается в данную группу расходов.

Расходы на заработную плату и социальные нужды могут подразделяться:

– на прямые расходы, включающие повременную и сдельную оплату труда работников предприятия. При этом заработная плата

работников, непосредственно занятых производством продукции, включается в одноэлементные расходы (затраты), а заработная плата других работников относится к накладным расходам;

– дополнительные расходы, которые могут включать обязательное и добровольное социальное и медицинское страхование и т. п.;

– прочие расходы, включающие затраты на выплату компенсаций при увольнении, за неиспользованный отпуск или различные пособия и т. п.

К **другим производственным расходам** обычно относятся:

– амортизационные отчисления;

– выплаты процентов по кредитам или другим заемным средствам, необходимым для производства продукции;

– издержки на покрытие различных рисков;

– арендная плата за офисные и производственные площади;

– предпринимательское вознаграждение (доля распределенной прибыли предприятия, выплаты дивидендов по акциям и т. п.).

Под **расходами на производственные услуги со стороны** понимают, как правило, расходы на услуги, осуществляемые другими организациями, например расходы на аренду оборудования и техники. Кроме этого, сюда же относятся налоги, сборы и платежи, учитываемые при калькуляции как часть издержек.

Имеет место также учет затрат по месту их возникновения. Обычно на предприятии разделяются следующие сферы деятельности:

– сырья и материалов (снабжения);

– производства;

– управления;

– сбыта (продаж);

– другое.

Поэтому исходя из экономических аспектов можно определить **места возникновения основных затрат и места возникновения непроизводственных затрат (издержек).** Это, в свою очередь, позволяет более точно осуществлять следующие операции:

– дифференцированное отнесение накладных расходов к носителям затрат;

– контроль затрат, возникших в том или ином месте;

– определение (группирование) затрат для вычисления различных видов калькуляции расходов и себестоимости продукции.

На практике применяются различные методы учета затрат и определения себестоимости продукции. Среди них такие, как:

1) **метод учета переменных затрат**, при котором для определения себестоимости продукции и оценки запасов учитываются лишь переменные производственные затраты (прямые материальные, трудовые и общепроизводственные);

2) **метод учета полных затрат**, состоит в том, что все переменные и постоянные производственные затраты включаются в себестоимость продукции.

Естественно, что при использовании второго метода себестоимость продукции обычно бывает больше, а сумма прибыли меньше. В то же время первый метод учета переменных затрат очень полезен для детального анализа производственных затрат и принятия на основе этого внутренних управленческих решений.

Для целей же налогообложения учет затрат производится в соответствии с установленными законодательством нормами и правилами (подробнее см. главу «Налогообложение предприятия и результатов его деятельности»).

Завершающим этапом всего процесса учета затрат на предприятии является определение **себестоимости по отдельным видам продукции**. При этом может определяться как себестоимость единицы продукции, так и себестоимость изготовления изделий за определенный период (неделю, месяц, квартал, полугодие, год и т. д.). Себестоимость также может быть как фактической, так и планируемой (предварительной, расчетной). Все это позволяет определить (спрогнозировать) финансовый результат деятельности предприятия за любой период (методом расчета полных (общих) затрат и методом их сопоставления с выручкой).

Гибкий расчет планируемых (плановых) затрат позволяет предприятию вести контроль этих затрат, дифференцируемый по месту их возникновения и видам.

Также может определяться **себестоимость производства продукции по прямым издержкам**, т. е. противопоставление прибыли и переменных издержек (затрат). Этот метод называют «директ-костинг» (частичные затраты = переменные затраты; затраты на производство побочной продукции = постоянные издержки). Существует также относительный расчет одноэлементных рас-

ходов (частичные затраты = одноэлементные расходы; затраты на производство побочной продукции = накладные расходы).

Используя вышеприведенные методы и расчеты, предприятие может определить порог рентабельности, когда **вся выручка** равна **всем затратам**, определить минимальную цену предложения своей продукции на рынке и получить ответы на многие вопросы по организации своей хозяйственной деятельности. Например:

– Какая продукция вносит наибольший вклад в прибыль предприятия?

– Какой вид продукции стоит прекратить из-за больших затрат на его производство?

– Имеют ли смысл дополнительные (небольшие) заказы для лучшей загрузки мощностей предприятия?

– Как можно сократить общепроизводственные затраты?

– Стоит ли увеличивать мощность предприятия для своевременного выполнения всех поступающих заказов?

– Следует ли покупать дополнительное оборудование, технику, инструменты, ноу-хау для расширения производства путем выпуска новых конкретных видов продукции?

– Что необходимо изменить в технологии производства для снижения затрат?

– Что лучше: самим производить некоторые виды продукции для расширения ассортимента или приобрести эту продукцию на стороне?

Порог (точку) безубыточности производства продукции можно рассчитать по следующей формуле:

$$ПБ = \frac{K_1}{Ц_{пр} - K_2},$$

где ПБ – порог (точка) безубыточности;

K_1 – постоянные издержки;

$Ц_{пр}$ – продажная цена единицы продукции;

K_2 – переменные издержки на единицу продукции.

Порог (точка) безубыточности – количество единиц продукции, при котором вся выручка равна всем затратам.

Наряду с вышеуказанными методами **оперативно ориентированного учета затрат** имеются методы **стратегически ориентиро-**

ванного учета затрат. Это: исчисление себестоимости по объему хозяйственной деятельности и калькуляция издержек производства (таргет-костинг). Его суть в расчете накладных расходов косвенных сфер производства на основе внутрипроизводственных процессов, которые необходимы для достижения реальных целей предприятия.

Этот метод возник тогда, когда стала заметно возрастать доля накладных расходов и стало невозможно справедливо распределять одноэлементные прямые расходы. Сами же внутрипроизводственные процессы частично регулируют расходы. Таким образом, этот метод, будучи разработанным для расчета полных затрат, находит свою основную область применения в косвенных производственных сферах (сферах накладных расходов).

Так, таргет-костинг позволяет осуществлять управление затратами на образование, безопасность производства и контроль путем использования ориентированных на производство соответствующих **норм затрат**.

Ряд предприятий успешно использует в работе по организации учета затрат их анализ:

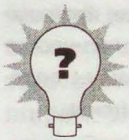
– по центрам возникновения затрат;

– центрам ответственности за возникающие затраты;

– центрам рентабельности производства отдельного вида продукции.

Этот метод позволяет связать деятельность каждого подразделения предприятия с ответственностью конкретных работников (рабочих, бригадиров, мастеров, начальников участков и др.), дает возможность оценить результаты работы каждого подразделения и определить их вклад в общие итоги деятельности всего предприятия. В то же время для успешного применения вышеуказанного метода требуется: достаточно четкое разграничение затрат на «зависящие» и «не зависящие» от работы каждого центра возникновения затрат (обычно это должно быть обособленное структурное подразделение), на прямые и косвенные, на переменные и постоянные; составление калькуляции себестоимости продукции (в том числе по ее видам) с полным распределением затрат по структуре предприятия; разделение в учете материальных и трудовых затрат; планирование прибыли и хороший контроль всех расходов предприятия.

И вообще, при большой конкуренции на рынке и отсутствии возможности устанавливать более высокую цену на продукцию крайне важным для любого предприятия является **регулирование себестоимости продукции и постоянное управление структурой и объемом затрат на ее производство**. В выигрыше при этом оказываются те предприятия, которые своевременно отреагировали и оказали необходимое влияние и воздействие на объем и состав затрат для производства той или иной продукции.



Вопросы для самопроверки

1. По каким видам может осуществляться учет затрат?
2. Какой формулой можно отразить функцию затрат на производство продукции?
3. Какими методами может определяться себестоимость продукции?
4. Что означает достижение порога (точки) безубыточности?

7. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ВЫПУСКАЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ



Стратегия и политика установления цен на предприятии. Варианты и методы гибкого ценообразования (завышенное, скользящее, последующее, проникающее, упреждающее, сегментное, психологическое и т. п.). Базовая цена продукции и методы ее определения. Особые методы установления цены.

Установление цен на продукцию и услуги предприятия является важнейшей составляющей общей стратегии его развития. При принятии текущих оперативных решений по установлению цены на конкретный вид продукции или услугу руководство предприятия должно в первую очередь **следовать принципам долгосрочной стратегии существования данного товара и самого предприятия на рынке**. При этом совершенно недопустим принцип получения лишь сиюминутной выгоды.

Несомненно, что в зависимости от положения предприятия на рынке и самой конъюнктуры рынка его **ценовая политика** может быть различной.

Так, при доминирующем положении на рынке в начале выпуска продукции, существенно отличающейся от ранее предлагавшихся аналогов, цена может быть установлена на товар выше «нормальной» рыночной цены. После насыщения первоначального спроса можно будет постепенно снижать цену с одновременным увеличением объема выпуска данного товара.

В ситуации, когда предприятие считает, что его товар на рынке будет находить покупателей лишь ограниченный период, может устанавливаться оптимальная цена исходя из классического соотношения спроса и предложения с целью получения максимальной прибыли.

Для завоевания определенного сегмента рынка предприятие может решиться на установление сравнительно низких цен. В случае наличия достаточно высокого спроса низкая цена продажи может быть компенсирована малыми издержками производства при большом объеме выпуска продукции.

Этапы жизненного цикла товара также предопределяют применение предприятием различной ценовой политики. На первом этапе – возникновения товара и его внедрения на рынок – при минимальной известности товара целесообразны относительно низкие цены. В то же время для высококачественной и элитной продукции могут быть установлены и более высокие цены. На втором этапе – развития и освоения товаром своего сегмента рынка – целесообразно снижение его цены для широкого привлечения новых покупателей с меньшими доходами. Затем желательна стабилизация уровня цены с активизацией продвижения товара на рынке с помощью рекламы и т. п. На третьем этапе – «зрелости» – целесообразно постепенно понижать цену за счет отлаженного технологического процесса. А на четвертом этапе – насыщения рынка товаром – следует стараться удерживать уровень цены и далее его снижать уже только по необходимости.

Можно также привести и другие примеры **гибкого ценообразования**.

Завышенное ценообразование – высокий уровень цены для привлечения наиболее требовательных покупателей. Это возможно, если товар является принципиально новым или значительно усовершенствованным, или даже уникальным, а появление конкурентов не просматривается.

Скользящее вниз ценообразование – постепенное снижение цены для расширения числа покупателей. Это достижимо, если имеется уверенность, что товар будет пользоваться спросом у значительно бóльшего числа покупателей по более низкой цене, а затраты на производство и реализацию «с лихвой» будут покрываться увеличением объема выпуска товара.

Последующее ценообразование – установление цены исходя из цен лидеров рынка. Оно применяется, если позиции предприятия на рынке незначительны, и, находясь «в тени» лидеров, предприятие может обеспечить себе приемлемое положение.

Проникающее ценообразование – установление цены ниже «преобладающей цены на рынке» – делается при необходимости упрочения позиций предприятия на рынке и при очень «эластичном по цене» товаре.

Гибкое ценообразование – установление цены в зависимости от условий рынка и конкуренции – осуществляется преднамеренно путем неожиданного снижения или даже повышения цены с целью разрушения «планов действий» конкурентов.

Завлекающее ценообразование – установление низкой цены на основной продукт и завышенной цены на обязательный сопутствующий продукт или расходные материалы.

Пакетное ценообразование – объединение нескольких продуктов в пакет с установлением цены меньшей суммы цен составляющих его продуктов.

Упреждающее ценообразование – установление таких цен, которые препятствуют выходу на рынок конкурентов. Это возможно при условии, когда предприятие достаточно полно обеспечивает рынок и занимает на нем твердые и почти монопольные позиции.

Сегментное ценообразование – установление на одни и те же и подобные товары разных цен на различных сегментах рынка. Возможность этого проявляется тогда, когда один и тот же товар может находить спрос на разных сегментах рынка и может быть легко «подстроен» под запросы различных покупателей.

Психологическое ценообразование – установление цены товара с учетом психологических факторов. Например, цена устанавливается несколько ниже круглой цифры, хотя психологически она воспринимается еще значительно ниже. Сделать это можно, когда цена товара близка к 10, 100, 1000 и т. п. единиц и допустима активная реклама товара.

Ценообразование на основе стоимости – установление цены по фактической ее стоимости – при проведении «испытательной фазы» нового продукта или при осуществлении проекта по стадиям, а также при выполнении госзаказа.

Ценообразование ниже стоимости – установление «убыточной» цены. Это целесообразно, если тем самым будут привлечены покупатели и продажа других товаров предприятия

покроет убыток от продажи данного товара по цене ниже его стоимости[1].

Ценообразование по верхней границе «допустимого». При любой конъюнктуре рынка и даже в условиях замедления темпов его роста возможно устанавливать цену на продукт по верхней границе допустимой (возможной) цены, по которой он все еще может быть продан.

Как правило, «внутренняя» цена на товар определяется в два этапа.

Первый этап – определение **базовой цены** товара, т. е. цены без наценок за дополнительные компоненты, комплектующие детали и т. п., скидок и др.

Второй этап – установление цены с учетом скидок, наценок, дополнительных компонентов и т. п.

Базовую цену рекомендуется устанавливать с помощью различных методов, которые можно использовать как отдельно, так и в комбинации друг с другом. Примерами этого являются:

Метод полных издержек – к полной сумме затрат (переменных и постоянных) на создание товара добавляется сумма, равная определенной норме прибыли предприятия. (Здесь и далее о затратах см. подробнее главу 6 данного учебника.)

Метод стоимости изготовления – к сумме переменных затрат на создание товара добавляется сумма, определяющая конкретный вклад предприятия в создание и стоимость товара.

Метод маржинальных или предельных издержек – к сумме переменных затрат на создание товара добавляется сумма, покрывающая все другие затраты предприятия и обеспечивающая ему «достаточную» норму прибыли.

Метод рентабельности инвестиций – к сумме полных (всех) затрат на создание товара добавляется сумма процентов за кредит или другие заемные средства. Тем самым выполняется установка на то, что производство товара должно обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств, взятых для его создания.

Методы маркетинговых оценок:

Метод оценки реакции покупателя – выясняется цена, по которой покупатель определенно приобретет данный товар.

[1] См.: *Быкова Е.В., Стоянова Е.С.* Финансовое искусство коммерции. – М. : Перспектива, 1995. – С. 93–99 и др.

Метод «сходной» цены – ориентируясь на цены конкурентов по «сходным» или аналогичным товарам, определяют цену, при которой товар не утратит, а, может быть, даже повысит свою конкурентоспособность на рынке.

Тендерный (конкурсный) метод – установление цены по условиям конкурса (тендера) полностью анонимно, втемную, не зная цен своих конкурентов, которые тоже неизвестны.

Кроме этого, особый подход и специфическая, а зачастую даже эксклюзивная (индивидуальная), методика применяется при определении цен на товары, идущие по внешнеторговым контрактам (экспорт и импорт), а также на товары с улучшенными технико-экономическими характеристиками, т. е. товары повышенного качества. Для этого используются **метод удельной цены, балльный метод, метод регрессивного анализа, сравнительный метод, расчетный метод, метод приближенной калькуляции и т. п.** Также широко используется и применяется система специальных скидок (за оборот, за серийность, для дилеров (посредников), для экспорта, за покупку новой модели товара, а также скрытые, сезонные скидки и т. п.).

Естественно, что процесс установления на предприятии цены на товар не является одномоментным. Вначале на основе имеющихся данных различными вышеуказанными методами определяется предварительная цена, которая затем тщательно взвешивается. При этом исследуются условия продажи товара на рынке, привлекаются дополнительные данные. Затем, как правило, устанавливается новая предварительная цена, которая может вновь проходить вышеуказанные «процедуры», и лишь вот так, «семь раз отмерив», определяется базовая цена для работы с клиентами (покупателями).

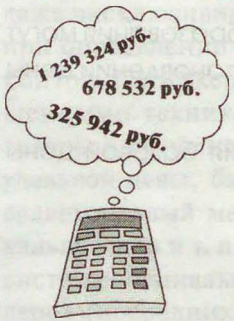
Однако на этом процесс ценообразования не заканчивается. Предприятие, исходя из своей ценовой политики, которая тоже может меняться, должно тщательно следить за реакцией покупателей на цену своего товара, своевременно и оперативно эту цену корректировать в необходимом направлении. Только так предприятие может получить наиболее оптимальный доход и объем прибыли.



Вопросы для самопроверки

1. Как могут устанавливаться цены на различных этапах жизненного цикла товара?
2. Какие варианты политики гибкого ценообразования могут быть использованы предприятием при установлении цены на новый товар?
3. Назовите основные методы определения базовой цены на новое изделие.

8. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ



Нормативные правовые акты, определяющие бухгалтерский учет и финансовую отчетность на предприятии. Основные задачи и принципы бухгалтерского учета. Объекты бухгалтерского учета. Активы и пассивы. Регистры и формы бухгалтерского учета. План счетов бухгалтерского учета. Учетная политика предприятия. Состав бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия. Организация бухгалтерского учета на предприятии (приемы, формы, методы и т. п.).

Под **бухгалтерским учетом принято понимать количественное подтверждение на основе конкретных документов всех экономически важных процессов на предприятии в хронологической последовательности.**

Бухгалтерский учет на каждом предприятии осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ (в редакции последующих изменений и дополнений).

Основными задачами бухгалтерского учета являются:

– формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия, необходимой для оперативного управления им, а также для использования налоговыми и банковскими органами, инвесторами, поставщиками, покупателями, кредиторами и иными заинтересованными организациями и лицами;

– обеспечение сохранности и контроля за рациональным использованием производственных ресурсов в соответствии с установленными нормами, нормативами, сметами и т. п.;

– обеспечение финансовой устойчивости предприятия;

– своевременное предупреждение негативных явлений в финансово-хозяйственной деятельности;

– выявление внутрипроизводственных резервов, их мобилизация на использование для повышения эффективности производства и т. п.

Кроме вышеуказанного федерального закона бухгалтерский учет на предприятии организуется и регулируется в соответствии со следующими **правовыми, нормативными и другими документами**:

– положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ – утверждаются приказами Минфина России);

– приказами, письмами, инструкциями и методическими указаниями Минфина России;

– приказом (распоряжением) руководителя предприятия по учетной политике;

– рабочим планом счетов, установленным на предприятии;

– системой документооборота и делопроизводства на предприятии;

– порядком инвентаризации имущества и обязательств, определенном на предприятии;

– другой рабочей документацией предприятия.

Основными принципами формирования бухгалтерского учета на предприятии являются:

– сочетание государственного регулирования бухгалтерского учета с предоставлением широких прав предприятию в его ведении;

– возложение ответственности за организацию бухгалтерского учета на руководителя предприятия;

– ведение бухгалтерского учета бухгалтерией, бухгалтером, специализированной организацией или специалистом на договорной основе;

– осуществление бухгалтерского учета в валюте Российской Федерации – рублях;

– ведение бухгалтерского учета методом двойной записи на взаимосвязанных счетах в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий (утвержден Минфином России);

– использование для записи в учетных регистрах данных первичных учетных документов, фиксирующих хозяйственные опе-

рации. (Они должны составляться в момент совершения хозяйственных операций, а если это не представляется возможным, то непосредственно после их окончания.);

– оценка в денежном измерении имущества, финансовых обязательств и хозяйственных операций в целях отражения в бухгалтерском учете;

– соблюдение в течение отчетного года положений учетной политики предприятия;

– отнесение всех доходов и расходов к соответствующим отчетным периодам;

– тождественность данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на первое число каждого месяца;

– отражение в бухгалтерском учете лишь имущества, являющегося собственностью предприятия. При этом обязательно проведение его инвентаризации, так же как и финансовых обязательств;

– ведение бухгалтерского учета непрерывно с момента регистрации предприятия вплоть до его реорганизации или ликвидации (в установленном законодательством порядке).

Объекты бухгалтерского учета на предприятии подразделяются на следующие группы:

– имущество;

– собственный капитал;

– обязательства;

– хозяйственные операции.

Имущество – совокупность внеоборотных и оборотных активов.

В свою очередь, **внеоборотные активы** – активы, полезные свойства которых ожидается полностью использовать **не раньше 12 месяцев**. Это:

– основные средства;

– земельные участки;

– капитальные вложения;

– объекты природопользования;

– финансовые вложения;

– нематериальные активы.

А **оборотные активы** – средства и иные активы, в отношении которых можно предполагать, что они будут обращены в денежные средства или проданы (потреблены) **в течение 12 месяцев**. Это:

– денежные средства;

– легкореализуемые ценные бумаги;
– текущая дебиторская задолженность;
– материально-производственные запасы;
– незавершенное производство.

Собственный капитал предприятия складывается:
– из уставного (складочного) капитала;
– добавочного капитала;
– резервного капитала;
– накопленной прибыли от хозяйственной деятельности предприятия.

При этом:

Уставный (складочный) капитал – совокупность вкладов (долей, акций, паевых взносов и т. п.) учредителей (участников) предприятия.

Добавочный капитал – дооценка материальных объектов имущества предприятия со сроком использования свыше 12 месяцев, а также безвозмездно полученные ценности.

Резервный капитал – совокупность резервных фондов, направленных на защиту прав инвесторов и образованных за счет чистой прибыли предприятия.

Обязательства – долговые обязательства предприятия, подлежащие оплате и являющиеся следствием совершившихся фактов его хозяйственной деятельности. Они подразделяются на **текущие** (подлежат оплате в течение 12 месяцев) и **долгосрочные** (срок оплаты – более 12 месяцев).

Хозяйственные операции – факты хозяйственной деятельности предприятия, оказывающие влияние на его финансовое положение.

Кроме вышеперечисленного следует иметь в виду, что все объекты бухгалтерского учета имеют еще **двойную классификацию**:
– по признаку вложения капитала – **активы**;
– по признаку источников финансирования – **пассивы**.

Именно с этим связана **двойная запись всех хозяйственных операций на взаимосвязанных счетах** бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов предприятия. (Начальная часть примера рабочего плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия приводится в разделе данного учебника «Учебно-наглядные пособия...»).

На основании данных первичных учетных документов **делаются записи в регистрах бухгалтерского учета** и проводится системати-

зация и накопление информации на счетах бухгалтерского учета для последующего составления бухгалтерской и финансовой отчетности.

В качестве регистров бухгалтерского учета могут использоваться:

– бухгалтерские книги (журналы);

– карточки;

– свободные листы (ведомости);

– распечатки с компьютеров (машинограммы и т. п.);

– магнитные ленты, диски, дискеты и иные носители информации.

Такая совокупность различных учетных регистров с установленным порядком и способом записи в них понимается **как форма бухгалтерского учета**.

Как правило, предприятия используют две формы бухгалтерского учета:

1) журнально-ордерную;

2) автоматизированную систему учета.

Важнейшее значение для организации бухгалтерского учета на предприятии имеет разработка и утверждение учетной политики на соответствующий год. Под **учетной политикой предприятия** понимается принятая им совокупность способов ведения бухгалтерского учета (первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности), позволяющих предприятию решать стоящие перед ним задачи, в том числе такие, как:

– оптимизация налогообложения;

– привлечение заемных средств;

– увеличение прибыли и др.

Обязательными элементами учетной политики должны быть:

– рабочий план счетов бухгалтерского учета;

– формы первичных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности;

– порядок проведения инвентаризации активов и обязательств;

– методы оценки активов и обязательств;

– правила документооборота и технология обработки учетной информации;

– порядок контроля за хозяйственными операциями;

– другие необходимые для предприятия правила, нормы, положения и т. п.

О важности выбора правильной учетной политики предприятием можно судить по перечню факторов, влияющих на финансовый результат его деятельности, а их порядок, методы и способы определения устанавливаются именно в учетной политике. Это:

– начисление износа по основным средствам и нематериальным активам;

– критерии отнесения имущества к основным средствам;

– списание затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции;

– оценка готовой продукции (нормативная, плановая и фактическая себестоимость);

– оценка потребленных производственных запасов;

– учет незавершенного производства;

– распределение косвенных расходов между объектами учета;

– создание специальных фондов и резервов, в том числе резерва по сомнительным долгам.

На основании данных ведущегося постоянно бухгалтерского учета формируется **бухгалтерская и финансовая отчетность предприятия**. Это система показателей, отражающая финансовое положение предприятия на отчетную дату, финансовые результаты его деятельности и изменения в его финансовом положении за отчетный период. Она должна быть достоверной и полной, составленной в соответствии с нормативными правовыми актами, регулирующими бухгалтерский учет в Российской Федерации. Она бывает годовая, квартальная и месячная. В состав годовой бухгалтерской отчетности включаются:

– бухгалтерский баланс (форма № 1);

– отчет о прибылях и убытках (форма № 2);

– отчет о движении капитала (форма № 3);

– отчет о движении денежных средств (форма № 4);

– приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);

– пояснительная записка.

Примеры этих форм помещены в разделе учебника «Учебно-наглядные пособия...».

Квартальная и месячная отчетность состоят только из форм № 1 и 2.

Предприятиям, чья бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту, требуется приложить к годовой бухгалтерской

отчетности итоговую часть аудиторского заключения, выданного по результатам ее аудита.

Малые предприятия и предприятия – некоммерческие организации не представляют форму № 5, а для предприятий, работающих по упрощенной системе налогообложения, установлены другие виды и сроки бухгалтерской отчетности. Кроме этого, они могут не разрабатывать свою учетную политику.

