Московский Институт Международного Бизнеса

при Всероссийской Академии Внешней Торговли

ВЫПУСКНАЯ РАБОТА

НА ТЕМУ: «ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ»

Слушатель

………………….

Руководитель

……………………….

г. Москва, 1998г.

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

Глава 1. ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

1.1. Сущность, роль и особенности условий работы предприятий до и после перехода на рыночные отношения. 5

1.2. Основные функции и цели предприятия в условиях рынка. 9

1.3 Промышленность РФ и ее роль в развитии экономики страны. 11

1.4. Сущность отрасли и отраслевой структуры промышленности. 12

1.5. Юридические лица промышленности и их классификация. 17

1.6. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц. 21

1.7. Роль малого бизнеса в экономике страны. 37

1.8. Роль стандартизации и сертификации в промышленности. 44

1.9. Амортизационные отчисления и их использование на предприятии. 48

Глава 2. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Себестоимость как экономическая категория. Виды себестоимости. 53

2.2. Классификация затрат на выпуск и реализацию продукции. 54

2.3. Структура себестоимости. 61

2.4. Управление издержками на предприятии с целью их минимизации. 63

2.5. Прибыль предприятия. 65

2.6. Экономическая эффективность, рентабельность производства. 68

Глава 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ

ПРОДУКЦИИ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ 74

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 80

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 81

# ВВЕДЕНИЕ

Успех товаропроизводителя на рынке предопределяется состоянием производства, которое изначально ориентируется на получение прибыли, наиболее полную реализацию экономических интересов. В прошлом командно-административная экономика с директивным планированием и централизованным распределением ресурсов по своей сути исключала предпринимательство. Вне рыночных отношений предпринимательство невозможно.

Экономика подразделяется на две основные области: макроэкономику и микроэкономику.

Макроэкономика изучает экономическое состояние, «здоровье» страны в целом. В макроэкономике все величины рассматриваются в агрегированном, совокупном виде: национальный доход, валовой национальный продукт, совокупный спрос, совокупное предложение, занятость и норма безработицы, уровень инфляции и т.д.

Микроэкономика связана с деятельностью отдельных экономических субъектов. Она изучает деятельность предприятий, фирм и отраслей народного хозяйства.

Деление экономики на макро- и микроэкономику чисто условное, так как довольно часто эти два понятия трудно разграничить. Кроме того, между ними существует довольно тесная связь. Во-первых, макроэкономика является теоретическим фундаментом для познания микроэкономики; во-вторых, состояние экономики зависит в первую очередь от эффективности работы отдельных предприятий, фирм, т.е. коммерческих организаций.

Именно на предприятиях создаются продукция и услуги, необходимые для производственных целей и нужд населения. Поэтому от того, как они используют свои ресурсы, какую выпускают продукцию по уровню качества и конкурентоспособности, как внедряют результаты НТП, зависят экономическое могущество страны и уровень жизни ее граждан.

При анализе экономики предприятия главный вопрос - какова его эффективность? Это сложный вопрос, который прежде всего касается внутренних характеристик предприятия.

Экономическая эффективность работы предприятия зависит от того, насколько глубоко и правильно используются прогрессивные формы организации производства, такие, как концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства.

Однако, для сравнительно точной оценки экономической эффективности достаточно получения довольно небольшого числа ключевых параметров , позволяющих дать точную оценку как текущего состояния предприятия, так и ожидаемых перспектив.

В данной работе рассматриваются основные экономические категории, позволяющие оценить результаты деятельности предприятия. В гл. III данной работы эти показатели рассчитаны на примере реального предприятия по производству и реализации продукции теплоэнергетического машиностроения.

**ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

**1.1. СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ УСЛОВИЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ДО И ПОСЛЕ ПЕРЕХОДА НА РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Сердцевину любой экономики составляет производство, создание экономического продукта. Без производства не может быть потребления. Именно предприятия выпускают продукцию, выполняют работы и услуги, т.е. создают основу для потребления и приумножения национального богатства.

Экономику государства упрощенно можно рассматривать как совокупность всевозможных предприятий, находящихся в тесной производственной, кооперированной, коммерческой и другой взаимосвязи между собой и государством.

От того, насколько эффективно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят здоровье всей экономики и индустриальная мощь государства. Основанием хозяйственной пирамиды в стране являются предприятия. Государственное, региональное, ведомственное управление может рассматриваться по отношению к процессам, происходящим на уровне предприятия, только как надстроечные, вторичные явления.

**Предприятие** — самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие как юридическое лицо — это предприятие (организация, фирма, концерн), отвечающее определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу признаков юридического лица относятся: наличие своего имущества; самостоятельная имущественная ответственность; право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия; право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, иметь самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

При любой форме хозяйствования предприятия играют важнейшую роль в экономике государства. С макроэкономических позиций предприятия являются основой для:

• увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта, валового национального продукта;

• возможности существования всего государства и выполнения им своих функций. Это связано с тем, что значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с предприятий;

• обеспечения обороноспособности государства;

• простого и расширенного воспроизводства;

• развития национальной науки и ускорения НТП;

• повышения материального благосостояния всех слоев граждан страны;

• развития медицины, образования и культуры;

• решения проблемы занятости;

• решения многих других социальных проблем. Эту роль предприятия будут выполнять только в том случае, если они эффективно функционируют.

Вся история развития общественного производства свидетельствует и доказывает, что наиболее эффективно предприятия функционируют в условиях цивилизованного рынка, для которого характерны наличие различных форм собственности, здоровая конкуренция, демонополизация экономики, свободное ценообразование, наличие развитой рыночной инфраструктуры, преимущество потребителя по сравнению с производителем и другие необходимые атрибуты.

Плановая или административно-командная экономика, как показывает исторический опыт СССР и других стран СЭВ (в настоящее время опыт Северной Кореи и Кубы), не создает необходимых условий для эффективного функционирования предприятий прежде всего из-за отсутствия конкуренции, свободы действий в предпринимательской деятельности, неразвитости малого бизнеса и кредитно-финансовых отношений, чрезмерного вмешательства государства в деятельность предприятия и других причин.

В условиях плановой экономики основная цель предприятия заключалась в выпуске продукции определенной номенклатуры и ассортимента исходя из годового плана, который, в свою очередь, вытекал из пятилетнего плана. Под этот план предприятию доводились необходимые ресурсы и конкретные поставщики, а также указывались и потребители продукции, т.е. предприятия заранее знали, какими ресурсами они располагали на год, от каких предприятий их получат и в какой срок. Заранее они знали, куда сбывать свою продукцию и по каким ценам.

Если рассматривать условия работы предприятий с этой позиции, то вроде бы они являлись идеальными, так как предприятиям не нужно было беспокоиться, где взять ресурсы и куда сбыть продукцию, — все решалось государством в лице Госплана и Госснаба.

Предприятия в условиях плановой экономики работали по схеме:

Ресурсы Производство Сбыт

При этой схеме, где основа ресурсы; именно они являлись ограничителем объема выпуска продукции. Таким образом, объем выпуска продукции на предприятиях в условиях плановой экономики в основном зависел от возможностей государства обеспечить предприятие необходимыми ресурсами.

Но в связи с тем, что пятилетние планы систематически не выполнялись, предприятия всегда испытывали острую нужду в ресурсах. Поэтому основной заботой первых руководителей предприятия при плановой экономике было любой ценой выбить (получить) ресурсы у государства.

В условиях плановой экономики предприятия не были особо заинтересованы в выпуске высококачественной продукции, так как практически отсутствовала конкуренция, и предприятия знали, что сбыт продукции всегда гарантирован.

У предприятий отсутствовала свобода выбора предприятий-поставщиков — все планировалось Госпланом и Госснабом.

Предприятия не стремились снижать издержки на производство и реализацию продукции за счет внедрения новой техники и технологии, лучшей организации производства, так как цены устанавливались на основе фактических издержек и нормативной прибыли. Кроме того, над предприятием никогда не висел «дамоклов меч» стать банкротом.

Более того, предприятия в материальном аспекте не были заинтересованы в повышении эффективности производства и всегда оставляли существенный резерв для выполнения плана, чтобы его всегда можно было выполнить без особых усилий.

Выполнение плана при административно-командной системе являлось самым важным критерием при оценке работы предприятия. По этому критерию оценивалась и деятельность руководителя предприятия. Система премирования работников предприятия также была тесно увязана с выполнением плана. При плановой экономике всегда имел место дефицит, особенно товаров народного потребления, а также преимущество производителя над потребителем. В этих условиях предприятия, естественно, не стремились улучшать качество продукции и насыщать рынок товарами и услугами.

С переходом российских предприятий на рыночные отношения ситуация в корне изменилась. Предприятия теперь вынуждены работать по совершенно иной схеме:

Сбыт (спрос) Производство Ресурсы

В этой схеме основой является спрос покупателей, т.е. возможность сбыть свою продукцию. Для этого необходимо изучать конъюнктуру рынка, запросы покупателей, емкость рынка, качество продукции у потенциального конкурента и другие вопросы, характерные для рыночных отношений. Многие отечественные предприятия не были готовы работать по этой схеме по различным причинам, основные из них:

• распад СССР привел к нарушению производственных и кооперированных связей;

• неконкурентоспособность продукции многих отечественных предприятий;

• переход на рыночные отношения сопровождался инфляцией и гиперинфляцией, что не создавало благоприятных условий для работы предприятий, особенно обеспечения предприятия оборотными средствами;

• многие предприятия так и не сумели адаптироваться к рыночным отношениям;

• российский рынок стал насыщаться импортными товарами;

• государство на переходном этапе не создало необходимые условия для функционирования цивилизованного рынка в России. Не были созданы условия для конкуренции, экономика должным образом не демонополизирована, не работает система банкротства, не создана надлежащая рыночная инфраструктура.

Но переходный период в России характеризуется не только негативными последствиями, но и некоторыми положительными моментами.

К положи тельным моментам следует прежде всего отнести следующие:

• все больше предприятий адаптируются к рынку и начинают выпускать ту продукцию, которая действительно устраивает покупателя. Адаптация хозяйственной деятельности предприятий к рыночным условиям становится ключевой проблемой российской экономики, от ее решения зависят как ближайшие, так и отдаленные перспективы социально-экономического развития страны;

• многие предприятия поняли, что снижение издержек производства и реализации продукции, улучшение ее качества в условиях спада инфляции — единственно верное решение для обеспечения финансового благополучия;

• рынки насыщаются товарами, во многих сферах экономики появляется здоровая конкуренция;

• увеличивается число специалистов самого различного направления, которые способны эффективно управлять предприятием в условиях рынка, и др.

Из всего этого можно сделать вывод, что в нашей стране созданы определенные условия для перехода к действительно рыночной экономике.

**1.2. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ И ЦЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Основной целью предприятия в условиях рынка является получение прибыли. Не менее важной целью любого предприятия в условиях рынка является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе. Это более сложная для достижения цель, которая включает в себя не только получение прибыли, но и устойчивое ее получение, а добиться этого не так-то просто.

Предприятия могут достигать этой цели только в том случае, если в своей работе будут придерживаться определен­ных принципов и выполнять необходимые функции.

Видный немецкий экономист Г. Шмален[[1]](#footnote-1) выделяет следующие «краеугольные камни» управления предприятием: экономичность, финансовая устойчивость, прибыль.

Принцип экономичности требует, чтобы достигался:

• определенный результат при наименьших затратах - принцип минимизации;

• наибольший результат при заданном объеме затрат - принцип максимизации.

Следовательно, в основе своей принцип экономичности предъявляет свойственное всем предприятиям само собой разумеющееся требование — не тратить даром производственные факторы (ресурсы), т.е. работать «экономично».

Принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность предприятия, при которой оно могло в любой момент времени расплатиться по своим долгам или собственными средствами, или путем отсрочки, или за счет получения кредита.

**Высшей целью** предпринимательской деятельности является **превышение результатов над затратами**, т.е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность.

