

Министерство образования и науки Российской Федерации

Сыктывкарский лесной институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С. М. Кирова»

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ ОТРАСЛЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

*Посвящается 60-летию
высшего профессионального лесного образования
в Республике Коми*

ЭКОНОМИКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Учебное пособие

*Утверждено учебно-методическим советом
Сыктывкарского лесного института
в качестве учебного пособия для студентов направления подготовки
151000 «Технологические машины и оборудование» и специальности
150405 «Машины и оборудование лесного комплекса» всех форм обучения*

Сыктывкар
СЛИ
2012

УДК 338.4:621
ББК 65.304.15
Э40

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Сыктывкарского лесного института

С о с т а в и т е л ь :

М. В. Никитин, кандидат экономических наук, доцент

Отв. редактор:

И. В. Левина, кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономики отраслевых производств

Рецензенты:

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

(Вятская государственная сельскохозяйственная академия, Коми филиал)

С. А. Ткачев, кандидат экономических наук,

зав. кафедрой государственного и муниципального управления

(Коми республиканская академия государственной службы и управления)

ЭКОНОМИКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА :
Э40 учебное пособие / сост. М. В. Никитин ; Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар :
СЛИ, 2012. – 68 с.
ISBN 978-5-9239-0440-6

Рассмотрены основные вопросы, связанные с созданием машиностроительного предприятия, формированием и использованием основных и оборотных средств, учетом труда и заработной платы персонала. Раскрыты вопросы формирования затрат на производство продукции и финансовых результатов от его реализации, уделено внимание финансовым отношениям на предприятии и оценке его финансового состояния.

Для студентов направления подготовки 151000 «Технологические машины и оборудование» и специальности 150405 «Машины и оборудование лесного комплекса» всех форм обучения.

УДК 338.4:621
ББК 65.304.15

Темплан 2012 г. Изд. № 175.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ	5
1.1. Определение предприятия. Классификация предприятий	5
1.2. Продукция и производственная мощность машиностроительного предприятия.....	7
ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ	10
2.1. Экономическая сущность, классификация и структура основных фондов машиностроительного предприятия.....	10
2.2. Оценка и износ основных фондов	11
2.3. Амортизация основных фондов	13
2.4. Показатели использования основных фондов.....	15
ГЛАВА 3. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	18
3.1. Сущность и состав оборотных средств машиностроительного предприятия.....	18
3.2. Нормирование оборотных средств	19
3.3. Показатели эффективности использования оборотных средств	20
3.4. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств	21
ГЛАВА 4. КАДРЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	23
4.1. Кадры, их состав и показатели движения	23
4.2. Производительность труда.....	26
4.3. Оплата труда	27
ГЛАВА 5. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ	33
5.1. Сущность и значение качества продукции	33
5.2. Система показателей качества	34
5.3. Факторы, определяющие качество продукции, и пути ее повышения	36
ГЛАВА 6. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ.....	38
6.1. Сущность и виды себестоимости.....	38
6.2. Классификация затрат на производство.....	39
6.3. Пути снижения себестоимости продукции.....	42
ГЛАВА 7. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.....	44
7.1. Виды прибыли и порядок ее образования	44
7.2. Основные пути увеличения прибыли на предприятии.....	45
7.3. Показатели рентабельности	46
ГЛАВА 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	48
8.1. Понятие и функции цены	48
8.2. Система цен	49
ГЛАВА 9. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	51
9.1. Сущность и функции финансов	51
9.2. Взаимоотношения предприятий с кредитными организациями.....	54
9.3. Источники финансовых ресурсов предприятия	58
9.4. Финансовое состояние предприятия	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	67

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время важное значение для страны имеет подготовка специалистов, понимающих теоретические вопросы рыночной экономики и умеющих эффективно использовать приобретенные знания на практике. В связи с этим главной задачей данного учебного пособия является ознакомление студентов с основами экономики предприятия, функционирующего в условиях рынка, методами формирования и рационального использования его ресурсов с целью получения максимальных финансовых результатов.

Предметом изучения курса «Экономика машиностроительного производства» являются его основные и оборотные средства, а также сам труд как целесообразная и творческая деятельность людей. Уровень использования средств труда, предметов труда и рабочей силы оценивается и анализируется с помощью целого ряда показателей – как обобщающих (стоимостных), так и частных (технико-экономических). От того, насколько специалист владеет методами расчета и анализа этих показателей, во многом зависит эффективность использования ресурсов предприятия.

Перечисленные вопросы нашли свое отражение в отдельных главах данного учебного пособия.

ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

1.1. Определение предприятия. Классификация предприятий

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности [11, с. 125].

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его функционирования, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги и т. п. Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, что означает свободу в принятии управленческих решений, основанных на анализе внутренней и внешней среды. *Внутренняя среда предприятия* – это его собственная экономика, включающая все составляющие его производственно-хозяйственной деятельности: организацию производства и реализацию продукции, обеспечение материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами. Анализ внутренней среды позволяет определить потенциал предприятия, на который оно может рассчитывать в процессе осуществления своей деятельности в условиях конкуренции (рыночных отношений). *Внешняя среда предприятия* – это экономические, правовые и социальные условия, в которых оно осуществляет свою деятельность по производству и реализации товаров (работ, услуг).

Классификация предприятий осуществляется по различным признакам. По характеру деятельности предприятия делятся на выполняющие работы по производству товаров (материальных благ) и оказывающие услуги. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации *работой* для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организаций или физических лиц. *Услугой* для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

По формам собственности предприятия можно условно подразделить:

- на государственные, где имущество и управление полностью принадлежит государству;
- частные, где имущество и управление предприятием осуществляется не государством (либо доля государства в капитале предприятия непреобладающая);
- смешанные, где государство владеет преобладающей (свыше 50 %) долей капитала предприятия и играет решающую роль в его управлении.

По размерам предприятия подразделяются на крупные, средние и малые, исходя из двух основных критериев: численности работающих или объема производства (реализации).

По организационно-правовым формам, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, различают следующие виды предприятий:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- индивидуальные предприниматели.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации (т. е. организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности) с разделенным на доли (вклады) участников уставным капиталом. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, имеющие денежную оценку. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества). *Полным товариществом* признается такое, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в уставном капитале. Участники товарищества имеют по одному голосу и солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом (включая личное) по обязательствам товарищества. Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО), открытого акционерного общества (ОАО), закрытого акционерного общества (ЗАО). *Обществом с ограниченной ответственностью* (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен в соответствии с учредительными документами на доли определенных размеров. При этом участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Высшим органом ООО является общее собрание его участников. *Акционерным обществом* (АО) признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. При этом участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. АО, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом (ОАО). АО, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым акционерным обществом* (ЗАО). Правовое положение АО, а также права и обязанности акционеров определяются Гражданским кодексом

Российской Федерации и Законом об акционерных обществах. Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание его акционеров. К основным преимуществам акционерной формы организации предприятия можно отнести возможность мобилизации значительных финансовых ресурсов за счет выпуска акций, а также разделение таких функций, как владение имуществом и управление им.

Производственным кооперативом признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов, при этом каждый член кооператива имеет один голос. *Унитарным предприятием* признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по долям (паям), в т. ч. между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут создаваться только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности, т. е. предприятие не владеет имуществом, а только управляет им. *Индивидуальные предприниматели*. В том случае, если гражданин занимается предпринимательской деятельностью, не образуя при этом юридического лица (например, организует свою автомастерскую), то он признается индивидуальным предпринимателем.

1.2. Продукция и производственная мощность машиностроительного предприятия

Конечной целью деятельности машиностроительных предприятий является удовлетворение потребностей народного хозяйства страны в промышленной продукции соответствующего ассортимента и качества. Количество и качество промышленной продукции зависят от оснащенности предприятий техникой, совершенства технологических процессов, обеспеченности работниками соответствующих профессий и квалификации, количества и качества сырья, материалов, топлива, инструментов, организации производства и труда и от ряда других факторов. От объема и качества продукции зависят такие показатели, как объем реализации, уровень себестоимости, размер прибыли, рентабельность и ряд других важнейших показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Промышленная продукция является полезным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятий, выражается или в форме продуктов, или в форме производственных услуг.

Продукция, в зависимости от степени готовности, может представлять собой готовые изделия, полуфабрикаты или незавершенное производство. Для данного предприятия *готовым изделием* является конечный продукт, соответствующий установленным государственным стандартам или техническим условиям, другим документом, удостоверяющим его качество, и сданный на склад готовой продукции. *Полуфабрикатом* для данного предприятия является продукт труда, законченный производством в одних его цехах и подлежащий дальнейшей обработке в других цехах. *Незавершенным производством* является предмет труда, находящийся на промежуточных стадиях производственного процесса.

Одним из методов учета промышленной продукции является *натуральный*, который сводится к характеристике объема продукции в соответствующих физических единицах измерения. Метод учета в натуральном выражении показывает, какое количество конкретных потребительных стоимостей произведено. При этом следует использовать такие единицы измерения, которые наиболее точно отражают объем продукции с учетом ее потребительных свойств, стимулируют производство продукции и способствуют рациональному использованию материальных и трудовых ресурсов. Данный метод используется с целью пропорционального развития отраслей народного хозяйства, отдельных отраслей промышленности и каждого экономического района. Применение натуральных показателей позволяет оценивать меру выполнения обязательств по договорам между потребителями и поставщиками продукции (услуг).

Вместе с тем ограничиться учетом промышленной продукции только в натуральном выражении нельзя, поскольку суммарное выражение разнородной продукции, определяемое различными единицами измерения, невозможно. Поэтому объем продукции, выпущенной на предприятии, следует учитывать и в *стоимостном выражении*. Применение стоимостных показателей позволяет более полно характеризовать развитие промышленного производства продукции, определять производительность труда, фондоотдачу, оборачиваемость оборотных средств и целый ряд других показателей. Объем выработанной на предприятиях продукции в стоимостном выражении представлен показателями валовой, товарной и реализованной продукции. *Валовая продукция* отражает общий объем промышленного производства продукции независимо от степени готовности. Она включает стоимость всех выработанных готовых изделий, полуфабрикатов собственного производства и незавершенного производства. *Товарная продукция* отражает объем промышленной продукции, предназначенной к реализации для производственного или личного потребления. В нее включается стоимость готовых изделий, полуфабрикатов, а также услуг промышленного характера. *Реализованная продукция* отражает общий объем продукции, которая поступила в данном периоде в народнохозяйственный оборот и оплаченной потребителями. Реализованная продукция, в отличие от товарной или валовой, более полно характеризует степень участия отраслей и предприятий в процессе расширенного воспроизводства, поскольку сам факт реализации свидетельствует о том, что данная продукция действительно нужна экономике страны, что она нашла свое общественное признание, так как оплачена в каче-

стве необходимых обществу потребительных стоимостей. Реализованная продукция рассчитывается как сумма изготовленной в данном периоде товарной продукции и остатков нерезализованной продукции, имевшихся на начало и на конец данного периода.

Одним из основных условий, обеспечивающих высокий уровень обособности заданий по производству промышленной продукции на всех этапах планирования и во всех звеньях плановой системы, является увязка их с производственными мощностями. *Производственная мощность предприятия* представляет собой максимально возможный выпуск продукции в единицу времени при полном использовании производственного оборудования и производственных площадей в условиях применения прогрессивной технологии и рациональной организации производства. При расчете производственной мощности необходимо учитывать ряд общих положений. Производственная мощность определяется, как правило, в тех же единицах измерения, в которых устанавливается план производства продукции в натуральном выражении. Если же предприятие выпускает несколько видов различной продукции, производственные мощности устанавливаются отдельно по каждому виду продукции.

Различают следующие виды производственной мощности: проектную, входную, выходную и среднегодовую. *Проектная производственная мощность* – это мощность, которая предусмотрена проектом строительства (реконструкции или расширением) предприятия. *Входная производственная мощность* – это мощность предприятия на начало планового периода, обычно на начало года. *Выходная производственная мощность* – это мощность предприятия на конец планового периода, обычно на конец года. Она определяется суммированием мощности на начало года, мощности, введенной в течение года, и вычитанием мощности, выбывающей в течение года. *Среднегодовая производственная мощность* – это мощность, которую имеет предприятие в среднем за год с учетом прироста и выбытия мощностей. Она определяется суммированием мощности на начало года и среднегодовой вводимой мощности и вычитанием среднегодовой выбывающей мощности. *Среднегодовая вводимая производственная мощность* рассчитывается как сумма вводимых мощностей, умноженных на число месяцев их использования до конца года, деленная на 12. *Среднегодовая выбывающая производственная мощность* рассчитывается как сумма выбывающих производственных мощностей, умноженных на число месяцев, остающихся с момента выбытия до конца года, деленная на 12.

Показателем, характеризующим использование производственной мощности, является *коэффициент использования среднегодовой мощности*, определяемый отношением фактического объема производства к среднегодовой мощности предприятия.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под предприятием?
2. Какую роль играют предприятия в экономике страны?
3. Что такое производственная мощность?
4. На какие виды подразделяются предприятия?

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ

2.1. Экономическая сущность, классификация и структура основных фондов машиностроительного предприятия

Средства производства образуют производственные фонды, которые подразделяются на основные и оборотные в зависимости от характера оборота. При этом вещественное содержание основных производственных фондов составляют средства труда, оборотных – предметы труда. *Основные производственные фонды* многократно участвуют в производственных циклах, сохраняют свою натуральную форму в процессе производства и вещественно не входят в продукцию, создаваемую при их содействии; они переносят свою стоимость на продукт постепенно, частями, по мере их износа и воспроизводятся через несколько производственных циклов. *Оборотные производственные фонды* целиком потребляются в одном производственном цикле, не сохраняют в процессе производства свою натуральную форму, переносят свою стоимость на готовую продукцию полностью, возмещаются после каждого производственного цикла.

Основные фонды промышленности состоят из большого числа разнообразных средств труда, различающихся по своей вещественно-натуральной форме, срокам службы, назначению и т. д. Подразделяются на следующие группы в соответствии с их назначением в производственном процессе.

1. Здания, они непосредственно не участвуют в процессе труда, но без них этот процесс или вообще невозможен, или может протекать в несовершенном виде. В эту группу входят здания, в которых осуществляется процесс производства (помещения основных и вспомогательных цехов и др.), и обслуживающие его служебные помещения (офисы, склады, гаражи и т. д.).

2. Сооружения, это инженерно-строительные объекты, необходимые для осуществления процесса производства (дороги, насосные станции и др.).

3. Передаточные устройства. С их помощью производится передача электрической и тепловой энергии, жидких и газообразных веществ (например, водопроводные, теплофикационные, газовые сети и др.).

4. Машины и оборудование. Они подразделяются на силовые машины и оборудование, в т. ч. машины и агрегаты для получения энергии и превращения ее из одного вида в другой (паровые котлы, турбины, силовые трансформаторы, распределительные щиты и т. д.); рабочие машины и оборудование, с помощью которых человек воздействует на предметы труда; измерительные и регулирующие приборы и устройства; лабораторное оборудование (приборы для контроля и регулирования производственных процессов, проведения лабораторных исследований и т. п.); вычислительная техника; прочие машины и оборудование, не вошедшие в перечисленные подгруппы.

5. Транспортные средства всех видов, которые принадлежат предприятиям, а также средства для перемещения грузов и людей (железнодорожный, автомобильный и водный транспорт, автопогрузчики, электрокары и т. д.).

6. Инструменты всех видов, к которым относятся орудия ручного труда и приспособления к машинам, пресс-формы, измерительные, режущие инструменты и т. д.

7. Производственный инвентарь, который служит для облегчения производственных операций или для хранения жидкостей и сыпучих материалов и т. п.

8. Хозяйственный инвентарь, предметы хозяйственного назначения (столы, шкафы и др.).

9. Прочие основные фонды (например, библиотечные фонды).

В зависимости от характера воздействия на производственную мощность предприятия, основные фонды делятся на две части: активную и пассивную. К *активной части* основных фондов машиностроительного производства относят рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, инструмент. К *пассивной части* основных фондов относят фонды, которые обеспечивают нормальное функционирование активной части (здания, сооружения, передаточные устройства, производственный и хозяйственный инвентарь и др.).

Учет основных фондов осуществляется в натуральной и стоимостной формах. Оценка в *натуральной форме* дает возможность определить общий размер имеющихся средств труда того или иного вида, произвести расчет производственных мощностей, степень их использования и т. д. Совокупность различных видов основных фондов таким образом учитывать и планировать невозможно, так как они несоизмеримы. Общей мерой для всех видов основных фондов является их стоимость. Оценка основных фондов в *стоимостной форме* дает возможность устанавливать общую сумму и прослеживать динамику основных фондов различных предприятий и отраслей промышленности, определять размер амортизационных отчислений, выявлять экономические результаты их деятельности.

Используются следующие виды оценки основных фондов: по первоначальной стоимости, по восстановительной стоимости и по первоначальной и восстановительной стоимости с учетом износа. *Первоначальная стоимость основных фондов* – это сумма денежных затрат, которые фактически произведены в действующих ценах на постройку, сооружение или приобретение основных фондов, включая расходы по их доставке, установке, пусконаладочным работам. *Восстановительная стоимость основных фондов* определяется с учетом морального износа и изменения стоимости строительства. Для установления восстановительной стоимости все наличные основные фонды должны быть переоценены по текущим ценам. Рассчитывается как разность между первоначальной стоимостью и величиной морального износа, выраженного в стоимостной форме. Как *первоначальная*, так и *восстановительная стоимость с учетом износа* выражают остаточную стоимость основных фондов, которая еще не перенесена на продукт. Оценка по остаточной стоимости необходима для расчета эффективности замены оборудования, определения потерь при преждевременном выходе основных фондов из эксплуатации и т. д.