Организация бухгалтерского учета на каждом отдельном предприятии осуществляется в зависимости от объема учетной работы и его масштабов, требований нормативных правовых актов и налоговых органов, а также исходя из необходимости предоставления руководству предприятия дополнительных данных и информации для принятия соответствующих управленческих решений. В связи с этим бухгалтерский учет на предприятии может вестись:

– бухгалтерией (службой) во главе с главным бухгалтером;

– бухгалтером (главным бухгалтером);

– специализированной организацией или специалистом на договорной основе;

– лично руководителем предприятия.

Все это определяет необходимость (или отсутствие) различных внутренних документов по организации бухгалтерского учета на предприятии (таких, как структура бухгалтерии, план организации бухгалтерского учета, план документации, график документооборота, план инвентаризации, план отчетности, план технического оформления учета, план организации труда работников бухгалтерии, календарные планы работников бухгалтерии, структурные графики, сводный график и т. п.).

При непосредственном ведении бухгалтерского учета, как правило, на предприятии как используются **общепринятые приемы, формы и методы**, так и могут устанавливаться в случае необходимости свои: специфические, малозатратные или менее трудоемкие. Это касается всего – документирования хозяйственных операций, форм и реквизитов документов, составления и обработки документов, учетных регистров, исправления в учетных записях и т. п. Таким образом, должно обеспечиваться разумное сочетание государственного нормативного регулирования бухгалтерского учета и самостоятельности предприятий при конкретной его организации.

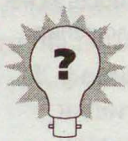
В конечном счете бухгалтерский учет на предприятии должен выполнять не только функцию отчетности, но и функцию «аналитика». То есть по данным бухгалтерского учета должны готовиться различные аналитические записки, сводки, информация и т. п. для руководства предприятия. Например:

– данные о себестоимости продукции для целей ценообразования и оценки материально-производственных запасов;

– данные анализа «поведения» затрат для целей оперативного управления;

– различные данные для принятия управленческих решений в конкретных хозяйственных ситуациях.

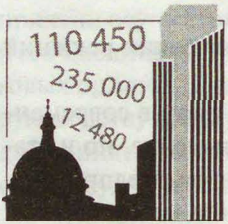
Такое расширение функций бухгалтерского учета в современных условиях не только придает ему бóльшее значение, но и ставит его в один ряд с другими главными функциями предприятия, обеспечивающими выпуск продукции (создание материальных благ, оказание услуг для всего общества и т. п.).



Вопросы для самопроверки

1. Какими основными нормативно-правовыми актами и документами регулируется бухгалтерский учет на предприятии?
2. Назовите основные задачи и принципы бухгалтерского учета на предприятии.
3. Что является объектом бухгалтерского учета?
4. Из каких элементов формируется учетная политика предприятия?
5. Из чего состоит годовая бухгалтерская отчетность предприятия?
6. Как организуется бухгалтерский учет на предприятии?

9. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Налоги, их функции и виды. Налоговый кодекс Российской Федерации, федеральные, региональные и местные налоги. Налогоплательщики и элементы налогообложения (объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления и сроки уплаты налога). Налог на добавленную стоимость. Налог на прибыль предприятия. Налог на доходы физических лиц. Налог на имущество предприятия. Единый налог на вмененный доход. Упрощенная система налогообложения и другие налоги. Ответственность за неуплату налогов. Оптимизация налогообложения.

Вопросы налогообложения имеют много аспектов, и их можно рассматривать с различных точек зрения: государства, республики, края, области, округа, муниципального органа власти, предприятия, физического лица, с позиции международного права. Следуя направленности учебника, рассмотрим лишь вопросы налогообложения самого предприятия и результатов его хозяйственной деятельности, а также его работников.

Прежде всего, следует помнить, что налог вообще как экономическая категория представляет собой совокупность отношений перераспределения реально созданного в обществе дохода на удовлетворение общественно необходимых потребностей. **Налог** – это конкретная форма, позволяющая перераспределить созданный в производстве и приращенный в обращении доход (или имущество) без нанесения ущерба процессам воспроизводства. Он **выполняет основные функции (фискальную, регулирующую, стимулирующую и перераспределительную)** и является важным общественно

необходимым инструментом государства и экономики. В «идеале» налог должен быть максимально справедливым, равномерным, удобным и дешевым. Реальная экономическая ситуация, естественно, корректирует эти теоретические принципы. Налоги – это обязательные платежи юридических и физических лиц, взимаемые государством. Все налоги подразделяются на две группы:

1) **прямые налоги** – те, налоговые обязательства по которым поставлены в непосредственную зависимость от результатов финансово-хозяйственной деятельности, оборота капитала, увеличения стоимости имущества, роста рентной составляющей и т. п.;

2) **косвенные налоги** – те, которые являются дополнительной надбавкой к цене или определяются в зависимости от размера добавленной стоимости, оборота продаж товаров, работ, услуг[1].

В настоящее время в Российской Федерации налогообложение осуществляется в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) и другими законодательными актами. Все налоги разделены на федеральные, региональные и местные.

К **федеральным налогам и сборам** отнесены:

– налог на добавленную стоимость;

– налог на прибыль организаций;

– акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья;

– единый социальный налог;

– налог на доходы физических лиц;

– государственная пошлина;

– налог на добычу полезных ископаемых;

– сбор за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

– водный налог;

– федеральные лицензионные сборы.

К **региональным налогам и сборам** относятся:

– налог на имущество организаций;

– транспортный налог;

– налог на игорный бизнес;

[1] См.: Налоги : учеб. пособие / под ред. Д.Г. Черника. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – С. 5, 36, 38–39 и др.

– налог с продаж;
– региональные лицензионные сборы.

В состав **местных налогов и сборов** входят:
– земельный налог;
– налог на имущество физических лиц;
– налог на рекламу;
– местные лицензионные сборы.

Для каждого из налогов определяются **налогоплательщики** и устанавливаются следующие **элементы налогообложения**:
– объект налогообложения;
– налоговая база;
– налоговый период;
– налоговая ставка;
– порядок исчисления и сроки уплаты налога.

Ориентируясь на вышеперечисленное и руководствуясь соответствующими разделами НК РФ и другими законодательными актами, каждое предприятие самостоятельно определяет необходимость и порядок уплаты им требуемых налогов и сборов.

Одним из важнейших налогов является **налог на добавленную стоимость (НДС)**. Он – косвенный налог и представляет собой форму изъятия в бюджет некоторой части добавленной стоимости продукции, создаваемой на всех стадиях ее производства и реализации и определяемой как разница между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и реализации. НДС является как бы надбавкой к цене продукции и, на первый взгляд, непосредственно не затрагивает доходы самого предприятия – производителя продукции. Внешне он перелагается на покупателя (потребителя) продукции, а предприятие-производитель выступает, по существу, его сборщиком.

По мере движения производимой продукции по всей технологической цепочке производства и создается эта вышеуказанная добавленная стоимость, служащая объектом обложения НДС. **Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованную продукцию, и суммами налога по оплаченным материальным ресурсам, топливу, работам и услугам, стоимость которых относится на издержки производства и реализации (подлежащая возмещению)**.

Особого внимания при подсчете НДС требует определение состава облагаемого НДС оборота и сумм НДС, подлежащих возмещению (подробнее см. главу 21 НК РФ).

Предприятия, выпускающие и реализующие продукцию, облагаемую по разным ставкам НДС (в настоящее время – 10 и 18%), должны вести у себя раздельный учет реализации продукции и сумм налога по ним в разрезе применяемых ставок.

В случае превышения сумм налога по товарно-материальным ценностям, стоимость которых фактически уже отнесена (списана) на издержки производства и реализации, а также по основным средствам и нематериальным активам (работам, услугам) относительно сумм налога, исчисленных по реализованным товарам (работам, услугам), возникающая разница засчитывается в уплату предстоящих по НДС платежей или возмещается из бюджета.

При ввозе продукции на территорию Российской Федерации ее обложение НДС производится в соответствии с таможенным законодательством.

Контроль за полнотой исчисления и своевременностью уплаты НДС в бюджет осуществляется как самим предприятием, так и налоговыми органами на основании данных, представляемых предприятием в соответствующих налоговых расчетах (формах).

Вторым по важности для предприятия налогом является **налог на прибыль**. В отличие от НДС данный налог является **прямым**, т. е. его сумма полностью зависит от конечного результата финансово-хозяйственной деятельности каждого конкретного предприятия. Объектом обложения налогом на прибыль является валовая прибыль предприятия, которая представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разность между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию данной продукции (работы, услуги), включаемыми в себестоимость продукции (работы, услуги). Порядок определения суммы затрат, относимых на себестоимость продукции (работы, услуги) при формировании налого-

облагаемой прибыли, строго регламентируется законодательными и нормативными актами (подробнее см. главу 25 НК РФ и др.).

Прибыль от реализации основных средств и иного имущества предприятия определяется для целей налогообложения как разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих основных средств и имущества с учетом их переоценки в установленном законодательством порядке. Полученный результат увеличивается на индекс инфляции, исчисляемый в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации. Отрицательный результат от их реализации или от безвозмездной передачи не уменьшает налогооблагаемую прибыль.

В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим данному предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией, включая суммы, полученные и уплаченные в виде санкций за нарушение договорных обязательств и в возмещение убытков и др.

Сумма налога на прибыль определяется предприятием самостоятельно на основе бухгалтерской отчетности по установленной на текущий момент ставке налога на прибыль (в настоящее время для предприятий – 20%, из них 2,5% – в федеральный бюджет, 17,5% – в региональный бюджет) нарастающим итогом с начала года.

Примерный порядок расчета налогооблагаемой прибыли предприятия может быть следующим:

+ выручка от реализации продукции (без косвенных налогов – НДС и акцизов);

– затраты, включаемые в себестоимость реализованной продукции;

= прибыль (или убыток) от реализации;

+ внереализационные доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в хозяйственной деятельности других предприятий, от сдачи помещений и оборудования в аренду и др.);

– внереализационные расходы (затраты на поддержание в рабочем состоянии временно законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов и др.);

= балансовая прибыль;

± финансовый результат от хозяйственных операций с нематериальными активами, основными средствами и т. п.;

= валовая прибыль;

– доходы, не подлежащие налогообложению;

= **налогооблагаемая прибыль.**

При обложении прибыли предприятий следует учитывать имеющиеся налоговые льготы. Их список постоянно корректируется, а их общая сумма не должна уменьшать фактическую сумму налога на прибыль более чем на 50%.

Любое предприятие, осуществляющее оплату труда своих работников, должно исчислять и удерживать с них **налог на доходы физических лиц**, являющийся основным налогом с доходов населения России. **Плательщиками данного налога** являются все без исключения граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства, как имеющие, так и не имеющие постоянного местожительства в России (ставка налога в настоящее время – 13%).

Объектом налогообложения в данном случае выступает совокупный доход, полученный из источников на территории и континентальном шельфе Российской Федерации, в ее экономической зоне в календарном году в денежной (рублевой и иностранной валюте) и натуральной формах. В состав совокупного дохода также включаются суммы материальных и социальных благ, предоставляемых предприятием своим работникам.

При обложении налогом на доходы физических лиц предусмотрены различные льготы. Также часть полученного физическим лицом дохода, равная определенной кратности минимального размера месячной оплаты труда, исключается из его совокупного годового дохода (подробнее см. главу 23 НК РФ).

Предприятия в связи с этим обязаны:

– своевременно и правильно исчислять, удерживать и вносить в бюджет суммы налогов с доходов физических лиц;

– своевременно представлять налоговым органам сведения о выплаченных ими физическим лицам доходах и об удержании с них сумм налога с указанием адресов постоянного местожительства по установленной форме;

– по просьбе работников предприятия выдавать им справки о суммах полученных ими за календарный год доходов и суммах, удержанных с этих доходов, налогов.

Как правило, предприятия уплачивают **налог на имущество организаций**. Объектом налогообложения является их имущество в его стоимостном выражении, находящееся на балансе и представляющее собой совокупность основных фондов, нематериальных активов, материальных производственных запасов и затрат. К последним относятся материалы, комплектующие и готовые изделия, расходы будущих периодов и другие производственные затраты, не включенные в состав себестоимости продукции по состоянию на каждую отчетную дату, а также издержки обращения на остаток товаров и отгруженную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги). При этом необходимо еще вычитать суммы начисленного износа (из стоимости основных средств и т. п.).

Установлено, что для целей налогообложения определяется среднегодовая стоимость имущества предприятия. За отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год) она определяется путем деления на 12 суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на 1 января отчетного года и на первое число месяца, следующего за отчетным периодом, а также суммы стоимости имущества предприятия на каждое первое число остальных месяцев отчетного периода.

Предельный размер ставки налога на имущество предприятий не может превышать 2% вышеупомянутой налогооблагаемой базы. Конкретные ставки налога на имущество предприятий устанавливаются органами государственной власти субъектов Российской Федерации в зависимости от видов деятельности предприятий. При отсутствии подобного решения применяется указанная выше максимальная ставка этого налога.

Сумма налога исчисляется предприятием самостоятельно ежеквартально нарастающим итогом с начала года исходя из определяемой за отчетный период фактической среднегодовой стоимости имущества и относится на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, уточняется с учетом ранее перечисленных платежей за отчетный период. Имущество ряда предприятий не облагается данным налогом. Также имеется перечень видов имущества, балансовая стоимость которого уменьшает налогооблагаемую базу этого налога (подробнее см. главу 30 НК РФ и др.).

Наряду с вышеперечисленными налогами предприятия осуществляют начисления, удержания и последующие перечисления

в соответствующие бюджеты **единого социального налога** (включает платежи в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд, Фонд занятости, Фонд обязательного медицинского страхования)[1], **уплату акцизов, государственных пошлин и сборов, оплату за землю, платежи за пользование природными ресурсами** и др. (подробнее см. соответствующие главы НК РФ 24, 22, 25.3, 31, 25.1, 25.2, 26 и др.).

Кроме этого, ряд предприятий с определенным характером хозяйственной деятельности может применять для себя **единый налог на вмененный доход**. При этом объектом налогообложения является так называемый вмененный доход по одному или нескольким видам хозяйственной деятельности на очередной календарный месяц. Налоговый период по данному налогу устанавливается в один квартал. Ставка (размер, величина) единого налога на вмененный доход устанавливается (но не более 15%) муниципальными органами власти субъектов Российской Федерации и зависит от большого количества физических показателей, коэффициентов и критериев. Суммы налога перечисляются предприятием ежемесячно на счет территориального органа Федерального казначейства для их последующего распределения в соответствующие бюджеты – федеральный, бюджеты внебюджетных фондов, региональный и т. п. (подробнее см. главу № 26.3 НК РФ и др.).

Предприятие может использовать **упрощенную систему налогообложения**. При этом оно должно иметь среднюю численность работников за налоговый (отчетный) период, определяемую в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти в области статистики, не более 100 человек, остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов не более 100 млн руб. Доходы предприятия по итогам отчетного (налогового) периода не должны превышать 60 млн руб. При несоблюдении вышеперечисленных условий оно обязано вернуться на общий режим налогообложения. Кроме этого, не разрешается применять упрощенную систему налогообложения предприятиям, имеющим филиалы и представительства, банкам, страховым организациям, негосударственным пенсионным фондам, инвестиционным фон-

[1] Примечание. С 2010 года Единый социальный налог (ЕСН) отменен. Вместо него введены обязателдьные страховые взносы в Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования и Пенсионный фонд Российской Федерации. С 2011 года суммарная ставка этих взносов предполагается 34% (почти для всех налогоплательщиков, включая субъекты УСН и ЕНВД).

дам, профессиональным участникам рынка ценных бумаг, ломбардам, бюджетным учреждениям и др. (подробнее см. статью 346.12 НК РФ).

Переход предприятия на упрощенную систему налогообложения осуществляется по решению налоговых органов по установленному порядку. Предприятие самостоятельно выбирает вариант уплаты единого налога (вместо ряда налогов) – **«с доходов» по ставке 6% или «с доходов, уменьшенных на величину расходов» по ставке 15%** (при втором варианте единый налог по итогам года не должен быть меньше так называемого минимального налога, исчисляемого как 1% величины годовых доходов). Предприятие также освобождается (за небольшим исключением) от уплаты налога на прибыль, налога на имущество организаций, единого социального налога и НДС.

Единый налог исчисляется предприятием самостоятельно нарастающим итогом с начала года и уплачивается предприятием в соответствующие бюджеты ежеквартально. Кроме единого налога предприятие **при упрощенной системе налогообложения так же, как и при едином налоге на вмененный доход, исчисляет, удерживает и перечисляет в соответствующие бюджеты налог на доходы физических лиц, страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации, НДС и налог на прибыль** (в специально предусмотренных случаях) и др. (подробнее см. главу 26.2 Налогового кодекса РФ и др.).

Также организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями, имеют право перейти на уплату **единого сельскохозяйственного налога** (подробнее см. главу 26.1 НК РФ и др.).

За несоблюдение налогового законодательства предприятие и его руководство несут ответственность в соответствии с Налоговым, Таможенным и Уголовным кодексами Российской Федерации, Кодексом об административных правонарушениях Российской Федерации и другими законодательными актами. Предусматривается и финансовая ответственность за налоговые правонарушения в виде:

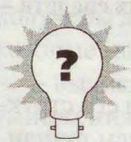
– взыскания всей суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли) либо суммы налога за иной сокрытый или неучтенный объект налогообложения;

– уплаты штрафа за отсутствие учета объекта налогообложения или ведение учета объекта налогообложения с нарушением установ-

ленного порядка, а также за нарушение или несвоевременное представление в налоговые органы документов для исчисления налогов;

– уплаты пени за каждый день просрочки оплаты соответствующего налога.

Поэтому каждое предприятие исходя из обязательности, необходимости и неизбежности уплаты налогов должно выработать для себя четкую позицию (отношение) к ним. Не желательно воспринимать их только как «узаконенный грабеж» или «непосильную ношу». Желательно считать расходы по уплате налогов одной из необходимых статей затрат (издержек) на производство продукции. Тогда исходя из этой позиции можно будет искать **законные и разумные пути** сокращения этих затрат, т. е. стремиться **минимизировать расходы по уплате налогов, добиваясь их оптимизации**. И при этом совершенно не обязательно уходить от налогов с помощью сомнительных налоговых схем, поиска «лазеек», брешей и нестыковок в налоговом законодательстве и т. п. Много резервов для этого имеется при эффективной организации производства и постоянном совершенствовании управления финансами любого предприятия. А это, в свою очередь, окажет положительное влияние на общие результаты его деятельности.



Вопросы для самопроверки

1. Каковы основные принципы налогообложения?
2. Как подразделяются налоги в России по уровням власти? Назовите основные налоги.
3. Какие основные налоги уплачивают предприятия? Кратко охарактеризуйте некоторые из них.
4. Назовите основные положения упрощенной системы налогообложения.

10. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ



Планирование, привлечение, использование и контроль эффективности использования финансовых средств предприятия. Ликвидность и платежеспособность. Коэффициенты текущей ликвидности, восстановления и утраты платежеспособности и др. Влияние внутренних и внешних факторов на управление финансами. Качественная и количественные оценки эффективности управления финансами предприятия (ресурсоотдача, рентабельность капитала, устойчивый рост, оборачиваемость денежных средств и активов и т. п.).

Финансовые операции сопровождают практически всю деятельность предприятия. **Планирование, привлечение, использование и контроль эффективности использования финансовых средств** – это и есть **сфера управления финансами предприятия**.

При этом решаются следующие основные задачи:

1) согласование планов и намерений предприятия и его структурных подразделений с предполагаемым привлечением финансовых средств;

2) координация финансирования инвестиций, производства и сбыта продукции;

3) сравнение альтернативных вариантов по привлечению финансов и их вложению;

4) краткосрочное размещение временно свободных финансовых средств;

5) контроль над платежеспособностью и ликвидностью предприятия и другое.

Главным является обеспечение своеобразного финансово-экономического равновесия на предприятии. Основой всех планов является планирование производственной деятельности и това-

рооборота. От объема продукции и услуг, которые можно продать (оказать) на рынке и которые могут быть оплачены клиентами (потребителями), зависят почти все другие показатели деятельности предприятия.

Этапами и конкретными шагами по планированию оборота и потребности в финансовых средствах на предприятии может быть следующее:

– планирование оборота, т. е. количество продукции и услуг, которое предприятие намеревается реализовать в плановый период;

– установление необходимого объема среднедневного производства. При этом можно использовать в технологическом процессе полуфабрикаты и производственные мощности других предприятий;

– выявление потребностей в машинах и оборудовании и расчет величины требующихся для их приобретения финансовых средств (т. е. основного капитала);

– определение среднего ежедневного объема затрат на сырье и вспомогательные материалы, заработную плату за основную производственную работу и накладных расходов;

– расчет срока вложения оборотного капитала (т. е. как долго должна финансироваться заработная плата, сырье, административные и прочие накладные расходы, прежде чем снова будут получены деньги (в качестве оплаты от сбыта продукции и услуг), которые можно будет использовать на новые затраты);

– вычисление необходимого объема оборотного капитала путем умножения среднего ежедневного объема затрат на средний срок вложения капитала. К этому еще следует добавить необходимые остатки в кассе или на расчетном счете предприятия, которые дают резерв ликвидности для непредвиденных обстоятельств;

– составление планового баланса предприятия;

– суммирование всех потребностей в финансовых средствах предприятия и планирование источников их покрытия.

Несомненно, что в реальности эти этапы и шаги могут в силу различных факторов быть усложнены и дополнены с учетом основной цели и задач предприятия.

Крайне важным для деятельности любого предприятия является его **платежеспособность, его ликвидность, т. е. способность выполнять свои обязательства по платежам в полном объеме и в необходимые (нужные) сроки**.

Планирование такого периодически меняющегося состояния предприятия, как и любое планирование, является постоянным, автоматически возобновляемым процессом. Оно никогда не может быть полностью завершено. С появлением новых данных (сведений) возникает необходимость все перепланировать. Только таким путем можно достичь уплаты платежей в срок и в полном объеме, а в конечном счете уберечь предприятие от банкротства или неожиданного прекращения деятельности.

В качестве «превентивных», срочных мер в случае возникновения признаков неплатежеспособности могут быть рекомендованы следующие:

– отказ от инвестиций или их отсрочка;

– первоочередное изготовление и поставка продукции с большой долей покрытия издержек;

– отказ от мероприятий, не являющихся производственно необходимыми, или их некоторая отсрочка (например, рекламные акции, расходы на подготовку кадров и т. п.);

– сокращение складских расходов (например, через заказ меньших партий товаров, поставка точно в срок и «с колес» и т. п.);

– начало переговоров об отсрочках погашения кредитов, уплаты налогов и т. п.;

– продажа полуфабрикатов и других запасов;

– продажа требований (факторинг);

– повышение финансовой устойчивости предприятия путем более лучшего управления и маневра финансами;

– реализация некоторых финансовых активов и др.

Даже факт получения прибыли не может полностью гарантировать платежеспособность (ликвидность) предприятия.

Для определения уровня ликвидности и платежеспособности того или иного предприятия существуют определенные методы и финансовые инструменты. Среди них критерии, установленные постановлением Правительства Российской Федерации «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20 мая 1994 г. № 438 и Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий от 12 августа 1994 г. № 31-р).

При этом определяется, что:

– **ликвидность баланса** – степень покрытия (денежного) обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств;

– **текущая ликвидность** – сопоставление наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами. Это свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

1. **Коэффициент текущей ликвидности** (коэффициент общего покрытия)

$$K_{тл} = \frac{A(II)}{П(V) - (ст.640 + ст.650 + ст.660)} \geq 2,$$

где А (II) – оборотные активы – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность, запасы с учетом несписанного НДС (раздел II бухгалтерского баланса),

П (V) – краткосрочные обязательства – займы и кредиты, кредиторская задолженность (раздел V бухгалтерского баланса).

Ст. 640, ст. 650, ст. 660 – соответствующие коды строк бухгалтерского баланса.

Таким образом, коэффициент текущей ликвидности должен быть не менее 2. Имеются также коэффициенты абсолютной ликвидности (не менее 0,2) и критической ликвидности (не менее 1) – без включения запасов в состав ликвидных средств.

2. **Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами**

$$K_{осс} = \frac{П(III) - A(I)}{A(II)} \geq 0,1.$$

3. **Коэффициент восстановления платежеспособности**

$$K_{впл} = \frac{K_{тл_1} + (K_{тл_1} - K_{тл_0})\frac{6}{T}}{2} \geq 1,$$

где $К_{тл_1}$ – коэффициент текущей ликвидности на текущий момент;

$К_{тл_0}$ – коэффициент текущей ликвидности на начальный момент;

Т – период в месяцах.

4. **Коэффициент утраты платежеспособности**

$$К_{упл} = \frac{К_{тл_1} + (К_{тл_1} - К_{тл_0})\frac{3}{Т}}{2} \geq 1.$$

К сожалению, имеются следующие недостатки и проблемы применения вышеприведенной методики:

– все эти коэффициенты взаимосвязаны;

– они должны быть **парными**[1], например если $К_{тл} \geq 2$, то тогда $К_{осс}$ должен быть $\geq 0,5$, если $К_{осс} \geq 0,1$, то тогда $К_{тл}$ должен быть $\geq 1,11$;

– они трудновыполнимы одновременно;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет определенную неточность, так как внеоборотные активы финансируются также и долгосрочными кредитами и займами. Это порождает ошибку в оценке фактических собственных оборотных средств;

– термин «ликвидность» лучше было бы заменить термином «покрытие».