Для достижения поставленной цели предприятия должны:

1) выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;

2) рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;

3) разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

4) систематически внедрять все новое и передовое в производство, в организацию труда и управление;

5) заботиться о своих работниках, росте их квалификации и большей содержательности труда, повышении их жизненного уровня, создании благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе;

6) обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия;

7) проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

**1.3 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РФ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

Россия имеет все условия для того, чтобы в самое ближайшее время стать одной из самых развитых стран мира. Жизненное ее пространство составляет 17,1 млн км2 это примерно в 1,5 раза больше территории США, Англии, Германии, Франции, Италии и Японии, вместе взятых.

Население России — 148 млн человек; трудовые ресурсы --почти 87 млн человек, в том числе 70% людей с высшим и средним образованием. Численность научных работников пре­вышает 1 млн человек — почти 70% общесоюзных.

Россия располагает почти всеми природными ресурсами, необходимыми для дальнейшего ее развития. Запасы лесных ресурсов России равны 81,6 млрд м2 на душу населения приходится 5 га леса (в США — 0,8 га, в Канаде - 8,6 га). Площадь сельскохозяйственных угодий составляет 650 млн га.

Экономика любой страны состоит из множества отраслей: промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства, связи, торговли и др. Но основой, фундаментом ее является все же промышленность.

**Промышленный потенциал России.**

Промышленность является ведущей отраслью экономики по следующим причинам:

1) развитие промышленности, особенно таких отраслей, как электроэнергетика, машиностроение и химическая, является основой для ускорения НТП во всем народном хозяйстве

2) промышленность, особенно ее тяжелая индустрия, является фундаментом всей экономики, основой для расширенного воспроизводства и экономического развития всех субъектов России;

3) обороноспособность государства в значительной мере определяется уровнем развития промышленности;

4) от развития легкой и пищевой промышленности зависит обеспеченность граждан страны товарами народного потребления.

Таким образом, промышленность является ведущей отраслью народного хозяйства и основой для повышения эффектив­ности общественного производства.

Работа промышленности характеризуется количественными, качественными, стоимостными и натуральными показателями.

В табл. 1[[2]](#footnote-2) показан выпуск важнейших видов промышленной продукции за 1991-1996 гг. в натуральном выражении. Эти данные свидетельствуют о тенденции спада производства важнейших видов продукции. Наибольший спад произошел в выпуске металлорежущих станков, особенно с программным управлением, кузнечно-прессовых машин, тракторов, комбайнов, телевизоров, обуви и др. Общее снижение уровня промышленного производства к началу 1997 г. составило 51% по сравнению с началом 1991 г. Наиболее существенно падение в отраслях, непосредственно ориентированных на конечный спрос населения (легкая промышленность - 83%, пищевая -55%), сопряженных с инвестиционным комплексом (машиностроение – 59%, лесная и деревообрабатывающая промышленность – 59%, промышленность стройматериалов – 58%).

**1.4. СУЩНОСТЬ ОТРАСЛИ И ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Отраслевая дифференциация промышленности - возникновение все новых и новых ее отраслей — это постоянный процесс, обусловленный развитием общественного разделения труда:

* **общее** разделение труда выражается в разделении общественного производства на крупные сферы материального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и пр.);
* **частное** разделение труда проявляется в образовании различных самостоятельных отраслей внутри промышленности, сельского хозяйства и других отраслей материального производства;
* **единичное** разделение труда находит свое выражение в разделении труда непосредственно на предприятии.

Все формы общественного разделения труда взаимосвязаны. Под влиянием общего разделения груда осуществляется частное разделение. Под влиянием частного разделения труда в связи со специализацией отдельных отраслей промышленности совершенствуется единичное разделение труда на предприятиях. В свою очередь, в связи с концентрацией производства и техническим прогрессом единичное разделение труда оказывает влияние на возникновение новых отраслей промышленности.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** | **1996** | **1996 к 1991, %** |
| Электроэнергия, млрд кВт-ч | 1082 | 1068 | 1008 | 957 | 878 | 862 | 79,7 |
| Нефть, млн т | 516 | 462 | 399 | 354 | 318 | 307 | 59,5 |
| Первичная переработка нефти, млн т | 298 | 286 | 256 | 223 | 187 | 183 | 61,4 |
| Естественный газ, млрд м | 641 | 643 | 641 | 618 | 607 | 595 | 92,8 |
| Уголь, млн т | 395 | 353 | 337 | 306 | 271 | 262 | 66,3 |
| Чугун, млн т | 59,4 | 48,9 | 46,1 | 40,9 | 36,1 | 39,2 | 66,0 |
| Сталь, млн т | 89,6 | 77,1 | 67,0 | 58,3 | 48,8 | 51,3 | 57,3 |
| Готовый прокат черных металлов, млн т | 63,7 | 55,1 | 46,8 | 42,7 | 35,8 | 39,1 | 61,4 |
| Стальные трубы, млн т | 11,9 | 10,5 | 8,1 | 5,8 | 3,6 | 3,7 | 31,1 |
| Металлорежущие станки, тыс. шт. | 74,2 | 67,5 | 53,4 | 41,9 | 19,0 | 16,1 | 21,7 |
| в том числе с программным управлением | 16,7 | 12,6 | 5,0 | 1,4 | 0,5 | - | 2,0 |
| Кузнечно-прессовые машины, тыс. шт. | 27,3 | 23,9 | 16,5 | 7,5 | 3,1 | 2,1 | 7,7 |
| Тракторы, тыс. шт. | 214 | 178 | 137 | 89,1 | 28,7 | 21,2 | 9,9 |
| Комбайны, тыс. шт. | 65,7 | 55,4 | 42,2 | 33,0 | 12 | 6,3 | 9,6 |
| Минеральные удобрения (в пересчете на 100% пи­тательных веществ), млн т | 16,0 | 15,0 | 12,3 | 9,9 | 8,2 | 8,8 | 55,0 |
| Химические волокна и нити, тыс. т | 673 | 529 | 474 | 349 | 197 | 216 | 32,1 |
| Синтетические смолы и пластические массы, тыс. т | 3258 | 2963 | 2544 | 2246 | 1681 | 1785 | 54,8 |
| Легковые автомобили, тыс. шт. | 103 | 1030 | 963 | 956 | 798 | 835 | 75,7 |
| Обувь, млн пар | 386 | 336 | 220 | 146 | 75 | 52,5 | 13,7 |
| Телевизоры, тыс. шт | 4717 | 4439 | 3672 | 3387 | 2189 | 982 | 20,8 |
| Холодильники и морозильники, тыс. шт. | 3774 | 3710 | 3184 | 3481 | 2631 | 1744 | 46,2 |
| Стиральные машины, тыс. шт. | 5419 | 5541 | 4289 | 3901 | 2133 | 1293 | 23,9 |

Таблица 1***. Производство важнейших видов***

***промышленной продукции в экономике***

Промышленность состоит из множества отраслей и производств, взаимосвязанных между собой. Основными признаками, отличающими одну отрасль промышленности от другой, являются: экономическое назначение производимой продукции, характер потребляемых материалов, техническая база производства и технологический процесс, профессиональный состав кадров. По этим же признакам различаются и отдельные производства.

**Отрасль промышленности** представляет собой совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимой продукции, однородностью потребляемых материалов, общностью технической базы и технологических процессов, особым профессиональным составом кадров, специфическими условиями работы.

Существует понятие «промышленный или народнохозяйственный комплекс». В народном хозяйстве функционируют следующие комплексы: аграрно-промышленный (АПК), военно-промышленный (ВПК), машиностроительный, металлургический, химико-лесной, строительный, топливно-эпергетический (ТЭК) и др.

Под **промышленным комплексом** понимается совокупность определенных групп отраслей, для которых характерны выпуск схожей (родственной) продукции или выполнение работ (услуг). Например, в ТЭК входят угольная, сланцевая, нефтяная, газовая отрасли, а также электроэнергетика. Основная задача ТЭК - обеспечение народного хозяйства топливом и энергией.

Под **отраслевой структурой промышле****нности** понимаются состав отраслей или комплексов, входящих в промышленность, и их доля в общем объеме промышленного производства. Отраслевая структура промышленности все время находится в движении. На нее влияют следующие факторы:

• ускорение научно-технического прогресса. Именно под воздействием этого фактора образуются новые отрасли промышленности и производства. Так, только за последние годы под влиянием ускорения НТП появились такие отрасли, как комбикормовая промышленность, **энергомашиностроение**, производство космической техники и др.;

• экономическая политика государства. Государство, осуществляя свою избранную политику, может поддерживать отдельные отрасли промышленности, наиболее значимые в экономическом и социальном плане, и тем самым влиять на темпы их развития;

• наличие в стране полезных ископаемых, пригодных для промышленной разработки. Чем богаче страна теми или иными полезными ископаемыми, тем при прочих равных условиях выше доля добывающих отраслей в общем объеме промышленного производства;

• уровень культуры и материального благосостояния народа. Этот фактор влияет на отраслевую структуру многопланово. От материального уровня жизни народа зависит его способность приобретать товары народного потребления, что является основой для развития отраслей, их производящих. Наличие среднего класса в стране способствует развитию отраслей, производящих товары длительного пользования: автомобилей, холодильников, видеомагнитофонов, радиоаппаратуры и др.;

• традиционно сложившаяся специализация:

• плановая отраслевая структура капитальных вложений, финансируемых из государственного бюджета.

На отраслевую структуру влияют и другие, менее существенные факторы.

Для анализа отраслевой структуры промышленности обычно используют следующие показатели:

1) доля отдельной отрасли или комплекса в общем объеме промышленного производства и ее изменение в динамике;

2) доля прогрессивных отраслей в общем объеме промышленного производства и ее изменение в динамике. Все отрасли промышленности можно условно разделить на прогрессивные и менее прогрессивные. К прогрессивным отраслям относятся такие, развитие которых обеспечивает ускорение НТП во всем народном хозяйстве. От их развития в значительной степени зависит и эффективность всего общественного производства.

К прогрессивным отраслям обычно относят **машиностроение**, электроэнергетику и химическую промышленность. Повышение их доли в динамике означает, что в отраслевой структуре происходят прогрессивные сдвиги, что благотворно сказывается на экономике страны;

3) коэффициент опережения. Он выражает отношение темпа роста отрасли или отдельного комплекса к темпу роста всей промышленности:

***Коп=Тотр / Тпром***

где Коп - коэффициент опережения;

Тотр - темп развития отрасли или комплекса;

Тпром - темп развития промышленности;

4) соотношение между добывающими и перерабатывающими отраслями. Опережающее развитие перерабатывающих отраслей промышленности по сравнению с добывающими обычно характеризует положительные тенденции в развитии экономики в стране;

5) доля ВПК в общем объеме промышленного производства. В СССР развитию ВПК уделялось чрезмерно большое внимание, что в конечном итоге привело к тому, что наша промышленность в значительной мере работала на ВПК, а на развитие мирных отраслей не оставалось достаточных средств и сил, что, естественно, существенно сказалось на материальном благосостоянии нашего народа.

Поэтому в современных условиях, исходя из состояния нашей экономики, внешнеэкономической и политической обстановки в мире, конверсия оборонной промышленности страны является наиболее актуальной проблемой.

В общем плане отраслевая структура промышленности характеризует:

• уровень индустриального развития страны;

• уровень технического развития страны;

• степень экономической самостоятельности страны;

• уровень производительности общественного труда.

Изменения отраслевой структуры промышленности в динамике показаны в таблице 2.[[3]](#footnote-3)

Анализируя таблицу, видно, что за последние годы (1991-1996) в структурном плане в экономике России произошли как позитивные, так и негативные явления.