2.2. Оценка и износ основных фондов

Система учета и планирования основных фондов предусматривает их оценку в натуральных и стоимостных показателях. *Натуральные показатели* применяются для учета машин и оборудования, транспортных средств. Однако

сфера применения натуральных показателей ограничена, так как они позволяют учесть только какой-то один вид основных фондов, поэтому невозможно оценить все основные фонды предприятия каким-то одним натуральным показателем. В связи с этим наиболее достоверной и всесторонней оценкой основных фондов является *стоимостная в денежном выражении*. Денежная оценка основных фондов необходима для определения их общей суммы, анализа динамики и планирования воспроизводства, определения степени изношенности, начисления амортизации, расчета обобщающих показателей использования (фондоотдачи, рентабельности) и т. д.

С учетом длительного периода эксплуатации основных фондов и изменения во времени условий их воспроизводства применяют следующие методы их оценки:

- первоначальная, включающая стоимость изготовления основных фондов, затраты на их транспортировку, строительно-монтажные работы и другие затраты, связанные с вводом в действие основных фондов;
- восстановительная стоимость;
- остаточная стоимость.

Первоначальная стоимость основных фондов выражает сумму всех денежных затрат на создание основных фондов. Она включает расходы на строительство зданий и сооружений, приобретение различных видов оборудования, в т. ч. на их доставку и монтаж, а также расходы на разработку проектно-сметной документации. Под *восстановительной стоимостью* основных фондов понимается стоимость их воспроизводства в современных условиях. *Остаточная стоимость* представляет собой разницу между первоначальной стоимостью и суммой износа, т. е. ту часть стоимости основных фондов, которая еще не отнесена на затраты по изготовлению продукции или оказанию услуг. Этот вид стоимости показывает, какая часть основных фондов еще осталась недоамортизированной, т. е. какая стоимость еще должна быть перенесена на продукцию. По остаточной стоимости судят о степени изношенности основных фондов. Одновременно для оценки изношенности основных промышленно-производственных фондов определяется коэффициент изношенности, представляющий собой отношение общей суммы начисленного износа к первоначальной балансовой стоимости основных промышленно-производственных фондов (в среднегодовом исчислении).

Основные фонды в процессе эксплуатации подвергаются физическому и моральному износу. *Физический износ* основных фондов зависит от степени их загрузки (режима работы, коэффициента сменности, количества рабочих дней в году, коэффициента использования внутрисменного рабочего времени), качества изготовления машин и оборудования (строительства зданий и сооружений), качества профилактического технического обслуживания и текущего ремонта, условий эксплуатации, уровня квалификации рабочих, обслуживающих основные фонды. Принято считать, что *моральный износ* имеет две формы:

1) первая определяется снижением стоимости основных фондов ввиду уменьшения затрат общественно необходимого труда на их создание в связи с ростом производительности труда в тех отраслях, где изготавливаются данные основные фонды;

2) вторая определяется снижением стоимости основных фондов по причине создания новых, более прогрессивных и эффективных машин и оборудования аналогичного функционального назначения.

Техническое состояние основных фондов характеризуется также показателями обновления и выбытия. *Коэффициент обновления* определяется делением стоимости введенных в действие в течение года новых основных промышленно-производственных фондов на стоимость фондов на конец года. *Коэффициент выбытия* определяется делением стоимости выбывших за год основных промышленно-производственных фондов на стоимость фондов на начало года.

2.3. Амортизация основных фондов

Амортизация – это процесс перенесения стоимости средств труда по мере их износа на стоимость производимой продукции, а также и услуг для аккумуляции денежных средств для последующего полного восстановления основных фондов. Амортизация основных средств может производиться одним из следующих способов:

- линейным;
- способом уменьшаемого остатка;
- способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока их полезного использования.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

- при линейном способе – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной с учетом срока полезного использования данного объекта;

- при способе уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной из срока полезного использования данного объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношении, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы. По основным средствам, используе-

мым в организациях с сезонным характером производства, годовая сумма амортизационных отчислений по основным средствам начисляется равномерно в течение периода работы организации в отчетном году. При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) амортизационные отчисления начисляются из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств происходит с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, до полного погашения стоимости данного объекта либо списания последнего бухгалтерского учета. Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта, либо с момента списания последнего с бухгалтерского учета. В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев перевода его по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев, а также период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев. Срок полезного использования объекта основных средств устанавливается организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету [9, с. 312].

Срок полезного использования объекта основных средств определяется исходя:

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

По объектам жилищного фонда (жилым домам, общежитиям, квартирам и др.), объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам (лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т. п.), а также по продуктивному скоту, буйволам, оленям, волам, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста, стоимость не погашается, т. е. амортизации начисляется. По вышеуказанным объектам основных средств и объектам основных средств некоммерческих организаций начисляется износ в конце отчетного года по установленным нормам амортизационных отчислений. Движение сумм износа по указанным объектам учитывается на отдельном забалансовом счете.

Амортизации не подлежат также объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не меняются (земельные участки и объекты природопользования).

2.4. Показатели использования основных фондов

Увеличение объема продукции, вырабатываемой предприятиями машиностроительного производства, во многом зависит от того, насколько полно и эффективно используются основные производственные фонды. Степень их использования характеризуется рядом показателей. К обобщающим показателям, применяемым на машиностроительных предприятиях, относятся фондоотдача, показатель использования производственной площади и показатель рентабельности основных фондов. Эти показатели применяются для составления плана повышения эффективности использования основных фондов и капитальных вложений. Основным обобщающим показателем эффективности основных фондов является *фондоотдача*. Уровень фондоотдачи (выпуск продукции на рубль основных фондов) – это отношение объема продукции в стоимостном или натуральном выражении, созданной на предприятии, к среднегодовой стоимости основных фондов. Стоимостное выражение показателя применимо для всех производств. Фондоотдачу можно рассчитать и по среднегодовой стоимости только активной части основных фондов. Величина, обратная показателю фондоотдачи, называется *фондоемкостью* и представляет величину основных фондов (по стоимости), приходящуюся на рубль продукции.

На величину показателей фондоотдачи и фондоемкости влияют следующие факторы: рациональная планировка рабочих мест, увеличение доли активной части основных фондов, улучшение использования оборудования по времени, повышение коэффициента сменности, увеличение интенсивной нагрузки оборудования, сокращение освоения производственных мощностей и т. д. *Показатель использования производственной площади* характеризует съем продукции с 1 м² производственной площади. Он определяется отношением объема продукции в натуральном (если предприятие производит один вид продукции) или денежном выражении к величине всей производственной площади. *Показатель рентабельности основных фондов* – это отношение прибыли, полученной на предприятии за данный период, к среднегодовой стоимости производственных основных фондов.

Основными показателями использования машин и оборудования являются коэффициенты использования парка оборудования, экстенсивной, интенсивной и интегральной нагрузок.

Показатели использования парка оборудования. Как правило, различают три категории оборудования: наличное, установленное, действующее (работающее). В качестве *наличного* учитывается все оборудование, числящееся на предприятии, независимо от его состояния и степени годности. К *установленному* относится оборудование, сданное в эксплуатацию, а также оборудование, находящееся в капитальном ремонте или модернизируемое. *Действующим* считается такое оборудование, которое в течение отчетного периода отработало не менее установленного минимального времени. На предприятии в нормальных условиях должен работать весь парк оборудования, за исключением машин, находящихся в плановом ремонте, и находящихся в резерве. Организация работы

всего оборудования и его полное использование являются важным резервом повышения производственной мощности предприятия.

Коэффициент использования имеющегося оборудования определяется отношением числа или мощности действующего оборудования к числу или мощности всего наличного оборудования. *Коэффициент использования установленного оборудования* рассчитывается отношением числа или мощности действующего оборудования к числу или мощности всего установленного оборудования.

Показатель использования оборудования по времени (или коэффициент экстенсивной нагрузки) определяется отношением фактически отработанного числа машино-часов к возможному, под которым понимается календарное время или режимный фонд времени. В зависимости от того, с каким фондом времени сопоставляется величина фактически отработанного времени, рассчитывают коэффициенты использования календарного, режимного (номинального) и планового времени.

Показателем, который характеризует использование оборудования по времени, является также *коэффициент сменности*, рассчитываемый за сутки, месяц, квартал, год. Коэффициент сменности работы машин за различные периоды времени определяется отношением отработанных машино-смен к отработанным машино-дням.

Коэффициент интенсивной нагрузки отражает степень напряженности работы оборудования, уровень использования его производственной мощности, определяемой количеством продукции, которую можно получить в единицу времени фактической его работы при условии наиболее полной загрузки.

Показатель использования оборудования по мощности рассчитывается как отношение величины фактически выработанной оборудованием продукции за машино-час к возможной выработке в ту же единицу времени.

Коэффициент интегральной нагрузки отражает использование оборудования по времени и мощности и определяется отношением количества продукции, фактически выработанной за определенный период времени, к возможному ее объему. А поскольку объем продукции представляет собой произведение мощности и длительности работы оборудования, то коэффициент интегральной нагрузки может быть рассчитан и как произведение коэффициентов экстенсивной и интенсивной нагрузок.

Улучшение использования основных фондов промышленности имеет большое народнохозяйственное значение. Улучшение использования основных фондов обеспечивает рост выработки продукции без дополнительных капитальных вложений, увеличение производительности труда и снижение затрат на производство продукции. Повышение эффективности использования основных фондов достигается разными путями. Основными из них являются увеличение продолжительности работы оборудования, повышение интенсивности использования оборудования, улучшение использования производственных площадей. С целью *увеличения времени работы оборудования* необходимо:

- устранить сверхплановые простои оборудования за счет улучшения его технического обслуживания, повышения качества ремонтов, улучшения орга-

низации и планирования производства и материально-технического обслуживания производства;

- уменьшить продолжительность плановых ремонтов при одновременном повышении их качества путем внедрения передовых методов ремонта;

- уменьшить затраты рабочего времени на подготовительно-заключительные и вспомогательные операции (подготовку рабочего места и уход за ним, установку и снятие инструментов, приспособлений и обрабатываемых деталей и т. д.);

- повысить сменность работы, если это целесообразно по условиям производства на данном предприятии.

Увеличение количества производимой продукции (или выполняемой работы) в единицу времени оборудованием достигается усилением режимов работы (увеличением скоростей резания, подачи, давления и т. д.); повышением технического уровня оборудования, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; повышением качества сырья и материалов заготовок, приближением их форм и размеров к конфигурации и размерам готовых деталей и изделий.

Улучшение использования производственных площадей характеризует результаты проведения комплекса организационно-технических мероприятий, направленных на более эффективное использование основных фондов. Результатом увеличения съема продукции с 1 м² производственной площади является экономия капитальных вложений на строительство предприятия. Увеличению показателя съема продукции с 1 м² производственной площади способствуют: замена малопроизводительного оборудования новым более производительным; организация на предприятии поточного производства (например конвейерной системы); рациональная планировка цехов предприятий, в результате пересмотра норм производственных площадей, необходимых для каждой единицы оборудования, а также для проездов, и проходов; установка с целью экономии производственных площадей надземных подвесных транспортных устройств; высвобождение производственных площадей, занятых излишними запасами сырья и материалов.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под основными производственными фондами, по каким признакам и как они классифицируются?

2. Что является критерием для отнесения имущества предприятия к основным производственным фондам?

3. Какие существуют виды стоимостных оценок основных производственных фондов и для чего они применяются?

4. Какова сущность физического и морального износа основных производственных фондов, факторы, на них влияющие?

5. Какие основные показатели характеризуют уровень использования основных производственных фондов?

6. Как начисляются амортизационные отчисления для целей бухгалтерского учета?

ГЛАВА 3. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА

3.1. Сущность и состав оборотных средств машиностроительного предприятия

Оборотные средства постоянно переходят из сферы обращения в сферу производства, из которой они снова поступают в сферу обращения. Время, в течение которого оборотные средства находятся в сфере производства, принято называть *периодом производства*, а время, в течение которого они пребывают в сфере обращения, – *периодом обращения*. Общее время, в течение которого оборотные средства находятся в сфере производства и в сфере обращения (т. е. совершают один полный оборот), составляет *кругооборот оборотных средств*.

Оборотные средства классифицируются по различным признакам: характеру участия в процессе воспроизводства, принципу организации, элементам, источникам образования.

1) По характеру участия в процессе воспроизводства оборотные средства подразделяются на средства в сфере производства (оборотные производственные фонды) и средства в сфере обращения (фонды обращения). Первые создают условия для производственной деятельности предприятия, вторые – для обеспечения процесса реализации продукции и осуществления расчетов с его контрагентами.

2) По принципу организации оборотные средства делятся на нормируемые и ненормируемые. Нормированию подлежат все оборотные фонды и готовая продукция. Не нормируются фонды обращения, так как потребность в них возникает временно (отгруженные товары, средства в расчетах, денежные средства).

3) По элементам оборотные средства подразделяются на производственные запасы (сырье, основные материалы, покупные материалы, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части и ремонтные материалы); затраты на незаконченную продукцию (незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления; расходы будущих периодов); готовую продукцию (на складах или отгруженная); денежные средства и расчеты (денежные средства, дебиторская задолженность и прочие расчеты). Выраженное в процентах соотношение отдельных элементов оборотных средств в общей их сумме характеризует структуру оборотных средств.

4) По источникам образования оборотные средства подразделяются на собственные, заемные и привлеченные средства. Собственными средствами машиностроительного предприятия наделяются при их создании (уставный фонд). Источником пополнения собственных средств в плановом порядке является прибыль.

К собственным средствам приравниваются так называемые *устойчивые пассивы*. Это те ресурсы, которые постоянно, исходя из условий расчетов, находятся в обороте предприятия (например, задолженность рабочим и служащим по заработной плате, отчислениям на социальные нужды и др.). К заемным оборотным средствам относятся краткосрочные кредиты банка (например, под отгруженные товары). В качестве привлеченных средств выступает кредиторская задолженность другим предприятиям по незавершенным расчетам.

3.2. Нормирование оборотных средств

Сущность нормирования оборотных средств состоит в разработке непосредственно на каждом предприятии машиностроительной промышленности экономически обоснованных нормативов оборотных средств, которые призваны обеспечить при минимальном вложении средств на их приобретение условия для нормального процесса производства, реализации продукции и осуществления расчетов в установленные сроки. Недостаток оборотных средств, который может обнаружиться в результате занижения норматива, может оказаться препятствием на пути успешного выполнения производственных заданий. С другой стороны, излишние оборотные средства извлекают из оборота денежные ресурсы.

Норматив оборотных средств по элементу «Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты» представляет собой произведение двух величин – стоимости однодневного расхода соответствующих материальных ценностей и их нормы запаса. Он определяется следующим образом. Вначале определяется объем расхода в планируемом периоде отдельных видов сырья, основных материалов и полуфабрикатов в натуральном выражении. Далее полученные показатели оценивают в стоимостном выражении и рассчитывают однодневный расход путем деления общей квартальной потребности каждого вида сырья и материалов в денежной оценке на 90 (условно принятое число дней в квартале). После определения однодневного расхода устанавливается норма запаса сырья, основных материалов и полуфабрикатов в днях. Норма запаса рассчитывается следующими частями: транспортной, которая учитывает длительность пребывания материальных ценностей в пути; подготовительной, учитывающей длительность подготовки материалов к производству; текущей, которая обеспечивает нормальную работу предприятия в интервалах между поставками; гарантийной, которая учитывает длительность обеспечения нормальной работы на случай возможных перебоев в снабжении сырьем. Число дней транспортного запаса отражает исходя из длительности доставки груза от каждого поставщика.

Норма подготовительного запаса отражает длительность разгрузки, приемки, складирования сырья и материалов, а также проведения подготовительных технологических операций (окорка пиловочника). *Норма текущего запаса* устанавливается, исходя из продолжительности интервалов между двумя поставками. Вместе с тем интервалы между поставками на практике не всегда строго соблюдаются, и в результате поставщики отгружают свою продукцию потребителям зачастую неравномерно. В этом случае планирование нормы текущего запаса (дни) сводится к установлению оптимального интервала между поставками. Расчет ведется следующим образом:

- 1) по материалам регистрации поступления сырья определяются даты поставок и их объемы;
- 2) из общего объема поставок выделяются мелкие и особо крупные поставки, которые считаются нетипичными и в расчет не принимаются;
- 3) определяются общие объемы поступления конкретного материала и среднесуточное его потребление;

4) определяется величина расчетной партии поставки как отношение расчетного объема потребления к откорректированному количеству поставок;

5) рассчитывается число поставок, путем деления общего объема поставок на величину расчетной партии;

6) определяется средний интервал между поставками делением числа дней в анализируемом периоде (год – 360; квартал – 90) на расчетное число поставок.

Норма страхового запаса устанавливается на случай задержки сырья, основных материалов и полуфабрикатов от поставщиков в результате нарушений ими сроков отгрузки и изменения этих сроков в пределах, допустимых особыми условиями поставок (отраженных в договорах), а также задержки грузов в пути. Страховой запас в днях устанавливается, как правило, в пределах 50 % от нормы текущего запаса. По видам сырья, основных материалов, покупных полуфабрикатов, поступающих со складов, снабженческих и сбытовых организаций, от других достаточно близко расположенных поставщиков, гарантийный запас может быть принят меньшим или может вообще не создаваться.