В целом на управление финансами предприятия оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы.

Внутренние факторы:

– учетная политика, в том числе уценка и переоценка основных средств, порядок начисления и списания амортизации основных средств, оценка материальных оборотных средств и т. п.;

– ценообразование;

– специализация и др.

Внешние факторы:

– влияние условий внешней экономической среды, в том числе:

– спрос и предложение на продукцию;

– изменение уровня цен на ресурсы и продукцию;

– налогообложение;

[1] См. *Абрютина М.С.* Экспресс-анализ финансовой отчетности : метод. пособие. – М. : Дело и Сервис, 2003. – С. 20–22 и др.

– инфляция и т. д.;

– ситуация по отраслевой принадлежности предприятия;

– возможный потенциал расширения объема (размера) производства и др.

Эффективность управления финансами предприятия можно оценить как с качественной, так и с количественной точки зрения.

Качественная оценка:

– влияние риска производства и сбыта продукции: ее экспорт, поставка оптом (мелким, крупным) или в розницу, наличие солидных постоянных партнеров – покупателей и поставщиков, наличие торговых знаков и марок и т. п.

Количественные оценки:

– сравнение темпов развития производства, реализации продукции и т. п.;

– оценка уровня и динамики эффективности вложенных денежных средств и другое.

Главная цель оценки – насколько рационально вложенные в производство финансовые и материальные средства используются и каков уровень отдачи на вложенные средства, т. е. обеспечение высокой отдачи капитала. Исходя из этого определяются следующие коэффициенты и показатели.

Коэффициент ресурсоотдачи $= \dfrac{\text{Выручка от реализации } (B_p - \text{стр. 010 формы № 2 бухгал. баланса})}{\text{Капитал (К – все активы – А (I) + А (II))}}$.

Коэффициент устойчивого роста $= \dfrac{\text{Прибыль, реинвестированная в производство}}{\text{Собственный капитал (стр. 490 + стр. 640)}}$.

Коэффициент эффективности управления финансами $= \dfrac{\text{Прибыль до налогообложения (стр. 140 формы № 2)}}{\text{А (I) + А (II)}}$.

Рентабельность капитала = Рентабельность продаж × Оборачиваемость активов.

Все эти коэффициенты и показатели должны быть внимательно проанализированы, изучены и сравнены в динамике по периодам или с аналогичными показателями других предприятий в соответствии с вышеуказанной главной целью оценки эффективности управления финансами.

Заслуживающим особого внимания является вычисление коэффициентов и показателей оборачиваемости денежных средств и активов предприятия. Это:

Коэффициент оборачиваемости

$$К_{об} = \frac{\text{Выручка за период (В)}}{\text{Средняя величина текущих (оборотных) активов за период (ТА)}}.$$

Он характеризует количество выручки, полученной за период в среднем на 1 рубль, авансированный в текущие (оборотные) активы.

Продолжительность одного оборота

$$П_{об} = \frac{\text{Продолжительность периода (360, 180, 90 дней)}}{К_{об}},$$

или

$$П_{об} = \frac{\text{Средняя величина текущих (оборотных) активов за период (ТА)}}{\text{Средняя дневная выручка за период}}.$$

Этот показатель характеризует продолжительность периода одного оборота всех текущих (оборотных) активов в днях, а иначе – через сколько дней в среднем рубль, вложенный в текущие (оборотные) активы, превратится в рубль выручки.

Коэффициент загрузки средств в обороте

$$К_{зс} = \frac{\text{Средняя величина текущих (оборотных) активов за период (ТА)}}{\text{Выручка за этот же период}}.$$

Это обратный показатель коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует долю средней величины текущих (оборотных) активов в сумме выручки или иначе – **среднюю величину израсходованной стоимости текущих (оборотных) активов для получения единицы стоимости выручки (рубля).**

Коэффициент оборачиваемости и продолжительность периода могут также использоваться при оценке оборачиваемости всего и собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности, запасов. В течение года даже на одном предприятии показатели оборачиваемости могут существенно различаться. Их необходимо сравнивать во времени (в динамике). Иногда целесообразно их корректировать на коэффициент доли продажи товаров в кредит (на реализацию), т. е. учитывать дебиторскую задолженность. Более точный анализ может быть достигнут при использовании в расчетах вышеприведенных показателей вместо данных о выручке данных о себестоимости реализованной продукции (как правило, выручка больше себестоимости и показатели складываются часто выше реальных).

Можно также рассчитать эффект от ускорения (замедления) оборачиваемости средств.

Экономия (привлечение) средств = Однодневная выручка за анализируемый период × Разница в продолжительности периода одного оборота в отчетном и предшествующем периоде.

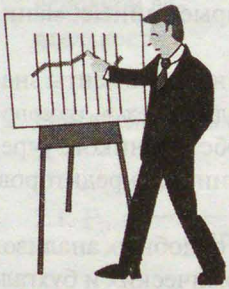
Все это вместе может свидетельствовать о степени эффективности управления финансами предприятия. Следует также помнить, что при управлении финансами предприятия необходимо соблюдать «золотое правило» экономики – увеличение экономического потенциала (массы (величины) капитала предприятия) в сочетании с более высокими темпами роста выручки и опережающими темпами наращивания объема прибыли.



Вопросы для самопроверки

1. Какие задачи решаются при управлении финансами предприятия?
2. Назовите основные этапы по планированию оборота и потребности в финансовых средствах на предприятии.
3. Как можно оценить платежеспособность (ликвидность) предприятия?
4. С помощью каких коэффициентов и показателей следует оценивать эффективность управления финансами предприятия?

11. АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Источники информации и основные составляющие анализа и диагностики. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (рентабельность основной деятельности, продаж, активов и т. п.). Анализ имущественного положения предприятия. Анализ динамики изменения стоимости, состава и состояния основных средств предприятия (выбытие, обновление, износ, доля активной части и т. п.). Финансовая устойчивость предприятия и ее виды. Оценки финансовой устойчивости предприятия (по величине реального собственного капитала, обеспеченности запасов, соотношению собственных и заемных средств, маневренности собственного капитала и т. п.). Формула Е. Альтмана, другие показатели и коэффициенты, необходимые коррективы. Пути восстановления (поддержания) финансовой устойчивости предприятия на основе данных анализов и диагностики.

Важнейшее значение для принятия правильных решений по управлению любым предприятием имеют наличие и постоянное использование и учет в повседневной работе данных **анализов финансового состояния и финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия**.

Источниками информации для этих анализов, в первую очередь, служат показатели бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия (за квартал, полугодие, 9 месяцев и год), а также другие

материалы, содержащие необходимые для проведения этих расчетов исходные или итоговые данные.

При этом следует учитывать некоторые недостатки итоговой бухгалтерской отчетности («Бухгалтерского баланса предприятия...» и др.), а именно:

1) вся информация, содержащаяся в балансе, относится только к истекшему периоду, т. е. к прошлому;

2) информация не является полной, так как в ней отсутствует то, что нельзя указать в денежном измерении;

3) предприятие зачастую само оказывает влияние на информацию, включаемую в баланс (подгоняет некоторые данные, манипулирует цифрами и т. п.).

Однако даже с поправками на вышеприведенные моменты значение данных анализов чрезвычайно велико для всех – руководителей предприятия и его подразделений, собственников, учредителей и акционеров предприятия, его работников, кредиторов, поставщиков, клиентов и т. д.

Кроме этого, руководство предприятия для подобных анализов может потребовать от своих финансово-экономических и бухгалтерских служб и работников и другую информацию по всем участкам хозяйственной деятельности, тем самым получить для себя еще более достоверную картину финансового состояния предприятия.

Анализ и диагностика финансового состояния предприятия и финансовых результатов его деятельности могут состоять:

– из анализа установленной финансовой отчетности предприятия (анализ баланса, отчета о прибылях и убытках, движения денежных средств и т. д.);

– анализа материалов управленческого учета (анализ структуры и динамики затрат предприятия во взаимосвязи с доходами, со структурой, спецификой и объемом его деятельности; анализ внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия);

– анализа движения финансовых и других ресурсов в сфере интересов данного предприятия, а также нефинансовых активов;

– анализа других данных и другой информации.

На практике наиболее востребованным является **анализ финансовых результатов деятельности предприятия**.

В первую очередь в динамике и сравнении рассматриваются абсолютные показатели:

– прибыль (убыток);

– выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

– величина всех поступлений;

– себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг);

– сумма всех расходов предприятия.

Далее принято определять и также сравнивать относительные показатели[1].

1. **Рентабельность основной деятельности** $= \dfrac{\text{Прибыль от продаж } (П_п)}{\text{Затраты на производство } (З_п) + \text{Затраты на реализацию (текущие затраты} - З_т)}$.

2. **Рентабельность продаж (варианты)**

2.1. $Р_п = \dfrac{\text{Прибыль от продаж } (П_п)}{\text{Выручка от реализации продукции (В)}}$.

2.2. $Р_{чп} = \dfrac{\text{Чистая прибыль } (П_ч)}{В}$.

2.3. $Р_б = \dfrac{\text{Балансовая прибыль } (П_б)}{В}$.

3. **Коэффициент затрат на рубль выручки** $К_з = \dfrac{\text{Текущие затраты } (З_т)}{В}$.

4. **Рентабельность активов (капитала)**

4.1. **Рентабельность всего капитала (активов))** $Р_к = \dfrac{\text{Чистая прибыль } (П_ч)}{\text{А (I)} + \text{А (II)} = К - \text{капитал (активы)}}$.

[1] *Шеремет А.Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2008. – С. 200–215. и др.

4.2. **Рентабельность собственного капитала)**

$$Р_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль } (П_ч)}{\text{Собственный капитал (СК)}}.$$

На основе бухгалтерского баланса можно сделать **анализ имущественного положения предприятия**. При этом анализ видов (групп) имущества должен производиться **в динамике** (на начало и конец отчетного (рассматриваемого) периода **в их абсолютных величинах стоимости**, а также **по их удельному весу** во всем имуществе или во внеоборотных или соответственно оборотных активах. Иначе могут появиться прямопротивоположные оценки и выводы, как в приводимом ниже примере.

Основные средства предприятия на начало и конец года составили соответственно 46,4 и 31,31 млн руб., т. е. сократились на 15,09 млн руб. (на 32,5%). В то же время на начало года основные средства занимали во всех внеоборотных активах (А (I)) – 92,1%, а на конец года – 96,6%, т. е. их удельный вес возрос на 4,5%. Хотя в абсолютном выражении они уменьшились на 32,5%.

Оценить, какими (положительными или отрицательными) для предприятия являются тенденции изменения характеристик его бухгалтерского баланса, можно с помощью оценок, предлагаемых некоторыми авторами[1] (табл. 1).

Таблица 1

Актив баланса		Пассив баланса	
Положительная	**Отрицательная**	**Положительная**	**Отрицательная**
Увеличение: – денежных средств на счетах; – краткосрочной дебиторской задолженности; – величины запасов с увеличением объемов выручки;	Увеличение: – денежных средств (св. 30% текущих активов); – дебиторской задолженности (св. 40% текущих активов)	Увеличение: – уставного капитала; – нераспределенной прибыли; – фондов предприятия; – резервного капитала;	Увеличение: – кредитов и займов; – просроченной кредиторской задолженности; – непокрытых убытков

[1] См.: *Русин Н.М., Петрова И.Н.* Финансовый анализ в коммерческой организации : учеб. пособие – М. : РосАКОагро, 2007. – С. 42.

Окончание табл. 1

Актив баланса		Пассив баланса	
Положительная	**Отрицательная**	**Положительная**	**Отрицательная**
– стоимости основных средств. При этом важно помнить, что большой рост оборотных активов (особенно дебиторской задолженности) – не всегда хорошо Уменьшение: – дебиторской задолженности (на уровне 20–30% текущих активов); – запасов пропорционально сокращению выручки; – незавершенного производства	Уменьшение: – денежных средств (ниже 10% текущих активов); – стоимости запасов при росте выручки	– доходов будущих периодов Уменьшение: – всех заемных средств; – краткосрочных кредитов; – остатков кредиторской задолженности; – непокрытых убытков	Уменьшение: – резервного капитала; – фондов предприятия; – нераспределенной прибыли

Причины изменения тех или иных показателей имущественного положения предприятия могут быть самыми разными. Например:

1) по увеличению запасов (производственных):
   – снижение выпуска отдельных видов продукции;
   – отклонение фактического расхода материалов от норм;
   – излишние и неиспользуемые материальные ценности;
   – неравномерное поступление материальных ресурсов;
   – другое.
2) по увеличению остатков в незавершенном производстве:
   – аннулирование производственных заказов (договоров);
   – удорожание себестоимости продукции;
   – недостатки в планировании и организации производства;
   – недопоставки покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий;

– другое.

3) по увеличению остатков готовой продукции:
– падение спроса на отдельные изделия;
– низкое качество продукции;
– неритмичный выпуск продукции;
– задержка отгрузки продукции;
– затруднения в транспортировке продукции;
– другое.

По форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» можно провести **анализ динамики изменения стоимости, состава и состояния основных средств предприятия**, определив:

Коэффициент выбытия = Стоимость выбывших с баланса основных средств (ОС) / Первоначальная стоимость основных средств на начало периода.

Коэффициент обновления = Стоимость поступивших основных средств / Первоначальная стоимость основных средств на конец периода.

Коэффициент износа (на начало или конец анализируемого периода) – можно по всем ОС, а можно по отдельным составляющим и группе активной части ОС = Сумма начисленного износа (амортизация) / Первоначальная стоимость основных средств.

Коэффициент доли активной части основных средств = Стоимость машин, оборудования, транспорта и т. п. / Стоимость всех основных средств.

Крайне важным для любого предприятия является нахождение его в состоянии **финансовой устойчивости**. Это **такое состояние финансовых ресурсов, распределение и использование которых обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого предпринимательского риска (стабильно финансируется текущая деятельность, своевременно оплачиваются срочные обязательства и есть возможность создавать необходимые резервы и фонды)**. При этом имеется возможность свободного маневра средствами, т. е. определенная финансовая независимость.

На финансовую устойчивость предприятия оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Среди внутренних:

– отраслевая принадлежность предприятия;

– материало- и фондоемкость производства продукции;

– производство конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции;

– благоприятное сочетание цены и себестоимости продукции;

– наличие прочных связей с партнерами по бизнесу;

– применение передовых технологий производства и организации труда;

– состояние имущества и финансовых ресурсов;

– финансирование запасов, как наиболее важнейшего базового компонента текущего производства, и др.

Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость:

– создаваемые государством условия хозяйственной деятельности, в том числе:

– налоговая политика;

– таможенная политика;

– финансовая и банковская политика и др.;

– платежеспособный спрос населения и уровень доходов потребителей;

– инфляция и т. п.

О финансовой устойчивости предприятия можно составить представление по различным критериям. Например, по наличию источников для финансирования запасов вообще, а особенно собственных. Принято даже определять исходя из этого

несколько видов финансовой устойчивости предприятия. Это наглядно видно из табл. 2.

Таблица 2

Вид финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Зависимость финансов предприятия от внешних источников и ее последствия
1	2	3
Абсолютная финансовая устойчивость	Собственный оборотный капитал*	Отсутствие заемных средств. Абсолютная независимость от внешних источников финансирования. Высокая платежеспособность благодаря высокодоходной деятельности
Нормальная финансовая устойчивость	Собственный оборотный капитал, долгосрочные заимствования	Заемные средства привлекаются рационально в необходимых размерах. Платежеспособность обеспечивается при рентабельной деятельности
Неустойчивое финансовое положение	Собственный оборотный капитал, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Используются платные заемные средства с преобладанием краткосрочного характера. Платежеспособность временно нарушена. Восстановление ее возможно за счет привлечения средств поставщиков путем увеличения кредиторской задолженности
Кризисное финансовое положение	Источников недостаточно	Зависимость от долгосрочных и краткосрочных заемных средств высокая. Возможности использования средств кредиторской задолженности ограничены из-за просроченности их погашения. Платежеспособность не подтверждается и возможности ее восстановления отсутствуют

*Примечание. Собственный оборотный капитал = П (III) – А (I) (из соответствующих разделов бухгалтерского баланса).

Оценку финансовой устойчивости предприятия можно также провести **по величине реального собственного капитала (РСК)**.

$$РСК = П\ (III) - стр.\ 490 + стр.\ 640\ (капитал\ и\ резервы + доходы\ будущих\ периодов).$$

Величину РСК, рассчитанную на начало и конец периода, сравнивают и устанавливают увеличение или сокращение (отвлечение) реального собственного капитала, что относительно характеризует устойчивое и неустойчивое финансовое положение предприятия.

При наличии конкретной суммы всего собственного и в том числе собственного оборотного капитала можно вычислить отно-

сительные финансовые коэффициенты для определения финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками ($К_{оз}$)

$$К_{оз} = \frac{\text{Собственные оборотные средства (СОС – стр. 490 + + стр. 640 – стр. 190 – стр. 230)}}{\text{Запасы (З – стр. 210 + стр. 220)}}.$$

Коэффициент соотношения собственных и заемных (заемных и собственных) средств ($К_{з/с}$)

$$К_{з/с} = \frac{\text{Заемный капитал (ЗК – стр. 590 + стр. 610 + стр. 620 + + стр. 630 + стр. 650 + стр. 660)}}{\text{Собственный капитал (СК – стр. 490 + стр. 640)}}.$$

Коэффициент маневренности собственного капитала ($К_{м}$)

$$К_{м} = \frac{\text{Собственные оборотные средства (СОС – стр. 490 + + стр. 640 – стр. 190 – стр. 230)}}{\text{Собственный капитал (СК – стр. 490 + стр. 640)}}.$$

Коэффициент финансовой независимости предприятия ($К_{фн}$)

$$К_{фн} = \frac{\text{Собственный капитал (СК – стр. 490 + стр. 640)}}{\text{Валюта баланса (ВБ – стр. 700)}}.$$

Для ориентира можно напомнить, что в Японии до 80% капитала компаний – заемные средства, а в США – только 35–45%.

О финансовой устойчивости предприятия можно также судить по его возможности самофинансировать свои затраты на выпуск продукции. В этих целях можно вычислить «интервал самофинансирования», нижний предел которого должен быть не менее 360 дней (Инт).

$$\text{Инт} = \frac{\begin{array}{c}\text{Ликвидные активы (денежные средства (стр. 260) +} \\ \text{+ краткосрочные финансовые вложения (стр. 250) +} \\ \text{+ текущая дебиторская задолженность (стр. 240)} \times \\ \times \text{ Т (дни периода)}\end{array}}{\begin{array}{c}\text{Себестоимость реализованной продукции} \\ \text{без амортизации (стр. 020 формы № 2 «Отчет о при-} \\ \text{былях и убытках»)}\end{array}}.$$

«Индикатором» финансовой устойчивости предприятия может также служить сумма пяти коэффициентов (из 22 изученных подробно) – формула Е. Альтмана.

$$Z = 1{,}2 \times \frac{\text{Чистый оборотный капитал}}{\text{Сумма активов}} + 1{,}4 \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Сумма активов}} +$$

$$+3{,}3 \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{Сумма активов}} + 0{,}6 \frac{\text{Рыночная стоимость собственного капитала}}{\text{Балансовая стоимость собственного капитала}} +$$

$$+ \frac{\text{Объем продаж (валовая выручка)}}{\text{Сумма активов}}.$$

При $Z < 1{,}8$ – высокая вероятность банкротства.

При $Z > 3{,}0$ – низкая вероятность банкротства.

При $1{,}8 < Z < 3{,}0$ – средняя (невысокая) вероятность банкротства («темная зона» – велика вероятность ошибки).

Для восстановления (поддержания) более устойчивого финансового положения предприятия можно предложить **разные меры**, в том числе такие как:

1. Поиск резервов собственного оборотного капитала (прибыль при ее наличии и др.).

2. Совершенствование структуры и размеров минимально необходимых запасов (запасы по своему составу и стоимости, зафиксированной в финансовой отчетности на определенную дату, не всег-

да отражают минимально необходимый их размер, предназначенный для постоянного их ввода в новый производственный цикл). Минимизация величины запасов может быть обеспечена при постоянном планировании их необходимых объемов (размеров) по видам на конкретные производственные циклы, а также путем снятия с баланса неиспользуемых, излишних и неликвидных ресурсов и товарно-материальных ценностей.

3. Привлечение дополнительных займов и т. п.

Для диагностирования финансового состояния предприятий применяются и другие показатели, рекомендуемые органами федеральной исполнительной власти Российской Федерации[1]. Для некоторых из них определены пределы нормируемых значений, для других необходимо их сравнить с показателями аналогичных предприятий (по виду продукции, по мощности и т. п.) или проанализировать их динамику за определенный период. Наглядно это видно в табл. 3[2].

Таблица 3

Наименование показателя	Как рассчитывается	Комментарий или требование
1	2	3
Показатели ликвидности		
Общий коэффициент покрытия	Отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам)	От 1 до 2
Коэффициент срочной ликвидности	Отношение денежных средств и краткосрочных ценных бумаг плюс суммы мобилизованных средств в расчетах с дебиторами к краткосрочным обязательствам	1 и выше

[1] Имеются в виду:
– Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций) – утверждены приказом Минэкономики России 1 октября 1997 г. № 118.
– Типовая структура плана финансового оздоровления неплатежеспособной организации – приложение 2 к приказу Минэкономики России и Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 19 ноября 1999 г. № 497/136 «О применении Постановления Правительства РФ от 3 ноября 1999 года № 1002 «О порядке и сроках проведения в 1999 году реструктуризации задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом».
– Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства – утверждены распоряжением ФСДН России от 8 октября 1999 г. № 33-р.

[2] См.: Анализ финансового состояния промышленного предприятия : учеб. пособие. – М. : Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2000. – С. 28–30.

Окончание табл. 3

Наименование показателя	Как рассчитывается	Комментарий или требование
1	2	3
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Отношение материально-производственных запасов и затрат к сумме краткосрочных обязательств	0,5–0,7
Показатели финансовой устойчивости		
Соотношение заемных и собственных средств		Значение соотношения должно быть меньше 0,7
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия	Нижняя граница 0,1
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	Отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала) предприятия	0,2–0,5
Интенсивность использования ресурсов		
Рентабельность чистых активов по чистой прибыли	Отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов	Ориентир – данные по аналогичным предприятиям
Рентабельность реализованной продукции	Отношение прибыли от реализованной продукции к объему затрат на производство реализованной продукции	То же
Другие показатели рентабельности, фондо- энерго- материалоемкости и т. д.		
Показатели деловой активности		
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	Отношение объема чистой выручки от реализации к средней за период величине стоимости материальных оборотных средств, денежных средств и краткосрочных ценных бумаг	Нормативного значения нет
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Отношение чистой выручки от реализации к среднему за период объему собственного капитала	То же

На основе изложенного можно констатировать, что показателей (коэффициентов, характеристик и т. п.) – «предсказателей банкротства или ухудшения финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия» и т. п. имеется немало.

Желательно всегда рассматривать их в комплексе. Тогда, взвешивая «природу» того или иного показателя, прослеживая и изучая динамику («технологию») получения тех или иных его значений, можно с большей долей вероятности поставить более точный «диагноз» состояния предприятию.

При этом следует иметь в виду, что все эти показатели, а вернее характеристики, из которых они получаются, влияют друг на друга в разных направлениях и с различной степенью. Таким образом, только все они вместе и дают пищу для размышлений и формируют основу для принятия того или иного управленческого решения.

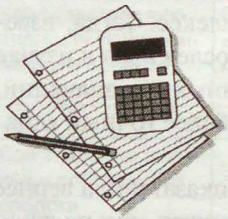
Поэтому необходимо все разнообразные показатели рассматривать под разным углом зрения. Их необходимо все время видеть в сравнении за разные периоды и в сопоставлении с показателями аналогичных предприятий, постоянно дополняя свои анализы и расчеты информацией из разных источников. Чем разнообразней будет информация, тем больше шансов правильно и точно определить финансовое состояние предприятия в нужный момент.



Вопросы для самопроверки

1. На основании каких данных можно провести анализ и диагностику финансового состояния предприятия?
2. Какие показатели используются для анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия?
3. Какие виды финансовой устойчивости предприятия можно выявить по наличию источников финансирования запасов?
4. Какие меры может принять предприятие для восстановления своей финансовой устойчивости?

12. АУДИТ ПРЕДПРИЯТИЯ



Аудит и его цели. Обязательный аудит и нормативные правовые акты, регулирующие его. Инициативный аудит. Аудиторские процедуры и аудиторские доказательства. Аудиторское заключение и его виды. Письменная информация по итогам аудита. Права и обязанности предприятия при проведении аудита. Права и обязанности аудиторской организации. Ответственность за проведение аудита. Внутренний аудит: цели, задачи, функции и формы организации.

В ходе функционирования предприятия может возникнуть необходимость в проведении аудита предприятия (аудиторской проверки), который, как правило, имеет целью объективную независимую оценку достоверности состояния бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия, а также подготовку рекомендаций по улучшению финансового положения предприятия, повышению эффективности его деятельности, изысканию неиспользованных резервов производства и др.