Таблица 2

## Отраслевая структура промышленного производства

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1991** | **1993** | **1994** | **1995** | **1996** |
| Промышленность в целом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| В том числе добывающая | 15,5 | 17,2 | 23,4 | 23,6 | 25,1 |
| обрабатывающая | 84,5 | 82,8 | 76,6 | 76,4 | 74,9 |
| По отраслям: |  |  |  |  |  |
| электроэнергетика | 5,0 | 7,2 | 8,3 | 8,3 | 8,3 |
| топливная | 16,0 | 18,8 | 21,2 | 21,4 | 21,9 |
| черная металлургия | 7,9 | 8,1 | 8,5 | 9,6 | 9,7 |
| цветная металлургия | 9,5 | 8,4 | 9,6 | 10,1 | 10,1 |
| химическая и нефтехимическая | 8,5 | 7,8 | 7,0 | 7,8 | 7,1 |
| **машиностроение** | **20,1** | **20,6** | **16,3** | **15,1** | **13,7** |
| лесная, деревообрабатывающая |  |  |  |  |  |
| и целлюлозно-бумажная | 4,6 | 4,6 | 4,0 | 3,8 | 3,2 |
| производство строительных |  |  |  |  |  |
| материалов | 3,1 | 3,2 | 2,9 | 3,8 | 2,2 |
| легкая промышленность | 8,4 | 6,5 | 4,3 | 3,0 | 2,3 |
| пищевая промышленность | 10,2 | 11,1 | 10,9 | 10,2 | 9,9 |

Позитивным показателем с точки зрения структурных перемен в России считается устойчивое повышение доли услугв ВВП: с 33% в 1992 г. до 53% в 1995 г. В стране возникли целые секторы экономики, существование которых шесть лет назад казалось немыслимым: банки, страховые, консультационные, аудиторские и инвестиционные компании.

Существенным негативным явлением является тот факт, что отраслевая структура промышленности изменилась в сторону повышения доли сырьевых отраслей и отраслей с низкой степенью переработки (см. табл. 2).

Такие изменения в отраслевой структуре промышленности привели к следующим последствиям:

• ухудшению структуры экспорта;

• повышению морального и физического износа основных производственных фондов;

• замедлению темпов ускорения научно-технического прогресса и снижению технического уровня производства;

• повышению зависимости России от развитых стран в необходимости импорта наукоемкой продукции и технологий.

В конечном итоге ухудшение отраслевой структуры промышленности отрицательно сказывается на эффективности общественного производства и не способствует выходу экономики страны из затянувшегося кризиса. Отсюда можно сделать вывод, что государство должно и будет управлять структурными сдвигами в экономике, в том числе и в промышленности, для достижения своих ближайших и дальних перспектив.

**1.5. ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ**

С 1 января 1995 г. вступил в силу новый Гражданский кодекс Российской Федерации, закладывающий правовые основы хозяйствования для субъектов рыночной экономики, которые более четкие, продуманные, устраняющие многие противоречия, имевшие место в действующем законодательстве, а также учитывающие традиции отечественного правопорядка и современный мировой опыт.

В этом документе по-иному классифицируются юридические лица по организационно-правовым формам хозяйствования и другим признакам, чем в Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Поэтому в связи с введением в действие Гражданского кодекса (ГК) утрачивает свою силу Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности», а многие нормативные акты, особенно касающиеся организационно-правовых форм хозяйствования, требуют существенной корректировки на предмет их приведения в соответствие с ГК.

В ГК по-иному трактуются и многие важнейшие понятия. Ранее в законодательстве понятие «юридическое лицо» нередко отождествлялось с понятием «предприятие». ГК РФ исходит из того, что предприятие является не субъектом, а объектом гражданских прав. Предприятием признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды, других сделок. В ГК дано следующее определение понятия юридического лица. **Юридическим лицом** признается организация, которая имеет в собственном, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Из этого определения следует, что всякая организация, чтобы быть признанной юридическим лицом, помимо формальных критериев (например, обязательная регистрация учредительных документов) должна обладать в совокупности четырьмя **характерными признаками:**

• наличие обособленного имущества;

• способность отвечать по обязательствам своим имуществом;

• способность выступать в имущественном обороте от своего имени;

• возможность предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде.

В экономике функционируют самые различные юридические лица, которые отличаются друг от друга по целому ряду признаков: отраслевой их принадлежности; размерам; степени специализации и масштабам производства однотипной продукции; методам организации производства и степени его механизации и автоматизации; организационно-правовым формам и др.

Признаками отраслевой принадлежности предприятия служат: характер сырья, потребляемого при изготовлении продукции; назначение и характер готового продукта; техническая и технологическая общность производства; время работы в тече­ние года.

По характеру потребляемого сырья промышленные предприятия делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности.

По назначению готовой продукции все предприятия делятся на две большие группы: производящие среде тва производства и производящие предметы потребления.

По признаку технологической общности различают предприятия с непрерывным и дискретным процессами производства, с преобладанием механических и химических процессов производства.

По времени работы в течение года различают предприятия круглогодового и сезонного действия.

По признаку размеров предприятия делятся на крупные, средние и мелкие.

По специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсификационные и комбинированные.

По методам организации производственного процесса предприятия делятся на предприятия, в которых преобладает поточный, партионный и единичный методы организации про­изводственного процесса.

По признаку деятельности различают предприятия: промышленные, торговые, инвестиционные, транспортные, в сфере услуг и т.д.

В ГК классификация юридических лиц основана на трех основных критериях:

1) на праве учредителей (участников) в отношении юридических лиц или имущества;

2) на цели экономической деятельности юридических лиц;

3) на организационно-правовой форме юридических лиц. В зависимости от того, какие права сохраняют за собой учредители (участники) в отношении юридических лиц или их имущества, юридические лица могут быть разделены на три группы:

1) юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права. К их числу относятся:

* хозяйственные товарищества и общества,
* производственные и потребительские кооперативы;

2) юридические лица, на имущество которых их учредители (участники) имеют право собственности, или, иначе, вещное право:

* государственные и муниципальные унитарные предприятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансируемые собственником учреждения;

3) юридические лица, в отношении которых их учредители (участники) не могут иметь никаких имущественных прав (ни вещных, ни обязательственных):

* общественные и религиозные организации (объединения);
* благотворительные и иные фонды;
* объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Приведенная классификация юридических лиц имеет большое практическое значение, особенно в части выделения первой групы юридических лиц, в отношении которых их участники и учредители имеют лишь обязательственные права.

В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий:

* коммерческие организации;
* некоммерческие организации.

**Коммерческими организациями** признаются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Коммерческие организации могут создаваться в форме:

* товариществ и обществ,
* производственных кооперативов,
* государственных и муниципальных предприятий.

**Некоммерческие организации** не ставят своей целью получение прибыли и распределение ее между участниками.

Юридические лица, которые относятся к некоммерческим организациям, могут быть созданы в форме:

* потребительских кооперативов,
* общественных или религиозных объединений, финансируемых собственником учреждений,
* благотворительных и иных фондов,
* в других формах, предусмотренных законом.

Такие юридические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для их уставных целей.

По организационно-правовой форме юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, в соответствии с ГК РФ классифицированы следующим образом:

***•* хозяйстве****нные товарищества** — полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное товарищество);

**• хозяйственные общества** — общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества (открытого и закрытого типа);

**• унитар****ные предприятия** — основанные на праве хозяйственного ведения, основанные на праве оперативного управления;

**• производственные кооперативы** (артели). В ГК РФ предприятие не рассматривается в качестве субъекта предпринимательской деятельности, поскольку это политэкономическая категория, лишенная юридического смысла. Поэтому, если в тексте ГК упоминаются государственные и муниципальные предприятия, упор делается на их унитарный характер, т.е. на то, что их уставный фонд является неделимым и полностью принадлежит на праве собственности учредителю-государству или муниципальному образованию.

Не упоминается в ГК и такая организационно-правовая форма, как смешанное товарищество, которое заменено традиционно российским товариществом на вере (коммандитным товариществом).

В Законе РФ «О введении в действие части первой Граж­данского кодекса РФ» предусмотрен механизм плавного перехода к новым формам хозяйствования, что вполне правомерно, так как в противном случае это могло вызвать серьезные негативные последствия. Полный переход на новые формы хозяйствования должен завершиться до 1 июля 1999 г.

1.6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Наличие различных организационно-правовых форм хозяйствования, как показала мировая практика, является важнейшей предпосылкой для эффективного функционирования рыночной экономики в любом государстве, в том числе и России.

В ГК РФ зафиксированы различные формы хозяйствования, каждая из которых имеет свои особенности, преимущества, недостатки и право на жизнь. Рассмотрим сущность каждой из них более подробно.

***ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ*** Согласно ГК РФ **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 вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать кроме обычных сведений (наименование, место его нахождения и др.) сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источнике его формирования.

В форме унитарного предприятия могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество государственного и муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Возглавляет унитарное предприятие руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

Унитарные предприятия отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не несут ответственности по обязательствам собственника его имуществом.

Правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определяется ГК РФ и законом об этих предприятиях.

Унитарные предприятия по сравнению с другими коммерческими организациями имеют рядособенностей:

• в форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности. Он означает, что соответствующая коммерческая организация не наделяется правом собственности на закрепленное за ней имущество. Собственником этого имущества остается учредитель такой организации, т.е. государство;

• имущество унитарного предприятия является неделимым и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;

• право ответственности сохраняется за учредителем, и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения либо оперативного управления);

• во главе предприятия стоит единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

Унитарными предприятиями в зависимости от того, кому принадлежит собственность, могут быть государственные или муниципальные.В зависимости от того, какие права предоставляет учредитель, унитарные предприятия подразделяются на две категории:

• унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;

• унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения и право оперативного управления составляют особую разновидность вещных прав, не известную странам с классической рыночной экономикой. Они призваны оформить имущественную базу для самостоятельного участия в гражданских правоотношениях юридических лиц — несобственников.

В соответствии с ГК **право хозяйствен****ного ведения** — это право государственного или муниципального предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

**Право оперативного управления** в соответствии с ГК - это право учреждения или казенного предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Различия прав хозяйственного ведения и оперативного управления состоят в содержании и «объеме» правомочий, которые они получают от собственника на закрепленное за ними имущество. Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления. Учредители унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, не отвечают по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда в банкротстве предприятия виноват сам учредитель. При несостоятельности же казенных предприятий Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам этого предприятия при недостаточности его имущества как учредителя. Из этого вытекает, что унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, в принципе не может быть банкротом.

##### *ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ*

В ГК РФ дается следующее определение понятия производственного кооператива.

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

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утвержденный общим собранием его членов. Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек. 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, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

• изменение устава кооператива;

• образование наблюдательного совета и прекращение полномочий его членов, а также образование и прекращение полномочий исполнительных органов кооператива, если это право по уставу не принадлежит его наблюдательному совету;

• прием и исключение членов кооператива;

• утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков; решение о реорганизации и ликвидации кооператива. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Он вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выделено имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество по единогласному решению его членов или ликвидирован.

Производственный кооператив отличается от товариществ и от обществ. Это отличие заключается, прежде всего, в следующем.

Во-первых, производственный кооператив основан на добровольном объединении физических лиц — граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, но участвующих в деятельности кооператива личным трудом. Соответственно этому каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами независимо от размеров своего имущественного вклада.

Во-вторых, полученная в кооперативе прибыль распределяется с учетом их трудового участия, а не имущественного вклада (пая). Именно поэтому производственный кооператив охарактеризован в ГК как артель.

В-третьих, ГК дополнил эту классическую конструкцию кооператива артели двумя важными положениями. Члены кооператива несут дополнительную ответственность по его долгам, хотя и не всем своим имуществом, а в заранее определенном в уставе размере (что в какой-то мере сближает его с обществом с дополнительной ответственностью). Обычно этот размер является кратным по отношению к паевому взносу или долевому участию члена кооператива, но не может быть ниже предусмотренного законом минимума.

Членство в кооперативе возможно как для юридических, так и физических лиц, не участвующих непосредственно в его деятельности, но осуществляющих определенные имущественные вклады и, соответственно, получающих на них известный доход.