3.3. Показатели эффективности использования оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении, т. е. систематически оборачиваются. Поэтому эффективность использования оборотных средств характеризуются прежде всего их оборачиваемостью. *Оборачиваемость оборотных средств* оценивается коэффициентом оборачиваемости и продолжительностью одного оборота в днях. *Коэффициент оборачиваемости*, или число оборотов оборотных средств, определяется как отношение объема товарной продукции в оптовых ценах предприятия к средним остаткам оборотных средств. Отсюда видно, что число оборотов оборотных средств зависит от соотношения объема товарной продукции и суммы вложений оборотных средств в сферу производства и сферу обращения. Следовательно, чем больше объем товарной продукции, тем больше при прочих равных условиях коэффициент оборачиваемости. И наоборот, чем больше вложения оборотных средств, тем при прочих равных условиях меньше число их оборотов.

Оборачиваемость оборотных средств может быть также выражена *продолжительностью одного оборота*, т. е. тем временем, которое необходимо для прохождения оборотных средств через все стадии кругооборота и возврата к начальной денежной форме. *Продолжительность одного полного оборота оборотных средств* в днях рассчитывается как отношение числа дней в исследуемом периоде (год – 360 дней, квартал – 90 дней, месяц — 30 дней) к коэффициенту оборачиваемости.

Экономический эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств проявляется в их высвобождении. *Высвобождение оборотных средств, Н*, рассчитывают по следующей формуле:

$$H = ПП_2 (T_1 - T_2) / Д,$$

где $ТП_2$ – стоимость товарной продукции в оптовых ценах предприятия в отчетном периоде; T_1 и T_2 – продолжительность одного кругооборота в днях соответственно в базовом и отчетном периодах; D – число дней в анализируемом периоде (360, 90, 30, т. е. год, квартал, месяц).

Величину недостатка или дополнительного вложения в оборот оборотных средств, B , в результате замедления их оборачиваемости определяют по формуле:

$$B = ТП_2 (T_2 - T_1) / D.$$

Таким образом, изменение оборачиваемости оборотных средств приводит или к частичному их высвобождению из оборота предприятия, или к дополнительному их вложению в оборот. При этом экономический результат ускорения или замедления оборачиваемости проявляется вследствие совместного влияния изменения средних остатков оборотных средств и объема товарной продукции. Как правило, прямое уменьшение потребности в оборотных средствах называют абсолютным высвобождением, а относительное высвобождение характеризует как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема товарной продукции.

3.4. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

Оборотные средства предприятия находятся в его полном распоряжении. При этом недостаток собственных оборотных средств возмещается за счет средств предприятия, а их пополнение осуществляется из собственных ресурсов. К тому же необходимо обеспечить рациональное использование и ускорение оборачиваемости оборотных средств. Это достигается путем разработки и осуществления следующих организационно-технических мероприятий: совершенствования организации материально-технического снабжения и сбыта продукции; улучшения организации и внедрение передовой технологии производства; сокращения длительности производственного цикла; снижения норм расхода материальных ценностей; применения новых прогрессивных и более дешевых материалов без ухудшения качества и внешнего вида продукции и без повышения ее себестоимости; ускорения отгрузки и реализации продукции, а также документооборота; повышения материальной заинтересованности персонала предприятия. Очевидно, что ускорению оборачиваемости оборотных средств способствуют выявление и реализация излишних и ненужных товарно-материальных ценностей. Сверхнормативные запасы образуются по разным причинам: наличие недостаточно обоснованных норм расхода сырья и материалов на единицу продукции; увеличение среднесуточного расхода сырья и материалов в производстве и интервала между поставками; структурные сдвиги в производстве и др.

С целью ускорения оборачиваемости оборотных средств в стадии производства необходимо стремиться к сокращению длительности производственно-

го цикла. На машиностроительных предприятиях наиболее эффективно это может быть реализовано путем внедрения более совершенной технологии, упрощения структуры процесса производства, механизации и автоматизации производственных процессов, улучшения технического состояния основных производственных фондов.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств тесно связано с улучшением использования основных фондов. При улучшении использования основных фондов растет выпуск продукции и, в результате, ускоряется оборачиваемость оборотных средств. Более того, эффективное использование основных фондов обеспечивает относительное сокращение доли амортизации в единице продукции. В результате это приводит к экономии той части оборотных средств, которая приходится на амортизацию.

Существенное влияние на оборачиваемость оборотных средств оказывают факторы, действующие в сфере обращения. Существенные резервы имеются на стадии реализации готовой продукции. Так, неритмичные выпуск и отгрузка продукции могут вызвать в отдельные периоды увеличение остатков продукции на складах предприятий, что приводит к росту оборотных средств. Поэтому для ускорения оборачиваемости оборотных средств на стадии реализации готовой продукции нужно обеспечить ее ритмичный выпуск в необходимом ассортименте и соответствующего спросу покупателей надлежащего качества.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные элементы, из которых складываются оборотные средства?
2. Каковы сущность и значение нормирования оборотных средств?
3. Назовите пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

ГЛАВА 4. КАДРЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

4.1. Кадры, их состав и показатели движения

Каждая отрасль производства в связи с разделением труда и наличием в производственном процессе различных работ характеризуется делением кадров по профессиям, специальностям и квалификации. *Профессия* представляет собой род трудовой деятельности человека в той или иной отрасли производства, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков. Внутри каждой профессии различают *специальности*, представляющие собой совокупности знаний, умений и навыков, необходимых для осуществления конкретной деятельности в рамках той или иной профессии. То есть специальность указывает на дальнейшее разделение труда в пределах профессии. В связи с ростом научно-технического прогресса, появлением новых видов производств, внедрением новой техники и ростом автоматизации работ возникают новые профессии, а внутри них – новые специальности. Исчезают профессии и специальности, требующие малоквалифицированного труда.

Для характеристики кадров наряду с профессией большое значение имеет их квалификационный состав. Под *квалификацией* понимают степень и уровень подготовленности работника для выполнения работ по его специальности. Квалификация отражает не только общеобразовательный и общетехнический уровень подготовки работника, но и полученные по определенной специальности производственные навыки. Поэтому чем выше организационно-технический уровень производства, тем выше требования к квалификации работника. В зависимости от степени сложности труда и необходимого для его выполнения уровня квалификации различают труд высококвалифицированный, квалифицированный, малоквалифицированный и неквалифицированный:

1) *высококвалифицированный труд* – это сложнейшие работы, для выполнения которых необходимы теоретические и практические знания, приобретенные в течение длительного обучения в технических училищах или средних специальных учебных заведениях;

2) *квалифицированный* – это работы средней сложности, для выполнения которых требуются определенные теоретические и практические знания, приобретенные в учебных заведениях или непосредственно на производстве;

3) *малоквалифицированный* – это работы невысокого уровня сложности, для выполнения которых достаточны знания и практические навыки, приобретенные в процессе профессионального обучения на производстве;

4) *неквалифицированный* – это простейшие работы, для выполнения которых не требуется специального профессионального обучения, а приобретение необходимых знаний обеспечивается в процессе производственного инструктажа.

С целью характеристики отдельных профессий и специальностей существенное значение имеет профессиональная пригодность работника, т. е. соответствие его способностей, физических и психологических качеств той или иной профессии. *Квалификация рабочих* характеризуется квалификационными рядами, для каждого из которых установлен перечень требований к объему профессиональных знаний и трудовых навыков рабочего данного уровня квалификации. Определенная градация существует также *для специалистов*: инженер, старший инженер, главный специалист, ведущий специалист и т. п. В целях определения квалификационного уровня специалистов пользуются должностными инструкциями и положениями об отдельных категориях работников. Оценка соответствия квалификации того или иного специалиста предъявляемым требованиям проводится в процессе его аттестации.

Учет кадров на предприятии ведется по списочному и явочному числу работников. *Списочное число работников* – это число лиц, состоящих в списках на какую-либо дату. В списки включаются все лица, принятые на работу на срок более одного дня, т. е. постоянные, сезонные и временные работники независимо от того, работали они в этот день или нет. К списочному числу относятся также работники, находящиеся в отпусках, командировках, а также отсутствующие на работе по болезни и другим уважительным причинам. Число вышедших на работу образует *явочное число работников*. Так как число работников, состоящих в списках, может изменяться, показателем занятости, характеризующим ее за определенный период, является среднесписочное число работников, которое определяется как средняя арифметическая из списочных чисел на отдельные даты периода. Для расчета числа лиц в праздничные и выходные дни их принимают равными числу лиц в рабочий день, предшествующий праздничному или выходному дню. Среднесписочная численность кадров за определенный период определяется делением суммы работников за все числа данного периода на число календарных дней в этом периоде.

В зависимости от срока, на который заключен трудовой договор, работников подразделяют на постоянных, временных и сезонных. К *постоянным* относятся работники, поступившие на работу без указания срока; к *временным* – поступившие на работу на определенный срок (до 1 мес.); к *сезонным* – поступившие на работу на период сезонных работ.

Случаи пополнения, перемещения и выбытия кадров на предприятиях и в отрасли изучаются с помощью показателей их движения, которые характеризуются *коэффициентами оборота по приему и выбытию*. Первый из них показывает, какая часть работников принята за отчетный период, а второй – какая часть их выбыла за этот же период. Эти коэффициенты определяются как отношение числа принятых или выбывших работников к их среднесписочному числу. Общее движение кадров характеризуется *коэффициентом сменяемости*, определяемым отношением меньшего из двух чисел (принятых или уволенных) к их среднесписочному числу.

Коэффициент текучести определяется отношением числа уволенных за нарушение трудовой дисциплины, а также по собственному желанию к среднесписочному числу работников. Анализируя текучесть кадров, следует уделить

особое внимание изучению причин увольнения работников по собственному желанию. Необходимо не только выявлять конкретные причины ухода работников, но и своевременно предупреждать их уход по неуважительным причинам. Важнейшими средствами в работе по снижению текучести кадров являются меры по укреплению трудовой дисциплины, улучшению условий труда и быта, созданию возможностей для учебы, повышения квалификации, совершенствованию форм материального и морального стимулирования, созданию нормального психологического климата на предприятии.

С целью планирования, учета и управления персоналом все работники предприятия классифицируются по ряду признаков. В зависимости от участия в производственном процессе все работники предприятия делится на две категории: промышленно-производственный (ППП) и непромышленный. К *промышленно-производственному персоналу* относят работников, непосредственно связанных с производством и его обслуживанием. В *непромышленный персонал* включают работников, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. Это в основном работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных учреждений, которые принадлежат предприятию. ППП, в свою очередь, в зависимости от выполняемых функций классифицируется на следующие категории: рабочие, руководители, специалисты, служащие. К *рабочим* относят работников предприятия, которые непосредственно заняты созданием материальных ценностей или оказанием производственных услуг. В свою очередь, рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. К основным относятся рабочие, которые непосредственно связаны с производством продукции, а к вспомогательным относятся рабочие, занимающиеся обслуживанием производства. К *специалистам* на предприятии относятся: бухгалтеры, экономисты, техники, механики, психологи, товароведы, технологи, менеджеры и др. К *служащим* на предприятии относятся: машинистки, секретари, кассиры, делопроизводители и др. Кроме этой общепринятой классификации ППП по категориям существуют классификации и в пределах каждой категории. Так, *руководителей* на предприятии в зависимости от возглавляемых ими коллективов подразделяют на линейных и функциональных. К линейным, например, относятся руководители, которые возглавляют коллективы производственных подразделений, предприятий, а к функциональным – руководители и их заместители, которые возглавляют коллективы функциональных служб (отделов, управлений).

В зависимости от занимаемого в общей системе управления народным хозяйством уровня все руководители условно подразделяются на руководителей низового звена, среднего и высшего звена. Так, к *руководителям низового звена* относят например мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников цехов. К *руководителям среднего звена* относятся директора предприятий, генеральные директора различных объединений (включая их заместителей). К *руководящим работникам высшего звена* принято относить руководителей крупных финансово-промышленных компаний, корпораций генеральных директоров крупных объединений, руководителей (их заместителей) функциональных управлений министерств, ведомств.

4.2. Производительность труда

Производительность труда – это показатель, который отражает результативность, эффективность труда работающих в сфере материального производства. Производительность труда выражается количеством продукции, производимой в единицу времени, или количеством рабочего времени, затраченного на единицу продукции. Иными словами, рост производительности труда означает экономию рабочего времени, необходимого для производства единицы продукции. То есть чем выше производительность труда, тем меньше затраты рабочего времени на единицу продукции.

Различают показатели производительности индивидуального труда и производительности общественного труда. *Производительность индивидуального труда* характеризует затраты живого труда на предприятии на производство продукции. *Производительность общественного труда* отражает полные в масштабе экономики страны затраты живого и овеществленного труда на производство продукции. Таким образом, рост производительности общественного труда выражается в экономии как живого, так и прошлого (овеществленного) труда. Производительность общественного труда определяется как отношение объема национального дохода к численности работников материального производства.

На предприятиях планируется и учитывается производительность труда. Основными показателями производительности труда является выработка продукции в единицу рабочего времени и трудоемкость продукции.

Производительность труда в зависимости от принятых измерителей объема выпуска продукции выражается в натуральных единицах (m^2 , m^3 , шт.), трудовых затратах (нормо-ч) и стоимостных единицах (р.).

Натуральные показатели используются для характеристики производительности труда на предприятиях, вырабатывающих однородную продукцию. Они не отражают различий в количестве труда, затрачиваемого на производство продукции одинакового назначения. *Трудовые показатели* применяются ограниченно, в основном для характеристики производительности труда и ее динамики по участкам, цехам. *Стоимостные показатели* являются наиболее обобщающими и позволяют характеризовать не только уровень, но и динамику роста производительности труда на уровне предприятий, отраслей промышленности, экономики в целом.

Показателем, характеризующим уровень производительности труда, является также *трудоемкость единицы продукции*. Принято считать, что трудоемкость более правильно, чем выработка, характеризует рост производительности труда, так как, величина трудоемкости изменяется под влиянием факторов роста производительности труда. С помощью показателя трудоемкости можно сопоставлять величину затрат труда на изготовление одинаковой продукции, производимой разными предприятиями, что очень важно для выявления резервов роста производительности труда.

4.3. Оплата труда

Одним из основных элементов организации заработной платы является *тарифная система*, которая представляет собой совокупность нормативных данных, позволяющих определить уровень квалификации работника и дифференцировать оплату труда, различного по сложности и ответственности. С ее помощью при прочих равных условиях обеспечивается единство оценки труда и его оплаты, равная плата за равный труд, дифференциация основной части заработной платы в зависимости от факторов, характеризующих качество труда. Таким образом, заработная плата работника складывается в основном из совокупностей оценки его трудового вклада и в малой степени зависит от конечных результатов работы конкретного подразделения, в котором он работает.

Основными элементами тарифной системы являются: тарифно-квалификационные справочники (ТКС), тарифные ставки, тарифные сетки, тарифные коэффициенты и районные коэффициенты. Каждый из перечисленных элементов находится в тесном взаимодействии, что при правильном их применении обеспечивает действенную систему материальной заинтересованности.

Тарифно-квалификационный справочник представляет собой систематизированный перечень работ и профессий рабочих, имеющих на предприятиях. Он содержит необходимые квалификационные характеристики и требования, предъявляемые к рабочим, выполняющим различные по содержанию, степени сложности и точности работы, в отношении его производственных навыков, накопленных знаний, а также учитывающие характер ответственности, которая лежит на работнике за правильное выполнение работы. На основании справочников:

- устанавливается наименование профессии;
- устанавливаются разряды работ или осуществляется отнесение работы к той или иной группе по оплате труда в зависимости от сложности, характера и специфики условий труда, в которых она выполняется, а также уровень квалификации работника;
- рабочему присваивается квалификационный разряд, от чего зависит размер его тарифной ставки;
- составляются учебные планы по подготовке, переподготовке и повышению квалификации рабочих;
- разрабатываются списки профессий и работ по льготному пенсионному обеспечению и т. д.

Как правило, тарифно-квалификационные характеристики разрабатываются применительно к шестиразрядной сетке. С целью определения квалификации рабочего и присвоения ему тарифного разряда на предприятии создаются квалификационные комиссии, которые, руководствуясь требованиями ТКС, проверяют уровень теоретической и практической подготовки рабочего. Квалификационный справочник для специалистов предусматривает внутридолжностное дифференцирование по оплате труда, позволяющее устанавливать оклады в зависимости от конкретного вклада работника, его квалификации и производственного опыта. Квалификационные требования, указанные в справочнике, яв-

ляются основой при разработке должностных инструкций, определяющих конкретные обязанности исполнителей с учетом особенностей организации производства, труда и управления, их права и ответственность, при разработке положений о структурных подразделениях, определяющих их роль в системе управления предприятием.

Тарифные ставки отражают абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий работников в единицу рабочего времени. Основной для определения тарифных ставок по разрядам является тарифная ставка 1-го разряда, определяющая уровень оплаты наиболее простого труда. При помощи тарифных ставок осуществляется межотраслевое регулирование заработной платы. Межотраслевое регулирование предполагает установление более высоких тарифных ставок в ведущих отраслях экономики. Так, наиболее высокие тарифные ставки установлены для работников добывающих отраслей, а также отраслей, определяющих развитие научно-технического прогресса. Различают часовые, дневные и месячные тарифные ставки. Они устанавливаются по каждому квалификационному разряду.

Тарифные сетки представляют собой совокупность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Они определяют соотношение в оплате труда в зависимости от его сложности и уровня квалификации работников. Отношение часовой тарифной ставки соответствующего разряда к часовой тарифной ставке 1-го разряда называется *тарифным коэффициентом*, который показывает, во сколько раз уровень оплаты труда данного разряда превышает уровень оплаты работ 1-го разряда. При этом тарифный коэффициент 1-го разряда равен единице.