Обычно различают обязательный и инициативный аудит, а также внешний и внутренний аудит.

Обязательный аудит осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ. Его обязаны ежегодно проводить:

– организации (предприятия), имеющие организационно-правовую форму открытого акционерного общества;

– кредитные организации, бюро кредитных историй, страховые организации или общества взаимного страхования, товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды, государственные внебюджетные фонды и некоторые другие фонды;

– предприятия (за исключением сельскохозяйственных кооперативов и союзов этих кооперативов), у которых объем выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) за предшествовавший отчетному год превышает 50 млн руб. или

сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец года, предшествовавшего отчетному, превышает 20 млн руб.;

– другие предприятия (организации), в отношении которых обязательный аудит предусмотрен федеральным законом.

Порядок проведения обязательного аудита регламентируется вышеуказанным законом, другими нормативными правовыми актами и документами, в том числе федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности (в настоящее время их 33).

Обязательный аудит – ежегодная обязательная аудиторская проверка ведения бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организации. Обязательный аудит организаций, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг, иных кредитных и страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов, а также консолидированной отчетности, проводится только аудиторскими организациями (см. статью 5, пункт 3, Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ).

Инициативный (добровольный) аудит на предприятии может быть проведен по решению собственников, учредителей, акционеров, руководства предприятия и т. п. с целями, аналогичными обязательному аудиту, а также для установления фактического финансово-экономического состояния предприятия и т. п. Характер, масштабы, цели и задачи данного аудита определяет заказчик. В то же время проведение инициативного аудита обычно осуществляется в соответствии с вышеуказанными для обязательного аудита законодательными и нормативными актами.

По итогам аудита выражается мнение аудитора (аудиторской организации) **о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности во всех существенных отношениях**. При этом данное мнение не должно приниматься как выражение уверенности в непрерывности деятельности предприятия в будущем, как подтверждение эффективности работы руководства предприятия и т. д. Таким образом, аудитор (аудиторская организация) не дает оценку соблюдения интересов собственников (учредителей, акционеров и др.) предприятия, эффективности различных хозяйственных операций и т. п. А **под достоверностью понимается степень точности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом**

и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

В этих целях в ходе аудита с помощью **выбранного количества и состава аудиторских процедур** должны быть получены достаточные и уместные аудиторские доказательства, позволяющие аудиторской организации (аудитору) с достаточной степенью уверенности сделать выводы относительно:

– соответствия бухгалтерского учета аудируемого предприятия документам и требованиям нормативных актов, регулирующих порядок ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности в Российской Федерации;

– соответствия бухгалтерской отчетности предприятия тем сведениям, которыми располагает аудиторская организация (аудитор) о его деятельности.

Общим подходом при этом является обеспечение разумной уверенности в том, что рассматриваемая финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия в целом не содержит существенных искажений[1].

Наряду с основными целями при проведении аудита предприятия (по договоренности между заказчиком и исполнителем) могут выявляться резервы лучшего использования финансовых ресурсов предприятия, проверяться правильность исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей, разрабатываться мероприятия по улучшению финансового положения предприятия, оптимизации затрат и результатов его деятельности, доходов и расходов, налогообложения и др.

При аудите предприятия, как правило, осуществляется **аудиторская проверка**:

– документации;

– операций по приобретению и расходованию основных средств, нематериальных активов, капитальных и финансовых вложений;

– операций производственного процесса, в том числе по формированию производственных запасов, определению затрат на производство и реализацию продукции и установлению ее себестоимости, учету готовой продукции и незавершенного производства;

[1] *Шеремет А.Д., Суйц В.П.* Аудит : учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – С. 21 и др.

– операций по реализации готовой продукции и определению финансовых результатов деятельности предприятия;

– операций по оплате и расчетам (дебиторская и кредиторская задолженность, налогообложение, оплата труда, денежные средства и т. п.) и др.

Руководство и сотрудники предприятия обязаны:

– создавать аудиторской организации (аудитору) условия для своевременного и полного проведения аудиторской проверки, осуществлять содействие в этом, предоставлять ей (ему) информацию и документацию, необходимые для осуществления аудита, давать по устному или письменному запросу аудиторской организации (аудитора) исчерпывающие разъяснения и подтверждения в устной и письменной форме, а также запрашивать необходимые для проведения аудита сведения у третьих лиц;

– не предпринимать каких бы то ни было действий, направленных на сужение круга вопросов, подлежащих выяснению при проведении аудита;

– оперативно устранять выявленные в ходе аудита нарушения правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой (бухгалтерской) отчетности;

– исполнять и другие обязанности в соответствии с законодательством и договором на оказание аудиторских слуг.

Также **предприятие имеет** определенные вышеуказанным договором и законодательством **права** по получению от аудиторской организации (аудитора) соответствующей информации, аудиторского заключения (в оговоренный срок) и др.

Права и обязанности также установлены законодательством и для **аудиторской организации (аудитора)**, осуществляющей (его) аудит предприятия. Они наряду со многими важными положениями предусматривают обязанности по обеспечению сохранности документов, получаемых и составляемых в ходе аудиторской проверки, и неразглашению их содержания без согласия предприятия (за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

Все взаимоотношения предприятия и аудиторской организации (аудитора) основаны на принципах добровольности и возмездности, поскольку выбирают они друг друга тоже добровольно и самостоятельно (с заключением равноправного договора на оказание аудиторских услуг на конкретных условиях).

Как показывает практика, при проведении аудита руководство предприятия может совместно с аудиторской организацией (аудитором) обсуждать:

– вопросы оптимизации аудиторских процедур для достижения целей аудита с максимально возможной эффективностью (а именно: вопросы планирования аудита, получения аудиторских доказательств, оценки аудиторского риска и уровня существенности, изучения систем бухгалтерского учёта и внутреннего контроля, организации самой аудиторской проверки и т. п.);

– проблемы, выявленные в ходе аудита, и меры по внесению соответствующих поправок и исправлений;

– нарушения установленного порядка ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, способные повлиять на ее достоверность;

– особенности и события «внешней» или «внутренней» среды, существенно влияющие или способные повлиять на непрерывность деятельности предприятия;

– другую информацию и материалы, имеющие отношение к проводимому аудиту.

Крайне важным в ходе аудита является анализ всей совокупности факторов, оказывающих и (или) способных оказать влияние на возможность предприятия продолжать свою деятельность и исполнять свои обязательства в течение как минимум 12 месяцев, следующих за отчетным периодом. В случае выявления условных фактов, которые обусловливают значительные сомнения в способности аудируемого предприятия продолжать свою деятельность непрерывно, аудиторская организация (аудитор) должна:

– проверить планы предприятия в отношении будущей деятельности на основе его оценки допущения о непрерывности деятельности;

– провести необходимые аудиторские процедуры и собрать достоверные аудиторские доказательства в целях подтверждения или опровержения наличия факторов существенной неопределенности, в том числе рассмотреть последствия любых планов предприятия и иных факторов;

– попросить предприятие представить в письменном виде информацию о планах его деятельности в будущем.

В зависимости от всей этой работы определяется то или иное мнение в аудиторском заключении.

В связи со всем вышеизложенным по итогам обязательного аудита предприятию представляется **аудиторское заключение** по одной из установленных федеральным правилом (стандартом) форме № 6 – безоговорочно-положительное или «модифицированное» (мнение с «оговоркой») – условно-положительное. Может даже быть «отказ от выражения мнения» или «отрицательное заключение».

Кроме этого, во всех случаях обязательного аудита аудиторская организация обязана подготовить и представить **письменную информацию (отчет)** руководству (собственникам) предприятия по результатам проведения аудита. Допускается представление и промежуточной информации. Основная цель этого – довести до руководства проверяемого предприятия сведения о недостатках в учетных записях, бухгалтерском учете и системе внутреннего контроля, которые могут привести к существенным ошибкам в бухгалтерской отчетности, а также внести конструктивные предложения по совершенствованию бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля предприятия.

При проведении инициативного аудита договором на оказание аудиторских услуг могут быть предусмотрены:

1) подготовка и предоставление по итогам аудита аудиторского заключения (как и при обязательном аудите);

2) подготовка и предоставление по итогам аудита лишь письменной информации.

При любом из этих вариантов по итогам инициативного аудита требуется предоставление **письменной информации**. Только содержание письменной информации в данном случае может быть более полным и объемным. В ней должно быть указано все, что связано с фактами хозяйственной деятельности предприятия, которые влекут ошибки и искажения и оказывают или могут оказать существенное влияние на достоверность его бухгалтерской отчетности, т. е. любая информация, касающаяся проведенного аудита и сочтенная целесообразной. Например, перечень замечаний, указаний на недостатки, оценка возможного количественного расхождения отчетных и (или) налоговых показателей, дополнительные расчеты и рекомендации и т. п.

Письменная информация по итогам аудита является конфиденциальным документом. Сведения, содержащиеся в ней, не подлежат разглашению аудиторской организацией. Предприятие же вправе распоряжаться этими сведениями по своему усмотрению.

В соответствии с законодательством Российской Федерации аудиторская организация за неквалифицированное проведение аудита, повлекшее убытки, несет ответственность. С нее по иску, предъявленному органом, выдавшим лицензию (Минфином России), на основании решения арбитражного суда могут быть взысканы убытки в полном объеме или расходы на проведение повторного аудита.

Как правило, основной целью проведения инициативного аудита предприятия является не столько установление достоверности его бухгалтерского учета и финансовой отчетности (с последующими «организационными выводами, мерами и предложениями», наказанием нерадивых работников и т. п.), сколько желание взглядом высокопрофессиональных специалистов со стороны оценить действительное состояние предприятия и наметить пути его дальнейшего развития (реорганизации или перепрофилирования... или... и т. д.).

В этом случае руководство и все работники предприятия должны совершенно заинтересованно оказать всяческое содействие «аудиторской бригаде» в получении точных и объективных сведений и данных по всем требуемым направлениям деятельности предприятия.

Будет уместно предоставить им различные анализы, вычисленные показатели и коэффициенты, сравнительные таблицы, всю динамику по годам и т. п., т. е. все то, что выполнялось персоналом предприятия самостоятельно (для себя) с аналогичными или схожими с аудитом целями.

Это не только облегчит и ускорит работу «аудиторской бригады», но и позволит ей быстрее приступить к самому главному – выработке конкретных и действительно ценных предложений и мер по будущему развитию предприятия.

Желательно также, чтобы вся (или хотя бы основная) работа «аудиторской бригады» не делалась тайно, не держалась в секрете от ключевых специалистов предприятия, а, по возможности, была более открытой для большинства его работников. Такая открытая атмосфера работы «аудиторской бригады» даст ей большой шанс советоваться с работниками предприятия, выслушивать их предложения и пожелания, сравнивать и сопоставлять свои оценки и мнения «с другими», а в конечном счете только положительно скажется на всех результатах аудита предприятия.

Еще одним нетрадиционным пожеланием при проведении аудита любого предприятия является рекомендация не только сосредоточиваться в ходе него на бухгалтерских и финансовых документах и анализах, но и уделять максимальное внимание «аудиту производства», изучению и анализу технологии всех производственных процессов, маркетинга, рекламы, сбыта и т. п. Это, в свою очередь, позволит подметить слабые и требующие исправления места в производстве и реализации продукции.

Конечно, все перечисленное выше скорее напоминает требования, предъявляемые к **внутреннему аудиту** предприятия, который может быть на нем организован. Однако на практике обычно получается так, что только после проведения **внешнего аудита** (обязательного или инициативного, как говорят, в своем Отечестве пророка нет) руководство предприятия (его собственники, учредители и т. п.) «созревает» для принятия решения о необходимости ведения постоянного внутреннего аудита и даже создания для этой цели (если это нужно) самостоятельной службы (подразделения) или определения другого способа его ведения.

Внутренний аудит (может быть только инициативным) – это организованная на предприятии в интересах его руководства (собственников, учредителей, акционеров и т. п.) и регламентированная его внутренними документами система контроля над соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежности функционирования системы внутреннего контроля. Таким образом, **внутренний аудит – один из способов контроля за эффективностью работы всех звеньев и всей структуры предприятия в его же интересах**. Цель – помочь работникам предприятия эффективно выполнять свою работу и функции. Основными задачами внутреннего аудита на предприятии являются: решение отдельных функциональных задач управления, разработка, внедрение и проверка его информационных и программных систем. В частности, это может быть:

– проверка и анализ выполнения приказов и распоряжений руководства предприятия по различным хозяйственным вопросам;

– экспертиза бухгалтерских балансов и отчетов, достоверности учета затрат на производство и реализацию продукции,

полноты отражения выручки, точности формирования финансовых результатов и др.;

– изучение правильности оценки и наличия имущества, эффективности использования финансовых и материальных ресурсов, уплаты налогов, деятельности подразделений и различных звеньев управления предприятием и т. п.;

– периодическая разработка и представление руководству предприятия обоснованных предложений по улучшению системы бухгалтерского учета и платежно-расчетной дисциплины, изменению структуры и организации производства, дальнейшему развитию предприятия, совершенствованию контроля и управления;

– установление точности информации, используемой руководством предприятия при принятии решений;

– консультирование руководителей и специалистов подразделений предприятия по различным вопросам его деятельности;

– организация подготовки к проведению внешнего аудита, проверкам налоговых и других органов.

Несомненно, что на внутренний аудит руководством предприятия могут быть возложены и любые другие конкретные задачи и поручения.

Степень объективности выводов, предложений и информации внутреннего аудита во многом зависит от степени его независимости, от того, какое место и подчиненность ему определены на предприятии. Обычно внутренний аудит подчиняется непосредственно руководству предприятия (или собственнику, учредителям) и полностью независим от других подразделений и структур. В то же время нежелательно, чтобы внутренний аудит на предприятии превращался в «жандармскую» структуру, которая вызывает у работников только страх и боязнь, а не способствует тесному сотрудничеству и плодотворной совместной работе на благо всего предприятия.

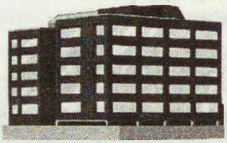
Таким образом, аудит предприятия (и внешний, и внутренний) должен решать те задачи, которые с течением времени, естественно, возникают из главного в функционировании предприятия – его потребности постоянно совершенствоваться в интересах собственников, учредителей, акционеров, руководства и работников.



Вопросы для самопроверки

1. Что в основном проверяется при аудите предприятия исходя из его целей и задач?
2. При каких условиях проводится обязательный аудит?
3. Каковы основные задачи внутреннего аудита на предприятии?
4. Назовите итоговые документы аудита предприятия и их примерное содержание.

13. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ



Структура предприятия, процесс и технология принятия управленческих решений. Методы управления предприятием: управление через контроль, управление через делегирование задач, управление через согласование целей, ориентация на издержки и др. Стиль руководства предприятием. Контроллинг: задачи и методы.

Управление предприятием осуществляет в первую очередь его руководитель (директор, управляющий и т. п.), который назначается учредителями или собственниками предприятия.

Структура любого предприятия является основой для успешного управления всеми его процессами. Она может быть однолинейной, линейной, многолинейной и иметь матричную форму организации. Все эти формы отличаются друг от друга степенью и принципами подчинения должностных лиц, уровнем взаимодействия по профессиональному и дисциплинарному аспектам, количеством должностей и структурных подразделений двойного подчинения. Так, при **однолинейной системе** каждое нижестоящее должностное лицо получает соответствующие **указания только от вышестоящего должностного лица** и только ему подотчетно.

Линейная система характеризуется тем, что отдельные функции управления предприятием выделяются и передаются в ведение специализированных структурных подразделений – бухгалтерии, различных отделов и т. п. Они не руководят и не отдают распоряжений, а только помогают тем должностным лицам, которым подчиняются.

Многолинейная система позволяет управлять предприятием более эффективно, преодолевая такие недостатки вышеназванных двух систем, как строгую иерархическую подчиненность и длинные информационные потоки. При этом сотрудник может получать поручения от нескольких должностных лиц, воз-

главляющих определенные структурные подразделения (отделы и т. п.).

Матричная форма организации управления предусматривает многократное подчинение и применяется, как правило, на крупных предприятиях. При этом часто имеет место накладывание друг на друга функций предприятия и функций его структурных подразделений, двойное подчинение и т. п. Поэтому главным здесь является минимизация двойного подчинения и строгое разграничение полномочий должностных лиц и структурных подразделений.

Кроме четкой структуры на предприятии следует организовать слаженную последовательность действий. При этом необходимо отладить технологические, организационные и информационные процессы. Желательно исключить двойную работу, которая зачастую ведет к увеличению затрат и тем самым уменьшает рентабельность всего производственного процесса. Одновременно с организацией тех или иных процессов на предприятии требуется планировать и учитывать необходимые для этого затраты.

Управлять предприятием означает **постоянно принимать различные решения**. И это не разовое (однократное) действие, а процесс, который имеет многосторонние связи. Можно составить некоторую упрощенную **схему управления** из следующих пунктов.

Постановка целей, которых необходимо достичь предприятию. Их следует сформулировать так, чтобы затем можно было определить степень выполнения. Цели также можно распределить по группам:

– производственные (ассортимент продукции, объем выпуска товаров, сеть сбыта и т. п.);

– финансовые (величина ликвидных активов и их структура, размер отчислений от прибыли в резервные фонды, объем оборотных средств и запасов сырья и материалов и др.);

– экономические (структура затрат, объем и структура оборота, прибыль, рентабельность и т. д.).

Анализ ситуации и выявление конкретных проблем, решение которых будет способствовать достижению той или иной цели. Большие проблемы желательно разложить на отдельные составляющие, придав им определенную структуру и последовательность (с чего необходимо начать решения, как связаны отдельные составляющие проблемы, их влияние друг на друга и т. п.).

Определение альтернативных вариантов решения конкретных проблем, их сбор (в том числе с помощью «мозговой атаки» и других подобных методов), структурирование и конкретизация.

Проработка нескольких отобранных вариантов решения конкретных проблем, прогноз предполагаемых результатов с различных позиций (наиболее благоприятная ситуация – наименее благоприятная ситуация и т. п.) с использованием имеющейся информации и с учетом степени ее достоверности и надежности. Естественно, что чем шире развернута цель (проблема, прогнозируемый результат), тем больше вероятность достижения.

Оценка альтернативных вариантов и принятие решения по одному из них. Предварительная проработка способствует облегчению этого процесса. Право принятия части решений, касающихся структурных подразделений предприятия, может быть делегировано руководством предприятия более низким ступенькам управления.

Выполнение решений. Важно правильно определить исполнителей решения, которые должны хорошо знать его содержание, иметь для его выполнения необходимую информацию, знания и ресурсы, обладать соответствующей компетентностью и достаточной мотивацией (заинтересованностью).

Проверка выполнения решения и достижения цели. При этом возможны отклонения от намеченного. Тогда крайне важно выяснить и тщательно проанализировать причины этого – для учета и использования в последующей работе.

Вообще-то эти пункты схемы управления только теоретически следуют друг за другом. В действительности они сопровождаются постоянной «подпиткой» дополнительной информацией, обратной связью, анализом изменившейся обстановки и корректировкой (изменениями) в ходе принятия решений.

На практике сложились различные методы управления предприятием, которые помогают руководителям лучше организовать этот процесс и максимально избавить себя от рутинной работы и решения мелких проблем.

1. **Управление через контроль**. Всем подразделениям и структурам предприятия определяются основные показатели (параметры, бюджет и т. п.). Руководитель регулярно получает необходимую информацию и подключается (вмешивается) в идущие процессы лишь в том случае, если отклонение от намеченных показателей больше допустимого. В остальных случаях все работники предпри-

ятия и подразделения работают в пределах установленной компетенции.

2. **Управление через делегирование задач**. Работники предприятия принимают решения под свою личную ответственность, исходя из того, кому были делегированы для решения те или иные задачи. Пределы принятия решений в данном случае значительно шире, чем при управлении через контроль. Руководитель не вмешивается – задачи выполняются теми, кому они переданы. Этот метод предполагает строгую структуру предприятия с четким распределением обязанностей и наличием хорошей системы контроля и отчетности для получения перекрестной информации. При этом желательно поручать работникам не только неинтересные задачи, но и интересные, с тем чтобы они осознавали свою самостоятельность и значимость в принятии важных для предприятия решений.

3. **Управление через согласование целей**. Этот метод значительно расширяет личную инициативу работников предприятия. Они получают возможность работать от имени самого предприятия над достижением поставленных (согласованных с руководством) целей и иметь за это вознаграждение в соответствии с результатами своего труда. Обычно успешнее такая работа осуществляется «командами», численность которых определяется в зависимости от объема задач.

При функционировании предприятия в различные периоды его деятельности могут использоваться и **другие методы управления**. Среди них:

– **разработка стратегии предприятия**, включающая постоянный анализ «портфеля заказов» и жизненных циклов выпускаемых и предполагаемых к выпуску товаров;

– **рационализация системы управления предприятием** – совершенствование технологических процессов с ориентацией на клиента, улучшение управления качеством продукции, повышение темпов внедрения инноваций, стратегическое использование инвестиций и др.;

– **реорганизация предприятия** – определение основных сфер (сферы) деятельности предприятия, оптимальная структуризация процессов, связанных с этими сферами, – от поставок сырья до продажи конечной продукции клиенту, «подстройка» всей остальной структуры предприятия под этот основной производственный процесс (а не наоборот) и т. п.;

– **сравнительный анализ** результатов деятельности предприятия с аналогичными данными других предприятий и конкурентов с целью выявления слабых мест и дальнейшего совершенствования (этот метод носит название «бенчмаркинг»);

– **ориентация на издержки (затраты)** – метод таргет-костинга (т. е. принцип управления затратами, их определенное нормирование, калькуляция и т. п.);

– **активизация творческого мышления работников предприятия** (используя приемы «мозговой атаки», морфологического метода и т. п.).

При всем этом многообразии следует помнить, что главными вопросами управления предприятием всегда должны быть следующие: расширение (развитие) производства, рост капиталовложений в производственные мощности, модернизация оборудования, экономия электроэнергии и материалов, развитие систем управления, связи и информатизации, повышение эффективности работы всех служб, подразделений и филиалов предприятия и его дочерних структур.

Большое значение в управлении предприятием имеет стиль руководства – авторитарный, демократический, смешанный и др. Все они имеют свои преимущества и недостатки, а их использование и применение зависит от многих факторов, в первую очередь от личных и деловых качеств руководителя предприятия.

Авторитарный стиль руководства обеспечивает быстрое (единоличное) принятие решений при условии наличия четкой «иерархической» структуры предприятия и строгого распределения должностных обязанностей.

Демократический (коллегиальный) стиль руководства позволяет принимать более квалифицированные решения путем широкого вовлечения в этот процесс знаний и опыта работников предприятия и максимального использования их творческого потенциала.

На практике, как правило, имеет место одновременное использование обоих вышеуказанных стилей **(смешанный стиль)** в разных пропорциях и соотношениях. (Кроме этого, имеются и другие стили руководства, например либеральный.)

Процесс принятия управленческих решений является особым видом человеческой деятельности, требующим высокого профессионализма и квалификации, наличия практического опыта и хорошо развитой интуиции. Он зачастую действительно подобен

искусству, поскольку многие решения не только не типичны, а являются «штучными», единичными и, как сегодня говорят, эксклюзивными.

Значительным вспомогательным средством в управлении предприятием является **контроллинг**, который должен использоваться на всех уровнях и ступеньках. Основными его задачами являются:

– наблюдение: выявление и анализ отклонений;

– обмен информацией между подразделениями предприятия и его руководством;

– консультирование, обсуждение принятых решений и их последствий.

Инструментами контроллинга могут быть:

– расчет и составление планов ликвидности на предприятии;

– расчет рентабельности капиталовложений;

– изучение конъюнктуры рынка и анализ «портфеля заказов»;

– бизнес-план на отдельные виды продукции и хозяйственные операции и др.



Вопросы для самопроверки

1. Из каких основных пунктов состоит упрощенная схема управления предприятием?
2. Какие методы управления предприятием могут применяться в настоящее время?
3. Контроллинг, его задачи и инструменты.

14. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И МОТИВАЦИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ



Персонал предприятия. Формы управления персоналом предприятия. Трудовой договор (контракт) и другие нормативные правовые основы трудовых отношений на предприятии. Материальное и нематериальное стимулирование труда работников предприятия. Подготовка и повышение квалификации кадров. Совершенствование кадровой структуры предприятия. Опыт работы отдельных фирм.

Под термином **«персонал»** предприятия обычно подразумевается вся совокупность работающих на нем людей (руководителей, специалистов, инженеров, рабочих и т. п.).

Основной целью управления персоналом предприятия является достижение оптимального соотношения между затратами на его содержание и результатами деятельности.

Управление персоналом предприятия – это подбор, формирование и обновление его кадрового состава и организация постоянного управления им. Оно осуществляется в соответствии с многочисленными нормативными правовыми актами, среди которых основными являются Гражданский кодекс и Трудовой кодекс Российской Федерации.