Имеются и другие отличительные особенности кооператива от других организационно-правовых форм хозяйствования. Так, ГК предусматривает обязательный минимум членов кооператива не менее 5, ибо в отличие от обществ кооператив не может функционировать в качестве «компании одного лица». В кооперативе имеется возможность создания неделимых фондов (или фонда), имущество которых может быть поделено между участниками в случае ликвидации кооператива после удовлетворения претензий всех его кредиторов. На это имущество не может быть обращено взыскание кредиторов по личным долгам членов кооператива.

Важной особенностью кооператива является и то обстоятельство, что с учетом трудового участия здесь обычно делится не только прибыль, но и ликвидационная квота.

**Преимущества производственного кооператива:** прибыль кооператива распределяется между его членами не пропорционально их паям, а в соответствии с их трудовым вкладом. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов. Такой порядок распределения материально заинтересовывает каждого члена кооператива более добросовестно относиться к своему труду; законодательством не ограничивается число членов кооператива, что предоставляет большие возможности для физических лиц для вступления в кооператив; равные права всех членов в управлении кооперативом, так как каждый из них имеет только один голос.

**Недостатки** заключаются в том, что число членов в кооперативе должно быть не менее 5 человек, а это существенно ограничивает возможности их создания. Каждый член кооператива несет ограниченную субсидиарную ответственность по долгам кооператива.

***ХО******ЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА И ОБЩЕСТВА***

Это наиболее распространенная форма коллективного предпринимательства.

Согласно ГК **хозяйственными товариществами и обществами** признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Хозяйственные товарищества и общества имеют не только общие черты, но и различия. К **общим чертам** можно отнести следующие:

• имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйственными товариществами или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности;

• все они являются коммерческими организациями, обладающими общей правоспособностью;

• общества и товарищества как юридические лица могут быть участниками других обществ и товариществ;

• поскольку общества и товарищества являются собственниками своего имущества, их учредители по отношению к обществу имеют лишь право обязательственного характера, но не вещное право на его имущество.

Хозяйственные товарищества и общества близки по своей организационно-правовой форме хозяйствования, что дает возможность преобразования одного вида в другой. Но между ними имеются и существенныеразличия. Основное различие заключается в том, что товарищество — это объединение лиц, тогда как общество является объединениями капиталов. Этим определяются различия в правовом положении обществ и товариществ. В товариществах, участники которых должны заниматься предпринимательской деятельностью, могут участвовать лишь индивидуальные предприниматели или творческие организации. Особенностью является и то, что общества могут быть созданы одним лицом, товарищества нет.

Остановимся на этих формах хозяйствования более подробно.

**ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА**

В ГК сказано, что хозяйственными товариществами могут быть полные товарищества и товарищества на вере (коммандитные).

**Полным признается товарищество****,** 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.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и «полное товарищество».

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который должен быть подписан всеми его участниками.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решения принимаются большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или убытках.

Особенностью полного товарищества является, во-первых, то обстоятельство, что предпринимательской деятельностью его участников признается деятельность самого товарищества как юридического лица.

Во-вторых, при недостатке имущества товарищества для погашения его долгов кредиторы вправе требовать удовлетворения претензий из личного имущества любого из участников (или всех вместе). Поэтому деятельность товарищества основана на личностно-доверительных отношениях всех участников, утрата или изменение которых влекут прекращение деятельности товарищества. Коммерческая практика показала, что такие товарищества нередко становятся формой семейного предпринимательства.

В-третьих, любой из участников полного товарищества занимается предпринимательской деятельностью от имени товарищества в целом, поэтому для создания и функционирования полного товарищества не требуется устав, устанавливающий компетенцию его органов. Единственным учредительным документом такой коммерческой организации служит учредительный договор.

**Товарищество на вере** является разновидностью полного товарищества. По сравнению с полным товариществом оно имеет следующие особенности:

• состоит из двух групп участников: полных товарищей и вкладчиков.

**Полные товарищи** осуществляют предпринимательскую деятельность от имени самого товарищества и несут неограниченную и солидарную ответственность по обязательствам товарищества.

**Вкладчики** **(коммандиты)** лишь делают вклады в имущество товарищества, но не отвечают своим личным имуществом по его обязательствам. Таким образом, в товариществе на вере допускается использование капитала сторонних лиц (вкладчиков), т.е. появляется возможность привлечения дополнительных средств не за счет имущества полных товарищей, что является их преимуществом по сравнению с полным товариществом;

• включение в фирменное наименование товарищества на вере имени вкладчика автоматически ведет к превращению его в полное товарищество, прежде всего в смысле неограниченной и солидарной ответственности своим личным имуществом по долгам товарищества;

• закон специально регламентирует положение вкладчика в товариществе на вере. Вкладчик не вправе участвовать в управлении делами товарищества на вере и выступать от его имени, но он имеет право знакомиться с финансовой деятельностью товарищества.

Помимо этого **вкладчик товарищества на вере** обладает тремя имущественными правами, связанными с внесением им вклада в имущество товарищества:

• имеет право на получение причитающейся на их долю части прибыли товарищества;

• сохраняется возможность свободного выхода из товарищества с получением своего вклада;

• можно передать свою долю или ее часть как другому вкладчику, так и третьему лицу. При этом согласие товарищества или полных товарищей не требуется;

• при ликвидации товарищества на вере имеет преимущественное перед полными товарищами право на получение своих вкладов или их денежного эквивалента из имущества товарищества после удовлетворения требований других кредиторов.

**Преимущества полного товарищества:**

• возможность аккумулирования значительных средств в относительно короткие сроки;

• каждый член полного товарищества имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими, что является привлекательной стороной;

• полные товарищества более привлекательны для кредиторов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества.

**К недостаткам** можно отнести то, что между полными товарищами должны быть особые доверительные отношения, в противном случае это может привести к быстрому распаду этой организации. Полное товарищество не может быть «компанией одного лица». Каждый член полного товарищества несет полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам этой организации, т.е. в случае банкротства каждый член отвечает не только вкладом, но и личным имуществом.

Полные товарищества на вере имеют те же преимущества и недостатки, что и полные товарищества. Дополнительным их преимуществом является то, что для увеличения своего каптала они могут привлечь средства вкладчиков — такой возможности полные товарищества не имеют.

**ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью». Число его участников не должно превышать предела, установленного Законом об обществе с ограниченной ответственностью.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, в соответствии с Законом об обществе с ограниченной ответственностью.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано в акционерное общество или в производственный кооператив по единогласному решению его участников.

Общество с ограниченной ответственностью имеет следующие особенности по сравнению с другими формами хозяйствования:

• является разновидностью объединения капиталов, не требующего, следовательно, обязательного личного участия своих членов в делах общества;

• уставный капитал общества разделен на доли участников и соответствует ответственности по долгам общества.

**ОБЩЕСТВА С ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

Такое общество является разновидностью общества с ограниченной ответственностью: на него распространяются все общие правила о таком обществе. Поэтому все упоминания об обществе с ограниченной ответственностью в равной мере касаются и общества с дополнительной ответственностью.

Существует одна важная особенность: при недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов участники общества могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно друг с другом. Однако размер этой ответственности ограничен — он касается не всего их личного имущества, что характерно для полных товарищей, а лишь его части — одинакового для всех кратного размера и сумм внесенных вкладов (например, трехкратный и т.п.). С этой точки зрения такое общество занимает промежуточное место между обществами и товариществами.

**Преимущества общества с ограниченной ответственностью:**

• возможность быстрого аккумулирования значительных средств:

• может быть создано одним лицом;

• члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества.

**Недостатки** заключаются в том, что уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством. Общество менее привлекательно для кредиторов, так как члены общества несут только ограниченную ответственность по его обязательствам.

**АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА**

С 1 января 1996 г. введен в действие Закон РФ «Об акционерных обществах». Этот документ имеет большое значение для дальнейшего развития акционерной формы хозяйствования и выгодно отличается от предшествующих нормативных документов об акционерных обществах (АО).

Во-первых, новый Закон об АО разработан с учетом критического анализа предшествующего опыта их работы и устранения многих негативных положений, которые мешали дальнейшему развитию этой формы хозяйствования.

Во-вторых, этот закон разработан на основе ГК РФ, в котором многие положения ГК РФ об АО конкретизированы и получили дальнейшее развитие.

Наконец, АО и акционеры получили более совершенный нормативный документ, который является хорошей предпосылкой для повышения эффективности их функционирования.

Согласно ГК **акционерным обществом** признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Основным учредительным документом АО является его устав. Устав АО должен содержать: полное и сокращенное фирменное наименование АО; место нахождения; тип АО (открытое или закрытое); количество, номинал, категории акций и типы привилегированных акций, права владельцев акций каждой категории (типа); размер уставного капитала; структуру и компетенцию органов управления АО и порядок принятия ими решений; порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, перечень вопросов, для решения которых необходимо квалифицированное большинство голосов или едино­гласие: сведения о филиалах и представительствах.

АО подлежит госрегистрации в органе, осуществляющем регистрацию юридических лиц, в соответствии с законом о госрегистрации юридических лиц. АО считается созданным с момента регистрации.

**Ответственность АО.** АО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам акционеров. Акционеры не отвечают по обязательствам АО и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым АО.** Такое АО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым АО.** Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Открытое акционерное общество (ОАО) отличается от закрытого и по числу акционеров. В ОАО число акционеров не ограничено, а в закрытом число участников не должно быть более 50. (Это положение не распространяется на ЗАО, созданные до января 1996 г.) Если число акционеров ЗАО превысит 50 человек, АО должно в течение года преобразоваться в ОАО.

**Уставный капитал** **АО** составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества АО, гарантирующий интересы его кредиторов. При учреждении АО все акции размещаются среди учредителей. Все акции АО — именные. Количество и номинал размещенных акций каждой категории определяются уставом АО.

**Размер уставного капитала:**

• для ОАО - не менее 1000 минимальных размеров оплаты труда на дату регистрации общества;

• для ЗАО - не менее 100 минимальных размеров оплаты труда на дату регистрации общества.

АО может выпускать обыкновенные и привилегированные акции. Обыкновенные акции являются голосующими, размер дивиденда и ликвидационная стоимость заранее не предусматриваются.

Привилегированные акции могут быть нескольких типов, в каждом типе — одинаковый номинал и набор прав. Суммарный их номинал не может превышать 25% уставного фонда. Дивиденд по привилегированным акциям и их ликвидационная стоимость могут быть определены в твердой сумме, в процентах или в ином порядке; если эти условия не определены, он выплачивается так же, как для обыкновенных акций.

Уставом могут быть предусмотрены кумулятивные акции, дивиденды по которым (или определенная часть дивидендов) в случае их невыплаты накапливаются и выплачиваются впоследствии.

Привилегированные акции не имеют голоса, за исключением случаев, предусмотренных в Законе об АО. Так, например, по вопросам реорганизации и ликвидации АО право голоса имеют все владельцы акций. Уставом АО может быть определен порядок конвертации привилегированных акций определенного типа в акции другого типа или в обыкновенные акции.

АО имеют право создавать резервный фонд в размере, определенном уставом АО, но не менее 15 % уставного капитала, и формируется путем ежегодных отчислений (не менее 5% от чистой прибыли) до достижения размера, предусмотренного уставом.

Резервный фонд предназначен для покрытия убытков, погашения облигаций и выпуска акций в случае отсутствия других средств. На иные цели он не может быть использован.

**Управление АО.** Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Компетенция общего собрания:

• внесение изменения и дополнения в устав или утверждение нового устава;

• реорганизация общества;

• ликвидация АО, назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;

• определение численности совета директоров (наблюдательного совета), избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;

• определение предельного количества объявленных акций;

• утверждение или уменьшение уставного капитала;

• образование исполнительного органа АО, досрочное прекращение его полномочий;

• избрание членов ревизионной комиссии (ревизора) и досрочное прекращение их полномочий;

• утверждение аудитора общества;

• утверждение годовых отчетов, бухгалтерского баланса, счета прибылей и убытков, распределение прибылей и убытков;

• установление порядка ведения общего собрания, образования счетной комиссии;

• определение формы сообщения информации акционерам;

• другие вопросы.