Районные коэффициенты к заработной плате характеризуют изменение размеров заработной платы в зависимости от местоположения предприятия и являются средством ее межрайонного регулирования. Такое регулирование вызвано территориальными различиями в уровне розничных цен на значительную часть продуктов и предметов потребления, в вещественных потребностях в связи с природными и климатическими особенностями районов, а также разными темпами развития производства и соотношениями между потребностями в рабочей силе и возможностью ее покрытия за счет местных ресурсов в различных районах. Величина таких коэффициентов, установленных для районов Севера, Дальнего Востока и др., колеблется в пределах от 1,1 до 2.

В практике организации оплаты труда рабочих на предприятиях различных отраслей промышленности используются две основные формы заработной платы – *повременная* и *сдельная*.

Заработная плата рабочих, которые оплачиваются *повременно*, определяется в соответствии с присвоенными им тарифными разрядами и фактически отработанным временем. Повременная форма оплаты труда применяется в основном в тех случаях, когда выработка отдельного рабочего не может быть точно учтена и выражена в определенном количестве продукции (или работы), а также в тех случаях, когда по характеру работы нецелесообразно переводить рабочих на сдельную форму оплаты труда. Различают две основные системы по-

временной оплаты труда: простую повременную и повременно-премиальную. При *простой повременной системе* размер оплаты труда рабочих зависит от присвоенной тарифной ставки и количества отработанного времени. По способу начисления заработной платы простая повременная система подразделяется на почасовую, поденную и помесечную. Определение заработной платы при почасовой оплате рабочих-повременщиков производится как произведение часовой тарифной ставки, присвоенной рабочему, на фактически отработанное время в часах. Заработная плата повременщика при поденной оплате определяется как произведение дневной тарифной ставки, присвоенной рабочему на фактически отработанное время в днях. При *повременно-премиальной системе*, кроме заработка по тарифу за отработанное время, работнику дополнительно выплачивается премия за выполнение или перевыполнение конкретных показателей работы. Применение повременно-премиальной системы оплаты труда требует учета и контроля за фактически отработанным временем, правильного присвоения рабочим тарифных разрядов, обоснования норм обслуживания и нормативов численности рабочих-повременщиков, обеспечения точного учета результатов работы по установленным показателям.

Сдельная форма оплаты труда наиболее полно соответствует принципу оплаты по количеству и качеству затраченного труда. Заработная плата рабочих, оплачиваемых сдельно, рассчитывается по сдельным расценкам в соответствии с количеством и качеством выполняемой работы (или выработанной продукции). Для применения сдельной системы оплаты труда необходимо обязательное выполнение следующих условий:

- технического обоснования норм труда, действующих на предприятии;
- хорошо поставленного учета выработки;
- контроля за качеством выполняемых работ.

Сдельная форма оплаты труда подразделяется на следующие системы:

- а) прямая сдельная;
- б) сдельно-премиальная;
- в) сдельно-прогрессивная;
- г) аккордная.

В зависимости от формы организации труда сдельная система оплаты труда может быть как индивидуальной, так и коллективной. Условием применения *индивидуальной сдельной системы* является такое разделение труда, при котором труд каждого отдельного рабочего может быть пронормирован и учтен. Важнейшим элементом, составляющим основу этой системы, является сдельная расценка, которая устанавливается на каждую определенную работу на основе нормы труда и тарифной ставки соответствующего разряда. Определение сдельных расценок производится путем деления установленной тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на норму выработки или умножения на норму времени.

Коллективная сдельная система оплаты труда применяется на тех работах, где по условиям необходим совместный труд нескольких рабочих, объединенных в бригаду. При бригадной оплате труда нормы времени и сдельные

расценки рассчитываются в целом на бригаду. Расчет сдельных расценок при бригадной оплате производится путем деления суммы дневных тарифных ставок членов бригады на бригадную норму выработки за смену или умножением средней часовой тарифной ставки членов бригады на комплексную норму времени. При применении бригадной сдельной оплаты труда большое значение имеет учет количества и качества труда каждого члена бригады. Количество работы характеризуется фактически затраченным временем каждым членом бригады на выполнение работы, а качество – квалификацией каждого рабочего бригады. Исходя из этих положений производится распределение заработка между членами бригады. Для расчета заработка каждого члена бригады применяется следующий метод. Фактически отработанное каждым рабочим время умножают на тарифный коэффициент, соответствующий присвоенному этому рабочему разряду, и, затем, суммируют полученные произведения. Далее сумму заработной платы делят на общую сумму коэффициентов-часов и получают «стоимость» одного коэффициента-часа. Умножением стоимости коэффициента-часа на коэффициенты-часы каждого рабочего определяют заработок каждого члена бригады.

Суть *сдельно-премиальной системы оплаты труда* состоит в том, что прямая сдельная оплата сочетается с премированием за достижение определенных количественных или качественных показателей. При этой системе оплаты труда рабочим-сдельщикам, кроме заработной платы по прямым сдельным расценкам производится доплата, премии, составляющей определенный процент к основному заработку по сдельным расценкам. Определение общего заработка рабочих-сдельщиков при сдельно-премиальной системе оплаты труда производится в зависимости от условий, принятых в премиальном положении. Таким образом, общий заработок рабочего-сдельщика за месяц будет складываться из заработной платы по прямым сдельным расценкам и премии по установленному положением проценту от заработка по сдельным расценкам. Применение сдельно-премиальной системы оплаты труда требует выполнения следующих основных условий:

- наличия технически обоснованных норм времени и выработки;
- установления показателей премирования, отражающих конкретные результаты труда рабочих;
- учета фактических результатов труда.

Сдельно-прогрессивная система оплаты направлена на повышенную заинтересованность рабочих в увеличении выработки. Ее суть ее состоит в том, что в отличие от прямой сдельной оплаты труда она основана на применении не единых расценок, независимых от степени выполнения норм, а дифференцированных: одних (постоянных) за выработку в пределах установленного уровня и других (повышенных) за выработку сверх этого уровня. Уровень повышения сдельных расценок устанавливается положением о сдельно-прогрессивной системе оплаты труда. Положение о сдельно-прогрессивной оплате труда должно содержать:

- исходный объем, за перевыполнение которого оплата производится по повышенным расценкам;

- шкалу повышения расценок в зависимости от степени перевыполнения исходного объема.

Общий заработок рабочего при этой системе определяется как сумма заработной платы по прямым сдельным расценкам за работу, выполненную в пределах плана и заработной платы по повышенным сдельным расценкам за работу, выполненную сверх плана.

Суть *аккордной системы оплаты труда* заключается в том, что сдельные расценки устанавливаются на определенный объем работ в целом, а не на отдельные операции, с целью создания материальной заинтересованности рабочих в выполнении заданного объема работы в установленный срок или досрочно. Заработок рабочего при этой системе состоит из суммы заработка по сдельным расценкам и премии в процентах от этого заработка за выполнение задания в срок и досрочно.

Бестарифная система оплаты труда ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы коллектива и представляет собой его долю в заработанном этим коллективом фонде оплаты труда. При этой системе не устанавливается твердого оклада или тарифной ставки, а, как правило, эта доля определяется на основе присвоенного работнику коэффициента, который и определяет уровень его трудового участия.

Применяется два варианта бестарифной системы оплаты труда. Первый вариант основан на применении двух коэффициентов – коэффициента квалификационного уровня и коэффициента трудового участия. *Коэффициент квалификационного уровня* отражает уровень сложности труда, выполняемого работником, а также его принадлежность к той или иной квалификационно-должностной группе. *Коэффициент трудового участия* (КТУ) – это показатель личного вклада работника в общие результаты труда, представляющий собой количественную оценку трудового вклада каждого члена бригады в зависимости от индивидуальной производительности труда и качества работы. Шкала с конкретными размерами КТУ, как правило, устанавливается руководителем производственного подразделения по согласованию с комитетом профсоюза.

При втором варианте бестарифной системы используется один сводный коэффициент распределения вместо двух. При его расчете учитываются как факторы квалификационного уровня работника, так и факторы результативности его работы и отношения к труду.

Показатели, учитываемые при определении КТУ, увеличивают или уменьшают фактический заработок работника. Так, показателями, повышающими размер КТУ, могут быть: участие в выполнении сложных и ответственных работ, перевыполнение планового производственного задания, экономия материальных ресурсов, совмещение профессий, увеличение зон обслуживания и замена отсутствующего рабочего, помощь в работе другим членам бригады, соблюдение трудовой и производственной дисциплины и т. п. Показателями, понижающими значение КТУ, могут быть: нарушения трудовой дисциплины, несоблюдение техники безопасности, невыполнение распоряжений мастера, бригадира, перерасход материальных ресурсов и т. д.

Расчет заработной платы работнику следующим образом: коллективный заработок делится на сумму коэффициентов всех работников. Таким образом определяется «стоимость» единицы значения коэффициента. Затем эта базовая величина умножается на коэффициент (коэффициенты, если применяется первый вариант) каждого работника. К полученной величине расчетного заработка прибавляются индивидуальные доплаты, носящие компенсационный характер.

Применение бестарифной системы целесообразно лишь в тех случаях, когда есть реальная возможность учесть в общих результатах труда бригады вклад каждого работника. К числу бестарифных можно отнести и контрактную систему оплаты, когда работодатель, нанимая работника, договаривается с ним о конкретной сумме оплаты за определенную работу.

Контрольные вопросы

1. Что такое производительность труда? Значение ее роста на предприятии?
2. Какие вы знаете формы и системы оплаты труда?
3. В каких случаях наиболее целесообразно применять повременную и сдельную формы оплаты труда?
4. В чем отличия тарифной и бестарифной систем оплаты труда?

ГЛАВА 5. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

5.1. Сущность и значение качества продукции

В научной и специальной литературе можно встретить самые разные формулировки сущности качества продукции, но есть и стандартная: «*Качество продукции* – это совокупность свойств, обуславливающих пригодность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее значением. В соответствии с международным стандартом ИСО 8402-86 качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные предполагаемые потребности.

Качество продукции не только техническая, но и важнейшая экономическая категория. Как экономическая категория качество тесно связано с потребительской стоимостью. То есть, если потребительская стоимость – это полезность товара вообще, то качество продукции – это степень проявления потребительской стоимости в конкретных условиях ее использования. Поэтому качество не только неразрывно связано с потребительской стоимостью, но и неотделимо от нее, тем не менее, не тождественно ей. Качество характеризует одно или одновременно несколько свойств потребительской стоимости, связанных с удовлетворением общественной потребности. Следовательно, потребительская стоимость является более широким понятием и охватывает всю совокупность свойств, в т. ч. и не связанных с удовлетворением той или иной потребности. Таким образом, качество характеризует степень общественной полезности потребительской стоимости, меру пригодности для удовлетворения конкретной потребности» [9, с. 141].

Как экономическая категория качество продукции выполняет следующие функции:

- удовлетворяет потребности потребителей продукции;
- отражает важнейшее свойство любого товара или услуги, без которого они таковыми не являются;
- отражает степень общественной полезности потребительской стоимости, а также меру пригодности для удовлетворения конкретной потребности;
- является основой для формирования себестоимости и цены продукции, оплаты труда работников.

Как экономическая категория качество продукции тесно связано и в значительной степени формирует такие экономические показатели работы предприятия, как прибыль и рентабельность. Таким образом, качество продукции относится к числу наиважнейших показателей деятельности предприятий любой формы собственности.

В условиях рыночных отношений для предприятия постоянный выпуск качественной продукции означает очень многое, например *формирование имиджа предприятия*. Имидж предприятия высокого уровня – это прежде всего известность и популярность, устойчивое положительное отношение покупателей к

фирме, ее товарам, услугам, а также товарному знаку, средствам рекламы и др. В условиях рынка и конкуренции, если фирма имеет пользующийся устойчивым спросом товар высокого качества, она имеет все, или наоборот. Следовательно, высокое качество продукции на предприятии – это высокий имидж у покупателей, это выход не только на внутренний, но и на внешний рынок, это основа для достижения предприятием устойчивого финансового положения.

5.2. Система показателей качества

Уровень качества продукции определяется на основе системы показателей. Для этого необходимо определить численные значения каждого из этих показателей и сравнить с аналогичными показателями продукции, принятой в качестве базы сравнения.

Под *нахождением показателя качества продукции* подразумевается определение его численного значения. На практике в зависимости от специфики продукции применяются следующие методы:

- 1) *измерительный* (при помощи инструментов, приборов);
- 2) *регистрационный*, основан на регистрации и подсчете числа определенных событий (например, отказов при испытаниях) или предметов (например, при стандартизированных, унифицированных, оригинальных, защищенных патентами). Регистрационным методом определяются такие показатели, как безотказность, патентно-правовые, стандартизация, унификация;
- 3) *вычислительный*, основан на применении специальных математических моделей для нахождения показателя качества продукции;
- 4) *органолептический*, основан на анализе восприятия человеческих органов чувств – зрения, слуха, обоняния, вкуса, осязания. Поэтому точность и достоверность найденных значений зависят от квалификации, навыков и способности лиц, их определяющих;
- 5) *социологический*, основан на сборе и анализе мнений о продукции ее возможных потребителей;
- 6) *экспертный*, осуществляется с помощью группы специалистов (например дизайнеров, дегустаторов) [9, с. 144].

Для оценки уровня качества продукции на практике используется система показателей, которая включает обобщающие и единичные показатели качества продукции. *Обобщающие* показатели качества продукции характеризуют уровень ее качества в целом по отрасли или предприятию. К ним относятся: марка, класс, сортность, содержание полезного вещества, доля продукции, соответствующая мировым стандартам и др. *Единичные* показатели качества продукции очень разнообразны и зависят от специфики той или иной продукции. Они объединены в две большие группы: единичные показатели предметов труда и единичные показатели средств труда. Единичные показатели средств труда можно, несмотря на их многообразие, объединить в следующие группы: эксплуатационные, технологические, эргономические и эстетические, патентно-правовые, экономические, каждая из которых по-своему характеризует качество средств

труда. *Технологические показатели* имеют большое значение при организации производства и ремонте изделия. Технологичность продукции машиностроения можно оценить многими единичными и комплексными показателями. К их числу, например, относятся показатели сборности изделия, трудоемкость и материалоемкость изделия, степень использования прогрессивных и экономичных материалов, показатели стандартизации и унификации изделия.

Эксплуатационные показатели призваны характеризовать средства труда в процессе их эксплуатации. Основными из них являются: мощность, производительность, показатели надежности, скорость, расход топливно-смазочных материалов. Один из ключевых показателей качества продукции – ее *надежность* (означает способность сохранения в заданном отрезке времени всех ее потребительских свойств). Так, к единичным показателям надежности относится средняя наработка на отказ, которая определяется как отношение суммарной наработки восстанавливаемого объекта к ожидаемому числу его отказов за этот период. Не менее важным единичным показателем надежности является также среднее время восстановления, под которым понимается ожидаемое время восстановления работоспособного состояния объекта после его остановки. Одним из характерных единичных показателей, значение которого указывается в паспортных данных на продукцию, принято считать гарантированное время работы до первого ремонта. Он является наиболее объективным показателем, так как при его произвольном завышении возрастают убытки производителя продукции при гарантированном обслуживании малонадежной продукции, а при произвольном занижении уменьшаются его достижения в части фактического обеспечения надежности. Таким образом, гарантированное время работы необходимо поддерживать на оптимальном уровне, обеспечивающем имидж и прибыль изготовителю продукции. Другим особенно важным с точки зрения потребителей единичным показателем считается среднее время ремонта, когда потребитель по этой причине лишен возможности пользоваться продукцией. Снижение этого времени обеспечивает повышение конкурентоспособности продукции.

Эргономические показатели можно подразделить:

- на гигиенические (температура, освещенность, влажность, давление и т. п.);
- антропометрические (соответствие конструкции изделия размерам тела человека и его отдельных частей, соответствие конструкции изделия распределению массы тела человека и т. п.);
- психофизиологические (соответствие конструкции продукции скоростным, силовым, слуховым, зрительным, психофизическим особенностям человека);
- психологические (соответствие продукции возможностям восприятия и обработки информации, соответствие закрепленным и вновь формируемым навыкам человека при пользовании этой продукцией).

Эстетические показатели отражают выразительность продукции, оригинальность ее внешнего вида, гармоничность, соответствие окружающей среде, стилю. *Патентно-правовые показатели* качества отражают патентную чистоту продукции, ее конкурентоспособность на мировом рынке. *Экономические пока-*

затели характеризуют продукцию с точки зрения ее экономичности (себестоимость изготовления, продажная цена, прибыль, рентабельность). Таким образом, показатели качества продукции необходимы для планирования и анализа уровня качества продукции на предприятии с целью повышения ее конкурентоспособности.

5.3. Факторы, определяющие качество продукции, и пути ее повышения

На любом предприятии на качество продукции оказывают разнообразные, как внутренние, так и внешние, факторы. К *внутренним факторам* можно отнести такие, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию необходимого качества, т. е. зависят от усилий самого предприятия. Они многообразны, и их целесообразно объединять в следующие группы: технические, организационные, экономические, социально-психологические.

1) *Технические факторы* более всего влияют на качество продукции. Поэтому внедрение новой технологии и техники, использование новых материалов, более качественного сырья – материальная основа для выпуска конкурентоспособной продукции. При этом важнейшим фактором, влияющим на качество продукции, является система стандартизации.