Подбор персонала – это кропотливая и планомерная работа, включающая организацию информирования об имеющихся вакантных рабочих местах (реклама вакансий, объявления и т. п.), сбор предварительных документов и данных о претендентах (резюме, анкеты, копии дипломов и свидетельств и т. п.), проведение вступительных бесед (т. е. бесед, призванных помочь получить обеим сторонам информацию друг о друге) и бесед о приеме на работу, психологическое тестирование (дополнительное интервью) и др. В ходе всего этого оцениваются такие характе-

ристики претендентов, как работоспособность, желание работать на данном предприятии, возможность профессионального и делового совершенствования, потенциал производительности труда, уровень конфликтности, контактность, умение работать в коллективе и т. п. Вся полученная информация служит основой для принятия решения о приеме того или иного претендента на работу (с определением конкретного участка или места работы), а также в дальнейшем может быть использована при принятии других кадровых решений на данном предприятии по этой же кандидатуре.

Правовая основа трудовых отношений между предприятием (работодателем) и каждым его работником (наемным работником) определяется, как правило, **трудовым договором (контрактом)**.

Кроме этого, права и обязанности работников определяются подписываемыми от имени коллектива работников и руководством предприятия коллективными договорами, законодательными актами по охране труда и другими правовыми документами.

Как правило, в трудовом договоре (контракте) должно содержаться следующее:

– обозначение сферы (участка) деятельности работника, его служебные обязанности и т. п.;

– размер и форма оплаты труда;

– выплаты по социальному и медицинскому страхованию;

– рабочее время;

– отпуск;

– условия расторжения договора и др.

Естественно, что **труд** каждого работника **должен иметь** соответствующую **мотивацию**, т. е. ему должны быть обеспечены условия, при которых его участие в деятельности предприятия будет наиболее оптимальным и полезным для обеих сторон. Условно все это принято разделять на материальное и нематериальное вознаграждение (стимулирование труда).

Материальное вознаграждение (стимулирование труда) может включать следующее:

– оплату труда (повременная, сдельная или смешанная);

– премиальные вознаграждения за результаты труда и вклад в деятельность предприятия;

– участие в прибылях предприятия (продажа акций предприятия и т. п.);

– предоставление предприятием работнику (и членам его семьи) различных социальных и медицинских услуг (так называемый социальный пакет, в который может входить оплата проезда на работу, медицинское и санаторное обслуживание, предоставление жилья (или кредита на жилье), организация обучения и др.);

– вознаграждения за рационализаторские предложения и изобретения, внедрение ноу-хау и др., что способствует повышению эффективности производственного процесса.

Нематериальное (моральное) стимулирование (вознаграждение) труда работников может предусматривать:

– продвижение работника по ступенькам карьерного роста на предприятии (это может быть как движение по горизонтали – на одном уровне, но на разных участках работы, так и по вертикали – с повышением должностного уровня и зоны ответственности);

– вручение определенных знаков признания заслуг – грамот, дипломов, благодарностей, значков, сертификатов и т. п.;

– проведение профессиональных конкурсов и соревнований с целью выявления победителей (лучших);

– направление в поощрительные поездки по обмену опытом, на стажировку, для сбора информации и т. п.;

– выдвижение и представление к награждению государственными наградами, наградами местных органов власти, министерств, ведомств, а также общественных организаций;

– другое.

Для успешного осуществления вышеперечисленного на каждом предприятии желательно провести классификацию, а в случае необходимости и рационализацию всех рабочих мест и видов работ (т. е. они должны быть кратко описаны, охарактеризованы, соответствующим образом классифицированы и усовершенствованы). При этом выявляется степень ручного труда (тяжелый, легкий и т. п.); условия труда (шум, вибрация, влажность, агрессивные жидкости, повышенная или пониженная температура), освещение (достаточность, естественное или искусственное) и т. п.; уровень механизации, автоматизации и компьютеризации; функции в технологическом процессе производства; пределы возможного объема выполняемой работы и др. Кроме этого также требуется определить и установить четкие нормы времени выполнения всех производственных операций и видов работ, которые с достаточной степенью объективности отражали бы затрачиваемые работниками

усилия и их квалификацию. При наличии всей этой информации можно обоснованнее устанавливать оклады, ставки и другие формы и методы оплаты труда. Конечно, с некоторыми допущениями можно в этих же целях использовать и отраслевые классификаторы и нормы, различные перечни должностей, профессий и т. п., а также аналогичные документы и нормативы, применяемые на других предприятиях со схожим производственным процессом.

Большое значение для деятельности предприятия имеет **постоянное обучение кадров** (как непрерывный процесс). Это может быть как планомерное повышение квалификации работников, так и их профессиональная подготовка (чаще переподготовка) для выполнения новых функций и задач в соответствии с изменениями потребностей производства и содержания труда. Все это может осуществляться как на предприятии, так и за его пределами – в различных учебных и научных учреждениях, на других предприятиях и т. п. (с отрывом или без отрыва от производства).

Так, **подготовка новых работников** может проводиться на предприятии **по индивидуальной, групповой и курсовой форме обучения**, включающим не только производственное обучение, но и изучение необходимого теоретического курса. Сроки такого обучения могут быть самыми различными в зависимости от сложности профессии и специальности, а также требуемых для производства навыков и знаний.

При индивидуальной форме подготовки каждый обучающийся прикрепляется к высококвалифицированному рабочему (бригадиру, мастеру) или другому специалисту и, участвуя вместе с ним в процессе производства, осваивает необходимые профессиональные навыки. При этом теоретический курс он изучает самостоятельно. При групповой форме обучающиеся объединяются в учебные бригады (группы) и выполняют работы под руководством бригадиров (инструкторов). Теоретические знания они также получают самостоятельно. Курсовая форма подготовки используется для обучения рабочих и специалистов более сложным профессиям, требующим значительного объема теоретических и практических знаний и навыков, которыми невозможно овладеть на рабочем месте. Такое обучение, как правило, проводится в учебно-курсовых комбинатах, на постоянно действующих курсах и семинарах, а также в учреждениях профессионального образования и других учебных учреждениях. В большинстве слу-

чаев вышеуказанная подготовка завершается сдачей квалификационного экзамена и присвоением обучающемуся квалификации (специальности) или определенного тарифного разряда.

Повышение квалификации обычно происходит непосредственно в процессе производственной деятельности. Оно направлено на последовательное совершенствование имеющихся у работников профессиональных знаний, умений и навыков и способствует поднятию качества и производительности труда. Все это необходимо как при принятии работника на работу, так и при переводе его на новое рабочее место или при изменениях техники и технологии производства. Для этого могут организовываться: производственно-технические курсы и семинары (для совершенствования знаний и навыков в пределах определенной профессии или специальности); курсы и семинары целевого назначения (для изучения и освоения новой техники, оборудования, технологии, техники безопасности, прогрессивных форм организации труда и производства и т. п.); школы передовых приемов и методов труда (для освоения опыта передовиков и новаторов производства); курсы и семинары бригадиров, мастеров и т. п. Кроме этого, повышение квалификации должно осуществляться каждым работником и самостоятельно.

Профессиональная переподготовка организуется для лиц, уже имеющих определенную профессию, с целью получения ими новой профессии исходя из удовлетворения потребностей предприятия. Преимущественно это обучение смежным и вторым профессиям (как на самом предприятии, так и вне предприятия).

Естественно, что все вышеупомянутое обучение кадров может успешно осуществляться при обеспечении соответствующей мотивации к этому у обучаемых работников и созданию на предприятии благоприятного психологического климата и стимулов к постоянному совершенствованию знаний и навыков. Это выгодно всем – и работнику (повышает его конкурентоспособность и возможности трудоустройства), и предприятию (имеющаяся практика свидетельствует, что обучение работника предприятию обходится дешевле, чем замена его на вновь принятого на работу).

В конечном счете обучение кадров должно способствовать улучшению кадрового состава (потенциала) предприятия и успешному планированию продвижения и обновления кадров и, несомненно,

должно положительно сказаться на его производственных результатах.

Деятельность любого предприятия периодически требует **совершенствования его кадровой структуры** в связи с изменением объема выпуска продукции, расширением или сокращением производства, организацией выпуска новой продукции и т. п. Тем самым вызывается необходимость принятия различных кадровых решений. Среди них могут быть:

– перемещение работников внутри предприятия в связи со сменой места работы или вида деятельности;

– расторжение трудового договора (контракта) с предложением о заключении нового трудового договора (контракта);

– установление для всех (или отдельных) работников неполного рабочего дня;

– расторжение трудового договора (контракта) по инициативе предприятия или по обоюдному согласию сторон и др.

Кроме этого, в этих же целях предприятие может не заполнять возникающие у него в ходе естественной текучести кадров вакансии рабочих мест, решать с работниками вопросы о формах их работы после оформления в соответствии с законодательством пенсии, о переходе ряда работников на работу по разовым договорам и т. п.

На практике выявляется, что успешная работа предприятий зачастую во многом объясняется именно правильной **мотивацией поведения и мотивацией труда** их персонала. Об этом красноречиво говорит, например, **опыт работы предприятий Японии**. На большинстве из них хорошо зарекомендовали себя система пожизненного найма и учета трудового стажа при оплате труда работников, широкое привлечение персонала предприятий к подготовке и принятию решений по совершенствованию и развитию производства снизу вверх, распространение методов группового решения возникающих проблем, группового стимулирования и групповой ответственности, работа «кружков качества» и многое другое по максимальному и заинтересованному вовлечению работников в дела предприятия (фирмы). Все это способствует формированию на предприятиях (фирмах) необходимого микроклимата и соответствующих деловых отношений. Отмечается, что «японские руководители... полагают, что только тогда, когда запросы личности вполне удовлетворены культурой отношений в кор-

порации, ее способности могут быть в полной мере использованы для производительного труда, результаты которого в большинстве случаев бывают выдающимися... Японцы лучше проводят работу по использованию человеческого потенциала и они более искусны в ряде моментов, связанных с управлением людьми»[1].

Этим же вопросам первостепенное внимание уделял и Генри Форд в руководстве своей автомобильной компанией. Вот его отдельные высказывания, которые могут быть успешно применены и сегодня в деятельности любого предприятия:

«... тому, кто увлечен работой, звания (наверное, и должности. – *Примеч. авт.*) не нужны. **Сама работа для него – честь и самая почетная награда...** Стремление все делать эффективнее и качественнее решает почти любую проблему, возникающую на наших производствах... Большинство работников заинтересованы не в продвижении, а в стабильной работе... Никакая работа не делается до такой степени хорошо, чтобы ее нельзя было улучшить... Нам не нужна работа на износ, изматывающая и истощающая, и такую вы у нас едва ли найдете... Мы воздаем должное нашим сотрудникам за знания и умения, за все, чему **мы научились в процессе совместной работы... В основе производства должны лежать принципы справедливости, добродетели и гуманности...** Предприятие, которое скупится на зарплату, ненадежно и долго не продержится... Чтобы рабочий вкладывал в дело всю душу, дайте ему такое жалованье, чтобы его не терзали финансовые проблемы... Высокое жалованье – самый доходный способ ведения бизнеса... Мы платим и будем платить, исходя исключительно из качества и объема работ... На своих заводах я взял за правило выплачивать **максимально возможную заработную плату**, повышая таким образом покупательную способность... Тот, кто много работает, должен и хорошо отдыхать... Пока труд не превратится в радость и удовольствие, мы не можем считать себя цивилизованным обществом»[2]. Примечательно, что в заботе о людях, о предоставлении им возможности свободно трудиться этот «капиталист» (один из тех, кого в свое время называли эксплуататорами) видел решение проблем не только своей компании, но и всей страны и мира в целом.

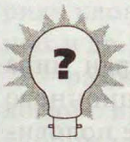
---

[1] Как работают японские предприятия : сокр. пер. с англ. / под ред. Я. Мондена и др.; научн. ред. и авт. предисл. Д.Н. Бобрышев. – М. : Экономика, 1989. – С. 58–59.

[2] *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения / пер. с англ. Е.А. Бакушева. – 2-е изд. – Минск : Попурри, 2009. – С. 123, 127–135, 162–171, 348.

Еще одной важной особенностью управленческой деятельности на современных предприятиях является неуклонное повышение роли менеджеров (управленцев). «Современный управляющий может быть менее осведомлен в конкретных вопросах, чем его помощники, коллективное знание которых прекрасно заменяет ему его собственное... Важнейшей их (управляющих. – *Примеч. авт.*) обязанностью является умение собирать разрозненных, обладающих творческим потенциалом работников в процесс, который оказался бы эффективным...»[1]

Таким образом, главным в работе по управлению персоналом на предприятии должно быть стремление добиваться **максимального баланса интересов предприятия и его работников, создания в производственном коллективе атмосферы творческого, инициативного и созидательного труда**.



Вопросы для самопроверки

1. Что является основной целью управления персоналом предприятия?
2. Назовите основу трудовых отношений предприятия и наемного работника.
3. Какие формы мотивации труда могут применяться на предприятии?
4. Чем интересен опыт работы ряда японских и американских фирм?

[1] Как работают японские предприятия : сокр. пер. с англ. / под ред.Я. Мондена и др.; научн. ред. и авт. предисл. Д.Н. Бобрышев. – М. : Экономика, 1989. – С. 62.

15. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ



Формирование инновационного типа экономики страны и предприятий в условиях современного уровня развития техники и производства. Основные направления для осуществления инноваций на предприятии. Особенности подготовки предприятия к инновационной деятельности. Содержание инновационных процессов и инновационной деятельности на предприятии (виды инновационной стратегии, этапы и т. п.).

В настоящее время в большинстве развитых стран мира ускоренным темпом идет формирование инновационного типа экономики, которое позволяет получать более половины внутреннего валового продукта (ВВП) за счет наукоемкой продукции и услуг.

Человеческая цивилизация в начале XXI в. вышла на новую очередную (по прогнозам – достаточно длинную) волну развития научно-технического прогресса (НТП), которая через несколько десятилетий должна привести к кардинальному обновлению технологий производства и установлению нового (очередного, пятого или шестого – по различным источникам) технологического уклада.

У России имеется определенный шанс, чтобы не упустить возможность влиться в эту волну НТП и добиться модернизации экономики на инновационной основе путем широкого внедрения современных технологий, сочетая при этом быстрый рост производства, инвестиций, оплаты труда и качества жизни населения.

Несмотря на произошедшие (в последние десятилетия) серьезные разрушительные процессы, наша страна продолжает сохранять определенный потенциал в ряде наукоем-

ких областей. Можно выделить следующие составляющие возможной **инновационной экономики России** на ближайшее будущее. Это:

– информационно-компьютерные технологии (информационная безопасность, поиск в банках информации, контекстное распознавание, медицинская аналитика и диагностика, психотронные информационные технологии, нейролингвистическое программирование и т. п.);

– технологии в области энергетики (поиск и разработка качественно новых альтернативных источников энергии, решение задачи достижения управляемости термоядерной реакцией и т. п.);

– разработки новых видов материалов с улучшенными или заданными свойствами как на основе нанотехнологий, так и традиционными методами;

– биотехнологии, включая вирусологию, генную инженерию, клонирование высокопродуктивных растений и животных и др.;

– разработка оборонных систем и аэрокосмических технологий с применением их достижений в гражданском секторе экономики;

– обоснование и выбор путей дальнейшего развития человеческой цивилизации с учетом обеспечения социальной и экологической безопасности и др.

В качестве основных **конкретных направлений инновационной деятельности предприятия** могут быть следующие:

– разработка и создание нового продукта (товара, услуги);

– применение новой технологии производства и новой техники;

– открытие и использование новых видов сырья и материалов;

– новая организация производства;

– поиск и освоение новых рынков сбыта своей продукции;

– новое в материально-техническом обеспечении производства;

– реорганизация структур управления;

– подбор, подготовка и повышение квалификации кадров с ярко выраженными инновационными и новаторскими характеристиками и способностями.

Подготовка любого производства для инновационной деятельности состоит из целого ряда взаимосвязанных, последовательных и совпадающих по времени циклов (этапов), а также обусловливается выполнением большого количества определенных условий и требований с учетом множества влияющих на процесс производства факторов.

В перечень этих циклов (этапов, шагов, действий) могут входить:

– определение целей и стратегии предполагаемого или модернизируемого производства;

– проведение маркетингового исследования рынка с целью изучения возможностей продвижения планируемой к выпуску новой продукции (товара, услуги);

– планирование непосредственного выпуска и сбыта новой продукции, включая процесс разработки или «доводки» (если это необходимо), т. е. организации производства и сбыта;

– финансовое и кадровое обеспечение всех вышеуказанных процессов, составление бюджетов, смет, калькуляций, подбор и обучение персонала и т. п.

Несомненно, что при подготовке производства с ориентиром на инновации следует внимательно учитывать общие особенности организации инновационной деятельности.

Инновационный процесс можно рассматривать с различных позиций. Во-первых, его можно рассматривать как параллельно-последовательное проведение научно-технологической деятельности, осуществление инвестиций и ведение маркетинга. Во-вторых, он предстает в виде сменяющихся четырех фаз жизненного цикла продукции. В-третьих, его можно рассматривать как инвестиционный проект по стадиям финансирования исследований и разработок, широкого распространения новых продуктов, технологий и услуг.

Инновационный процесс наиболее полно раскрывается этапами его организации в цикле **«исследования – разработка – производство»**. Эти этапы предусматривают как зарождение и обоснование идеи нового метода удовлетворения тех или иных общественных потребностей, так и создание, распространение и использование на практике конкретного продукта, технологии или услуги.

Как правило, инновационный процесс начинается с проведения **поисковых научно-исследовательских работ** (НИР), которые реализуют результаты фундаментальных теоретических исследований. В ходе поисковых НИР результаты того или иного открытия или теоретические знания получают возможность найти практическое применение. Естественно, что при этом начальная стадия характеризуется достаточно низкими показателями полезного действия, поскольку высокие качественные показатели еще не перешли в высокие количественные результаты.

Все следует по упоминаемым ранее четырем фазам **жизненного цикла продукции**. На первой фазе проводятся исследования и разработки по созданию нового продукта. Далее отработанная техническая документация передается в производство, и на второй фазе осуществляется технологическое освоение масштабного производства нового продукта. При этом требуется, чтобы объемы производства вышли на уровень, обеспечивающий его безубыточность. На третьей фазе происходит дальнейший рост и стабилизация объемов производства продукта. На четвертой фазе постепенно снижаются объемы производства.

Поисковые НИР выполняются как в академических научных учреждениях, так и в крупных промышленных организациях персоналом высокой научной квалификации. Источниками финансирования поисковых НИР в основном являются средства государственного бюджета, выделяемые, как правило, на безвозвратной основе. Это объясняется тем, что завершенное решение какой-либо научно-технической проблемы по результатам поисковых НИР является достижением важных качественных показателей для всего государства.

Второй этап инновационного процесса состоит из **прикладных НИР**. Конечно, финансирование прикладных НИР связано с наличием определенного экономического риска, что вытекает из большой вероятности получения отрицательных, а не положительных результатов. Проведением прикладных НИР занимаются научно-технические организации промышленности и кафедры высших учебных заведений (вузов) по различным тематикам исследований и разработок.

На третьем этапе инновационного процесса выполняются **опытно-конструкторские работы**. Исходя из практики их выполнения более экономически целесообразно их финансировать не на весь цикл, а по наиболее существенным и первоочередным направлениям и результатам.

На четвертом этапе инновационного процесса осуществляется **запуск нового продукта (нововведения) в производство** и вывод его на рынок в качестве конкретного товара (услуги). При этом требуются крупные инвестиции в реконструкцию производственных мощностей, в подготовку персонала, в рекламную деятельность и т. п. Зачастую на этом этапе реакция рынка на новый товар еще не до конца известна, и инвестиции продолжают носить достаточно рисковый характер. На практике затраты на масштабное освоение технологии производства нового продукта превышают в 4—10 раз затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в зависимости от вводимого типа производства (мелкосерийное, среднесерийное, крупносерийное или массовое).

Конечно, **основной целью любого инновационного процесса (внедрения) является обеспечение высокой конкурентоспособности выпускаемой или готовящейся к выпуску продукции**.

Вся же **инновационная деятельность** включает не только инновационный процесс превращения научных знаний в новые виды продукции, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта новых товаров, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также целый комплекс технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям.

Особенностью инновационной деятельности является то, что она имеет альтернативный характер. Она может осуществляться не только на любом из вышеуказанных четырех этапов инновационного процесса, но и вне этого процесса — путем приобретения патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау и других полезных идей.

Инновационной деятельностью также является модификация продуктов, которые пользуются спросом на рынке, путем их совершенствования и применения новых технологических процес-

сов с целью улучшения их эксплуатационных и потребительских свойств, снижения себестоимости изготовления и получения дополнительной прибыли.

В сфере технологической подготовки производства инновационная деятельность направлена в первую очередь на обновление оборудования, приборов и оснастки, освоение новых способов повышения качества продукции, организации и планирования производственных процессов.

Особое значение при подготовке производства имеет выбор **инновационной стратегии**, которая является одним из средств достижения целей предприятия, отличающихся от других средств своей новизной.

Инновационная стратегия направлена на развитие и использование имеющегося у предприятия потенциала. Она **может быть различных видов**: продуктовая (портфельная, предпринимательская или бизнес-стратегия, направленная на создание и реализацию новых изделий, технологий, услуг); **функциональная** (научно-техническая, производственная, маркетинговая, сервисная и т. п.); **ресурсная** (финансовая, трудовая, информационная и материально-техническая); **организационно-управленческая** (технологии, методы, системы и структуры управления). Имеются также **универсальные стратегии**, которые обычно называют базовыми или эталонными. Они направлены на дальнейшее развитие конкурентных преимуществ предприятия, и **их также называют стратегиями развития или стратегиями роста**. Их можно еще классифицировать как стратегии интенсивного развития, стратегии интеграционного развития, стратегии диверсификационного развития и стратегии сокращения.

Большинство инновационных стратегий создают сложности управления предприятием из-за резкого повышения уровня неопределенности результатов по срокам, затратам, качеству и эффективности. При этом требуется проводить более сложную работу по привлечению инвестиций, поиску более «рисковых» инвесторов. Необходима более гибкая согласованность всех инновационных и инвестиционных процессов.

Реализация любой инновационной стратегии неизбежно связана с перестройкой (реструктуризацией) предприятия, поскольку изменение состояния хотя бы одного элемента

неуклонно ведет к изменению состояния других элементов. Желательно потоки стратегических изменений сочетать со стабильными текущими производственными процессами с учетом различных жизненных циклов продуктов, технологий, товаров, услуг.

Выбор и реализация инновационных стратегий также ведет к усилению противоречий интересов и подходов к управлению у различных групп руководителей и специалистов предприятия. Поэтому требуется обеспечить сочетание интересов и максимальное согласование решений представителей стратегического, научно-технического, финансового и производственного менеджмента, а также выводов маркетинговых исследований.

При выборе стратегии **интенсивного роста** предприятие постепенно наращивает свой потенциал путем лучшего использования своих производственных мощностей и лучшего использования предоставляемых внешней средой возможностей. Имеется три стратегии интенсивного роста. Первая направлена на более глубокое проникновение на данный рынок с конкретным продуктом, и инновационная составляющая здесь не очень значительна. Вторая направлена на развитие рынка и заключается в поиске нового рынка для данного продукта и закрепления на нем. В ней в основном **маркетинговая инновация**. Третья заключается в развитии товара, в его модернизации и создании нового товара для его реализации на данном рынке. Здесь имеется продуктовая инновация.

При выборе стратегии интеграционного роста происходит **интеграция предприятия** с поставщиками и снабженческими структурами (вертикальная интеграция вниз); с промышленными потребителями и сбытовыми структурами (вертикальная интеграция вверх); с отраслевыми разрабатывающими и производящими организациями (горизонтальная интеграция). Это **организационные инновации**.

К стратегиям **диверсификационного роста** относится стратегия конструкторской диверсификации, при которой технология, отрасль и рынок не меняются. Она направлена на поиск и использование заключенных в существующем производстве (деле, бизнесе) дополнительных возможностей для выпуска

конструктивно новых продуктов. Это стратегия внутриотраслевой и внутрирыночной **продуктовой инновации**.

Существует еще одна стратегия диверсификационного роста – **конгломеративная диверсификация**. При этом предприятие осваивает виды деятельности, не связанные с его традиционным профилем ни в технологическом, ни в экономическом плане. Ассортимент продукции обновляется радикально. Возникает потребность в новых рынках. Здесь продуктовая и маркетинговая инновации. Как минимум удваивается риск и сложность управления предприятием.

При **стратегии сокращения** выявляются и сокращаются нецелесообразные издержки путем применения новых экономных и эффективных материалов, технологий, методов управления и организационных структур.

При осуществлении инвестиционной деятельности на любом предприятии следует четко определять и представлять соответствие научно-производственных, технологических, кадровых и организационных ресурсов текущим рыночным потребностям предприятия и тому, что возможно и необходимо предпринимать для достижения этого соответствия в обозримом будущем и желательно с минимальными затратами.

Всему этому, несомненно, будет способствовать создание и развитие в стране все новых и новых объектов инновационной инфраструктуры (инновационно-технологических центров, технопарков, региональных научно-технических центров, бизнес-инкубаторов, студенческих бизнес-инкубаторов, венчурных фондов, инновационно-коммерческих банков, наукоградов, ноополисов, технополисов и т. п.), сети организаций по оказанию консалтинговых услуг в области инновационной деятельности, малых инновационных предприятий, специальных бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг и т. п.; создание благоприятной экономической и правовой среды; совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок.