Решение отдельных вопросов может быть передано совету директоров (наблюдательному совету), если это оговорено в уставе. Решение принимается большинством голосов владельцев голосующих акций, принимающих участие в собрании.

**Совет директоров** (наблюдательный совет) осуществляет общее руководство деятельностью АО, кроме вопросов, относящихся к исключительной компетенции общего собрания.

В исключительную компетенцию совета директоров (вопросы, которые не могут быть переданы исполнительному органу) входит решение следующих вопросов:

• определение приоритетных направлений деятельности АО;

• созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров;

• утверждение повестки дня общего собрания;

• определение даты составления списка акционеров, имеющих право на участие в общем собрании;

• вынесение на общее собрание вопросов о реорганизации АО;

• увеличение уставного капитала (если это право предусмотрено уставом или общим собранием);

• размещение облигаций и иных ценных бумаг (если иное не оговорено уставом);

• определение рыночной стоимости имущества;

• образование исполнительного органа АО и досрочное прекращение его полномочий, размер вознаграждения исполнительного органа (если уставом это возложено на совет директоров);

• рекомендации по оплате ревизионной комиссии и услуг аудитора;

• рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;

• использование резервного и иных фондов АО;

• другие вопросы.

Члены совета директоров избираются годовым общим собранием сроком на один год (член совета может переизбираться неограниченное число раз).

Полномочия члена совета директоров (всего состава совета) могут быть прекращены досрочно по решению общего собрания.

Руководство текущей деятельностью АО осуществляется директором (генеральным директором) или директором и правлением, а в отдельных случаях (по решению общего собрания и договору, утвержденному советом директоров) — управляющим.

Новый Закон об АО имеет ряд существенных особенностей по сравнению с предыдущими нормативными актами об АО. Во-первых, этот закон считают менеджерским, так как в нем существенно сдвинуты полномочия от общего собрания акционеров к совету директоров АО. Во-вторых, впервые в отечественном законодательстве закреплены понятия «рыночная цена» и «рыночная стоимость», которые по своему содержанию близки к международному стандарту. «Рыночной стоимостью имущества... является цена, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобретать, согласен был бы приобрести». Из этого вытекает, что рыночной стоимостью имущества является его цена. В-третьих, важной особенностью Закона об АО является то, что этот закон существенно ущемляет права генерального директора АО. По новому закону генеральный директор не может быть председателем совета директоров.

По мнению многих специалистов, это является позитивным моментом, так как до этого генеральные директора имели, по сути, неограниченные права и зачастую злоупотребляли этим положением в своей деятельности.

Федеральный Закон об АО имеет много и других особенностей.

Акционерное общество по решению общего собрания акционеров может быть ликвидировано или преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или кооператив.

**Преимущества АО:**

• корпоративная форма доказала на практике свою рациональность там, где необходимы крупные капиталы, крупномасштабное производство, большая степень риска и совершенное законодательство;

• гарантированы оттого, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен. Организация капитала с помощью отчужденных (оборотных) ценных бумаг — акций дает возможность сконцентрировать большой капитал, первоначально распыленный среди множества мелких вкладчиков, а также возможность быстрого отчуждения и приобретения акций, особенно с помощью биржевого механизма и представительских акций, т.е. возможность быстрого, почти мгновенного, перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой;

• являются проводниками ускорения НТП, так как им под силу осуществить весь цикл «наука - производство»;

• имеют право выпускать акции (кроме других ценных бумаг);

• акционер несет ограниченную ответственность (в пределах своих акций) в случае банкротства общества.

**К недостаткам** корпоративного предпринимательства относят отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении акционерным обществом, ибо для реального контроля необходимо иметь около 20% акций. В руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблению и некомпетенции при его использовании.

**1.7. РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ**

Крупные предприятия имеют существенные как преимущества, гак и недостатки перед средними и мелкими предприятиями. Преимущества в общем плане проявляются в следующем:

• являются проводниками научно-технического прогресса, гак как имеют возможность осуществления всего цикла «наука - производство», т.е. проведения крупномасштабных научно-исследовательских, поисковых и прикладных работ, проектных и конструкторских работ, создания новой техники и ее распространения;

• легче внедряются и лучше используют более современное и высокопроизводительное оборудование;

• создают лучшие предпосылки для применения более совершенной организации производства;

• с увеличением объема производства постоянные расходы на единицу продукции снижаются, что ведет к снижению издержек производства;

• больше возможностей для углубления разделения и кооперирования труда;

• достигается большой эффект от применения ЭВМ. Крупные предприятия, как уже отмечалось, имеют не только преимущества, но и недостатки, которые следует учитывать при проектировании и создании предприятий такого масштаба.

К недостаткам крупных предприятий следует, прежде всего, отнести:

• увеличение транспортных расходов на подвоз сырья, материалов и комплектующих изделий к предприятию и отправку готовой продукции потребителям вследствие возрастания радиуса транспортировки;

• необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства;

• усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия;

• повышение нагрузки на природную среду со всеми вытекающими отсюда последствиями;

Для эффективного функционирования экономики любой страны необходимо оптимальное сочетание между крупным, средним и мелким бизнесом.

В бывшем СССР не придавалось должного внимания развитию мелкого бизнеса, а приоритет отдавался крупным и средним предприятиям, что привело в конечном итоге к монополизации промышленного производства. С переходом на рыночные отношения это стало существенным тормозом для развития рыночных отношений в России.

Во многих странах основными критериями для отнесения фирм к мелким являются численность работающих и объем продаж. Например, в США единоличные предприятия делятся на пять групп: наименьшие – с численностью занятых от 1 до 24 человек, малые — 25-99 человек, промежуточные — 100-499 человек, крупные - 500-999 человек и крупнейшие — свыше 1000 человек. К малым предприятиям относятся предприятия первых двух групп, т.е. предприятия с численностью до 99 человек.

Предприятия оптовой торговли попадают в категорию малого бизнеса, если его годовой оборот находится в пределах 3—18 млн долл., в розничной торговле и сфере обслуживания этот предел равен 1—5 млн долл.

Согласно Закону США о малом бизнесе (1953 г.) малая фирма существует и действует независимо от других предприятий, но не доминирует в своей области.

В Японии к малым относят предприятия в промышленности с числом занятых не более 20 человек, в торговле и сфере услуг — не более 5 человек. Они представлены в основном фирмами вспомогательных производств, а также потребительской кооперации.

В России малый бизнес стал развиваться наиболее интенсивно с 1990 г. На первом этапе согласно Закону РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» к малым относились предприятия с численностью: в промышленности и строительстве - до 200 человек; в науке и научном обслуживании — до 100 человек; в других отраслях производственной сферы — до 50 человек; в отраслях непроизводственной сферы и в розничной торговле — до 15 человек.

Затем согласно Закону РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» с 1 января 1996 г. критерии отнесения предприятий к категории малых были изменены. Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

в промышленности, строительстве и на транспорте - 100 человек;

в научно-технической сфере — 60 человек;

в оптовой торговле — 50 человек;

в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;

в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Развитие в России малого бизнеса имеет большое народнохозяйственное значение в силу следующих обстоятельств:

• мелкий бизнес позволяет заполнить все наши рынки и наиболее полно удовлетворить потребности населения в потребительских товарах и услугах;

• для создания мелких фирм не требуются крупные инвестиции и длительный срок их сооружения;

• развитие мелкого бизнеса — это одно из действенных направлений антимонопольной политики и обеспечения конкурентной среды;

• мелкие предприятия проще в управлении, им не нужно создавать сложные управленческие структуры;

• мелкие фирмы могут быстрее и дешевле перевооружить­ся, внедрять и апробировать новую технологию, проводить частичную автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания механизированного и ручного труда;

• развитие мелкого бизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы;

• с развитием мелкого бизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованный в стабилизации экономики и наведении элементарного порядка в стране.

Имеются и другие положительные стороны в развитии мелкого бизнеса. Поэтому не случайно во многих странах с развитой рыночной экономикой развитию малого бизнеса уделяется большое внимание и оказывается поддержка со стороны государства. Например, в США с целью оказания помощи американским предприятиям малого бизнеса в 1953 г. была создана независимая правительственная организация — Администрация по малому бизнесу, ее отделения имеются в различных штагах. Она оказывает финансовую помощь кредитами, организует курсы менеджеров, выпускает бюллетени и брошюры по проблемам управления, консультирует малые фирмы относительно получения государственных контрактов и по другим вопросам.

Система поддержки малого бизнеса в Японии направлена на сокращение числа банкротов и обладает высокой результативностью. Так, в течение года разоряется не более 5% возникающих малых предприятий, в то время как в США около 30%. Государственная поддержка японского малого бизнеса включает его кооперирование, особый порядок амортизации, гарантирование займов, льготное налогообложение. Значительная часть консультаций, получаемых малыми фирмами, касается вопросов бухгалтерского учета, финансирования, уплаты налогов, менеджмента.

В РФ также начала создаваться система поддержки и развития малого предпринимательства. Основой этой системы является Закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». Им определены главные направления государственной поддержки и развития малых предприятий, установлены основные формы и методы государственного управления и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Ответственность за реализацию этих мероприятий возлагается на вновь созданный Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства.

Законом определено, что теперь не менее 15% государственных заказов должно в обязательном порядке размещаться на малых предприятиях. Смысл в следующем. Государственный заказчик, выигравший тендер на получение госзаказа, финансируемого из федерального бюджета, должен не менее 15% объема заказа разместить на малых предприятиях в соответствии с договором.

По новому закону правительство обязано ежегодно разрабатывать федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства и представлять ее (до утверждения государственного бюджета) на рассмотрение в Государственную Думу. То же самое должно делаться на региональном, отраслевом и муниципальном уровнях. Создан фонд поддержки малого предпринимательства, средства которого пойдут на выдачу льготных кредитов малым предприятиям.

По налоговому законодательству РФ малые предприятия могут применять упрощенную систему налогообложения в соответствии с Законом РФ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», который вступил в силу 29 декабря 1995 г. Упрощенная система налогообложения вводится параллельно с действующими условиями налогообложения и регулирования деятельности субъектов малого бизнеса, не заменяя их. Эта система предусматривает один налог вместо совокупности федеральных, региональных и местных. При этом сохраняется действующий порядок уплаты таможенных платежей, госпошлины, налога на приобретение автотранспорта, лицензионных сборов и отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды. Малым предприятиям (с предельной численностью работающих до 15 человек) и гражданам-предпринимателям разрешено применять упрощенный порядок составления бухгалтерской документации (без применения двойной записи, плана счетов и др.). Они выплачивают единый налог с совокупного дохода или валовой выручки, исчисляемых по результатам хозяйственной деятельности. Установлены предельные ставки единого налога: если объектом налогообложения является совокупный доход, то 10% дохода — в федеральный бюджет и до 20% — в бюджет субъекта федерации и местный бюджет; если же объектом является валовая выручка — 3,33 и 6,67% соответственно. При этом конкретные ставки налога, зачисляемого в бюджет субъекта федерации и местный бюджет, устанавливаются решением органа государственной власти субъекта федерации.

Выбор объекта налогообложения в упрощенной системе осуществляется органом государственной власти субъекта федерации. Им может быть либо совокупный доход, полученный за отчетный период (квартал), либо валовая выручка, полученная за отчетный период. Не применяется упрощенная система налогообложения, учета и отчетности в:

организациях, занятых производством подакцизной продукции;

организациях, созданных на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий; кредитных организациях; страховых организациях; инвестиционных фондах;

предприятиях игорного и развлекательного бизнеса и др.

К числу ограничений относится также запрет перехода на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности субъектами малого предпринимательства, если в течение года, предшествующего кварталу, в котором происходит подача заявления на право применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, совокупный размер валовой выручки налогоплательщика превышает сумму 100000-кратного минимального размера оплаты труда.