2) *Организационные факторы*, как правило, связаны с совершенствованием организации производства и труда, укреплением производственной дисциплины и ответственности за качество продукции, обеспечением культуры производства и надлежащего уровня квалификации персонала, внедрением системы управления качеством продукции и ее сертификации, улучшением работы службы отдела технического контроля.

3) *Экономические факторы* обусловлены затратами на изготовление и реализацию продукции, на достижение необходимого уровня качества продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала за выпуск продукции высокого качества.

4) *Социально-психологические факторы* в известной мере влияют на создание нормального социально-психологического климата в коллективе, соответствующих условий для работы, воспитание персонала в духе гордости за имидж своего предприятия, моральное стимулирование работников за добросовестное отношение к работе. Все эти меры направлены на выпуск конкурентоспособной продукции.

Как внутренние, так и *внешние факторы* в условиях рыночных отношений также способствуют формированию качества продукции. К ним в первую очередь можно отнести: конкуренцию, действующие нормативные документы в области управления качеством продукции; необходимость завоевания своей «ниши» как на внутреннем, так и на внешнем рынках; обеспечение имиджа фирмы среди покупателей продукции.

Как правило, внутренние и внешние факторы тесно связаны между собой и влияют на качество продукции. На каждом этапе развития предприятия степень

влияния этих факторов неоднозначна. Поэтому их необходимо дифференцировать по степени влияния и уделять внимание тем из них, которые в наибольшей степени влияют на качество продукции. В данный момент такой подход позволит управлять качеством продукции с наименьшими затратами и наибольшей эффективностью.

Основной чертой рыночной экономики является *конкуренция*, которая играет важную позитивную роль. Как известно, конкуренция для предприятий является значительной побудительной силой для ускорения научно-технического прогресса и выпуска конкурентоспособной продукции. Она побуждает не только внедрять все новое и передовое, но и наиболее рационально использовать все ресурсы предприятия, которыми оно располагает. Конкуренция означает соперничество в какой-либо сфере деятельности. Если рассматривать конкуренцию только с экономических позиций, то она означает соперничество между коммерческими организациями за наиболее выгодные условия производства и сбыта в промышленности, за получение более выгодного заказа в строительстве с целью получения максимальной прибыли сейчас и на перспективу.

На основе анализа факторов, влияющих на качество продукции, можно определить основные пути повышения качества продукции и, соответственно, ее конкурентоспособности:

- 1) повышение технического уровня производства;
- 2) совершенствование организации производства и труда, в т. ч. углубление специализации и кооперирования производства;
- 3) повышение квалификации персонала;
- 4) применение постоянного входного контроля за качеством поступающих на предприятие сырья, материалов, полуфабрикатов;
- 5) повышение эффективности работы отдела технического контроля. Основной упор должен быть сделан на профилактику производства с целью недопущения выпуска недоброкачественной продукции (в т. ч. за счет повышения технического уровня метрологической службы на предприятии);
- 6) материальное и моральное стимулирование персонала за добросовестное выполнение своих обязанностей;
- 7) создание службы маркетинга;
- 8) использование более качественных материалов при изготовлении продукции.

Контрольные вопросы

1. Какова сущность качества продукции?
2. Какие показатели характеризуют качество выпускаемой продукции?
3. Каковы методы определения конкурентоспособности продукции?
4. Какие факторы влияют на качество продукции?
5. Каковы пути повышения качества продукции на предприятии?

ГЛАВА 6. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

6.1. Сущность и виды себестоимости

Себестоимость представляет собой выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции. В ходе производственно-хозяйственной деятельности эти затраты должны возмещаться за счет выручки от реализации изготовленной продукции и тем самым обеспечивать постоянство воспроизводственного процесса. В себестоимости продукции отражаются затраты овеществленного труда в виде потребленных оборотных средств (стоимость сырья, материалов, топлива и других материальных ресурсов), перенесенной стоимости основных средств (амортизационные отчисления), часть стоимости живого труда, выплачиваемая работникам в виде заработной платы и часть стоимости продукта для общества в виде отчислений на социальные нужды. В себестоимости продукции находят свое отражение все стороны производственно-хозяйственной деятельности: уровень использования производственной мощности, основных производственных фондов, материальных и трудовых ресурсов, уровень технологии, организации производства и труда, материально-технического обеспечения и сбыта продукции, производственная структура и система органов управления, состояние организации планирования, учета, анализа.

Как известно, себестоимость продукции является частью ее стоимости. Между стоимостью продукции и ее себестоимостью имеются количественное и качественное различия. Количественное различие состоит в том, что создаваемые на предприятии накопления не включаются в себестоимость продукции. Между затратами потребленных средств и их стоимостным выражением существует качественное различие, зависящее от цен на основные фонды. Себестоимость продукции на предприятии определяется индивидуальными затратами при достигнутом уровне техники и организации производства, в то время как стоимость продукции определяется затратами общественно необходимого труда. В себестоимость продукции принято включать затраты:

- на подготовку производства;
- непосредственно связанные с выпуском и реализацией продукции;
- связанные с повышением качества продукции, с совершенствованием техники, технологии, организации производства, которые осуществляются в ходе производственного процесса;
- на улучшение условий труда, техники безопасности, повышение квалификации работников.

Различают цеховую, производственную и полную себестоимость продукции.

1) *Цеховая себестоимость* образуется из всех текущих затрат данного цеха на производство продукции.

2) В *производственную себестоимость* помимо производственных затрат цехов включаются расходы по общему управлению предприятием, так назы-

ваемые общехозяйственные расходы. Она показывает, во что обходится производство продукции.

3) *Полная себестоимость* включает в себя производственную себестоимость и внепроизводственные (коммерческие) расходы, связанные в основном с реализацией продукции. Она показывает, во что обходятся производство и сбыт продукции.

Различают также индивидуальную и отраслевую себестоимость. Сумма затрат отдельного предприятия на производство и реализацию продукции составляет *индивидуальную* себестоимость, отражающую природные условия, уровень технологии и организации производства, механизации и автоматизации, концентрации и специализации, которые неодинаковы в одной и той же отрасли на предприятиях, производящих одну и ту же продукцию. *Отраслевую* себестоимость характеризуют затраты на производство данной продукции в среднем по отрасли.

Как известно, себестоимость продукции является одним из важнейших показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность какого-либо предприятия, поскольку на ее величину оказывает влияние степень использования всех производственных ресурсов. Она играет значительную роль при определении экономической эффективности капитальных вложений, при определении оптимальных границ концентрации и специализации производства, при расчете эффекта от внедрения новой техники, технологических процессов, применении новых материалов, совершенствовании организации производства, при расчетах по повышению качества продукции и т. п. Снижение себестоимости продукции достигается за счет экономии прошлого и живого труда. Экономия прошлого труда, овеществленного в материальных ресурсах, позволяет из того же количества сырья и материалов выпустить больше продукции; экономия затрат живого труда (снижение трудоемкости) позволяет повышать его производительность, производить больше продукции в расчете на каждого работника, и в результате, добиваться общего роста объема производства.

6.2. Классификация затрат на производство

Исходя из признака, по которому осуществляется группировка затрат, различают классификации: по экономическим элементам и по калькуляционным статьям.

Классификация по экономическим элементам производится по признаку экономической однородности затрат. Каждая группа затрат отражает в стоимостном выражении общий объем потребления предприятием какого-либо ресурса независимо от его целевого назначения. Как известно, процесс изготовления продукции требует затрат живого труда, средств труда и предметов труда. Вследствие того, что различные виды предметов труда играют неодинаковую роль в процессе производства и имеют неодинаковое народнохозяйственное значение, этот элемент в практике учета и планирования себестоимости разбивается на несколько составляющих.

При поэлементной классификации затраты распределяются по следующим элементам: сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов);

вспомогательные материалы; топливо; энергия; заработная плата основная и дополнительная; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие расходы. Можно рассмотреть состав затрат, относимых к каждому из элементов. Так, в элемент *«Сырье и основные материалы»* включается стоимость сырья, основных материалов (за вычетом возвратных отходов) с учетом всех расходов на их приобретение и доставку до складов предприятия. В элементе *«Вспомогательные материалы»* включена стоимость покупных материалов, используемых в процессе изготовления продукции для обеспечения нормального технологического процесса (вспомогательные материалы на технологические цели) или расходуемых на другие производственные и хозяйственные нужды (содержание, текущий ремонт и эксплуатацию оборудования, зданий и сооружений и других основных фондов), а также стоимость запасных частей для ремонта оборудования, износ инструментов, приспособлений, спецодежды. При этом плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем и получаемую из систем горводопровода и других организаций, также отражается по элементу *«Вспомогательные материалы»*. В элементе *«Топливо»* отражаются затраты на приобретение всех видов топлива, расходуемого на технологические цели, для выработки всех видов энергии (электрической и тепловой и др.) для отопления зданий, для транспорта (локомотивов, автомобилей, тракторов и др.) и т. п. В элемент *«Энергия»* включена стоимость всех видов покупной (электрической, тепловой энергии и др.), расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и другие промышленно-производственные и хозяйственные нужды предприятия. Затраты на производство электрической и других видов энергии, вырабатываемых самим предприятием, а также передачу покупной энергии до места ее потребления включаются в соответствующие элементы затрат. В элементе *«Заработная плата»* включена основная и дополнительная заработная плата всего промышленно-производственного персонала предприятия, включая премии рабочим, выплачиваемые из фонда заработной платы; заработная плата работников не списочного состава. В элементе *«Отчисления на социальные нужды»* отражаются отчисления на социальные нужды в размере 30 % общей суммы заработной платы, включенной в элемент *«Заработная плата»*. В элементе *«Амортизация основных фондов»* отражается сумма амортизационных отчислений, исчисленных с учетом стоимости всех производственных основных фондов и норм амортизационных отчислений.

Соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на производство. Исследование структуры затрат на производство в различных отраслях промышленности позволяет выявить их специфические особенности, поскольку отдельные отрасли промышленности весьма существенно отличаются друг от друга по соотношению элементов в затратах на производство. На основе анализа отраслевой структуры затрат на производство, т. е. в зависимости от того, какие элементы затрат в себестоимости являются преобладающими, различают:

1) *материалоемкие* отрасли, т. е. отрасли, в себестоимости продукции которых значительный удельный вес занимают расходы на сырье и материалы (лесная, текстильная, трикотажная, пищевая промышленность);

2) *топливоемкие* отрасли, т. е. производства с большим удельным весом затрат на топливо (это, например, все производство тепловой и электрической энергии на теплоэлектростанциях и др.);

3) *энергоемкие* отрасли (цветная металлургия, целлюлозно-бумажная промышленность);

4) *фондоемкие* отрасли, т. е. отрасли с большой долей затрат на амортизацию основных фондов – нефтедобывающая промышленность, производство электроэнергии на гидроэлектростанциях;

5) *трудоемкие* отрасли (лесозаготовительная, угольная, горнорудная промышленность) и др.

Приведенная классификация отраслей показывает, за счет каких затрат может быть прежде всего достигнуто снижение себестоимости.

Классификация по статьям калькуляции предусматривает в качестве группировочного признака общность производственного назначения затрат: в одну группу включаются затраты независимо от их принадлежности к тому или иному экономическому элементу, но выполняющие одинаковую функциональную роль в производственном процессе. Статья показывает целевое назначение затрат и место их образования.

Калькуляция себестоимости продукции включает следующие статьи расходов: заработную плату основную основных производственных рабочих; заработную плату дополнительную основных производственных рабочих; отчисления на социальные нужды; расходы на подготовку и освоение производства; расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; внепроизводственные расходы. Как правило, большинство статей себестоимости является комплексными, состоящими из нескольких элементов затрат. Основную и дополнительную заработную плату устанавливают только для категории основных производственных рабочих, т. е. рабочих, занятых на основных технологических операциях. Расходы на подготовку и освоение производства состоят из затрат по созданию фронта работ в данном году. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования состоят: из основной и дополнительной заработной платы вспомогательных рабочих, занятых ремонтом и обслуживанием оборудования и машин; отчислений на социальные нужды; расходов на энергию и топливо, потребленных на технологические нужды; расходов на амортизацию машин и оборудования, а также зданий вспомогательных цехов; стоимости запасных частей. Цеховые расходы формируются на уровне основных цехов. Они включают основную и дополнительную заработную плату специалистов, служащих и младшего персонала основных цехов, отчисления на социальные нужды, расходы на ремонт, содержание и амортизацию зданий, почтово-канцелярские расходы и расходы по технике безопасности. Общехозяйственные расходы определяются на уровне предприятия в целом. Они состоят из основной и дополнительной заработной платы специалистов, служащих и младшего обслуживающего персонала, отчислений

на социальные нужды, расходов на содержание, ремонт и амортизацию зданий, почтово-канцелярских расходов, социально-бытовых расходов, затрат, на подготовку кадров, расходов по транспортному обслуживанию рабочих и др. Калькуляцию себестоимости продукции устанавливают как на весь объем (товарной продукции), так и на отдельные виды продукции.

При осуществлении классификации по статьям затрат элементы себестоимости могут распределяться по нескольким статьям. Поэтому в калькуляции различают две группы затрат: простые, состоящие из одного элемента, которые не могут быть подразделены на другие качественно различные статьи (например заработная плата производственных рабочих) и комплексные, включающие несколько элементов затрат, которые могут быть разложены на первичные элементы. Например, это расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; цеховые расходы; общехозяйственные расходы. Как видно, затраты на производство продукции многообразны, но тем не менее при калькулировании себестоимости продукции они могут быть сгруппированы по общим признакам:

- 1) по методу распределения – прямые и косвенные;
- 2) по отношению к объему производства – условно-переменные и условно-постоянные.

Принято считать, что в основе деления затрат на прямые и косвенные лежит способ отнесения затрат на производство конкретных видов продукции. К *прямым* обычно относят затраты, которые могут быть непосредственно отнесены на изготавливаемую продукцию. Затраты, которые не возможно сразу отнести на себестоимость отдельных видов продукции и которые распределяют между ними по какому-либо методу, называют *косвенными*.

Деление затрат на условно-переменные и условно-постоянные, или пропорциональные и непропорциональные, обусловлено различием изменения величины затрат в связи с изменением объема производства. К *условно-переменным затратам* относятся затраты, величина которых изменяется пропорционально изменению объема производства. Так, затраты на сырье при всех прочих условиях растут с увеличением объема производства. Наряду с этим различают другую группу затрат, на величину которых не оказывает существенного влияния изменение объема производства (например, амортизация, затраты на отопление, освещение, охрану помещений, заработная плата административно-управленческого персонала и т. д.). Такие затраты называют *условно-постоянными*.

6.3. Пути снижения себестоимости продукции

Как известно, снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за счет *повышения производительности труда*, поскольку с ее ростом создаются условия для сокращения затрат труда в расчете на единицу продукции и уменьшения удельного веса заработной платы в структуре себестоимости. Повышение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, вслед-

ствие чего изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Рост выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Причем нормы выработки и расценки в этих условиях не изменяются. Большое значение для снижения себестоимости продукции имеет *соблюдение строжайшего режима экономии* на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Систематическое осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов. Материальные затраты занимают довольно большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительная экономия сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает эффект. Важным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции являются *совершенствование технологии производства*, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей. Одним из основных резервов снижения себестоимости продукции является *сокращение затрат на обслуживание производства и управление*. Величина этих затрат на единицу продукции зависит не только от увеличения объема выпуска продукции, но и от сокращения их суммы. Так, чем меньше сумма цеховых и общехозяйственных расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость продукции. Пути сокращения цеховых и общехозяйственных расходов заключаются в удешевлении аппарата управления, экономии на управленческих расходах. Существенные резервы снижения себестоимости заключены в *сокращении потерь от брака*.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой себестоимость продукции?
2. По каким признакам и как классифицируются затраты на производство и реализацию продукции?
3. За счет чего и как можно снизить себестоимость продукции на предприятии?

ГЛАВА 7. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

7.1. Виды прибыли и порядок ее образования

Прибыль предприятия представляет собой важнейшую экономическую категорию и традиционно считается основной целью деятельности любой коммерческой организации. Тем не менее такая трактовка роли прибыли в настоящее время не единственная. С точки зрения современной англо-американской финансовой школы, которая получила признание во многих странах мира, в качестве приоритета в деятельности предприятия выступает не столько прибыль, сколько ее производная – максимизация доходов собственников. Такая целевая установка связана с тем, что предприятие может обеспечить рост прибыли, например, за счет экономии затрат на техническое обслуживание производства или подготовку кадров. Однако в будущем это может привести к снижению эффективности его функционирования из-за высокого уровня износа основных фондов или низкого уровня менеджмента на предприятии. Поэтому речь должна идти не только о формировании финансовых ресурсов предприятия, в т. ч. и прибыли, но и о таких направлениях их распределения и использования, которые позволили бы предприятию максимизировать его рыночную стоимость и обеспечить рост доходов собственников. Вместе с тем без оптимизации прибыли предприятия этих целей достичь невозможно [9, с. 457].

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций:

1) отражает эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Прибыль, полученная на предприятии, означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью;

2) ей свойственна стимулирующая функция. Это прежде всего связано с тем, что прибыль является не только финансовым результатом, но и одновременно основным источником финансовых ресурсов предприятия. Любое предприятие заинтересовано в получении прибыли, так как она является источником для расширения и реконструкции производства, материального поощрения работников социального развития предприятия;

3) является одним из основных источников формирования государственного бюджета, что позволяет ему выполнять возложенные на него функции.