Вопросы для самопроверки

1. Назовите основные направления для возможного «инновационного прорыва» нашей страны в ближайшем будущем.
2. На чем может быть сосредоточена инновационная деятельность какого-либо предприятия?
3. Охарактеризуйте особенности подготовки предприятия к инновационной деятельности.
4. Какие виды инновационных стратегий и каким образом могут быть использованы в деятельности предприятия?

16. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСЛОВИЯХ



Работа предприятия при высокой степени риска (инновационная деятельность, осуществление инвестиций, расширение производства, выход на новые рынки реализации продукции и др.). Управление рисками и отдельными проектами (методы и приемы, расчеты, прогнозы, варианты действий и т. п.).

Управление предприятием в определенных условиях имеет свои особенности. И хотя вся деятельность любого предприятия в той или иной степени носит рискованный характер, имеются особые виды и этапы его функционирования, при которых возникают повышенные риски.

Например, как уже упоминалось выше, в любой инновационной деятельности высока степень риска. К сожалению, по оценкам международных рейтинговых агентств, **Россия входит в группу стран с самым высоким уровнем инвестиционных и инновационных рисков**. В эту группу также входят Колумбия, Эквадор, Северная Корея и другие страны – всего около 30. Крайне отрицательно влияют на уменьшение инновационных и инвестиционных рисков в нашей стране передел собственности, криминально-бюрократические факторы и барьеры, рейдерство, агрессивные поглощения и слияния компаний и т. п. В последнее время эта ситуация немного стала улучшаться и все больше появляется рейтинговых оценок с признанием нашей страны достаточно привлекательной для капиталовложений.

Однако, несмотря на это, проблема снижения рисков и управления ими в ходе инновационной деятельности является чрезвычайно важной, поскольку доходы от инноваций во многом зависят от умелого определения степени риска и методов управления ими.

Авторам инноваций желательно всегда иметь не один, а несколько вариантов внедрения нововведений.

При реализации инновационных процессов также важна правильная **классификация и идентификация рисков** для их своевременной оценки и прогнозирования их негативного воздействия. При количественной оценке рисков целесообразно использовать **методы математической статистики и теории вероятностей**, которые позволяют предвидеть возникновение неблагоприятной ситуации и предоставляют возможность снизить ее негативное влияние. Цена риска в итоге характеризует количественную оценку вероятностного результата инновационной деятельности.

При управлении рисками применяются **метод распределения риска по долям ответственности за него, метод диверсификации риска за счет разнонаправленности инвестиций, метод снижения неопределенности** за счет сознательного формирования такой видовой структуры активов, которая поглощает отдельные колебания доходности за счет их целостности как системы. Широкое распространение также получают **методы страхования рисков** от различных неблагоприятных ситуаций.

В деятельности любого предприятия всегда следует обращать внимание на **особенности принятия решений при управлении инновациями**. Обширный комплекс работ, выполняемых как в составе инновационных процессов, так и по многим другим направлениям инвестиционной деятельности, имеет высокую неопределенность достижения желаемых результатов, предусматриваемых промежуточными и конечной целями инноваций. При этом каждой промежуточной цели свойственна своя, конкретная ситуация, требующая адекватных решений в процессе управления. В одной ситуации управленческие решения могут быть нацелены на уменьшение риска инвесторов, в другой – на преодоление возмущающих воздействий многочисленных изменений конструкторской документации при изготовлении опытных образцов новых изделий и т. п. В итоге же достижение конечной цели требует решений по уменьшению риска инвесторов.

Большое значение также имеет планирование технологического освоения производства новой продукции. Как уже упоминалось ранее, затраты на технологическое освоение производства новой продукции значительно превышают расходы на исследования и разработки. Положительное решение об инвестициях на эти

цели может быть принято, если оно обосновано маркетинговыми исследованиями рынка и расчетами по коммерциализации новой продукции. В зависимости от принятого решения о масштабности освоения производства новой продукции проектируется соответствующий тип производства, планируется его технологическая подготовка. Каждому типу производства необходим определенный уровень технологического оснащения. Следует напомнить, что чем выше объемы производства, тем ниже себестоимость выпускаемой продукции, а это существенно влияет на ее конкурентоспособность.

В связи с большими объемами предстоящих работ и крупными затратами принято применять программно-целевой метод планирования технологической подготовки и освоения производства новой продукции. В процессе программно-целевого планирования строится «дерево» целей и решений по наиболее существенным промежуточным направлениям работ, связанных с достижением конечной цели. Затем разрабатывается целевая научно-технологическая программа, работы которой имеют строго ориентированный характер. Наиболее важные промежуточные результаты по целевой научно-технологической программе выделяют в отдельные подпрограммы, например:

– подпрограмма проведения проектно-технологических работ по подготовке производства продукции;

– подпрограмма по выполнению строительно-монтажных работ (СМР);

– подпрограмма проектирования и изготовления нестандартного оборудования и оснастки;

– подпрограмма технологического освоения производства новой продукции до предусмотренного проектного уровня и др.

По каждой подпрограмме строятся локальные сетевые графики, которые затем соединяют в общий сетевой график целевой научно-технологической программы, по которому осуществляют контроль за ходом освоения новой продукции.

Также следует напомнить, что важным моментом при подготовке производства для работы в условиях повышенного риска является использование принципа его диверсификации, т. е. стремление одновременно развивать несколько технологий, добиваться производства нескольких разных видов продукции (товаров, услуг). При этом наиболее удачным может оказаться синергетический эффект

при одновременном совместном развитии нескольких технологий (например, фармацевтика и нанотехнологии и т. п.). Всегда привлекательным является развитие нового производства на использовании отходов от старого (уже действующего) производства. Это дает не только экономический и технологический эффект, но, что не менее, а может быть и более важно, оказывает самое благотворное влияние на сохранение природы и окружающей человека среды обитания.

При управлении активами предприятия также принято проводить анализ риска. Особенно это необходимо при рассмотрении эффективности намечаемых инвестиций (капиталовложений проекта). При этом, как правило, рассматривается три отдельных и определенных типа риска:

1) **рыночный риск** – это часть риска всего проекта, который не может быть ликвидирован посредством диверсификации;

2) **внутрифирменный суммарный риск** (корпоративный риск). Он отражает влияние данного (определенного) проекта на суммарный риск фирмы (предприятия). Изменяется под влиянием проекта на изменчивость доходов фирмы (предприятия);

3) **отдельно стоящий риск** – это риск, который должен иметь рассматриваемый проект при условии, что фирма (предприятие) имеет только этот актив (проект).

Кроме этого, может применяться **метод сценарного анализа рисков**, при котором наилучшие и наихудшие варианты сравниваются с наиболее вероятным результатом проекта.

В ходе использования всех вышеуказанных методик всегда должно предполагаться **наличие здравого смысла**, поскольку на практике не существует достаточно точных оценок и критериев рассчитываемых рисков, коэффициентов и т. п. Возможно также использование количественных методологий, таких как моделирование с использованием компьютера и различного программного обеспечения. Это может помочь при принятии правильного решения, но следует всегда иметь в виду, что окончательный **анализ и оценка рисков все же являются во многом субъективным процессом**.



Вопросы для самопроверки

1. При каких условиях работа предприятия происходит при повышенных рисках?
2. В чем заключаются особенности управления предприятием в условиях повышенного риска?
3. Какие приемы и методы могут быть использованы при управлении рисками в деятельности предприятия?



УЧЕБНО-НАГЛЯДНЫЕ ПОСОБИЯ И ПРИМЕРЫ ПО ТЕМАТИКЕ УЧЕБНИКА

Отдельные понятия для анализа имущественного положения предприятия (с указанием конкретных строк бухгалтерского баланса)

Ликвидные активы	денежные средства (стр. 260) + дебиторская задолженность (стр. 230 + стр. 240) + товары отгруженные (стр. 215) + краткосрочные финансовые вложения (стр. 250)
Материальные производственные запасы	запасы (стр. 210) – товары отгруженные (стр. 215) – расходы будущих периодов (стр. 216) + НДС (стр. 220)
Срочные обязательства	краткосрочные кредиты и займы (стр. 610) + + кредиторская задолженность (стр. 620) + резервы предстоящих расходов (стр. 650) + задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов (стр. 630) + прочие краткосрочные обязательства (стр. 660)
Собственный капитал	капитал и резервы (стр. 490) + доходы будущих периодов (стр. 640)
Чистые оборотные активы (чистый, собственный оборотный капитал)	стоимость оборотных активов (стр. 290 – стр. 230) – срочные обязательства (сумма строк 610, 620, 630, 650, 660) или капитал и резервы (стр. 490) + долгосрочные обязательства (стр. 590) – внеоборотные активы (стр. 190) – долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 230)

Примеры расчета различных аналитических показателей (коэффициентов) для анализа деятельности предприятия (данные в тыс. руб.)[1]

Коэффициент оборачиваемости всего капитала	Тыс. руб.	Дни
Баланс (средний)	284 797,5	
Выручка	312 437	
Коэффициент оборачиваемости	1,10	328,2
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов		
Оборотные активы (средние)	59 181,00	
Выручка	312 437,00	
Коэффициент	5,28	68,2
Коэффициент оборачиваемости запасов		
Запасы (средние)	33 527,5	
Выручка	312 437	
Коэффициент	9,32	38,6
Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности		
Краткосрочная дебиторская задолженность (средняя)	20 516	
Выручка	312 437	
Коэффициент	15,23	23,6
Коэффициент оборачиваемости краткосрочных финансовых вложений		
Краткосрочные финансовые вложения (средние)	600,00	
Выручка	312 437,00	
Коэффициент	520,73	0,7
Коэффициент оборачиваемости денежных средств		
Денежные средства (средние)	2968	
Выручка	312 437	
Коэффициент	105,27	3,4
Рентабельность активов по чистой прибыли		
Активы (средние)	284 797,5	
Чистая прибыль	13 866	
Рентабельность	0,05	

[1] Примеры расчетов и анализов см.: Анализ финансового состояния промышленного предприятия : учеб. пособие. – М. : Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2000. – С. 97, 99, 101.

Окончание таблицы

Коэффициент оборачиваемости всего капитала	**Тыс. руб.**	**Дни**
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли		
Капитал и резервы (средние)	257 345,5	
Чистая прибыль	13 866	
Рентабельность	0,05	
Рентабельность продаж по чистой прибыли		
Выручка	312 437	
Чистая прибыль	13 866	
Рентабельность продаж	0,04	

Другие примеры расчета

Финансово-эксплуатационные потребности предприятия (ФЭП)	**Начало года**	**Конец года**
Запасы	33 744	33 311
Долгосрочная дебиторская задолженность	0	0
Краткосрочная дебиторская задолженность	14 013	27 019
Кредиторская задолженность	11 247	28 055
ФЭП [(Запасы + долг. дебит. зад. + крат. дебит. зад.) – кредит. задолж.]	36 510	32 275
Коэффициент автономии		
Капитал и резервы	253 168	261 523
Баланс	274 070	295 525
Коэффициент автономии	0,92	0,88
Коэффициент маневренности собственного капитала		
Собственные оборотные средства	31 152	32 306
Капитал и резервы	253 168	261 523
Коэффициент маневренности	0,12	0,12
Индекс постоянного дохода		
Внеоборотные активы	222 016	229 217
Капитал и резервы	253 168	261 523
Индекс	0,88	0,88

Пример анализа динамики баланса предприятия

	Начало года	Конец года	Прирост абсолютн.	Прирост в %
Активы	274 070	295 525	21 455	7,83
Внеоборотные активы	222 016	229 217	7201	3,24
Оборотные активы	52 054	66 308	14 254	27,38
в том числе:				
– запасы	33 744	33 311	–433	–1,28
– налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	793	2346	1553	195,84
– дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	0	0	0	
– дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	14 013	27 019	13 006	92,81
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	0	1200	1200	
Денежные средства	3504	2432	–1072	–30,59
Прочие оборотные активы	0	0	0	
Убытки	0	0	0	
Пассивы	274 070	295 525	21 455	7,83
Капитал и резервы	253 168	261 523	8355	3,30
Долгосрочные пассивы	3025	3025	0	0,00
Краткосрочные пассивы	17 877	30 977	13 100	73,28
в том числе:				
краткосрочные заемные средства (90, 94)	6500	2790	–3710	–57,08
кредиторская задолженность	11 247	28 055	16 808	149,44
расчеты по дивидендам	0	0	0	
доходы будущих периодов	130	132	2	1,54
фонды потребления	0	0	0	
резервы предстоящих расходов и платежей	0	0	0	
прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	

Пример анализа структуры баланса предприятия

	Начало года	Доля в %	Конец года	Доля в %
Активы	274 070	100	295 525	100
Внеоборотные активы	222 016	81,1	229 217	77,56
оборотные активы	52 054	18,99	66 308	22,44
в том числе:				
запасы	33 744	12,31	33 311	11,27
налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	793	0,29	2346	0,79
дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	0	0,00	0	0,00
дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	14 013	5,11	27 019	9,14
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	0	0,00	1200	0,41
Денежные средства	3504	1,28	2432	0,82
Прочие оборотные активы	0	0,00	0	0,00
Убытки	0	0,00	0	0,00
Пассивы	274 070	100	295 525	100
Капитал и резервы	253 168	92,37	261 523	88,49
Долгосрочные пассивы	3025	1,10	3025	1,02
Краткосрочные пассивы	17 877	6,52	30 977	10,48
в том числе:				
краткосрочные заемные средства (90, 94)	6500	2,37	2790	0,94
кредиторская задолженность	11 247	4,10	28 055	9,49
расчеты по дивидендам	0	0,00	0	0,00
доходы будущих периодов	130	0,05	132	0,04
фонды потребления	0	0,00	0	0,00
резервы предстоящих расходов и платежей	0	0,00	0	0,00
прочие краткосрочные пассивы	0	0,00	0	0,00

Примеры расчета коэффициентов обеспеченности собственными средствами и ликвидности баланса предприятия

Показатели	Начало года	Конец года
Расчет обеспеченности собственными оборотными средствами		
Капитал и резервы	253 168	261 523
Внеоборотные активы	222 016	229 217
Собств. оборотн. средства (капитал и резервы минус внеоборотные активы)	31 152	32 306
Оборотные активы	52 054	66 308
Коэфф. обесп. собственными оборотными средствами (собственные оборотные средства разделить на оборотные активы)	0,598	0,487
Убытки	0	0
Уточненная величина собственных оборотных средств	31 152	32 306
Уточненная величина коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами	0,598	0,487
Расчет коэффициентов ликвидности баланса		
Оборотные активы	52 054	66 308
Запасы	33 744	33 311
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	0	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	14 013	27 019
Краткосрочные финансовые вложения	0	1200
Денежные средства	3504	2432
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	3504	3632
Дебиторская задолженность (до 12 месяцев) плюс денежные средства и краткосрочные фин. вложения	17 517	30 651
Краткосрочные пассивы	17 877	30 977
Кредиторская задолженность	11 247	28 055
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,196	0,117
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,980	0,989
Коэффициент текущей ликвидности	2,912	2,141
Отношение краткосрочной дебиторской задолженности к кредиторской	1,246	0,963

Пример 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

		КОДЫ
	Форма № 1 по ОКУД	
На 31.12.2008	Дата (год, месяц, число)	
Организация ОАО «Н»	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид деятельности	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма/форма собственности		
Открытое акционерное общество	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	

Дата утверждения	
Дата отправки/принятия	

Форма 0710001 с. 1

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	24473496	23584113
Незавершенное строительство	130	1349076	2088292

Доходные вложения	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140	24321492	27568975
Отложенные налоговые активы	145	415693	404649
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	**190**	**50559757**	**53646029**

Форма 0710001 с. 2

АКТИВ	**Код строки**	**На начало отчетного года**	**На конец отчетного периода**
1	**2**	**3**	**4**
II. Оборотные активы			
Запасы	210	1756486	1528973
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	1471315	1287286
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214	3709	3228
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	281462	238459
в том числе:			
расходы будущих периодов (отнесение расходов по лицензиям ожидается более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	216.1	10157	48421
расходы будущих периодов (отнесение расходов по лицензиям ожидается менее чем через 12 месяцев после отчетной даты)	216.2	271405	190038

Окончание таблицы

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	82647	49919
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	1282648	1221770
в том числе:			
покупатели и заказчики	231	1037722	1152015
векселя к получению	232	239759	
прочие дебиторы	235	5167	69755
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	2050613	2216914
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	1513443	1420906
векселя к получению	242	102064	241823
авансы выданные	245	362410	385043
прочие дебиторы	246	72696	169142
Краткосрочные финансовые вложения	250	62684	8950
Денежные средства	260	288253	27706
Внутрихозяйственные расчеты	280		
Итого по разделу II	290	5523331	5054232
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	**300**	**56083088**	**58700261**

Форма 0710001 с.3

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	4766808	4766808
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411		
Добавочный капитал	420	23204409	18500873
Резервный капитал	430	1191702	1191702
в том числе:			
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431	596113	596113
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	595589	595589
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	460	21918141	26262772
в том числе:			
прибыль прошлых лет, образованная за счет переоценки в предыдущие периоды выбывших основных средств	461	15741204	19888740
инвестированная прибыль	462	2619399	3825148
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года	470		1301910
Итого по разделу III	**490**	**51081060**	**52024065**
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515	292541	371675
Прочие долгосрочные обязательства	520	19217	18884
Итого по разделу IV	**590**	**311758**	**390559**

Окончание таблицы

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	1043407	2221638
Кредиторская задолженность	620	3640217	4060728
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	2344532	2695593
задолженность перед персоналом организации	622	136479	120583
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	27614	32006
задолженность по налогам и сборам	624	564131	605578
прочие кредиторы	625	293284	299481
векселя к уплате	626	36974	55316
авансы полученные	627	237203	252171
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	5411	2352
Доходы будущих периодов	640	1235	919
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Внутрихозяйственные расчеты	680		
Итого по разделу V	690	**4690270**	**6285637**
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	**56083088**	**58700261**

Форма 0710001 с. 4

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Арендованные основные средства	910	9714495	34872839
в том числе:			
Лизинг	911	466790	489314
Аренда	912	9247705	27769494
Аренда земельных участков	913		6609397
Аренда (у ОАО «Н»)	914		
Аренда (у ДЗО ОАО «Н»)	915		4634
Субаренда (арендованных у ОАО «Н»)	916		
Субаренда (арендованных у ДЗО ОАО «Н»)	917		
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	1081	77324
Товары, принятые на комиссию	930		
Оборудование, принятое для монтажа			
Бланки строгой отчетности			11
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	1638985	1031271
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	6000	6000
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	3695483	2875325
Износ жилищного фонда	970	4397	4254
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980		
Нематериальные активы, полученные в пользование	990		

Руководитель _____ **Главный бухгалтер** _____

(подпись) *(подпись)*

Пример 2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за период с 1 января по 31 декабря 2008 г.

		КОДЫ
	Форма № 2 по ОКУД	071002
	Дата (год, месяц, число)	
Организация ОАО «Н»	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид деятельности	по ОКДП	
Организационно-правовая форма/форма собственности		
Открытое акционерное общество	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	27660044	23250964
в том числе от продажи:			
электрическая энергия		19564752	15466000
тепловая энергия		6933758	6866773
подпитка систем		525170	467859

ХОВ и конденсат		178723	172356
прочие услуги		457641	277976
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	23056632	20420018
в том числе проданных:			
электрическая энергия		15632156	12747543
тепловая энергия		6403661	6845350
подпитка систем		443013	402146
ХОВ и конденсат		143277	140037
прочие услуги		434525	284942
Валовая прибыль	029	4603412	2830946
Коммерческие расходы	030	546217	
Управленческие расходы	040	1317916	
Прибыль (убыток) от продаж (стр. 10–20–30–40)	050	2739279	2830946
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	185404	102545
Проценты к уплате	070	166180	47510
Доходы от участия в других организациях	080		21896
Прочие доходы	090	1684809	1431333
Прочие расходы	100	2444908	2199965
Прибыль (убыток) до налогообложения (стр. 050 + 060 – 070 + 080 + + 090 – 100 + 120 – 130)	140	1998404	2139245
Отложенные налоговые активы	141	–11044	–109956
Отложенные налоговые обязательства	142	79135	224831
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	**150**	606315	820745

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (стр. 140–150)	190	1301910	1433375
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	216878	202027
Отложенные налоговые активы	201		
Отложенные налоговые обязательства	202		
Базовая прибыль (убыток) на акцию	210		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	220		

Руководитель _____ _____
(подпись) *(расшифровка подписи)*

Главный бухгалтер _____ _____
(подпись) *(расшифровка подписи)*

Пример 3

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА
за период с 1 января по 31 декабря 2008 г.

		КОДЫ
	Форма № 3 по ОКУД	071003
	Дата (год, месяц, число)	
Организация ОАО «Н»	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид деятельности: энергетика	по ОКДП	

Организационно-правовая форма/форма собственности

Открытое акционерное общество

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКОПФ/ОКФС	
по ОКЕИ	

I. ИЗМЕНЕНИЕ КАПИТАЛА

Наименование показателя	Код строки	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Часть 1 (за предыдущий год)						
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему	010	4766808	40643554	1191702	2449705	49051769
Предыдущий год Изменения в учетной политике	011					
Результат от переоценки объектов основных средств	012					
Поступило нераспределенной прибыли	013					
Прочие						
Остаток на 1 января предыдущего года	020	4766808	40643554	1191702	2449705	49051769
Часть 2 (за предыдущий год)						
Результат от пересчета иностранных валют	023					

Продолжение таблицы

Наименование показателя	Код строки	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Чистая прибыль	025				1 348 890	1 348 890
Дивиденды	026				241 057	241 057
Отчисления в резервный фонд	030					
Прирост стоимости внеоборотных активов	046		84 485			84 485
Выбытие объектов основных средств	047		(9207)			9207
Погашение убытков	048					
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций	041					
увеличения номинальной стоимости акций	042					
реорганизации юридического лица	043					
прочие (передано ИД)	044		689 104			689 104
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций	051					

уменьшения количества акций	052					
реорганизации юридического лица	053					
прочие	054					
изъятия вкладов участниками	065					
увеличения уставного капитала	066					
Часть 3						
Остаток на 31 декабря предыдущего года	060	4766808	41407936	1191702	3557538	50923984
Отчетный год Изменения в учетной политике	061					
Результат от переоценки объектов основных средств	062		4550			4550
Поступило нераспределенной прибыли	063		16127133		16127133	2233470
Прочие	064		2233470			
Остаток на 1 января отчетного года	100.1	4766808	23051883	1191702	21918141	50928534
Изменение вступительного сальдо на 01.01.2007 г. по переоценке ОС сетевых активов	062.1		152526			152526

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код строки	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 1 января отчетного года с учетом изменения вступительного сальдо по переоценке	100	4766808	23204409	1191702	21918141	51081080
Часть 4 (за отчетный год)						
Результат от пересчета иностранных валют	103					
Чистая прибыль	105				1301910	1301910
Дивиденды	106				358321	358321
Поступило нераспределенной прибыли	107		4899843			4899843
Отчисления в резервный фонд	110					
Прирост стоимости внеоборотных активов	111					
Выбытие объектов основных средств	112					
Погашение убытков	113					
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций	121					

увеличения номинальной стоимости акций	122					
реорганизации юридического лица	123					
прочие	124		196307		196891	191398
дополнительных взносов учредителей	125					
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций	131					
уменьшения количества акций	132					
реорганизации юридического лица	133					
прочие (передано ИД)	134					
изъятия вкладов участниками	135					
увеличение уставного капитала	136					
Часть 5						
Остаток на 31 декабря отчетного года	140	4766808	18500873	1191702	27564682	52024065

II. РЕЗЕРВЫ

Наименование показателя	Код строки	Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством:					
данные предыдущего года	160	596 113			596 113
данные отчетного года	161	596 113			596 113
данные предыдущего года	162				
данные отчетного года	163				
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:					
данные предыдущего года	170	595 589			595 589
данные отчетного года	171	595 589			595 589
данные предыдущего года	172				
данные отчетного года	173				
Оценочные резервы					
данные предыдущего года	180	1 170 943	784 200	1 170 943	784 200
данные отчетного года	181	784 200	397 522	784 200	397 522
данные предыдущего года	182				
данные отчетного года	183				
данные предыдущего года	184				
данные отчетного года	185				
Резервы предстоящих расходов:					
данные предыдущего года	190				
данные отчетного года	191				
данные предыдущего года	192				
данные отчетного года	193				

СПРАВКИ

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного года	
1) Чистые активы	200	51 082 295		52 024 984	
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год
		3	4	5	6
2) Получено:					
на расходы по обычным видам деятельности – всего	210	1990	6178	1179	425
в том числе:					
средства, полученные на покупку материалов				232	162
прочие	212	1990	6178	947	263
капитальные вложения во внеоборотные активы	220				
в том числе:					
средства, предназначенные для покупки основных средств	221				
средства, предназначенные для покупки нематериальных активов	222				

Руководитель _____ **Главный бухгалтер** _____
(подпись) *(подпись)*

Пример 4

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
за период с 1 января по 31 декабря 2008 г.