Для перехода на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности малые предприятия должны подать заявление в налоговые органы по месту своей регистрации. Официальным документом, удостоверяющим право применения упрощенной системы, является патент. Годовая стоимость патента зависит от вида деятельности малого предприятия. Выплата годовой стоимости патента осуществляется ежеквартально и засчитывается в счет обязательств по уплате единого налога. Индивидуальные предприниматели уплачивают только стоимость патента.

Следующей особенностью налогообложения малых предприятий является и то, что они имеют дополнительные льготы по налогообложению по сравнению с другими коммерческими организациями. Для всех малых предприятий установлены следующие дополнительные льготы:

• в первый год эксплуатации могут списать дополнительно амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости оборудования со сроком службы более 3 лет. Кроме того, все малые предприятия имеют право осуществлять ускоренную амортизацию. Все это позволяет малым предприятиям при необходимости обновлять активную часть основных фондов и меньше платить сумму налога на прибыль;

• налог на добавленную стоимость уплачивают один раз в квартал не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным;

• освобождаются от уплаты взносов налога на прибыль в течение квартала;

• в течение 4 лет с момента создания малого предприятия его налогообложение не может ухудшаться.

Малые предприятия, производящие и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, товары народного потребления, медицинские лекарства и препараты, занимающиеся строительством и ремонтом объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения, в первые два года освобождаются от налога на прибыль при условии, что доля этой продукции составляет не менее 70% общего объема реализации. В третий и четвертый год работы они платят налог на прибыль по пониженным ставкам: в 3-й год — по ставке 25%, в 4-й — 50% ставки налога на прибыль при условии, что доля льготируемой продукции составляет не менее 90% в общем объеме реализации.

Среди мер, косвенно стимулирующих развитие малого предпринимательства, следует отметить пониженную ставку зачисляемого в федеральный бюджет налога на прибыль (8%) для банков, предоставляющих не менее 50% общей суммы кредитов малым предприятиям, и для страховых организаций, которыми не менее 50% страховых взносов за отчетный период получено от страхования имущественных рисков малых предприятий.

В соответствии с Законом РСФСР от 20 декабря 1991 г. «Об инвестиционном налоговом кредите» малые предприятия имеют право получить инвестиционный налоговый кредит, под которым понимается отсрочка налогового платежа, предоставляемая органами государственной власти или налоговыми органами.

Из всего этого можно сделать вывод, что малые предприятия имеют довольно существенные налоговые льготы, что, естественно, способствует развитию малого предпринимательства.

**1.8. РОЛЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Стандартизация и сертификация** — это основа для выпуска высококачественной продукции.

В Российской Федерации в 1993 г. приняты законы «О стандартизации», «Об обеспечении единства измерений», «О стандартизации продукции и услуг». Сегодня эти законы вместе с рядом других законодательных актов, в том числе с законами «О защите прав потребителей», «Основами законодательства РФ об охране труда», «Об охране окружающей среды», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» и рядом других государственных актов, образовали единое правовое пространство, придав деятельности по стандартизации, метрологии и сертификации преимущественно социальную направленность.

Стандартизация во всем мире является проводником качества и ускорения НТП, поэтому от ее состояния в стране зависит очень многое.

Рассмотрим сущность основных понятий в области стандартизации, изложенных в новом Законе РФ «О стандартизации». Под объектом стандартизации в широком смысле понимаются продукция, процессы и услуги, которые в разной степени относятся к любому материалу, компоненту, оборудованию, системе, их совместимости, правилу, процедуре, функции, методу или деятельности.

**Стандарт** - нормативный документ по стандартизации, разработанный, как правило, на основе согласия, характеризующийся отсутствием возражений по существенным вопросам у большинства заинтересованных сторон и утвержденный признанным органом (или представителем), в котором могут устанавливаться для всеобщего и многократного использования правила, общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся определенных объектов стандартизации, и который направлен на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области (ГОСТ Р 1.092).

Стандарты основываются на обобщенных результатах науки, техники и практическом опыте и направлены на достижение оптимальной пользы для общества.

В России нормативные документы по стандартизации подразделяются на следующие категории;

• государственные стандарты РФ - ГОСТ Р;

• отраслевые стандарты — ОСТ;

• технические условия - ТУ;

• стандарты предприятия и объединения - СТП;

• стандарты научно-технических и инженерных обществ - СТО.

В зависимости от специфики объекта стандартизации и содержания устанавливаемых к нему требований разрабатывают стандарты следующих видов:

• стандарты основополагающие;

• стандарты на продукцию, услуги;

• стандарты на процессы;

• стандарты на методы контроля (испытаний, измерений, анализа).

В зависимости от масштабности распространения стандартов они подразделяются на:

**•** национальные;

**•** региональные;

**•** межгосударственные;

**•** международные.

**Национальный** стандарт (ГОСТ Р) - стандарт, принятый национальным органом по стандартизации одной страны.

**Региональный стандарт** — стандарт, принятый региональной международной организацией по стандартизации.

**Межгосударственный стандарт** (ГОСТ) — стандарт, принятый государствами, присоединившимися к соглашению о проведении согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации, и применяемый ими непосредственно.

**Между****народный стандарт** - стандарт, принятый Международной организацией по стандартизации (ИСО).

Для новой российской системы по стандартизации характерны, во-первых, максимальное сближение требований отечественных и международных стандартов, во-вторых, сохранение обязательности требований государственных стандартов лишь к той части показателей, которые во всем мире подлежат законодательному регулированию, т.е. прежде всего показателей безопасности для человека и окружающей среды, технической и функциональной совместимости и взаимозаменяемости. Кроме того, характерно смещение приоритетов в сторону стандартов, регламентирующих методы испытаний и оценки объектов, что во всем мире признается необходимым для обеспечения доверия и взаимопонимания в сфере техники и технологии.

Вместе с тем фонд стандартов СССР сохранен. Эти стандарты и сейчас применяются как в России, так и в странах СНГ, обретя статус межгосударственных. Для решения проблемы повышения качества продукции очень важно, чтобы отечественные стандарты систематически пересматривались и добавлялись новыми с учетом развития науки и техники, все время приближаясь к международным стандартам или опережая их.

Международная организация по стандартизации организовала в 1979 г. технический комитет «Управление качеством и обеспечение качества». В 1986 г. комитет, опираясь на британские стандарты и опыт Международной электротехнической комиссии (МЭК), подготовил основополагающие стандарты ИСО серии 9000, которые были изданы в 1987 г. и в настоящее время получили всемирное признание. Сейчас они действуют в 73 странах мира, а также в ЕС, причем в 68 странах они введены непосредственно. Благодаря этому стандарты ИСО 9000 стали нормативной базой для сертификации (регистрации) продукции и систем качества предприятия. Такие системы уже существуют в 51 стране мира. Идеология ИСО 9000 лежит в основе работы Европейской организации по испытаниям и сертификации (ЕОИС). Поэтому использование отечественными предприятиями этой системы стандартизации имеет для них большое значение.

Стандарты ИСО серии 9000 определяют новое положение предприятия на рынке. Тот, кто первый внедряет их и представляет потребителю документы о том, что он работает в соответствии с этими стандартами, получает преимущественное положение на рынке. Цена на его продукцию, как правило, в 2- 4 раза выше цены той продукции, чей производитель не обладает соответствующим сертификатом.

Продукция, на которую в государственных стандартах установлены требования по обеспечению безопасности жизни, здоровья или имущества граждан и охраны окружающей среды, подлежит обязательной сертификации. Это вытекает из Закона РФ «О защите прав потребителей». Сертификация в России введена с 1 января 1992 г.

**Сертификация** — деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям.

Система **сертификации** — совокупность участков сертификации, осуществляющих сертификацию по правилам, установ­ленным в этой системе.

**Сертификат** - документ, удостоверяющий, что на предприятии выпускается продукция, соответствующая всем требованиям стандарта.

Кроме обязательной сертификации может быть и добровольная, но в этом случае предприятие получает на свою продукцию или услуги не Сертификат соответствия, как при обязательной, а Знак соответствия.

Сертификация направлена на достижение следующих целей:

• создание условий для деятельности предприятий, учреждений, организаций и предпринимателей на едином товарном рынке России, а также для участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле;

• содействие потребителям в компетентном выборе продукции:

• содействие экспорту и повышение конкурентоспособности продукции;

• защиту потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, исполнителя);

• контроль безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;

• подтверждение показателей качества продукции, заявленных изготовителями.

Основная задача сертификации - добиваться, чтобы сертификаты, выданные в стране, признавались нашими зарубежными партнерами, чтобы эти сертификаты открывали отечественной продукции путь на внешний рынок.

Вся ответственность за сертификацию в стране возложена на Государственный комитет РФ по стандартизации и его органы, наделенные этими полномочиями. К началу 1996 г. в системе сертификации ГОСТ было аккредитовано более 300 органов по сертификации и около 1000 испытательных лабораторий и центров, как отечественных, гак и зарубежных.

Предприятие, планирующее сертифицировать свою продукцию, должно направить заявку в Госстандарт или в орган, который уполномочен им на проведение этой работы. Госстандарт после получения такой заявки сообщает предприятию, какой организацией будет осуществлена проверка производства и в какой лаборатории будут проведены испытания продукции.

Если проверка и испытания подтвердили, что продукция соответствует требованиям стандарта, то составляется протокол, который направляется затем в органы Госстандарта. Госстандарт на основе этих подтверждающих документов выдает предприятию-изготовителю Сертификат соответствия максимум на 3 года.

Все расходы, связанные с процедурой сертификации продукции, оплачиваются предприятием-заявителем, которые затем списываются на издержки производства.

**1.9. АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ И ИХ** **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Для экономического возмещения физического и морального износа основных производственных фондов (ОПФ) их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в затраты на производство продукции. Таким образом, **амортизация** - это постепенный перенос стоимости ОПФ на выпускаемую продукцию.

**Амортизационные отчисления** производятся предприятиями (организациями) ежемесячно исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе предприятия (организации).

**Норма амортизации** представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений. Иначе говоря, норма амортизации - это отношение суммы годовых амортизационных отчислений к стоимости ОПФ, выраженное в процентах.

Нормы амортизации устанавливаются и периодически пересматриваются государством, они едины для всех предприятий и организаций независимо от их форм собственности и форм хозяйствования.

Амортизационная политика является составной частью общей научно-технической политики государства. Устанавливая норму амортизации, порядок ее начисления и использования, государство регулирует темпы и характер воспроизводства в отраслях, а именно, через норму амортизации задается скорость обесценивания, а через нее - скорость обновления основных фондов. Для действовавшей в СССР системы амортизации характерны были следующие черты: единые нормы амортизации; прямолинейный равномерный метод начисления; наличие двух норм амортизации на капитальный ремонт и на замену (реновацию); включение амортизационных отчислений в себестоимость продукции; начисление амортизации в течение фактического срока службы средств груда; перераспределение государством амортизационных отчислений на реновацию между предприятиями на безвозмездной основе.

С 1991 г. существенно изменены порядок и нормы амортизационных отчислений.

Во-первых, введены новые нормы амортизации, которые по многим видам основных фондов существенно отличаются от прежних.

Во-вторых, отменены амортизационные отчисления на капитальный ремонт, теперь предприятия все виды ремонтов осуществляют за счет себестоимости продукции и при необходимости могут создавать резервный фонд затрат на ремонт.

В-третьих, по машинам, оборудованию, транспортным средствам но истечении нормативного срока службы прекращается начисление амортизации. Раньше начисление производилось в течение всего периода эксплуатации основных фондов независимо от того, на какой срок службы они были рассчитаны. По остальным основным фондам (зданиям, сооружениям и т.п.) порядок начисления амортизации пока остался прежним, т.е. амортизация начисляется до тех пор, пока они находятся в эксплуатации (за весь фактический их срок службы).