С целью характеристики прибыли предприятия можно рассмотреть основные ее виды, определенные нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и российским законодательством о налогах и сборах. Такая классификация видов прибыли представлена в форме № 2 приложения к балансу «Отчет о прибылях и убытках», где отражаются валовая прибыль, прибыль от продаж, бухгалтерская и чистая прибыль.

Валовая прибыль определяется как разница между суммой выручки-нетто от продажи продукции и ее себестоимостью. Валовая прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих и управленческих расходов, составляет *прибыль от реали-*

зации товарной продукции. В коммерческие расходы включают транспортные расходы, оплату погрузочно-разгрузочных работ, расходы на тару и упаковку, заработную плату торговых работников, расходы на рекламу и т. п. В управленческие расходы включаются затраты на оплату труда административно-управленческого персонала, на подготовку и переподготовку кадров, представительские расходы, на оплату аудиторских, консультационных и информационных услуг, на содержание и ремонт имущества общехозяйственного назначения.

Прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль) определяется на основе прибыли от продаж без учета операционных доходов (расходов) и вне-реализационных доходов (расходов). К операционным доходам относят, например, доходы от продажи основных средств и излишнего имущества организации; проценты, полученные по выданным займам; проценты за использование банком денежных средств предприятия, находящихся на его счетах в банке. В операционные расходы включают затраты, которые связаны с получением операционных доходов. Например, это: проценты, которые организация платит по кредитам и займам; суммы налогов и сборов, относимые на финансовые результаты; расходы по оплате услуг кредитных организаций; отчисления в резервы (по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.); расходы, связанные с ликвидацией основных средств и др. К вне-реализационным доходам относят активы, полученные безвозмездно; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, курсовые разницы; полученные штрафы, пени, неустойки за нарушения договоров, которые или признаны должником или присуждены судом; суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; прочие вне-реализационные доходы; сумма до-оценки активов. Вне-реализационные расходы включают штрафы; пени; неустойки, уплаченные за нарушения договоров, которые признаны организацией или присуждены судом; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, и других нереальных для взыскания долгов; сумма уценки активов; средства на благотворительную деятельность, спортивные мероприятия, отдых, развлечения, мероприятия культурно-просветительского характера; курсовые разницы.

7.2. Основные пути увеличения прибыли на предприятии

Как известно, прибыль от реализации продукции зависит от ряда внутренних и внешних факторов. К *внутренним факторам* принято относить: уровень хозяйствования, компетентность руководства и специалистов, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда и др. [9, с. 464]. Внутренние факторы влияют на прибыль путем увеличения объема выпуска и реализации продукции, улучшения качества продукции, повышения отпускных цен и снижение себестоимости производства и реализации продукции. К *внешним факторам*, которые не зависят от деятельности предприятия, относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, система налогообложения; сроки полезного использования активов и др.

На любом предприятии должны разрабатываться плановые мероприятия по увеличению прибыли, которые должны быть направлены:

- 1) на увеличение выпуска продукции;
- 2) повышение качества продукции;
- 3) реализацию излишнего имущества;
- 4) снижение издержек на производство и реализацию продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и рабочей силы;
- 5) расширение рынка продаж и др.

Из приведенного перечня мероприятий очевидно, что они связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек производства и улучшение качества продукции.

7.3. Показатели рентабельности

Прибыль, разумеется, относится к важнейшим экономическим показателям работы предприятия, но она тем не менее не отражает эффективность его работы. Поэтому для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль, т. е. результаты, с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты. В качестве показателя эффективности работы предприятия служат различные *показатели рентабельности*. Наиболее часто на практике рассчитываются следующие показатели рентабельности: рентабельность продукции, рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность основных производственных фондов.

Рентабельность продукции показывает зависимость между прибылью от реализации продукции и ее себестоимостью. Она отражает относительный размер прибыли на каждый рубль производственных расходов. Как правило, рентабельность продукции рассчитывается как по всему выпуску продукции, так и по отдельным ее видам.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции к выручке от ее реализации. Этот показатель показывает долю прибыли в выручке от реализации продукции.

Наиболее обобщающим показателем эффективности формирования прибыли принято считать *рентабельность активов*. Он показывает общий уровень прибыли, полученной от использования всех активов предприятия. Расчет данного показателя осуществляется путем отношения прибыли до налогообложения к средней стоимости всех используемых активов. Таким же образом может быть найдена и рентабельность отдельных групп активов предприятия, например, внеоборотных и оборотных активов, а также таких отдельных их элементов как основные средства, запасы и т. д. При определении показателей рентабельности активов может быть использована не только бухгалтерская прибыль, но и чистая прибыль предприятия.

Рентабельность собственного капитала образует верхнюю границу потенциального внутреннего развития предприятия. На каждом предприятии вынуж-

дены находить оптимальное соотношение между использованием средств на потребление и накопление, поэтому рентабельность собственного капитала можно рассчитать как отношение чистой прибыли к величине собственного капитала. Обратный показатель, т. е. соотношение средней величин собственного капитала и чистой прибыли, характеризует период окупаемости собственного капитала.

Одним из показателей эффективности также является *рентабельность производственных фондов*, которая рассчитывается отношением бухгалтерской (или чистой) прибыли к их стоимости.

Постоянный рост рассмотренных выше показателей в динамике представляет собой положительную тенденцию и характеризует повышение эффективности работы предприятия.

К основным направлениям повышения рентабельности на предприятии принято относить:

- 1) увеличение объемов производства продукции;
- 2) улучшение использования производственных фондов;
- 3) повышение уровня организации производства и управления и др.
- 4) снижение затрат на производство и реализацию продукции;
- 5) рост цен на продукцию в результате повышения ее качества;
- 6) оптимизация структуры капитала и источников его формирования;

Контрольные вопросы

1. Объясните понятие прибыли. Какие вы знаете виды прибыли?
2. Назовите пути увеличения прибыли на предприятии.
3. Что такое рентабельность? Назовите пути повышения рентабельности.

ГЛАВА 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

8.1. Понятие и функции цены

Цена – это денежное выражение овеществленных в товаре общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ), под которыми понимается то рабочее время, которое требуется затратить для получения какой-либо потребительной стоимости при имеющихся общественно нормальных условиях производства и средних в данном обществе уровне производительности [10, с. 286].

В приведенном определении сформулированы основные экономические характеристики ОНЗТ. Так, мерой общественно необходимых затрат труда является рабочее время. Причем к общественно необходимому относится лишь тот труд, который затрачен при средних общественно необходимых условиях производства. И, наконец, при формировании общественной стоимости товара должно учитываться его качество. Как правило, производство продукции более высокого качества требует дополнительных затрат труда, и, следовательно, такая продукция должна иметь более высокую стоимость. Сущность ОНЗТ состоит также в том, что они необходимы для создания потребительной стоимости, которая удовлетворяет определенные потребности. Таким образом, общественно необходимые затраты труда, влияющие на цену продукции, характеризуются условиями производства этой продукции и общественной потребностью в ней.

Для того чтобы установить, какой должна быть цена на продукцию, надо вначале установить, какие ОНЗТ в ней овеществлены. Вместе с тем процесс расчета ОНЗТ характеризуется сложностью и трудоемкостью. Наибольшую трудоемкость представляет определение затрат труда, овеществленного в средствах производства. Уровень специализации и кооперирования производства достаточно высок, что обуславливает участие в создании той или иной продукции большого числа отраслей, вследствие чего возникает сложная система прямых и косвенных межотраслевых связей, отражающих технологический процесс изготовления какой-либо продукции.

Цены занимают важное место в системе управления экономикой. Это проявляется в функциях цен. Внешним проявлением внутреннего содержания цены выступает *учетная, или измерительная, функция*. Она состоит в отражении в ценах величины и динамики ОНЗТ на производство различных видов продукции. Это позволяет вести планирование и учет в стоимостной (денежной) форме, осуществлять правильный выбор наиболее эффективных вариантов производства, объективно измерять затраты и результаты. Цена, выполняя учетную функцию, выступает как мера затрат труда. Она становится механизмом, с помощью которого ведутся все расчеты в народном хозяйстве. Посредством цены планируются объем и структура производимых товаров, размер совокупного общественного продукта, национальный доход, объемы капитального строительства, розничного товарооборота и т. д. Учетная функция делает цену важным составным элементом хозяйственного механизма, поскольку досто-

верность основных экономических показателей (производительность труда, себестоимость, фондовооруженность, материалоемкость, прибыль, фондоотдача и др.) в значительной мере зависит от обоснованности действующих цен. Вследствие этого соответствие цены общественно необходимым затратам труда лежит в основе оценки эффективности производства. Таким образом, цена, выполняя планово-учетную функцию, становится критерием оценки экономической эффективности.

Другая функция цены – стимулирование, суть которого проявляется в том, что цена, играя роль экономического стимула, увязывает в условиях рынка хозяйственные интересы отдельных предприятий с интересами всего общества. С помощью цен стимулируется обновление продукции, повышение ее технического уровня и улучшения качества. Стимулирование как функция цены используется для решения как крупных проблем в масштабе народного хозяйства (стимулирование научно-технического прогресса, рост качества продукции), так и отдельных вопросов, касающихся производства и потребления отдельных видов продукции на конкретном предприятии. Одной из важнейших задач является стимулирование производства новой, высокоэффективной техники. При этом важно, чтобы действия механизма ценообразования на новую продукцию производственно-технического назначения приводило бы к снижению уровня оптовых цен на нее за счет снижения себестоимости, сокращения трудовых и материальных затрат.

Распределительная функция цены находит свое выражение в перераспределении доходов между отраслями, предприятиями. С помощью механизма цен происходит также перераспределение некоторой части доходов населения. Это достигается путем намеренного отклонения цен от общественно необходимых затрат труда. Причем, если стимулирующая функция цены обусловлена необходимостью учета в цене стоимости и потребительной стоимости продукции, то распределительная вызывает отклонение цены от ОНЗТ вследствие государственного влияния на уровень цен. Государство, регулируя с помощью цен доходы отдельных отраслей народного хозяйства, влияет на темпы их развития, помогает разрешать противоречия между изготовителем и потребителем продукции, между интересами коллективов, предприятий и общества в целом, подчиняя при этом деятельность предприятий народнохозяйственным интересам. Как известно, распределительную функцию выполняют как оптовые, так и розничные цены. Вместе с тем в отличие от оптовой цены распределительная функция розничных цен заключается не только в регулировании доходов населения, но и связана с необходимостью оптимизации структуры потребления, решения социально-экономических задач.

8.2. Система цен

Система цен – это взаимосвязь видов цен, их научно обоснованное рациональное соотношение. В настоящее время в народном хозяйстве действует система цен, которая охватывает все виды продукции (услуг) и является органической частью всей системы управления экономикой.

Цены классифицируются по ряду признаков.

1. В зависимости от того, в каких отраслях материального производства выпускается продукция (услуги), цены подразделяются на цены промышленной продукции, цены сельскохозяйственной продукции, тарифы на грузовые перевозки всеми видами транспорта и цены строительной продукции. Цены на продукцию строительства выступают в виде сметной стоимости строительных объектов.

2. В зависимости от структуры цены дифференцируются на оптовые цены предприятия, оптовые цены промышленности и розничные цены. Оптовая цена предприятия включает полную себестоимость продукции и прибыль предприятия. По этим ценам производятся расчеты между предприятиями, по ним предприятия реализуют продукцию потребителям. Оптовая цена промышленности, кроме оптовой цены предприятия, включает транспортные расходы, наценки сбытовых организаций. Розничные цены – это цены, по которым товары продаются населению. Розничная цена включает в себя оптовую цену промышленности и торговую скидку для розничной торговли.

3. Цены классифицируются по видам франко. Франко – коммерческий термин, означающий, что покупатель освобождается от определенной части расходов по погрузке и транспортированию продукции. Например, франко-вагон станция отправления означает, что расходы по погрузке продукции в вагон несет поставщик, а транспортные расходы (железнодорожный тариф) с момента погрузки продукции оплачивает покупатель. На практике в основном применяют цены франко-станция отправления и франко-станция назначения. В первом случае поставщик включает в себестоимость и оптовую цену продукции затраты на ее доставку и погрузку на транспорт. Во втором поставщик или торговая организация берут на себя затраты на погрузку и транспортные расходы до ближайшей к потребителю станции (порта) [10, с. 293].

4. По срокам действия цены подразделяются на постоянные, временные, сезонные и разовые. Постоянные цены – это цены без ограничения срока их действия. Временные цены утверждаются на определенный срок их действия. Как правило, они могут устанавливаться в повышенном размере на принципиально новые товары производственно-технического назначения, а также на новые товары народного потребления улучшенного качества. Сезонные цены могут быть дифференцированы по периодам года и в основном устанавливаются на фрукты и овощную продукцию. Разовые цены устанавливаются на продукцию, произведенную в единичном порядке по разовым заказам по согласованию с заказчиком (покупателем). Срок действия разовой цены устанавливается на продукцию, изготовленную в единичном порядке по разовым заказам по согласованию с заказчиком (покупателем). Срок действия разовой цены ограничивается сроком выполнения заказа.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под ценой продукции?
2. Каковы основные функции цены?
3. Какие вы знаете виды цен?

ГЛАВА 9. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Сущность и функции финансов

Финансы в широком смысле слова представляют собой отношения по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств:

- между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами, с другой;

- между самими юридическими лицами;

- между отдельными государствами [2, с. 155].

К основным функциям финансов можно отнести:

- обеспечение всех сфер финансовых отношений денежными средствами;

- распределение фондов денежных средств; причем распределительная функция финансов действует прежде всего в отношении распределения валового национального продукта;

- контроль за формированием и использованием фондов денежных средств на различных уровнях.

Финансовая система – это совокупность всех сфер финансовых отношений. Финансовая система Российской Федерации состоит из государственных финансов и финансов предприятий (хозяйствующих субъектов).

Государственные финансы состоят из следующих основных элементов:

- бюджеты различных уровней (федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты);

- государственные социальные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд государственного социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования).

Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет. Для финансовых систем экономически развитых стран характерен принцип бюджетного федерализма, при котором осуществляется четкое разграничение функций между бюджетами различных уровней. Бюджетные отношения в Российской Федерации регулируются на основе Бюджетного кодекса Российской Федерации. Финансовые средства федерального бюджета направляются на следующие цели: содержания органов государственной власти и управления, правоохранительных органов; финансирование расходов на оборону; финансирование фундаментальных научных исследований и государственных научно-технических программ; финансирование учреждений образования, науки, культуры, имеющих федеральное значение; финансирование расходов, связанных с внешнеэкономической деятельностью, в т. ч. связанных с обслуживанием внешнего долга государства; а также погашение внутреннего государственного долга и т. п. Важнейшее значение в осуществлении финансовой политики имеет формирование и исполнение бездефицитного федерального бюджета. *Дефицитом бюджета* принято считать сумму, на которую в данном периоде расходы бюджета превышают его доходы. Источниками покрытия бюджетного дефицита являются государственные займы (как внешние, так и внутренние), усиление

налогового бремени, а также дополнительная эмиссия, т. е. выпуск государством в обращение дополнительной массы денежных знаков. Все перечисленные меры могут привести к замедлению темпов экономического роста, росту инфляции, обесцениванию сбережений населения. Управление государственными финансами в РФ осуществляется системой финансовых учреждений: Министерством финансов Российской Федерации и его органами на местах, органами Федерального казначейства, банковской системой – Центральным банком Российской Федерации и другими банками.

Одним из основных элементов финансовой системы являются финансы предприятий, которые выполняют следующие функции:

- обеспечение денежными средствами всех сфер финансовых отношений предприятия, возникающих в процессе его производственно-хозяйственной деятельности (приобретение материальных ресурсов, оборудования, выплата заработной платы, уплата налогов и др.);

- распределение денежных доходов, образующихся в различных сферах деятельности предприятия;

- контроль финансовых результатов деятельности предприятий.

Как известно, предприятие в процессе своей деятельности вступает в финансовые отношения, которые включают в себя:

- отношения между предприятием и другими хозяйствующими субъектами. К ним относятся финансовые отношения с поставщиками, потребителями, строительными, монтажными, транспортными, научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими организациями, консалтинговыми и аудиторскими фирмами, учреждениями связи, иностранными компаниями, внешнеторговыми организациями. Вышеуказанные отношения связаны с оплатой поставок оборудования, материально-технических ресурсов, реализацией готовой продукции, оплатой работ по разработке научно-технической документации, оплатой услуг транспорта и связи, уплатой и взысканием с контрагентов штрафных санкций, уплатой арендной платы и т. д. Эти финансовые отношения, как правило, осуществляются на основе договоров и контрактов в форме наличных и безналичных расчетов и имеют существенное значение для деятельности предприятия;

- отношения между предприятием и другими хозяйствующими субъектами при эмиссии и распространении ценных бумаг, взаимном кредитовании, участии в совместной деятельности путем учреждения новых предприятий;

- отношения внутри самого предприятия между его структурными подразделениями (например, филиалами, цехами, участками, службами) при учете и планировании выручки от реализации продукции и затрат на ее производство и реализацию, распределении средств, обслуживающих внутрипроизводственный оборот, распределении прибыли, формировании и использовании фондов накопления и потребления, а также создании резервных фондов;

- отношения между предприятием и работниками, связанные с выплатой заработной платы, премий, расходованием средств из фонда потребления, например, выплатой дивидендов по акциям и облигациям, удержанием подоходного налога и др.;

- отношения между предприятием и вышестоящими органами. Такие отношения, как правило, могут возникать у предприятий, входящих в состав различных концернов, корпораций, холдингов, финансово-промышленных групп, и связаны с образованием и использованием централизованных фондов, а также у государственных и муниципальных унитарных предприятий. Средства, направляемые предприятиями в эти централизованные фонды, используются для осуществления научных исследований, финансирования инвестиционных проектов, пополнения оборотных средств предприятий, входящих в объединение, и др.;

- отношения между предприятием и финансовыми государственными органами при перечислении в бюджет налоговых платежей и получении ассигнований из бюджета, связанных с финансированием предприятия по выполнению государственных целевых программ;

- отношения между предприятием и банками, связанные с организацией безналичных расчетов и расчетно-кассовым обслуживанием, получением и погашением краткосрочных и долгосрочных кредитов, уплатой процентов за пользование кредитом, залогом имущества, покупкой и продажей иностранной валюты, лизинговыми, факторинговыми и другими операциями;

- отношения между предприятием и страховыми организациями в процессе страхования имущества, компенсационном страховании работающих (например, при возмещении определенных сумм работникам предприятия в случае потери ими трудоспособности в результате несчастного случая на производстве), медицинском страховании персонала, страховании кредита, страховании отгруженной продукции в процессе ее транспортировки, страховании кредита и др.;

- отношения между предприятием и товарными и фондовыми биржами, связанные с приобретением и реализацией биржевых товаров (топлива, сырья металлопроката, пиломатериалов и др.), покупкой и продажей ценных бумаг, размещением и организацией обращения ценных бумаг, выпущенных (эмитированных) предприятием.