		КОДЫ
	Форма № 4 по ОКУД	071004
	Дата (год, месяц, число)	
Организация ОАО «Н»	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид деятельности:	по ОКДП	
Организационно-правовая форма/форма собственности		
Открытое акционерное общество	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	

Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года	100	288 253	1 570 894
Движение денежных средств по текущей деятельности	109	33 400 184	29 655 426
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	110	33 074 251	29 348 189
Авансы, полученные от покупателей	120	230 879	191 251
Получены кредиты, займы	122		
Получены проценты	123	45	
Получено от Исполнительной дирекции	124		
Прочие доходы	125	95 009	115 986
Денежные средства, направленные:	140	(33 702 499)	(28 678 023)

на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	150	(26 163 595)	(21 556 561)
на оплату труда	160	(2 629 904)	(2 085 616)
гашение кредитов, займов	165		
на выплату дивидендов	170	(344 638)	(222 746)
на расчеты по налогам и сборам	180	(3 930 568)	(4 176 063)
оплачены проценты	181	(135 198)	
на прочие расходы	190	(498 596)	(637 037)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	200	(302 315)	977 403
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности	209	1 520 163	1 723 815
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	254 657	375 793
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220	282 855	304 043
Полученные дивиденды	230		21 896
Полученные проценты	240	185 353	102 545
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250	797 298	919 538
Направлено	270	(2 650 288)	(4 133 415)
Приобретение дочерних организаций	280		
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	(167 850)	(162 569)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	(278 710)	(1 070 222)

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Займы, предоставленные другим организациям	310	(2203728)	(2900624)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340	(1130125)	(2409600)
Движение денежных средств по финансовой деятельности	349	7730264	5612236
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг	350		
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	360	7730264	5612236
Направлено	369	(6558371)	(5462680)
Погашение займов и кредитов без процентов	370	(6558371)	(5384600)
Оплачены проценты по займам и кредитам	379		(61604)
Погашение обязательств по финансовой аренде	380		(16476)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	390	1171893	(149556)
Чистое увеличение уменьшение денежных средств и их эквивалентов	399	(260547)	(1282641)
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	400	27706	288253
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	410		

Руководитель _____ **Главный бухгалтер** _____

(подпись) *(подпись)*

Приложение к бухгалтерскому балансу за период с 1 января по 31 декабря 2008 г.

		КОДЫ
	Форма № 5 по ОКУД	071004
	Дата (год, месяц, число)	
Организация ОАО «Н»	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид деятельности:	по ОКДП	
Организационно-правовая форма/форма собственности		
Открытое акционерное общество	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Наименование показателя	Код строки	Наличие на начало года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)	010				
в том числе:					
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	012				
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	013				

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код строки	Наличие на начало года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
у правообладателя на топологии интегральных микросхем	014				
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	015				
у патентообладателя на селекционные достижения	016				
Организационные расходы	023				
Деловая репутация организации	030				
Прочие	040				

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов,			
всего:	050		
в том числе:			
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	051		

у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	052		
у правообладателя на топологии интегральных микросхем	053		
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	059		
у патентообладателя на селекционные достижения			
Организационные расходы			
Деловая репутация организации			
Прочие			

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Наименование показателя	Код строки	Наличие на начало года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Здания	060	13173882	115561	(1037325)	12252118
Сооружения и передат. устр-ва	065	25758846	857346	(1628614)	24987578
Машины и оборудование	070	15846824	1569121	(1132232)	16283713
Транспортные средства	075	886750	60725	(442270)	505205
Производств. и хозяйств. инвентарь	080	2610329	25914	(2347488)	288755

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код строки	Наличие на начало года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Многолетние насаждения	095	1931		(6)	1925
Другие виды основных средств	100	93633	42084	(27114)	108603
Зем.. уч-ки и объекты природ-я	105	244581	244	(339)	244486
Капвложения на улучш. земель	110				
Итого	130	58616776	2670995	(6615388)	54672383

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	2	3	4
Амортизация основных средств – всего	140	34143280	31088270
в том числе:			
зданий и сооружений	141	21152345	19562998
машин, оборуд-я, трансп.ср-в	142	12043032	11203322
других	143	947903	321950
Передано в аренду объектов			
основных средств – всего	150	5204865	1491017
в том числе:			
здания	151	304171	653757
сооружения	152	36162	43177

Переведено объектов основных средств на консервацию	160	149733	655943
Получено объектов основных			
средств в аренду – всего	161	9714495	34872839
в том числе:			
плотины	162	7308729	25851315
лизинг	163	466790	489314
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации	165	115475	180468

СПРАВОЧНО

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	2	3	4
Результат от переоценки объектов основных средств:	170	157076	
первоначальной (восстан.) стоимости	171	2786033	
амортизации	172	2628957	
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации	180	14382080	16006425

ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

Наименование показателя	Код строки	Наличие на начало года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг	210				
Имущество, предоставляемое по договору аренды	220				
Прочие	230				
Итого	**240**				

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	2	3	4
Амортизация доходных вложений в материальные ценности	250		

РАСХОДЫ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

Виды работ наименование	Код строки	Наличие на начало года	Поступило	Списано	Наличие на начало года
1	2	3	4	5	6
Всего	310				
в том числе:					
	311				
	312				
	319				

СПРАВОЧНО

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	2	3	4
Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам	320		
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внереализационные расходы	330		

РАСХОДЫ НА ОСВОЕНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Наименование показателя	Код строки	Наличие на начало отчетного года	Поступило	Списано	Наличие на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Расходы на освоение природных ресурсов – всего	410				
в том числе:					
	411				
	412				
	419				

СПРАВОЧНО

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Сумма расходов по участкам недр, незаконченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами	420		
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внереализационные расходы как безрезультатные	430		

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Наименование показателя	Код строки	Долгосрочные		Краткосрочные	
		на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций – всего	**510**	21486432	23444301		
В том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	511	21486432	23444301		
Гос-ные и муницип. ценные бумаги	515				
Ценные бумаги др. орг-ций – всего	520	26896	26896		
В том числе долгов. ценные бумаги	521	26896	26896		
Предоставленные займы	525	2625778	4064053	60745	8900
Депозитные вклады	530				
Прочие	535	182386	33725	1939	50
Итого	**540**	24321492	27568975	62684	8950
Из общей суммы финансовые вложения, имеющие текущую рыночную стоимость: **Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций – всего**	**550**				
В том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	551				
Гос-ные и муницип. ценные бумаги	555				
Ценные бумаги др. орг-ций – всего	560				
В том числе долгов. ценные бумаги	561				
Прочие	565				
Итого	570				

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код строки	Долгосрочные		Краткосрочные	
		на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
СПРАВОЧНО					
По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки	580				
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода	590				

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
1	2	3	4
Дебиторская задолженность: краткосрочная – всего	**600**	2050613	2216914
в том числе:		–	–
расчеты с покупателями и заказчиками	601	1513443	1420906
авансы выданные	602	362410	385043
прочая	609	174760	410965

долгосрочная – всего	**610**	1282648	1221770
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказ-ми	611	1037722	1152015
авансы выданные	612		
прочая	619	244926	69755
Итого	**620**	3333261	3438684
Кредиторская задолженность: краткосрочная – всего	**630**	4683624	6282366
в том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядч.	631	2344532	2695593
авансы полученные	632	237203	252171
расчеты по налогам и сборам	633	564131	605578
кредиты	634	1043407	2221638
займы	635		
прочая	636	494351	507386
долгосрочная – всего	**640**	311758	390559
в том числе:			
кредиты	641		
займы	642		
прочая	643	311758	390559
Итого	**650**	4995382	6672925

РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ)

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За предыдущий год
1	2	3	4
Материальные затраты	710	8875762	7209748
Затраты на оплату труда	720	2305100	2198150
Отчисления на социальные нужды	730	509419	497798
Амортизация	740	1458309	1896666
Прочие затраты	750	9908042	8617656
Итого по элементам затрат	760	23056632	20420018
Изменения остатков (прирост (+), уменьшение (-)): незавершенного производства	765		
расходов будущих периодов	766	–43003	–28786
резервов предстоящих расходов	767		

ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
1	2	3	4
Полученные – всего	**810**	6000	6000
в том числе:			
векселя	811	6000	6000
Имущество, находящееся в залоге	820		
из него:			
объекты основных средств	821		
ценные бумаги и иные финансовые вложения	822		
прочее	823		

Выданные – всего	**830**	3695483	2875325
в том числе:			
векселя	831	1421053	1326316
Имущество, переданное в залог	840	2274430	1549009
из него:			
объекты основных средств	841		
ценные бумаги и иные фин.вложен.	842		
прочее	843	2274430	1549009

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		на начало отчетного года	получено за отчетный период	возвращено за отчетный период	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Получено в отчетном году бюджетных средств – всего	910				
в том числе:					
	911				
	912				
	913				
Бюджетные кредиты – всего	920				
в том числе:	921				

Окончание таблицы

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		на начало отчетного года	получено за отчетный период	возвращено за отчетный период	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
	922				
	923				
	929				

Руководитель _____ **Главный бухгалтер** _____
(подпись) *(подпись)*

НАЧАЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПРИМЕРА РАБОЧЕГО ПЛАНА СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА 2009 ГОД

Утверждаю:						
Главный бухгалтер						
Счет	**Наименование счета**	**Субконто 1**	**Субконто 2**	**Субконто 3**	**Субконто 4**	**Субконто 5**
1	2	3	4	5	6	7
00	Вспомогательный					
01	Основные средства	Основные средства	Группы основных средств			
01.10	Основные средства	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления *(в справочнике кодов – 21 код)*		

011001	Основные средства	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления	Сотрудники	
011008	Капитальные вложения в арендованные объекты основных средств	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления	Сотрудники	
011009	Капитальные вложения в коренное улучшение земель	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления	Сотрудники	
011010	Основные средства, переданные в аренду другим организациям	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления	Контрагенты	Договоры
011011	Основные средства, переданные в аренду дочерним обществам	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления	Контрагенты	Договоры
011012	Основные средства стоимостью до 10 тыс. руб. (групповой учет) – только для операций до 01.01.2006	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления	Сотрудники	
011015	Основные средства, переданные в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления		
011016	Основные средства, переданные в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления		
011017	Основные средства, переданные в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления		
011018	Основные средства, переданные в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления		

Продолжение таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
01 10 19	Основные средства, переданные в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления		
01 10 20	Основные средства, переданные в аренду XXXуправление)	Основные средства	Группы основных средств	Способ поступления		
01.20	Выбытие основных средств	Основные средства	Группы основных средств	Причины выбытия *(в справочнике кодов – 20 кодов)*		
01 20 01	Выбытие основных средств	Основные средства	Группы основных средств	Причины выбытия		
01 20 08	Выбытие капитальных вложений в арендованные объекты основных средств	Основные средства	Группы основных средств	Причины выбытия		
01 20 09	Выбытие капитальных вложений в коренное улучшение земель	Основные средства	Группы основных средств	Причины выбытия		
01 20 10	Выбытие основных средств, переданных в аренду другим организациям	Основные средства	Группы основных средств	Причины выбытия		
01 20 11	Выбытие основных средств, переданных в аренду дочерним обществам	Основные средства	Группы основных средств	Причины выбытия		

012012	Выбытие основных средств стоимостью до 10 тыс. руб. (групповой учет)	Основные средства	Группы основных средств	Причины выбытия		
0200	Амортизация основных средств	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
021001	Амортизация основных средств	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники	Способ поступления	
					03 – Поступление ОС от филиалов, исполнительной дирекции	
					04 – Поступление ОС от ДЗО	
					05 – Перевод в группу ОС с других активов	
					08 – Обнаружено при инвентаризации	
					09 – Прочие поступления	
021008	Амортизация капитальных вложений в арендованные объекты основных средств	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		

Продолжение таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
02 10 09	Амортизация капитальных вложений в коренное улучшение земель	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 10	Амортизация основных средств, переданных в аренду другим организациям	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 11	Амортизация основных средств, переданных в аренду дочерним обществам	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 12	Амортизация основных средств стоимостью до 10 тыс. руб. (групповой учет)	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 15	Амортизация основных средств, переданных в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 16	Амортизация основных средств, переданных в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 17	Амортизация основных средств, переданных в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		

02 10 18	Амортизация основных средств, переданных в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 19	Амортизация основных средств, переданных в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
02 10 20	Амортизация основных средств, переданных в аренду XXX	Основные средства	Группы основных средств	Сотрудники		
03 00	Доходные вложения в материальные ценности	Контрагенты	Договоры			
04 00	Нематериальные активы	Нематериальные активы				
04.01	Патенты на изобретение, промышленный образец, модель	Нематериальные активы				
04.02	Авторские права на программы ЭВМ, базы данных	Нематериальные активы				
04.03	Имущественные права на топологии интегральных микросхем	Нематериальные активы				
04.04	Прочие нематериальные активы	Нематериальные активы				
04.20	Выбытие нематериальных активов	Нематериальные активы				

Продолжение таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
0500	Амортизация нематериальных активов	Нематериальные активы				
05.01	Амортизация патентов на изобретение, промышленных образцов, моделей	Нематериальные активы				
05.02	Амортизация авторских прав на программы ЭВМ, базы данных	Нематериальные активы				
05.03	Амортизация имущественных прав на топологии интегральных микросхем	Нематериальные активы				
05.04	Амортизация прочих нематериальных активов	Нематериальные активы				
0700	Оборудование к установке	Оборудование	Места хранения			
07.10	Оборудование к установке на складе	Оборудование	Места хранения			
0730	Внутреннее перемещение	Оборудование	Места хранения			
0800	Вложения во внеоборотные активы					

08 10	Приобретение земельных участков	Объекты капитальных вложений	Расходы по приобретению земельных участков			
			10 – Стоимость земли			
			20 – Услуги организаций, связанные с приобретением земельных участков и передачей прав собственности на землю			
			30 – Регистрационные сборы (при оформлении прав собственности на землю)			
			40 – Прочие платежи, связанные с приобретением земельных участков			
			60 – Закрытие затрат текущего года			
08 20	Приобретение объектов природопользования	Объекты капитальных вложений	Расходы по приобретению природопользования			
			10 – Стоимость объектов природопользования			
			20 – Услуги организаций, связанные с приобретением объектов природопользования			
			60 – Закрытие затрат текущего года			
08 30	Строительство объектов основных средств	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство	Способ возмещения НДС		
08.30.01	Строительство новых объектов	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство	Способ возмещения НДС		
			10 – Проектно-изыскательские работы	По оплате КВ – хозяйственный способ		

Продолжение таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
			20 – Строительно-монтажные работы	По оплате КВ – подрядный способ		
			20.1 – Услуги (работы)	По отгрузке		
			20.2 – Материалы	По отгрузке		
			20.3 – Заработная плата	По отгрузке КВ – хозяйственный способ		
			20.4 – ЕСН	По отгрузке КВ – подрядный способ		
			20.5 – Прочие затраты	Стоп-счет		
			30 – Оборудование, сданное в монтаж			
			40 – Расходы на содержание отделов капитального строительства			
			50 – Прочие расходы			
			60 – Закрытие затрат текущего года			
08.30.02	Реконструкция и модернизация объектов	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01	Способ возмещения НДС		
08.30.04	Введенные в эксплуатацию объекты (до сдачи документов регистрирующим органам)	Объекты капитальных вложений				

084000	Приобретение отдельных объектов основных средств	Объекты капитальных вложений	Затраты			
			10 – Стоимость приобретения			
			20 – Строительно-монтажные работы по доведению до рабочего состояния			
			30 – Стоимость оборудования, сданного в монтаж			
			31 – Стоимость работ по шефмонтажу оборудования			
			50 – Прочие расходы, связанные с приобретением и доведением основных средств до рабочего состояния			
			60 – Закрытие затрат текущего года			
08.40.01	Объектов основного производства	Объекты капитальных вложений	Затраты			
08.40.09	Прочие основные средства	Объекты капитальных вложений	Затраты			
08.45	Приборы учета энергии	Объекты капитальных вложений	Затраты	Способ возмещения НДС		
085000	Приобретение нематериальных активов	Объекты капитальных вложений	Затраты на приобретение			
08.50.01	Создание собственных программных продуктов, топологий интегральных схем для внедрения информационных технологий	Объекты капитальных вложений	Затраты на приобретение			

Продолжение таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
08.50.02	Приобретение прочих нематериальных активов	Объекты капитальных вложений	Затраты на приобретение			
08.60.01	Капитальные вложения в коренное улучшение земель	Объекты капитальных вложений	Затраты на приобретение			
08.70.00	Капитальные вложения в арендованные основные средства	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01			
08.70.01	Капитальные вложения, отделимые от арендованного основного средства	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01			
08.70.02	Капитальные вложения, неотделимые от арендованного основного средства	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01			
08.70.05	Вложения во внеоборотные активы, арендованные у XXX	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01	Способ возмещения НДС		
08.70.06	Вложения во внеоборотные активы, арендованные у XXX	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01	Способ возмещения НДС		

08.70.07	Вложения во внеоборотные активы, арендованные у ХХХ	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01	Способ возмещения НДС	
08.70.08	Вложения во внеоборотные активы, арендованные у ХХХ	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01	Способ возмещения НДС	
08.70.09	Вложения во внеоборотные активы, арендованные у ХХХ	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01	Способ возмещения НДС	
08.70.10	Вложения во внеоборотные активы, арендованные у ХХХ	Объекты капитальных вложений	Затраты на строительство, коды счета 08.30.01	Способ возмещения НДС	
08 80	Расходы на содержание ОКСов				
08 81	Затраты по проведению технадзора за строительством объектов, не принадлежащих обществу				
08 90	Капитальные вложения в основные средства, переданные в аренду	Объекты капитальных вложений			
09 00	Отложенные налоговые активы				
10 00	Материалы	Материалы	Места хранения		
10.10	Сырье и материалы	Материалы	Места хранения		

Продолжение таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
10.11	Электроэнергия на производственные и хозяйственные нужды	Материалы	Места хранения (тепловые узлы учет осуществляют раздельно, в разрезе тепловых станций, и/или других подразделений)			
10.12	Нормативные (технологические) потери электрической энергии					
10.20	Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, конструкции и детали	Материалы	Места хранения			
10.30	Топливо	Материалы	Места хранения	Вид топлива		
				1 – Уголь		
				2 – Мазут		
				3 – Бензин		
				4 – Масло трансформаторное		
				5 – Прочие ГСМ		
10.40	Тара и тарные материалы	Материалы	Места хранения			
10.50	Запасные части	Материалы	Места хранения			
10.60	Прочие материалы	Материалы	Места хранения	Виды прочих материалов		
10.70	Материалы, переданные в переработку на сторону	Материалы	Места хранения (контрагенты)	Контрагенты		
10.80	Строительные материалы	Материалы	Места хранения			
1090	Инвентарь и хозяйственные принадлежности		Места хранения			

10.90.01	Специальная оснастка и спецодежда на складе	Материалы	Места хранения			
10.90.03	«Активы стоимостью до 10 000 рублей по операциям 2007 года»	Материалы	Места хранения			
10.90.04	Прочие	Материалы	Места хранения			
10.90.05	Специальная оснастка и спецодежда в эксплуатации	Материалы	Места хранения	Назначение использования спецодежды	Сотрудники	
10.90.06	«Активы стоимостью до 20 000 рублей по операциям с 2008 года»	Материалы	Места хранения			
11	Животные на выращивании					
14. 00	Резервы под снижение стоимости материальных ценностей	Материалы				
14.10	Резервы под снижение стоимости сырья и материалов	Материалы				
14.50	Резервы под снижение стоимости запасных частей	Материалы				
14.80	Резервы под снижение стоимости строительных материалов	Материалы				
1900	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (НДС)					

Продолжение таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
19.01	НДС по товарам	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС 1. По оплате КВ – – хозяйственный способ 2. По оплате КВ – подрядный способ 3. По оплате 4. По отгрузке 5. По отгрузке КВ – хозяйственный способ 6. По отгрузке КВ – подрядный способ 7. Стоп-счет	
19.02	НДС по капитальным вложениям	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
19.03	НДС по сданным в эксплуатацию объектам НДС	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
19.04	НДС по приобретенным материалам	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.05	НДС по приобретенному оборудованию	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.06	НДС по приобретенным нематериальным активам	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС

19.07	НДС по приобретенным основным средствам до 10 тыс. руб.	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
1908	НДС по приобретенным основным средствам	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
19.09	НДС по сданным в эксплуатацию ОС, не требующих монтажа	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
19.10	НДС по приобретенным запчастям	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.11	НДС по услугам производственного характера	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.12	НДС по услугам организаций РАО «ЕЭС России»	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.13.01	НДС по расчетам с подотчетными лицами (при СФ)	Контрагенты	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС		
19.13.02	НДС по расчетам с подотчетными лицами (без СФ)			Способ возмещения НДС		
19.14	НДС по приобретенному топливу	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.16	НДС по ОС до госрегистрации	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты кап. влож.	Способ возмещения НДС
19.17	НДС по расходам будущих периодов	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Расходы будущих периодов	Способ возмещения НДС

Окончание таблицы

Счет	Наименование счета	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
1	2	3	4	5	6	7
19.18	НДС по приобретенным строительным материалам	Контрагенты	Договоры	Способ возмещения НДС		
19 19	НДС по операциям с векселями	Контрагенты (векселя)	Договоры (векселя)	Счета-фактуры полученные (векселя)	Ценные бумаги (акты приемки – передачи векселей)	Способ возмещения НДС
19.20	НДС налоговый агент	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.22.	НДС по капитальным вложениям 2005 года (СМР)	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
19.24	НДС по капитальным вложениям 2005 года (материалы, работы, услуги)	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
19.26.	НДС по капитальным вложениям до 2005 года (СМР)	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	Способ возмещения НДС
19.30.	«СТОП-СЧЕТ» НДС по материалам, товарам, работам, услугам	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные		
19.31.	«СТОП-СЧЕТ» НДС по капвложениям	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Объекты капитальных вложений	

19.35	НДС по расчетам с ООО ХХХ	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.36	НДС по расчетам с ООО ХХХ	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.37	НДС по расчетам с ООО ХХХ	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.38	НДС по расчетам с ООО ХХХ	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.39	НДС по расчетам с ООО ХХХ	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.40	НДС по расчетам с ХХХ	Контрагенты	Договоры	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
19.41	НДС восстановленный по объектам, внесенным в уставный капитал ХХХ	Контрагенты (НДС)	Договоры (НДС)	Счета-фактуры полученные	Способ возмещения НДС	
	и так далее					



КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ И ТЕРМИНОВ

Актив – собственность физического или юридического лица; часть бухгалтерского баланса, в которой отражаются средства предприятия по их составу (основные средства, запасы, денежные средства, финансовые вложения, дебиторская задолженность и т. п.).

Акциз – вид косвенного налога, включаемого в цену товара (стоимость работы или услуги).

Акционерное общество – одна из организационно-правовых форм организации, созданной путем аккумулирования средств посредством продажи акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут материальную ответственность по результатам его деятельности в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о вложении капитала в акционерное общество и гарантирующая право на получение части прибыли в виде дивиденда. Акции бывают: обыкновенные (простые) и привилегированные.

Амортизационные отчисления – отчисления части доходов предприятия на возмещение износа основных средств.

Аренда – передача имущества в срочное возмездное владение и пользование на основе договора аренды.

Аудитор – физическое лицо, отвечающее квалификационным требованиям, установленным уполномоченным федеральным органом, осуществляющим государственное регулирование аудиторской деятельности, имеющее квалификационный аттестат аудитора и являющееся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов.

Аудиторская организация – коммерческая организация, осуществляющая аудит и оказывающая сопутствующие аудиту услуги.

Аудиторская деятельность – деятельность по проведению аудита – независимой проверки бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных пред-

принимателей в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Аукцион – открытые торги, на которых право собственности на продаваемое имущество передается покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену.

Баланс – система взаимосвязанных показателей, характеризующая какой-либо процесс путем сопоставления его отдельных сторон (например, разность между доходами от реализованной продукции и издержками на ее производство).

Банк – кредитно-финансовая организация, аккумулирующая денежные средства и предоставляющая кредиты своим клиентам, осуществляющая денежные расчеты и другие операции.

Банкротство – несостоятельность должника-предприятия (банка, фирмы и т. п.) оплатить свои долговые обязательства.

Бизнес – экономическая деятельность, направленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции.

Бизнес-план – краткое обоснование целей, путей и средств обеспечения предполагаемого производства продукции (организации работ и услуг).

Бухгалтерский баланс – форма бухгалтерской отчетности, отражающая состояние и использование средств предприятия на определенную дату. Имеет форму таблицы и состоит из актива и пассива.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – суммарный годовой объем продукции и услуг, произведенный всеми факторами производства, расположенными в пределах данной страны, независимо от их национальной (государственной) принадлежности.

Валюта – денежная единица, находящаяся в обращении и лежащая в основе денежной системы того или иного государства.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Вексель – ценная бумага, содержащая безусловное обязательство об уплате векселедержателю определенной суммы в установленный срок.

Выручка – сумма денег, полученная от продажи товара, выполнения работ или оказания услуг за определенный период (дневная, недельная, месячная, квартальная, годовая и т. п.).

Гиперинфляция – вид инфляции, при которой годовые темпы роста цен составляют более 10000% .

Государственная инновационная политика – определение органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов.

Государственная собственность – форма собственности, при которой собственником выступает государство в лице уполномоченных им органов.