В-четвертых, в целях повышения заинтересованности предприятий в обновлении основных фондов впервые в нашей хозяйственной практике допускается применение ускоренной амортизации их активной части (машин, оборудования, транспортных средств), т.е. полное перенесение балансовой стоимости этих фондов на издержки производства и обращения в более короткие сроки (нормы амортизации при этом повышаются, но не более чем вдвое).

Малым предприятиям, кроме того, разрешено дополнительно списывать на издержки производства в первый год эксплуатации до 50% стоимости основных фондов, срок службы которых превышает 3 года.

**Ускоренная амортизация** позволяет:

• ускорить процесс обновления активной части основных производственных фондов на предприятии, а это уже немало;

• накопить достаточные средства (амортизационные отчисления) для технического перевооружения и реконструкции производства;

• уменьшить налог на прибыль;

• избежать морального и физического износа активной части основных производственных фондов, т.е. поддерживать их на высоком техническом уровне, что, в свою очередь, создает хорошую основу для увеличения объема производства, выпуска более качественной продукции и снижения ее себестоимости.

Надо иметь в виду, что метод ускоренной амортизации распространяется только на активную часть основных фондов, нормативный срок службы которых превышает 3 года. Кроме того, ускоренная амортизация пока действует только по отношению к основным фондам, которые используются при производстве вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, для расширения экспорта. В остальных случаях предприятие решает вопрос о применении ускоренной амортизации с согласия Министерства экономики РФ. Амортизационные отчисления, начисленные указанным методом, должны использоваться на предприятии строго по целевому назначению. В случае их нецелевого использования дополнительная сумма амортизации, соответствующая расчету по ускоренному методу, включается в налогооблагаемую базу и подлежит налогообложению в соответствии с действующим законодательством.

В-пятых, амортизационные отчисления предприятия полностью остаются в его распоряжении.

Весьма важным положительным нововведением в системе амортизационных отчислений является то, что с 1992 г. амортизируются не только средства труда (основные фонды), но и **нематериальные активы**. Тем самым расширяется сфера амортизации, и это очень важно, поскольку в современном производстве только использование научно-технической продукции дает возможность сохранять конкурентоспособность, иметь прибыль и сверхприбыль.

Согласно действующему положению, к нематериальным активам относятся: права пользования земельными участками, природными ресурсами, **патенты**, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, торговые знаки, торговые марки и др. Нематериальные активы учитываются:

* внесенные учредителями в счет их вкладов в уставный фонд предприятия - по стоимости, определенной на основе договоренности сторон;
* приобретенные за плату у других предприятий и лиц - по фактически произведенным затратам на приобретение и подготовку их к использованию;
* полученные от других предприятий и лиц безвозмездно - по стоимости, определенной экспертным путем.

Эти оценки и затраты составляют первоначальную стоимость нематериальных активов, по которой они, как и основные фонды, зачисляются на баланс.

Амортизация (износ) по нематериальным активам исчисляется ежемесячно по нормам, рассчитанным самим предприятием исходя из срока полезного использования данного актива и в течение данного срока. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, норма износа устанавливается в расчете на 10 лет. Отчисления включаются в себестоимость продукции.

С 1 января 1997 г. согласно Указу Президента РФ должен быть существенно изменен действующий порядок амортизации. Имущество, подлежащее амортизации, объединяется в следующие четыре категории:

1. Здания, сооружения и их структурные компоненты.
2. Легковой автотранспорт, легкий грузовой автотранспорт, конторское оборудование и мебель, компьютерная техника, информационные системы и системы обработки данных.
3. Технологическое, энергетическое, транспортное и иное оборудование и материальные активы, не включенные в первую и вторую категории.
4. Нематериальные активы.

Годовые нормы амортизации составляют:

* Для категории 1 – 5% (6% для субъектов малого предпринимательства);
* Для категории 2 – 25% (30%);
* Для категории 3 – 15% (18%);
* Для категории 4 – амортизационные отчисления осуществляются равными долями в течение срока существования соответствующих материальных активов. В случае, если срок использования нематериального актива определить невозможно, срок амортизации устанавливается в 10 лет.

**ГЛАВА 2**

**ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**2.1. СЕБЕСТОИМОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ. ВИДЫ СЕБЕСТОИМОСТИ**

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

• учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;

• база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;

• экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;

• определение оптимальных размеров предприятия;

• экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Различают следующие виды себестоимости: цеховая, производственная и полная.

**Цеховая себестоимость** представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции.

**Производственная себестоимость** помимо затрат цехов включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

**Полная себестоимость** отражает все затраты на производство и реализацию продукции, слагается из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы).

Различают также индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

**Индивидуальная себестоимость** обусловливается конкретными условиями, в которых действует то или другое предприятие.

**Среднеотраслевая себестоимость** определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние затраты на единицу продукции по отрасли, поэтому она находится ближе к общественно необходимым затратам труда.

В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение себестоимости продукции для предприятия резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

• в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

• в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;

• в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;

• в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

• в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Из всего сказанного вытекает очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

**2.2. КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ВЫПУСК И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ**

Основным документом, которым необходимо руководствоваться при формировании себестоимости продукции на предприятии, является «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552 с последующими дополнениями и изменениями.

На практике, в целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами независимо от того, где они расходуются и на какие цели.

В соответствии с вышеупомянутым Положением все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам:

1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);

2) затраты на оплату труда;

3) отчисления на социальные нужды;

4) амортизация основных фондов;

5) прочие затраты.

К **материальным затратам** относятся:

* сырье и основные материалы, в том числе покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
* вспомогательные материалы;
* топливо и энергия;
* износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др.

**Отчисления на социальные нужды** осуществляются по определенным нормативам от фонда оплаты труда: в Пенсионный фонд — 28 %; в Фонд социального страхования — 5,4%; в Фонд занятости — 1,5%, в Фонд обязательного медицинского страхования — 3,6%. Величина этих нормативов устанавливается в законодательном порядке и, естественно, может пересматриваться.

К **амортизации основных фондов** относятся все амортизационные отчисления по основным средствам за отчетный период.

**Прочие затраты** — это платежи по процентам, износ нематериальных активов, командировочные расходы, представительские расходы, расходы на рекламу, расходы на подготовку кадров и др.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для определения заданий по снижению себестоимости продукции, расчета потребностей в оборотных средствах, расчета сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

Для внутрипроизводственного планирования и выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждого предприятия по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в зависимости от места их возникновения. Такую возможность дает классификация затрат по калькуляционным статьям.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции затраты предприятия группируются по статьям калькуляции.

Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях установлена типовая группировка затрат по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

1. Сырье и материалы.

2. Возвратные отходы (вычитаются).

3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.

4. Топливо и энергия на технологические цели.

5. Заработная плата производственных рабочих.

6. Отчисления на социальные нужды.

7. Расходы на подготовку и освоение производства.

8. Общепроизводственные расходы.

9. Общехозяйственные расходы.

10. Потери от брака.

11. Прочие производственные расходы.

12. Коммерческие расходы.

Итог первых 11 статей образует **производственную себестоимость продукции,** итог всех 12 статей — **полную себестоимость продукции.**

Министерства (ведомства) могут вносить изменения в приведенную типовую номенклатуру статей затрат на производство с учетом особенностей в технике, технологии и организации производства.

В состав коммерческих расходов включают:

* расходы на тару и упаковку;
* расходы на транспортировку продукции (расходы на доставку продукции на станцию или пристань отправления, погрузку в вагоны, на суда, автомобили и т.п.);
* комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым предприятиям и организациям в соответствии с договорами;
* затраты на рекламу,
* прочие расходы по сбыту (расходы по хранению, подработке, подсортировке).

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы относятся к накладным расходам. Общепроизводственные накладные расходы - это расходы на обслуживание и управление производством.

В состав **общепроизводственных накладных издержек** включаются:

• расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;

• цеховые расходы на управление.

**Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования** – это:

* амортизация оборудования и транспортных средств (внутризаводского транспорта);
* издержки на эксплуатацию оборудования в виде расходов смазочных, обтирочных, охлаждающих и других аналогичных материалов;
* заработная плата рабочих, обслуживающих оборудование, и отчисления на социальные нужды;
* расходы всех видов энергии, воды, пара, сжатого воздуха, услуг вспомогательных производств;
* расходы на ремонт оборудования, технические осмотры, уход;
* расходы на внутризаводское перемещение материалов, полуфабрикатов, продукции;
* износ малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и приспособлений;
* другие расходы, связанные с использованием оборудования.

В **цеховые, или производственные, накладные расходы на управление** входят:

* заработная плата аппарата управления цехов с отчислениями на социальные нужды;
* затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря,
* содержание и ремонт зданий, сооружений,
* обеспечение нормальных условий труда и технику безопасности,
* на спецодежду и спецобувь;
* износ малоценного и быстроизнашивающегося инструмента;
* другие аналогичные затраты, связанные с управлением производственными подразделениями.

Каждая из этих групп накладных расходов имеет свою специфику, но их объединяет то, что они планируются и учитываются по местам их возникновения, т.е. по производственным подразделениям, а не по видам продукции, как это происходит с основными прямыми расходами. Обе эти группы — расходы комплексные, косвенно распределяемые между отдельными видами продукции и между законченной продукцией и незавершенным производством.

Планирование этих расходов осуществляется путем разработки на соответствующие цели годовых, квартальных смет с распределением на каждый месяц по каждой производственной единице, цеху в отдельности. Контроль за этими затратами осуществляется в соответствии со сметными размерами издержек.

**Общехозяйственные накладные расходы,** или накладные расходы непроизводственного назначения, связаны с функцией руководства, управления, которые осуществляются в рамках предприятия, компании, фирмы в целом. В состав этих расходов включается несколько групп: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи, отчисления и пр.

В их состав включают издержки на:

• содержание работников аппарата управления предприятием, заработную плату, отчисления на социальные нужды, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, затраты на командировки;

• содержание и обслуживание технических средств управления (вычислительных центров, узлов связи, средств сигнализации), освещение, отопление и т.п.;

• оплату консультационных, информационных и аудиторских услуг, оплату услуг банка (в том числе проценты по кредитам банка и проценты по кредитам поставщика за приобретенные товарно-материальные ценности);

• подготовку и переподготовку кадров, расходы по набору рабочей силы;

• текущие затраты, связанные с содержанием фондов природоохранного назначения, очистных сооружений, на уничтожение экологически опасных отходов и платежи за предельно до­пустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду;

• износ (амортизацию) основных средств, МБП и нематериальных активов;

• ремонт зданий, сооружений и инвентаря общепроизводственного назначения и расходы, связанные с содержанием помещений, предоставляемых бесплатно для организации общественного питания;

• платежи по обязательному страхованию имущества предприятия и отдельных категорий работников, налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком.

Планирование этих расходов осуществляется по смете по статьям и группам расходов. Учет организуется в ведомости в целом по предприятию и в группировке по статьям сметы, что позволяет осуществлять текущий контроль за ее исполнением.

Смысл и содержание остальных статей вытекают из их названия.

Кроме поэлементной и постатейной классификации затраты классифицируются и по другим признакам (табл. 3).

Таблица 3. ***Классификация затрат на производство продукции***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** **п/п** | **Признак классификации** | **Подразделение затрат** |
| 1 | По экономической роли в про- | Основные и накладные |
|  | цессе производства |  |
| 2 | По составу (однородности) | Одноэлементные и |
|  |  | комплексные |
| 3 | По способу включения в себе- | Прямые и косвенные |
|  | стоимость продукции |  |
| 4 | По отношению к объему про- | Условно-переменные |
|  | изводства | и условно-постоянные |
| 5 | По периодичности возникно- | Текущие и единовременные |
|  | вения |  |
| 6 | По участию в процессе произ- | Производственные и |
|  | водства | коммерческие |
| 7 | По эффективности | Производительные и |
|  |  | непроизводительные |

**Основными** называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства, на сырье и основные материалы, вспомогательные и другие расходы, кроме общепроизводственных и общехозяйственных.