Финансовые отношения отражаются в финансовом плане предприятия, который обычно содержит четыре раздела [2, с. 158].

1) В первом разделе показаны доходы и поступления средств за счет деятельности предприятия. В качестве показателей этого раздела выступают доходы от различных видов деятельности, амортизационные отчисления, выручка от реализации излишнего оборудования, материалов и иного имущества.

2) Во втором разделе показываются расходы и отчисления средств, отражаются направления использования финансовых ресурсов (например, капитальные вложения в основные средства и нематериальные активы, оплата труда, затраты на приобретение материальных ресурсов, оплата услуг сторонних организаций, в т. ч. коммунальных услуг, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и маркетинговые исследования, расходы на ремонт и содержание основных средств, расходы на приобретение ценных бумаг и т. д.).

3) В третьем разделе показываются взаимоотношения предприятия с банками, т. е. отражаются объемы всех полученных предприятием кредитов, их по-

гашение и уплата процентов по кредитам. Этот раздел финансового плана имеет доходную часть, в которой приводятся получаемые предприятием кредитные ресурсы, и расходную часть, в которой приводятся суммы, направляемые на погашение кредитов и уплату процентов по ним.

4) В четвертом разделе находят свое отражение взаимоотношения предприятия с бюджетами различных уровней. Этот раздел, как и предыдущий, также имеет доходную часть, в которой приводятся данные по ассигнованиям из бюджета, и расходную часть, в которой приводятся налоговые платежи в федеральный, региональный и местный бюджеты (включая сборы, акцизы, пошлины).

9.2. Взаимоотношения предприятий с кредитными организациями

Как говорилось выше, в числе финансовых отношений предприятия особое место занимают его отношения с банками и другими организациями кредитной системы, связанные с получением и погашением кредитов. В широком смысле слова, под *кредитом* понимается предоставление кредитором заемщику в долг временно свободных денежных средств или иного имущества на определенный срок с условием возврата предоставленной в долг суммы и с оплатой указанной услуги, которая начисляется в виде процента от выданной суммы по кредиту. Следовательно, кредитные отношения – это финансовые отношения, связанные с предоставлением и возвратом кредитов, кредитованием инвестиций, использованием государственного кредита и т. д. Выданный кредит позволяет использовать высвобождаемые в процессе деятельности предприятий финансовые ресурсы при исполнении государственного бюджета, а также ресурсы банков и накопления граждан.

Временные свободные денежные средства возникают в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятий по ряду причин [2, с. 159]:

1) часть прибыли, получаемой предприятием, может быть использована им не сразу после ее получения, а через некоторый промежуток времени. В течение этого промежутка времени указанные средства остаются на счетах предприятий в банках;

2) на счетах предприятий в банках также могут накапливаться амортизационные отчисления, образующие амортизационный фонд.

В масштабе государства кредитные ресурсы возникают по причине того, что денежные средства поступают в бюджет и расходуются в разные моменты времени, в связи с чем появляются временно свободные финансовые ресурсы. Хранящиеся в банках денежные средства населения, представляют собой сбережения, которые банки могут использовать как ресурсы для кредитования. Следовательно, при кредитовании в хозяйственный оборот вовлекаются временно свободные денежные средства предприятий, государства и населения, что обуславливает не только рациональное использование финансовых ресурсов, но и способствует росту инвестиций, развитию производства и ускорению темпов экономического роста.

Необходимость использования кредита в рыночной экономике обусловлена рядом обстоятельств:

1) во-первых, различные предприятия имеют разную длительность оборота оборотных средств, вызванную различными по времени циклами производства и реализации продукции. При этом возникает ситуация, когда предприятие-производитель (поставщик) готово продать произведенную продукцию, а у предприятия-потребителя отсутствуют денежные средства для ее приобретения. В этом случае привлечение кредита предприятием-потребителем позволяет обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции;

2) во-вторых, приобретение новых технологий и техники требует значительных капитальных затрат. Для их осуществления предприятие, как правило, использует накопленную прибыль и амортизационные отчисления. Но зачастую этих средств не хватает. В этих случаях использование кредитов позволяет предприятию вовремя модернизировать имеющиеся производственные фонды и расширять производство. А осуществляемое при этом погашение кредитов происходит за счет дополнительных доходов, получаемых предприятием благодаря внедрению новой техники и технологий, увеличению выручки от реализаций продукции и сокращению затрат на производство и получению дополнительной прибыли.

Как известно, кредитные отношения успешно реализуются при соблюдении принципов кредитования, позволяющих обеспечивать возврат средств кредитору. Такими принципами являются возвратность, платность, срочность, обеспеченность ссуд, целевое использование. *Принцип возвратности* предусматривает обязательность возврата предоставленных в виде ссуды средств. *Принцип срочности* – это условие кредитного договора, в соответствии с которым заемщик должен вернуть взятую ссуду в установленные этим договором сроки. *Принцип обеспеченности ссуд* проявляется в том, что заемщик должен иметь определенное имущество, недвижимое, другие ценности или солидного поручителя (гаранта), которые являются условием обеспечения возврата кредита и уменьшают риски кредитора при выдаче ссуды. Обеспечением кредита могут служить товарно-материальные ценности, движимое и недвижимое имущество, драгоценные металлы, ценные бумаги и т. п. *Принцип целевого использования* кредита означает, что кредит может использоваться лишь на те цели, которые согласованы с кредитором, при этом право кредитора осуществлять контроль за соблюдением принципа целевого использования предоставленных им в виде ссуды средств. *Принцип платности* кредита означает, что заемщик выплачивает кредитору определенную плату за пользование заемными средствами. Размер этой платы определяется ставкой ссудного процента. Ставка ссудного процента зависит от различных факторов, например от соотношения спроса на деньги и предложения их на финансовом рынке, проводимой Банком России политики, темпов инфляции и др. Одним из факторов, влияющих на размер ставки ссудного процента, является форма представляемого кредита.

В нынешних условиях используются следующие формы кредита: прямой банковский, коммерческий, межхозяйственный, государственный, потреби-

тельский, межбанковский, международный. Так, при прямом банковском кредитовании кредитные отношения возникают непосредственно между предприятием и банком.

По срокам предоставления банковские кредиты делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. *Краткосрочный кредит* предоставляется на срок до одного года и служит одним из источников пополнения оборотных средств предприятия. *Среднесрочные* (от 1 года до 3 лет) и *долгосрочные* (свыше 3 лет) кредиты служат для финансирования капитальных вложений в основные средства предприятия и погашаются им в течение нескольких лет.

В настоящее время основным источником кредитных ресурсов для предприятия являются банковские кредиты. *Коммерческие банки* – это самостоятельные многопрофильные кредитные учреждения, которые не подчиняются в административном порядке Банку России и выполняют его указания лишь в пределах норм, определенных законодательством. Коммерческие банки могут создаваться как на основе любой формы собственности, так и в любой организационно-правовой форме, предусмотренной законодательством Российской Федерации.

В Законе Российской Федерации «О банках и банковской деятельности» перечислены следующие банковские операции:

- 1) привлечение вкладов;
- 2) предоставление кредитов;
- 3) открытие и ведение счетов физических и юридических лиц и осуществление расчетов по ним;
- 4) кассовое обслуживание клиентов и инкассация денег и денежных документов;
- 5) управление денежными средствами по поручению собственников или распорядителей средств;
- 6) торговля иностранной валютой;
- 7) операции с драгоценными металлами;
- 8) выдача гарантий за третьих лиц.

Коммерческий банк представляет собой юридическое лицо, которое осуществляет свою деятельность в целях получения прибыли и имеет право выполнять все перечисленные выше банковские операции. В том случае, если юридическое лицо, созданное для выполнения финансовых операций, не имеет права выполнять какую-либо из операций, указанных в пп. 1–3, то оно относится к категории *кредитных учреждений* [2, с. 163].

Взаимодействие предприятий с банками охватывает целый ряд операций, среди которых можно выделить расчетно-кассовое обслуживание, предоставление и погашение кредитов, валютные операции, лизинговые операции, факторинговые операции и др. В соответствии с законодательством Российской Федерации предприятия обязаны хранить свои денежные средства на счетах в банках. При этом предприятия могут самостоятельно выбирать банк для своего расчетно-кассового обслуживания. По договору, заключаемому с предприятием, банк осуществляет следующие операции:

- открывает предприятию как клиенту расчетный и другие счета;
- зачисляет на них денежные средства, поступающие предприятию и перечисляемые от предприятия;
- списывает по поручению предприятия соответствующие суммы с его счета на счета поставщиков, кредиторов, бюджетных фондов, государственных органов;
- принимает от предприятия и выдает ему по его поручению наличные деньги;
- производит выплату процентов по средствам предприятия, хранящихся на его счетах в банке.

Расчетный счет является основным счетом предприятия, который используется для расчетов предприятия с другими предприятиями, организациями и банками в процессе осуществления его основной деятельности. Предприятие может открыть только один расчетный счет. Предприятие может открывать и другие счета – текущий, ссудный, валютный, однако для открытия валютного счета банк должен иметь соответствующую лицензию. По текущим счетам предприятия производится ряд расчетных операций, главным образом связанных с оплатой труда и административно-хозяйственных расходов. Как правило, основная масса расчетов предприятия производится в виде безналичных расчетов, однако для осуществления ряда выплат (в частности, заработной платы, других расходов по оплате труда) банк выдает предприятию наличные денежные средства, которые должны быть израсходованы только на те цели, на которые они получены. Если банк устанавливает плату за расчетно-кассовое обслуживание, то в этом случае расходы предприятия по оплате услуг банка включаются в себестоимость продукции. Однако за хранение денежных средств предприятия банк выплачивает ему определенные проценты. Доходы, полученные от хранения средств на счетах в банках, учитываются в составе прибыли предприятия в виде внереализационных доходов.

Банковские кредиты в условиях рыночной экономики имеют важное значение для динамичного развития предприятий. Предприятие имеет право на получение кредита и в том банке, где ему открыт расчетный счет, и в любом другом банке. Кредитование предприятий производится на основе кредитного договора. В кредитном договоре определяются права и обязанности банка и предприятия-заемщика, устанавливается ответственность сторон за нарушение условий договора. К тому же в качестве условий кредитного договора указываются цели кредитования и размер кредита, сроки и основные условия выдачи и его возврата, способы обеспечения выполнения обязательств по выданному кредиту, процентные ставки по кредиту и др.

Лизинговые операции представляют собой особую форму кредитования, в рамках которой лизинговые компании, которые, как правило, создаются банками, приобретают оборудование для предприятия и передают его этому предприятию для использования в течение определенного срока. Для машиностроительных предприятий лизинг имеет большое значение, так как они являются и потребителями, и поставщиками высокотехнологичного, сложного и дорогостоящего оборудования. Целью *факторинговых операций* является уско-

рение получения платежей поставщиками продукции. Для этого предприятия-поставщики уступают банку право требования платежей по платежным документам за поставленную потребителям продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Иными словами, банк покупает дебиторскую задолженность потребителя. Банк возмещает поставщику часть причитающихся ему средств, остаточная сумма зачисляется на расчетный счет поставщика после поступления денежных средств от покупателя.

9.3. Источники финансовых ресурсов предприятия

Источники финансовых ресурсов предприятия подразделяются на внутренние и внешние. *Внутренние источники* – это собственные средства предприятия, которые подразделяются на первоначальные взносы его учредителей и средства, поступающие в результате осуществления хозяйственной деятельности предприятия в виде амортизационных отчислений и прибыли. В результате первоначальных взносов учредителей образуется уставный капитал предприятия, способы формирования которого зависят от организационно-правовой формы. Взносы в уставный капитал могут производиться в денежной форме, а также в виде различных материальных и нематериальных активов. Денежные взносы в уставный фонд являются источником финансирования капитальных вложений в основные фонды и нематериальные активы, а также источником формирования оборотных средств предприятия. В результате реализации продукции, произведенной предприятием, оно получает от потребителей выручку от реализации в денежной форме. В качестве одного из направлений использования выручки выступает формирование амортизационного фонда, который образуется из суммы амортизационных отчислений, которые определяются от стоимости основных производственных фондов и нематериальных активов. Указанные отчисления производятся в соответствии с выбранным предприятием методом амортизации, включаются в себестоимость продукции и после ее реализации остаются в собственности предприятия в виде амортизационного фонда. Основным назначением амортизационного фонда является финансирование инвестиций, направленных на создание, замену и обновление основных фондов. В том случае, если выручка от реализации продукции превышает затраты предприятия на ее производство и реализацию, то предприятие получает прибыль. При этом часть прибыли в виде налогов поступает в бюджет. Из остающейся в распоряжении предприятия прибыли, оно формирует фонды накопления и потребления, а также резервный фонд.

Внешние источники финансирования включают в себя привлеченные средства, бюджетные ассигнования, а также заемные средства.

Привлеченные средства – это средства, привлекаемые на финансовом рынке за счет выпуска акций, финансовые ресурсы, поступающие от концернов, ассоциаций, холдингов, финансово-промышленных групп, отраслевых и региональных структур.

Бюджетные ассигнования представляют собой форму государственного финансирования и выделяются из федеральных и региональных бюджетов преимущественно для тех предприятий, которые выпускают продукцию или выполняют работы, имеющие особо важное значение для страны или региона.

Заемные средства предприятия складываются:

- из банковских кредитов;
- облигационных займов, а также займов, полученных под векселя или другие долговые обязательства;
- обязательств предприятия по кредиторской задолженности.

Заемные средства могут быть кратко- и долгосрочными. Краткосрочные заемные средства – это долги предприятия, подлежащие погашению в течение года. В состав краткосрочных заемных средств могут входить следующие виды задолженности:

- по банковским кредитам, которые предприятие берет на пополнение собственных оборотных средств;
- перед поставщиками по товарам и услугам, приобретенным в кредит;
- по заработной плате перед работниками предприятия;
- перед налоговыми органами по налогам и сборам;
- по процентам за пользование кредитами;
- перед акционерами по дивидендам и др. [2, с. 167].

Долгосрочными заемными средствами являются долги предприятия, сроки оплаты которых наступают позднее данного года. К долгосрочным заемным средствам относятся долгосрочные банковские кредиты, облигационные займы, долговые обязательства, оформленные векселями. Соотношение заемных и собственных средств является одним из важнейших показателей финансовой устойчивости предприятия. Если в источниках финансирования предприятия заемные средства (краткосрочные и долгосрочные) в сумме превышают собственные средства, то это свидетельствует о неустойчивом финансовом положении предприятия, больших финансовых рисках и достаточно высокой вероятности банкротства.

При формировании и использовании финансовых ресурсов машиностроительного предприятия важную роль играют ценные бумаги. *Ценная бумага* – это денежный документ установленной формы, который удостоверяет имущественные права ее владельца, возникающие вследствие вложения им средств в то или иное предприятие или в заем. Ценные бумаги подразделяются на два вида: долевые и долговые.

Долевые ценные бумаги – это *акции*. Акция является ценной бумагой без установленного срока обращения, удостоверяющая внесение средства в капитал акционерное общество, а также удостоверяющая право ее владельца на получение части прибыли в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации. В настоящее время предприятие может как покупать акции других предприятий в целях получения дополнительных доходов или усиления своего влияния на деятельность других предприятий, так и выпускать собствен-

ные. Выпуск акций является средством привлечения финансовых ресурсов и возможен для тех предприятий, которые имеют организационно-правовую форму акционерного общества. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется *номинальной стоимостью акции*. Цена, по которой акция продается или покупается на рынке, называется *курсом акций*.

Как правило, долговые ценные бумаги дают право их владельцам на получение определенного дохода и на возврат суммы, переданной ими в долг, к определенному сроку. К долговым ценным бумагам относятся облигации, депозитные сертификаты и векселя. *Облигация* – это ценная бумага, которая удостоверяет право ее держателя на получение от лица, выпустившего ее, в предусмотренный срок номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента, а также право на получение фиксированного процентного дохода или иные имущественные права. Облигация подлежит погашению в течение определенного срока, который заранее обусловлен при выпуске облигации. Облигации могут выпускаться государством в лице его федеральных органов, местными органами государственной власти, предприятиями. Следовательно, предприятие может как приобретать облигации в целях выгодного размещения свободных денежных средств, так и выпускать их для получения заемных средств. Выпуск (эмиссия) облигаций разрешена акционерным обществам. Федеральные государственные и муниципальные унитарные предприятия также имеют право выпускать облигации с согласия собственника. *Депозитный сертификат* – это письменное свидетельство кредитного учреждения о внесении предприятием на депозитный счет денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на получение депозита и процентов по нему по истечении установленного срока. Депозитные сертификаты бывают именными и на предъявителя.