Государственное регулирование рынка – воздействие государства на функционирование рыночных механизмов и экономику посредством административных и экономических методов и рычагов (законодательные и нормативные акты и действия по валютно-финансовому, денежно-кредитному, налоговому, бюджетному и др. регулированию).

Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся предприятию.

Девальвация – официальное снижение валютного курса, установленного ранее.

Демонополизация – устранение монополии, диктующей свои условия на рынке.

Демпинг – продажа товара по цене ниже его себестоимости (меньше суммы издержек).

Деньги – активы и средства платежа, установленные государством и служащие средством обращения, единицей счета и средством накопления.

Дефицит – превышение спроса товара его предложению.

Дивиденд – доход, получаемый владельцем акции из прибыли акционерного общества по результатам его финансово-хозяйственной деятельности за определенный период.

Договор – документ, определяющий права, обязанности и ответственность сторон, условия выполнения «предмета договора», сроки и т. п. Виды договоров многообразны.

Жизненный цикл изделия – промежуток времени от замысла изделия до снятия его с производства и продажи. В маркетинге это

период чередования следующих жизненных фаз изделия: разработки и выхода на рынок, серийного производства и широких продаж, насыщения рынка, морального старения (затухание продажи и производства изделия).

Занятость – общественно-полезная деятельность людей, приносящая им доход.

Заработная плата – доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником.

Издержки производства – сумма затрат предприятия на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг (различают постоянные, переменные, предельные и т. п.).

Инвестиции – долгосрочные вложения капитала в предприятие, в том числе в производство и увеличение средств производства и материальных запасов, расширение объема выпуска продукции или организацию выпуска новой продукции.

Инжиниринг – оказание инженерно-строительных и проектных услуг.

Инновационная деятельность – процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Инновационная инфраструктура – организации, способствующие осуществлению инновационной деятельности (инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации).

Инновационная сфера – область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включающая создание и распространение инноваций.

Инновационный потенциал (государства, региона, отрасли, организации) – совокупность различных видов ресурсов, включающая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Инновация (innovation – нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Интеграция – взаимопроникновение, взаимодействие хозяйственных структур, отраслей и сфер экономики, происходящие на основе разделения труда.

Интенсивный тип экономического роста – экономический рост, при котором прирост производства осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства и новых технологий.

Инфляция – значительный рост общего уровня цен в экономике и обесценивание денег.

Ипотека – передача в залог земли или недвижимости с целью получения ипотечного кредита.

Капитал – средства производства и другие ресурсы, используемые для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг.

Качество продукции – совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, определяющих его способность удовлетворить определенные потребности человека и общества в соответствии с его назначением.

Квалификация – знания, умения и навыки, необходимые для выполнения работы определенной сложности.

Компетентность – глубокое и всестороннее знание предмета деятельности, способов и средств достижения намеченных целей с помощью собственных навыков и умений.

Конкурентоспособность – способность продукции соответствовать потребностям рынка; способность предприятия осуществлять свою деятельность в условиях конкуренции и получать при этом прибыль, достаточную для дальнейшего развития производства и выпуска продукции, пользующейся спросом на рынке.

Конкуренция – соперничество между производителями товаров и услуг за возможность получения максимальной прибыли, сохранение или усиление позиций на рынке, достижение наиболее выгодных условий приложения капитала и реализации продукции.

Конъюнктура – экономическая ситуация, сложившаяся на рынке и характеризующая соотношение между спросом и предложением, уровень цен, материальные запасы, портфель заказов и т. п.

Косвенные налоги – налоги на определенные товары и услуги, взимаемые путем установления надбавки к цене товара (услуги).

Кредит – сделка между субъектами экономической деятельности, принимающая форму ссуды, когда один «субъект» предоставляет другому деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и возмездности.

Кредиторская задолженность – денежные средства, временно привлеченные предприятием и подлежащие возврату.

Кредитоспособность – наличие предпосылок для получения кредита, способность возвратить кредит кредитору.

Курс акции – продажная цена акции.

Лизинг – предоставление средств производства в аренду на длительный срок.

Ликвидность баланса – степень покрытия (денежного) обязательств организации (предприятия) ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Лицензия – документ, разрешающий ведение определенной экономической деятельности и выдаваемый государственными органами, органами власти субъектов Российской Федерации или муниципальными органами.

Маркетинг – комплексная система управления деятельностью предприятия по разработке, производству и сбыту продукции на основе изучения рынка и активного воздействия на потребительский спрос, направленная на увеличение объема прибыли и расширение доли предприятия на рынке.

Менеджмент – процесс управления деятельностью системы (предприятия и т. п.) для достижения определенной цели.

Механизм – совокупность организационных, кадровых, финансовых и управленческих способов успешного решения практических задач по достижению намеченной цели.

Модернизация – способ оптимизации функционирования системы (предприятия, производства и т. п.) в соответствии с современными потребностями и требованиями.

Монополия – форма рынка, контролируемого одним или несколькими предприятиями, устанавливающими на нем цены.

Мотив – осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности.

Мотивация – побуждение личности (работника и т. п.) к совершению определенного действия или поступка.

Налог – обязательный платеж (сбор), взимаемый с физических или юридических лиц на основе законодательных актов.

Налоговая база – стоимостная, физическая или другая характеристика объекта налогообложения. Порядок ее определения устанавливается Налоговым кодексом Российской Федерации.

Налоговый период – период времени (год, месяц и т. п.), по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате.

Наукоемкость продукции – показатель, дающий количественную оценку через определение доли затрат на НИОКР в стоимости продукции.

Научно-технические стратегии – стратегии промышленных компаний, ориентированные на ценности, являющиеся главными в работе подразделений НИОКР.

Научный парк (технопарк) – новая форма сотрудничества промышленных фирм с университетами и научными учреждениями.

Новаторство – процесс интеллектуальной деятельности людей, имеющий творческий характер и приводящий к появлению нового научного знания, открытий, изобретений, рационализаторских предложений и других результатов новаторских решений.

Новая техника (технология) – впервые реализуемые новые или более совершенные орудия и предметы труда (технологические процессы), являющиеся результатом научных исследований и разработок, содержащие изобретения и другие передовые научно-технические достижения.

Новое изделие – результат интеллектуальной деятельности персонала научно-технических организаций после выполнения исследований и разработок, получивший материальное воплощение в опытных образцах.

Новшества (новации) – важнейшие составляющие нововведений (инноваций), которые по своей сущности обобщаются понятиями: новые явления и методы, изобретения, новый порядок (правило).

Норматив оборотных средств – относительная величина или денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, необходимых для нормальной (ритмичной) деятельности предприятия.

Ноу-хау – совокупность информации в виде знаний и опыта производства новой и конкурентоспособной продукции.

Оборотные производственные фонды – часть производственных фондов, которые в основном целиком используются в течение одного кругооборота, изменяя свою натурально-вещественную форму и полностью перенося свою стоимость на изготовленную продукцию.

Оптовая торговля – торговля партиями (группами) товаров.

Оптовая цена – цена, как правило, ниже розничной; используется при продаже крупных партий (групп) товаров.

Пай – взнос, уплачиваемый юридическими или физическими лицами при вступлении в товарищество, кооператив или другое подобное предприятие.

Пассив – часть бухгалтерского баланса.

Патент – документ, удостоверяющий право изобретателя и предоставляющий ему или лицу, приобретшему патент, исключительные права использования данного изобретения.

Платежеспособность – состояние финансов предприятия, при котором имеется возможность своевременно и в полном объеме покрывать все краткосрочные и долгосрочные обязательства.

Повышение квалификации – учебная (в том числе самостоятельная) деятельность, направленная на достижение более высокой ступени профессионализма (квалификации).

Предпринимательская деятельность – самостоятельная инициативная деятельность граждан и (или) их объединений и т. п., направленная на получение прибыли.

Прибыль – экономическая величина, определяемая как разность между выручкой и издержками производства.

Производительность труда – показатель, определяющий количество продукции, произведенной за единицу времени, или затраты времени на производство единицы продукции.

Расчетный счет – счет предприятия в банке, используемый для осуществления расчетных финансовых операций и хранения временно свободных денежных средств.

Рентабельность продукции – показатель эффективности производства продукции, определяемый отношением прибыли от реализации продукции к ее себестоимости.

Розничные цены – цены, устанавливаемые на товары, продаваемые в небольших количествах и, как правило, в личное потребление.

Рынок – форма организации экономических взаимосвязей между субъектами хозяйственной деятельности по поводу обмена товарами (работами, услугами) путем их купли-продажи.

Себестоимость – суммарные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), выраженные в денежной форме.

Спрос – потребность в товарах (работах, услугах), обеспеченная покупательской способностью.

Ставка налога – величина налога на единицу объекта налогообложения.

Счет – документ, выписываемый продавцом товара покупателю; в бухгалтерском учете – учетная позиция для записи движения принадлежащих предприятию средств и источников их образования.

Текущая ликвидность – сопоставление наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов предприятия с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами. Это свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) организации (предприятия) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Товар – объект процесса купли-продажи.

Труд – процесс целесообразной деятельности человека с использованием всех его физических и умственных способностей.

Трудоемкость – затраты труда на производство единицы продукции (работы, услуги).

Услуга – деятельность, в результате которой удовлетворяются какие-либо потребности людей.

Факторы производства – экономические ресурсы, взаимодействующие в производстве материальных благ (продукции): земля и ее недра, капитал, труд, предпринимательские способности.

Финансовая устойчивость предприятия (организации) – его способность маневрировать средствами, т. е. определенная финансовая независимость – такое состояние финансовых ресурсов, распределение и использование которых обеспечивает развитие предприятия (организации) на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого предпринимательского риска (стабильно финансируется текущая деятельность, своевременно оплачиваются срочные обязательства и есть возможность создавать необходимые резервы и фонды).

Цена – стоимость единицы товара, выраженная в деньгах.

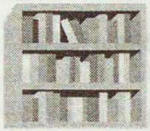
Ценностные ориентации – относительно устойчивое отношение личности к совокупности ценностей, вызывающее стремление к их достижению и служащее ориентиром в поведении.

Человеческий капитал – инвестиции в человеческий ресурс с целью повышения производительности труда.

Экстенсивный тип экономического роста – экономический рост, при котором увеличение объема производства материальных благ достигается за счет использования большего объема факторов производства.

Эффективность характеризует соотношение между достигнутым результатом какой-либо деятельности и затратами на нее (интеллектуальными, материальными, финансовыми, кадровыми и др.).

Юридическое лицо – предприятие (организация), которое в соответствии с действующим законодательством выступает в качестве субъекта гражданских и хозяйственных прав и обязанностей; оно обладает имуществом, платит налоги, выступает в качестве истца или ответчика в суде и арбитраже.



ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрютина М.С.* Экспресс-анализ финансовой отчетности : метод. пособие. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 256 с.
2. Анализ финансового состояния промышленного предприятия : учеб. пособие. – М. : Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2000. – 219 с.
3. *Бригхэм Юджин Ф.* Энциклопедия финансового менеджмента : сокр. пер. с англ. / ред. колл.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. – 5-е изд. – М. : РАГС Экономика, 1998. – 823 с.
4. *Быкова Е.В., Стоянова Е.С.* Финансовое искусство коммерции. – М. : Перспектива, 1995. – 154 с.
5. Введение в бизнес : реф. книги Джеймса А. Стоунера и Эдвина Г. Доллана. – Ижевск : Странник, 1991. – 272 с.
6. *Гейер Г., Арендт Б.* Экономика предприятия : ускоренный курс : пер. с нем. / научн. ред. перевода Л.В. Донцова. – М. : Дело и Сервис, 2005. – 208 с.
7. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М. : ВлаДар, 1993. – 403 с.
8. *Голубков Е.П.* Маркетинговые исследования : теория, методология и практика. – М. : Финпресс, 1998. – 416 с.
9. Государственные и муниципальные финансы : учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. – М. : РАГС, 2007. – 640 с.
10. *Грачев А.В.* Финансовая устойчивость предприятия : анализ, оценка и управление : учеб.-практ. пособие. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 192 с.
11. *Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. Т. 3. Л-Р / под ред. проф. И.А. Бодуэна де Куртенэ. – М. : Терра – Книжный клуб, 1998. – 921 с.
12. *Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 304 с.
13. Инвестиции и инновации : словарь-справочник от «А» до «Я» / под ред. М.З. Бора, А.Ю. Денисова. – М. : ДИС, 1998. – 208 с.

14. Инновационный тип развития экономики : учебник / под общ. ред. А.Н. Фоломьева. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : РАГС, 2008. – 712 с.
15. Как работают японские предприятия : сокр. пер. с англ. / под ред. Я. Мондена и др.; научн. ред. и авт. предисл. Д.Н. Бобрышев. – М. : Экономика, 1989. – 262 с.
16. *Камаев В.Д.* и колл. авт. Экономическая теория : учебник. – М. : ВЛАДОС, 1998. – 640 с.: ил.
17. Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации части первой (постатейный) : учеб. пособие / сост. и авт. коммент. С.Д. Шаталов – М. : МЦФЭР, 1999. – 638 с.
18. *Котлер Ф.* Основы маркетинга : пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
19. *Крейнина М.Н.* Финансовый менеджмент / учеб. пособие. – М. : Дело и Сервис, 1998.– 304 с.
20. *Львов Д.С.* Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики). – М. : Экономика, 1999. – 521 с.
21. *Мацкуляк И.Д.* Экономика : науч. очерки. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : РАГС, 2005. – 504 с.
22. Налоги : учеб. пособие / под ред. Д.Г. Черника. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 544 с. : ил.
23. Налоговый кодекс Российской Федерации. Текст с изменениями и дополнениями по состоянию на 1 мая 2008 года (+СД). – СПб. : Питер ; М. : БИНФА, 2008. – 672 с.
24. Основы предпринимательской деятельности : финансовый менеджмент : учеб. пособие / под ред. В.М. Власовой. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 128 с. : ил.
25. *Палий В.Ф., Палий В.В.* Финансовый учет : учеб. пособие. В 2 т. – М. : ФБК-Пресс, 1998. – Т. 1. – 160 с.; Т. 2. – 192 с.
26. *Подольский В.И.* Комментарий к Федеральному закону «Об аудиторской деятельности» (постатейный). – М. : Современная экономика и право, 2002. – 112 с.
27. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, частям первой, второй, третьей / под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Ю. Кабалкина, А.Г. Лисицына-Светланова ; Ин-т государства и права РАН. – М. : Юрайт-Издат, 2007. – 1038 с. (Профессиональные комментарии).
28. *Русин Н.М., Петрова И.Н.* Финансовый анализ в коммерческой организации : учеб. пособие. – М. : РосАКОагро, 2007. – 151 с.

29. *Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В.* Менеджмент в организациях : сокр. пер. с англ. с 15-го изд. / общ. ред. и вступ. ст. А.М. Емельянова и В.В. Петрова. – М. : Экономика, 1995. – 335 с.
30. *Самохвалова Ю.Н.* Упрощенная система налогообложения. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – (Библиотека журн. «Консультант бухгалтера». Вып. 1).
31. *Смирнов И.П.* Теория профессионального образования. – М. : Росс. акад. образования ; НИИ РПО, 2006. – 320 с.
32. Советский энциклопедический словарь / научн.-ред. совет: А.М. Прохоров (пред.). – М. : Советская Энцикл., 1981. – 1600 с.
33. *Стоянова Е.С., Штерн М.Г.* Финансовый менеджмент для практиков : краткий проф. курс. – М. : Перспектива, 1998. – 239 с.
34. Стратегический ответ России на вызовы нового века / под общ. ред. Л.И. Абалкина. – М. : Экзамен, 2004. – 608 с.
35. Трудовой кодекс Российской Федерации : проф. коммент. и разъяснения к сложным ситуациям / Ю.Н. Строгович, М.М. Покровская, Л.В. Щур-Труханович, Е.А. Саркисянц, Д.Л. Щур, С.А. Добрышина; под общ. ред. Л.В. Щур-Труханович. – М. : Дело и Сервис, 2008. – 768 с.
36. Финансы, налоги и кредит : учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. – М. : РАГС, 2007. – 656 с.
37. *Форд Г.* Моя жизнь, мои достижения / пер. с англ. Е.А. Бакушева. – 2-е изд. – Минск : Попурри, 2009. – 352 с.
38. *Шеремет А.Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 367 с. (Серия Высшее образование).
39. *Шеремет А.Д., Суйц В.П.* Аудит : учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 410 с.(Высшее образование).
40. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982. – 321 с.
41. Энциклопедия общего аудита. Законодательная и нормативная база, практика, рекомендации и методика осуществления. В 2 т. / колл. авт. – М. : Международная школа управления «Интенсив» РАГС : ДИС, 1999. – Т. 1. – 464 с.; Т. 2. – 569 с.
42. *Якимов В.Н., Гугкаева И.Б.* Занятость населения (теория и механизмы управления в регионе) : моногр. – М. : Нац. ин-т бизнеса, 2006. – 245 с.



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРНОГО РЫНКА И ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Автор – Абрютина М.С.
Объем – 464 стр., переплет

В учебном пособии рассматривается, наряду с традиционными методами структурного, сравнительного и динамического анализа, единый системный метод экономического анализа торговой деятельности на макро- и микроуровне, основанный на принципах Системы национальных счетов (СНС).

Для условной организации построен баланс экономического оборота, который адаптирует показатели макроуровня к экономике торгового предприятия: выявляет добавленную стоимость, подводит итог финансовых операций (чистое кредитование/чистое заимствование), показывает процесс капиталообразования.

Учебное пособие предназначено для студентов, слушателей и преподавателей вузов, колледжей и бизнес-школ, изучающих торговое дело, а также для директоров, бухгалтеров и других специалистов торговых предприятий.



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК: сущность, методы измерения, пути снижения

Учебное пособие
3-е издание, перераб. и доп.

Автор – Гранатуров В. М.
Объем – 208 стр., обложка

В учебном пособии раскрываются сущность, основные элементы и черты, причины возникновения экономического риска, методы его количественной оценки, их использование при принятии управленческих решений, а также пути и методы его предупреждения и снижения.

Представлены классификация и характеристики рисков, возникающих в различных сферах предпринимательской деятельности. Рассмотрены особенности инвестиционной деятельности и их влияние на состав и содержание работ по анализу рисков инвестиционных проектов, методы анализа этих рисков в системе бизнес-планирования.

Издание предназначено для преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей высших учебных заведений. Представляет интерес для слушателей школ бизнеса, предпринимателей, руководителей предприятий (организаций), менеджеров.



ЭКОНОМИКА УПУЩЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Автор – Кравченко П. П.
Объем – 432 стр., переплет

Уникальность представленного материала заключается в том, что на основе многолетних исследований автора в области макроэкономики и финансового рынка выявлены основные системные риски отечественной экономики, предложены первоочередные меры в области позитивного развития российской экономики, показана модель зарождения финансово-экономических кризисов в странах, имеющих сырьевую зависимость, и т. д.

Книга адресована как профессиональным экономистам, так и людям, которым не безразлична судьба российской экономики. Окажет неоценимую помощь преподавателям и студентам экономических и финансовых вузов и специальностей.



ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебник

Автор – Абрютина М.С.
Объем – 528 стр., переплет

В учебнике представлена деятельность предприятия во взаимосвязи всех ее сторон, а само предприятие при этом рассматривается как целостная система, как субъект рыночной экономики.

В балансе экономического оборота используются показатели Системы национальных счетов, но итоги совпадают с итогами бухгалтерского баланса.

Рассматриваются также отдельные аспекты экономической деятельности предприятия, обусловленные оборотом капитала. Рекомендуется использование шкалы устойчивости предприятия, построенной на основе отклонений от точки финансово-экономического равновесия.

Учебник предназначен для студентов и преподавателей вузов, руководителей предприятий, бухгалтеров и других специалистов, занятых в отраслях материального производства, склонных к экономическому обоснованию принимаемых решений.



ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Серия «Ускоренный курс»
(Пер. с нем.)

Авторы – Гейер Г., Арендт Б.
Объем – 208 стр., обложка

В книге просто и четко раскрываются основные понятия в области экономики и организации производства. Кратко рассмотрены организационное строение предприятия и классические управленческие структуры, процесс управления, контроллинг и некоторые важные методы управления.

Включен материал, посвященный правовой стороне управления персоналом, инвестиционному процессу, отношениям к рынкам ссудного капитала и долгосрочного кредита, а также существенным аспектам финансового планирования.

Книга будет интересна руководителям предприятий, специалистам, занятым в отраслях материального производства, а также студентам, аспирантам, преподавателям экономических специальностей вузов.



УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

Автор – Макаревич Л. М.
Объем – 448 стр., переплет

В книге излагаются основные положения науки о рисках, описываются предпринимательские риски, рекомендуются методы управления личностными рисками. Подробно рассмотрены виды рисков и способы риск-менеджмента в коммерческой деятельности. Рекомендуются простые и эффективные способы управления рисками в бизнесе.

Представляет несомненный интерес для студентов, аспирантов, преподавателей и научных работников, чей профессионализм связан с экономикой, финансами, бизнесом, психологией, социологией и смежными областями.

Будет полезна риск-менеджерам, юристам, экономистам, психологам, работникам служб безопасности и по работе с персоналом, аудиторам, консультантам по юридическому и финансовому сопровождению коммерческих фирм, портфельным аналитикам, специалистам по бюджетированию и комплаенс-контролерам. Рекомендуется руководителям, главным бухгалтерам, администраторам коммерческих структур и индивидуальным предпринимателям.



ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Учебное пособие
3-е издание, перераб. и доп.

Автор – Грачев А.В.
Объем – 400 стр., переплет

В учебном пособии обосновываются факторы, разрабатываются критерии и методы оценки финансовой устойчивости предприятия, а также рассматриваются методические положения экспресс-анализа, развернутого и оперативного анализа финансово-экономического состояния предприятия за отчетный, плановый или прогнозный периоды.

Все расчеты производятся на сквозном примере.

Рекомендуется студентам, слушателям, аспирантам и преподавателям экономических и финансовых вузов, а также руководителям предприятий и финансово-экономических служб, финансовым менеджерам, экономистам статистикам, бухгалтерам, консультантам.



Книги можно приобрести:

- в Интернете: www.dis.ru;
- по почте: (495)963-19-26; 964-97-57;
- за наличный расчет в Москве в магазине «Сигма»: (499)168-63-46;
- курьерской доставкой по г. Москве: (499) 148-95-62; 148-99-70

Виктор Васильевич Воронов

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Подписано в печать 28.05.2010. Формат 60x88 1/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная № 1. Усл. печ. л. 13,0.
Тираж 1500 экз. Заказ 5076.

Издательство «Дело и Сервис»
Почтовый адрес: 107014, г. Москва, а/я 112
Адрес: 121096, г. Москва, ул. В. Кожиной, 14
Тел.: (499) 148-95-62
E-mail: zakaz@dis.ru
http://www.dis.ru

Отпечатано в ООО «Миттель Пресс»,
127349, г. Москва, Алтуфьевское шоссе, 102 «б».
в ФГУП «ПИК ВИНИТИ», 140010, г. Люберцы, Октябрьский пр-т, 403.



ПОДПИСКА

журнал Финансовый Менеджмент

ПОДПИСАТЬСЯ МОЖНО:

- на почте по каталогам
  - «Роспечать» - 80967 80968
  - «Почта России» - 99621 61956
  - «Пресса России» - 83797 45062
- в издательстве:
  - по телефонам (499)168-3963, 168-3939
  - по электронной почте info@dis.ru
  - на сайте www.dis.ru

в издательстве «Финпресс» проводится подписка с любого номера.

Возможна также подписка на электронную версию журнала!

РАСКРЫВАЮТСЯ ВСЕ СТОРОНЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОМПАНИИ:

- финансовый анализ и планирование,
- оценка бизнеса и инвестиционных проектов,
- моделирование финансовой устойчивости,
- финансы публичных компаний,
- финансовая отчетность в системе МСФО,
- повышение качества финансового образования, в т. ч. MBA и EMBA,
- управление финансами банков и страховщиков,
- образовательный курс для финансового управляющего,
- анализ положения на финансовых рынках России и за рубежом.

Подробная информация о журнале, аннотации, а также архивы статей – на сайте WWW.FINMAN.RU

Телефоны для справок :
(499) 168-3939, (495) 964-9757.

СЕРИЯ КНИГ
СЕКРЕТЫ УСПЕХА

Prentice Hall FINANCIAL TIMES

2017053893

Для руководителей, менеджеров, специалистов,
преподавателей и студентов.

В течение 2010 года в издательстве «Дело и сервис»
выходят 6 книг переведенные с английского языка,
которые завоевали признание и популярность
в 20 странах мира

«ИННОВАЦИИ»

Энди Брюс, Дэвид Берчелл

«ФИНАНСЫ»

Алан Бонам, Кен Лангдон

«СТРАТЕГИИ»

Дэвид Мак-Кин

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ»

Патрик Харпер-Смит, Саймон Дерри

«ПРОДАЖИ»

Джон Мактир

«МАРКЕТИНГ»

Крис Ричи

Заказать всю серию или отдельные книги и получить
дополнительную информацию можно:

- в Интернете: **www.dis.ru;**
- в издательстве: **(495) 963-19-26;**

Курьерская доставка по г. Москве: **(499) 148-95-62.**

ISBN 978-5-8018-0504-7