Вексель является ценной бумагой, представляющей собой письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, которое выдается векселедателем (заемщиком) векселедержателю (кредитору) и дает последнему безусловное право требовать от заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в векселе. Различают векселя простые и переводные. Простой вексель представляет собой ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить в указанный срок определенную сумму денег векселедержателю. Такой вексель выписывается заемщиком и содержит платежные обязательства кредитору. В пределах финансовых отношений предприятий, как правило, покупатель (потребитель) выдает простой вексель поставщику (продавцу). Переводной вексель (тратта) содержит письменное указание первого векселедержателя (кредитора, или трассанта), которое адресовано должнику (заемщику, или трассату), об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу – предъявителю векселя (ремитенту). Переводной вексель (тратта) выписывается кредитором (поставщиком продукции) и содержит приказ должнику (потребителю этой продукции) выплатить долг кредитору самого поставщика (например, банку). Трассат принимает на себя обязательство уплатить долг по векселю после того, как он акцептует вексель, т. е. дает согласие на его оплату, поставив на нем свою подпись. При проведении взаимных расчетов предприятия могут обмениваться переводными векселями.

9.4. Финансовое состояние предприятия

Финансовое состояние предприятия может быть characterized системой показателей, которые отражают процесс формирования и использования его финансовых средств. Финансовое состояние проявляется в способности своевременно удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с заключенными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет. Финансовое состояние характеризует степень деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, гарантирует реализацию экономических интересов всех участников рыночных отношений. Финансовое состояние любого предприятия представляет существенный интерес для различных участников хозяйственной деятельности:

- собственников предприятий, которых интересуют уровень прибыльности предприятия, его экономическое развитие в перспективе и связанные с ним выплаты дивидендов, а также степень риска и вероятность потери своих капиталовложений;

- руководителей предприятий, на которых возложено на основе анализа и оценки финансового состояния предприятия принимать решения по дальнейшему повышению эффективности его функционирования;

- поставщиков сырья и материалов, подрядчиков, для которых необходима своевременная оплата поставленных ресурсов и выполненных строительно-монтажных работ;

- инвесторов, которые заинтересованы в наиболее выгодном вложении денежных средств и снижении риска потери инвестиций. При этом чем выше уровень финансового состояния предприятия, тем соответственно ниже риск и выше доходность инвестиций;

- кредиторов, которые стремятся к своевременному возврату выданных кредитов и получению причитающихся по ним процентов. При этом когда выдаются краткосрочные кредиты, наибольший интерес представляет текущее финансовое положение предприятия, а при долгосрочном кредитовании прежде всего интересует оценка долгосрочной доходности предприятия и его способности погасить основную сумму долга и процента по ней;

- работников предприятия, которых интересует стабильность и финансовая устойчивость предприятия, поскольку это гарантирует своевременную оплату труда и сохранение работы.

Уровень финансового состояния предприятия обусловлен влиянием многочисленных факторов: положением предприятия на товарном рынке; его способностью выпускать конкурентоспособную продукцию; возможности предприятия в деловом сотрудничестве; степень зависимости предприятия от внешних кредиторов; наличие неплатежеспособных потребителей его продукции.

При исследовании финансового состояния предприятия прежде всего:

- а) анализируется имущественное состояние, эффективность использования имущества и его структура;

- б) оценивается использование собственного капитала;
- в) обосновывается необходимость привлечения заемного капитала;
- г) оценивается ликвидность и платежеспособность предприятия;
- д) изучается достигнутый уровень финансовой независимости и обеспеченности собственными оборотными средствами, а также степень производственного потенциала для выпуска конкурентоспособной продукции.

Исследование финансового состояния предприятия в большинстве своем осуществляется по следующим основным направлениям:

- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности.

Финансовое состояние предприятия может быть оценено с точки зрения как краткосрочной, так и долгосрочной перспектив. При этом в первом случае оценивают ликвидность и платежеспособность предприятия. Под ликвидностью предприятия понимают его способность покрыть свои краткосрочные обязательства активами, у которых срок превращения в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств [9, с. 525].

Оценка и анализ ликвидности предприятия производят на основе анализа ликвидности баланса. *Ликвидность баланса* отражает степень покрытия обязательств предприятия его активами. В основе анализа ликвидности баланса лежит сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по степени нарастания сроков их погашения. При определении степени ликвидности баланса сопоставляют итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Степень ликвидности характеризуется рядом коэффициентов: текущей, быстрой и абсолютной ликвидности. Наиболее распространенным считается *коэффициент текущей ликвидности*, который рассчитывается отношением текущих активов к текущим пассивам. Этот коэффициент показывает степень покрытия текущими активами текущих обязательств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем большим доверием пользуется предприятие у кредиторов. Принято считать, если этот коэффициент меньше единицы, то такое предприятие признается неплатежеспособным.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств предприятия.

По *коэффициенту абсолютной ликвидности* можно судить, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами – денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями. Наиболее мобильной частью оборотных средств являются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, так как они гораздо быстрее по сравнению с другими элементами оборотных активов могут быть превращены в денежную наличность и направлены на погашение краткосрочных обязательств. К этому показателю наибольший интерес проявляют поставщики сырья и материалов, поскольку он отражает возможности предприятия по обес-

печению своевременности расчетов. Коэффициент абсолютной ликвидности необходимо рассматривать во взаимосвязи с оптимальным уровнем денежных средств. При его определении надо исходить из того, что предприятие поддерживает определенный уровень свободных денежных средств, который для подстраховки дополняется некоторой суммой средств, вложенных в ликвидные ценные бумаги, т. е. в активы, близкие к абсолютно ликвидным. В тех случаях, когда появляется дополнительная потребность в денежных средствах, ценные бумаги конвертируются в денежные средства. Если же накопился излишек денежных средств, он может быть направлен на приобретение ценных бумаг.

Платежеспособность наряду с ликвидностью является важным показателем, характеризующим финансовое состояние предприятия. Под платежеспособностью предприятия понимается его способность своевременно погашать платежи по своим краткосрочным обязательствам. Платежеспособность подразделяют на текущую и перспективную. Для определения уровня *текущей платежеспособности* сопоставляется сумма платежных средств и сумма краткосрочных обязательств. К платежным средствам принято относить: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторскую задолженность. Для оценки уровня *перспективной платежеспособности* рассчитываются: коэффициент чистой выручки, коэффициент покрытия текущих пассивов выручкой от реализации, коэффициент достаточности денежных средств.

Коэффициент чистой выручки рассчитывается отношением суммы амортизационных отчислений и чистой прибыли к выручке от реализации продукции. Этот показатель характеризует долю свободных денежных средств в составе выручки, которые могут быть использованы для погашения обязательств предприятия. Считается, чем выше значение этого коэффициента, тем больше возможностей у предприятия для повышения уровня своей платежеспособности.

Коэффициент покрытия текущих пассивов выручкой от реализации продукции также призван характеризовать изменение платежеспособности предприятия на перспективу. Он рассчитывается как отношение выручки от реализации к сумме краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности. Возрастание этого коэффициента характеризует укрепление финансового состояния предприятия.

Для оценки платежеспособности предприятия определяется также *коэффициент достаточности денежных средств*, который рассчитывается как отношение суммы амортизационных отчислений и чистой прибыли к средствам, направляемым на капитальные вложения, прирост оборотных средств, средствам на выплату дивидендов. Назначение этого коэффициента – отразить возможности предприятия в финансировании капитального строительства, прироста оборотных средств, а также по выплате дивидендов акционерам. Считается что, если значение коэффициента больше единицы, то это свидетельствует о возможности финансирования деятельности предприятия, не прибегая к внешним займам.

Известно, что финансовая устойчивость является важнейшей составляющей финансового состояния предприятия. Под *финансовой устойчивостью* понимается такое состояние финансовых ресурсов, их формирование и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Оценка финансовой устойчивости позволяет с достаточной степенью точности определить финансовые возможности предприятия на ближайшую перспективу. Для характеристики финансовой устойчивости используются абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости – это показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. С целью характеристики источников формирования запасов и затрат определяют три основных показателя:

- 1) наличие собственных оборотных средств. Этот показатель рассчитывается как разница между капиталом и резервами (информация – в разделе III баланса) и внеоборотными активами (информация – в разделе I баланса);
- 2) наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат. Этот показатель рассчитывается путем добавления к предыдущему суммы долгосрочных пассивов (информация – в разделе IV баланса);
- 3) суммарная величина основных источников формирования запасов и затрат. Этот показатель рассчитывается путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств.

В зависимости от степени обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования принято различать четыре типа финансовой устойчивости:

- 1) абсолютная устойчивость финансового состояния, которая характеризуется превышением источников формирования собственных оборотных средств над фактической величиной запасов и затрат;
- 2) нормальная устойчивость финансового состояния, при которой гарантируется платежеспособность предприятия, которая характеризуется равенством между величиной запасов и затрат и собственными оборотными средствами;
- 3) неустойчивое финансовое состояние, когда нарушается платежеспособность, однако сохраняется возможность восстановления равновесия за счет привлечения временно свободных источников средств (например, резервного фонда или фонда накопления и потребления), а также кредитов банка пополнение собственных оборотных средств;
- 4) кризисное финансовое состояние, когда предприятие находится на грани банкротства. В этом случае фактическая величина запасов и затрат превышает источники формирования собственных оборотных средств и кредиты банка.

В качестве *относительных показателей финансовой устойчивости* предприятия принято считать следующие:

- 1) коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к текущим активам). Принято считать, что для обеспечения финансовой устойчивости оборотные средства предприятия должны быть не менее чем на 10 % сформированы за счет собственных средств;

2) коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к запасам). Значение этого коэффициента зависит от размера запасов, которые могут быть выше или ниже обоснованной в них потребности;

3) коэффициент маневренности собственного капитала (отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу). Он показывает, какая часть собственных средств капитализирована, а какая используется в текущей деятельности для финансирования оборотных средств. Рост этого коэффициента с финансовой точки зрения свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия;

4) коэффициент автономии собственного капитала (отношение собственного капитала к валюте баланса). Он отражает долю собственного капитала в структуре капитала предприятия. Чем выше величина этого коэффициента, тем более независимо предприятие от внешних займов;

5) коэффициент соотношения заемного и собственного капитала. Этот коэффициент показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственного капитала. Он отражает структуру финансовых источников предприятия, а также степень его зависимости от заемного капитала. С ростом значения этого коэффициента на предприятии повышается его уровень финансового риска.

Финансовое состояние предприятия отражает его кредитоспособность. *Кредитоспособность* – это способность предприятия своевременно погасить взятые кредиты. Степень кредитоспособности предприятия находится в прямой зависимости от уровней рассмотренных выше платежеспособности и финансовой устойчивости.

Результатом привлечения кредита должно быть увеличение стоимости активов, приводящее к росту прибыли и рентабельности. Поэтому привлечение заемных средств целесообразно лишь в том случае, если цель такого привлечения состоит в улучшении финансовых показателей, а также условий для погашения кредита и выплаты процентов по нему. Для оценки кредитоспособности могут быть использованы следующие показатели:

1) отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности. Этот показатель характеризует уровень платежеспособности предприятия, так как основывается на материалах анализа, отражающих конкретную сложившуюся ситуацию;

2) отношение стоимости основных средств к общей стоимости активов;

3) отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу. Этот показатель отражает степень зависимости предприятия от краткосрочных займов;

4) отношение запасов к собственным оборотным средствам.

5) отношение выручки от продаж к собственному капиталу;

6) отношение выручки от продаж к собственным оборотным средствам;

7) отношение выручки от продаж к дебиторской задолженности.

Ускорение оборачиваемости, рассчитанное на основе любого из этих показателей, положительно сказывается на финансовом состоянии предприятия. Так, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности обеспечивает

своевременность расчетов по кредиту; ускорение оборачиваемости собственного капитала говорит о повышении эффективности его использования и в известной мере гарантирует эффективное использование займов.

Вышеперечисленные показатели, отражающие уровень кредитоспособности, как правило, рассматриваются и анализируются в динамике.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под финансовым состоянием предприятия?
2. Какие субъекты финансовой деятельности заинтересованы в результатах анализа финансового состояния?
3. Что понимается под финансовой устойчивостью предприятия?
4. Какие показатели характеризуют кредитоспособность предприятия?
5. Что понимается под ликвидностью и платежеспособностью предприятия?

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Путятин, Л. М.* Экономика машиностроительных предприятий [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. «Экономика и управление на предприятии машиностроения» / Л. М. Путятин, А. Е. Путятин. – М. : Академия, 2008. – 304 с.
2. *Еленева, Ю. А.* Экономика машиностроительного производства [Текст] : учеб. для студ. вузов, обучающихся по направлению «Технологические машины и оборудование» / Ю. А. Еленева. – 3-е изд., перераб. – М. : Академия, 2010. – 256 с.
3. *Экономика* машиностроительного производства [Электронный ресурс] : метод. указ. по выполн. контрольной работы для студ. спец. 150405 «Машины и оборудование лесного комплекса» и направления бакалавриата 150400 «Технологические машины и оборудование» всех форм обучения : самост. учеб. электрон. изд. / Федеральное агентство по образованию, Сыкт. лесн. ин-т – фил. ГОУ ВПО «С.-Петерб. гос. лесотехн. акад. им. С. М. Кирова» ; сост. М. В. Никитин, А. Ф. Лысов. – Электрон. текстовые дан. (1 файл в формате pdf : 0,4 Мб). – Сыктывкар : СЛИ, 2010. – on-line. – Систем. требования: Acrobat Reader (любая версия). – Загл. с титул. экрана. – Режим доступа : <http://lib.sfi.komi.com/ft/301-000122.pdf>.
4. *Экономика* и организация производства. Задачи и упражнения [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по направлению подготовки дипломированных специалистов 260300 «Технология сырья и продуктов животного происхождения» по спец. 260301 «Технология мяса и мясных продуктов», 260303 «Технология молока и молочных продуктов», 260302 «Технология рыбы и рыбных продуктов» / И. А. Дубровин [и др.] ; под ред. И. А. Дубровина. – М. : КолосС, 2007. – 155 с.
5. *Дубровин, И. А.* Экономика и организация производства [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по направлению «Технология сырья и продуктов животного происхождения» / И. А. Дубровин, А. Р. Есина, И. П. Стуканова ; под ред. И. А. Дубровина. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – М. : Дашков и К, 2006. – 202 с.
6. *Чечевицына, Л. Н.* Экономика фирмы [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов / Л. Н. Чечевицына, И. Н. Чуев. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 400 с.
7. *Жиделева, В. В.* Экономика и организация предприятия [Текст] : учеб. пособие / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн ; отв. ред. Н. М. Большаков ; Федеральное агентство по образованию, Сыкт. лесн. ин-т – фил. ГОУ ВПО «С.-Петерб. гос. лесотехн. акад. им. С. М. Кирова», Сыкт. гос. ун-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2009. – 208 с.
8. *Экономика* и управление производством [Электронный ресурс] : метод. указ. по выполн. контрольной работы по дисциплине «Экономика и управление производством» для студ. спец. 240406 «Технология химической переработки древесины» и направления бакалавриата 240100 «Химическая технология и биотехнология» всех форм обучения : самост. учеб. электрон. изд. / Федеральное агентство по образованию, Сыкт. лесн. ин-т – фил. ГОУ ВПО «С.-Петерб. гос. лесотехн. акад. им. С. М. Кирова», каф. экон. отрасл. пр-в ; сост. : М. В. Никитин, А. Ф. Материй, А. Ф. Лысов. – Электрон. текстовые дан. (1 файл в формате pdf : 0,84 Мб). – Сыктывкар : СЛИ, 2010. – on-line. – Систем. требования: Acrobat Reader (любая версия). – Загл. с титул. экрана. – Режим доступа : <http://lib.sfi.komi.com/ft/301-000115.pdf>.
9. *Сергеев Н. В.* Экономика организации (предприятия) [Текст] : учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 576 с.
10. *Экономика* деревообрабатывающей промышленности [Текст] : учебник для вузов / Е. К. Алтухова, Б. И. Павлов, П. С. Шайтор и др. – М. : Экология, 1991. – 352 с.
11. *Основы* современной экономики [Текст] : учебник для студентов лесотехн. вузов / Н. М. Большаков, А. В. Селиховкин, И. И. Иваницкая [и др.] ; под общ. ред. докт. экон. наук, проф. Н. М. Большакова ; Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2007. – 416 с.

Учебное издание

Составитель **Никитин** Мирослав Владимирович, кандидат экономических наук, доцент

ЭКОНОМИКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сан.-эпид. заключение № 11.РЦ.09.953.П.000015.01.09

Подписано в печать 18.10.12. Формат 60 × 90 1/16. Уч.-изд. л. 4,4. Усл. печ. л. 4,3.
Тираж 40. Заказ №

Сыктывкарский лесной институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С. М. Кирова» (СЛИ),
167982, г. Сыктывкар, ул. Ленина, 39
institut@sfi.komi.com, www.sli.komi.com

Редакционно-издательский отдел СЛИ.
Отпечатано в СЛИ.