**Накладные** расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

**К текущим** относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления, например расход сырья и материалов.

С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-постоянных расходов на единицу продукции.

**К единовремен****ным** (однородным) расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств, и др.

**Производитель****ными** считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

**Непроизводительные расходы** являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных и др.). Производительные расходы планируются, а непроизводительные, как правило, не планируются.

Важное значение для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения имеет классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

**Условно-постоянные затраты** — затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся:

* амортизация зданий и сооружений,
* расходы на управление производством и предприятием в целом,
* арендная плата и др.

**Условно-пер****еменные затраты** — затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся:

* сдельная заработная плата рабочих,
* расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, т
* технологическое топливо, энергия и др.

**2.3. СТРУКТУРА СЕБЕСТОИМОСТИ**

Под структурой себестоимости понимаются ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости. Она находится в движении и на нее влияют следующие факторы:

1. специфика предприятия. Исходя из этого различают:
* трудоемкие предприятия (большая доля заработной платы в себестоимости продукции);
* материалоемкие (большая доля материальных затрат);
* фондоемкие (большая доля амортизации);
* энергоемкие (большая доля топлива и энергии в структуре себестоимости).

2) ускорение научно-технического прогресса. Этот фактор влияет на структуру себестоимости многопланово. Но основное влияние заключается в том, что под воздействием этого фактора доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда в себестоимости продукции увеличивается;

3) уровень концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства;

4) географическое местонахождение предприятия;

5) инфляция и изменение процентной ставки банковского кредита.

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие показатели:

• соотношение между живым и овеществленным трудом;

• доля отдельного элемента или статьи в полных затратах;

• соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами, между производственными и коммерческими (непроизводственными) расходами, между прямыми и косвенными и др.

Систематическое определение и анализ структуры затрат на предприятии имеют очень важное значение, в первую очередь для управления издержками на предприятии с целью их минимизации.

Структура затрат позволяет выявить основные резервы по их снижению и разработать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

За последние годы (1991—1996) структура затрат в целом по промышленности и ее отраслям существенно изменилась, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 4.

###### Структура затрат на производство продукции по

Таблица 4 ***промышленности за 1990 г. и отраслям за 1994 г[[4]](#footnote-4).***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Все** **затраты** | В том числе |
| **Матери-альные** | **На оплату труда** | **Отчисления на социаль-ные нужды** | **Амортиза-ция** | **Прочие расходы** |
|
|
| Вся промышленность(1991 г.) | 100 | 68,6 | 13,0 | 2,2 | 12,1 | 4,1 |
| Вся промышленность(1996 г.) | 100 | 56,3 | 13,7 | 5,1 | 6,8 | 18,1 |
| Электроэнергетика | 100 | 47,9 | 10,5 | 4,0 | 6,7 | 30,9 |
| Топливная промышленность | 100 | 50,8 | 8,9 | 3,3 | 11,5 | 25,5 |
| Черная металлургия | 100 | 65,5 | 9,0 | 3,5 | 4,1 | 17,9 |
| Цветная металлургия | 100 | 60,7 | 13,0 | 4,8 | 4,9 | 16,6 |
| **Машиностроение и металлообработка** | 100 | **48,9** | **21,5** | **8,0** | **6,8** | **14,8** |
| Химическая и нефтехимическая промышленность | 100 | 67,6 | 10,5 | 4,0 | 7,3 | 10,6 |
| Легкая промышленность | 100 | 53,0 | 20,3 | 7,3 | 5,5 | 13,9 |
| Пищевая промышленность | 100 | 66,5 | 12,2 | 4,3 | 4,2 | 12,8 |

Анализ данных этой таблицы позволяет сделать вывод, что структура затрат на производство продукции в целом по промышленности за анализируемый период существенно изменилась: доля амортизации снизилась с 12,1 до 6,8%; прочие расходы увеличились с 4,1 до 18,1 %; доля материальных затрат снизилась с 68,6 до 56,3%; отчисления на социальные нужды увеличились с 2,2 до 5,1%; структуры затрат на производство продукции по отдельным отраслям промышленности различаются довольно существенно.

На структуру затрат за анализируемый период повлияли следующие факторы:

• инфляционный процесс. Стоимость материальных ресурсов, основных фондов, рабочей силы изменялась неадекватно по отношению к друг другу, это и отразилось на структуре затрат;

• опережение процесса выбытия основных фондов над процессом их ввода, что привело к снижению доли амортизации. Повлиял и тот факт, что неоднократная переоценка основных средств не соответствовала уровню инфляции;

• увеличение процентных ставок по кредитам. Оно значительно повысило оплату за кредиты коммерческим банкам;

• существенное повышение роли рекламы. Предприятия стали больше средств расходовать на эти цели

Структура затрат на каждом предприятии также должна анализироваться как в поэлементном, так и в постатейном разрезе. Это необходимо, как уже отмечалось, для управления издержками на предприятии с целью их минимизации.

**2.4. УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ЦЕЛЬЮ ИХ МИНИМИЗАЦИИ**

Прежде всего необходимо отметить, что руководители и менеджеры предприятия должны четко понимать, что управление издержками производства и реализации продукции с целью их минимизации на предприятии является составной частью управления предприятием в целом. Управление издержками необходимо прежде всего для:

• получения максимальной прибыли;

• улучшения финансового состояния фирмы;

• повышения конкурентоспособности предприятия и про­дукции;

• снижения риска стать банкротом и др. Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции.

Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. Но в общем плане в ней должны быть отражены следующие моменты:

* **комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных р****есурсов** (внедрение новой техники и безотходной технологии, позволяющей более экономно расходовать сырье, материалы, топливо и энергию; совершенствование нормативной базы предприятия; внедрение и использование более прогрессивных материалов; комплексное использование сырья и материалов; использование отходов производства; улучшение качества продукции и снижение процента брака и др.);
* **мероприятия, связанные с определением и поддержанием оптимального размера предприятия,** позволяющие минимизировать затраты в зависимости от объема производства;
* **мероприятия, связанные с** **улучшением использования основных фондов** (освобождение предприятия от излишних машин и оборудования; сдача имущества предприятия в аренду; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большей загрузки машин и оборудования; повышение уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование; применение ускоренной амортизации; внедрение более прогрессивных машин и оборудования и др.);
* **мероприятия, связанные с улучше****нием использования рабочей силы** (определение и поддержание оптимальной численности персонала; повышение уровня квалификации; обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой; применение прогрессивных систем и форм оплаты труда; совершенствование нормативной базы; улучшение условий труда; механизация и автоматизация всех производственных процессов; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.);
* **мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства и** **труда** (углубление концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства; внедрение бригадной формы организации производства и труда; внедрение НОТ; совершенствование организационной структуры управления фирмой и др.).

Кроме того, комплексная программа по снижению издержек производства должна иметь четкий механизм ее реализации.

Следует также подчеркнуть, что планирование и реализация только отдельных мероприятий по снижению издержек производства хотя и дают определенный эффект, но не решают проблемы в целом.

**2.5. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Прибыль предприятия** является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации.

Прибыль *-* это вознаграждение за предпринимательскую деятельность и, прежде всего, за введение технических новшеств (Шумпетер).

Прибыль - это оплата за риск и неопределенность (Ф.Найт).

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыльхарактеризует **экономический эффект,** полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Во-вторых, прибыльобладает **стимулирующей функцией.** Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыльявляется одним из важнейших **источников формирования бюджетов** различных уровней.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей — **балансовая (валовая) прибыль** предприятия. Основными составными элементами балансовой прибыли являются:

• прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

• прибыль (убыток) от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;

• финансовые результаты от внереализационных операций. Таким образом, балансовая прибыль (Пб) может быть определена по формуле

Пб = ± Пр ± Пи ± Пв.о

где Пр — прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг;

Пи — прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

Пв.о — доходы (убытки) от внереализационных операций.

Как правило, основной элемент балансовой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг.

Прибыль от реализации имущества — это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Это доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, доходы от сдачи имущества в аренду, сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, доходы от дооценки товаров, положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте, проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К расходами потерям относятся:

• убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году, от уценки товаров, от списания безнадежной дебиторской задолженности;

• недостачи материальных ценностей, выявленные при инвентаризации;

• отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

• судебные издержки и арбитражные сборы и др. Прибыль от реализации продукции зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся: ускорение НТП, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда и др.

К внешним факторам, которые не зависят от деятельности предприятия, относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, нормы амортизации, система налогообложения и др.

Внутренние факторы действуют на прибыль через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции. Величина прибыли от реализации продукции (Пр ) определяется по формуле

**Пр = Σ(Цi – Ci)Vi,**

где Цi - отпускная цена единицы 1-й продукции;

Ci - себестоимость единицы 1-й продукции;

Vi - объем реализации 1-й продукции.

**Чистая прибыль** - это разность между балансовой прибылью и налогом на прибыль.

Прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль распределяется на два фонда :

**-** фонд накопления;

**-** фонд потребления.

**Основные пути увеличения прибыли на предприятии.** На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия но увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

• увеличение выпуска продукции;

• улучшение качества продукции;

• продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

• снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

• диверсификация производства;

• расширение рынка продаж и др.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями, направленными на снижение издержек производства, улучшение качества продукции и использование факторов производства.

Несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем работы предприятия, она не характеризует эффективность его работы. Для определения экономической эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

Таким образом, одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия является рентабельность, сущность которой будет рассмотрена ниже.

**2.6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ****, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА**

**Экономическая эффективность** *-* результат рационального расходования материальных , трудовых и денежных ресурсов. На практике определяется как соотношение между получаемыми результатами производства - продукцией и материальными услугами, с одной стороны , и затратами живого (рабочая сила) и овеществленного (средства производства) труда - с другой стороны.

Экономическая эффективность - сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основной построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной , функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Можно сказать, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое адекватное отражение через категорию эффективности.

Это относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами , использованными для достижения этого эффекта. Такой показатель уже можно использовать в пространственно-временных сопоставлениях. Наиболее общую оценку уровня экономической эффективности деятельности предприятия дают показатели рентабельности авансированного и собственного капитала, а рост их в динамике рассматривается как положительная тенденция.

В рыночной экономике для каждого отдельного предпринимателя (фирмы) затраты принимают форму авансированного капитала (основного и оборотного), а в результате - форму прибыли:

Отношение полученной прибыли (П) к авансированному капиталу (капитальным затратам) (К) называется **рентабельностью**: Р = П / К x 100%

Абсолютная величина полученной прибыли или норма прибыли служат показателем экономической эффективности предпринимательской деятельности. Рентабельность зависит от ряда факторов :

1) от массы прибыли , а , следовательно, от всех факторов, определяющих ее величину;

2) от структуры капитала (производственных фондов);

3) от скорости оборота капитала (производственных фондов); с ускорением оборота капитала увеличивается масса получаемой предпринимателем прибыли за тот же период.

4) спроса и предложения на данный товар, влияющие на рыночные цены, а, следовательно, и на величину прибыли.

В условиях свободного движения капиталов норма прибыли является регулятором производства. Одновременно она выступает определенным критерием эффективности предпринимательской деятельности.

Эффективность измеряется одним из двух способов, отражающих результативность работы предприятия относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потребления (затрат) в процессе производства. Эти показатели характеризуют степень деловой активности предприятия:

Продукция

 Эффективность авансированных ресурсов = ——————————

Авансированные ресурсы

Продукция

 Эффективность потребленных ресурсов = **——————————————**

Потребленные ресурсы (затраты)

Экономическое содержание эффективности производства определяет и систему ее показателей. Поскольку конечной целью всякого производства является потребление, его достигнутый уровень, структура и рост служит наиболее общим критерием эффективности производства. Исходя из этого, ее обобщающим показателем является физический объем национального дохода (в неизменных ценах) на душу населения. Рост его объема выражает повышение эффективности производства и возможности для увеличения как накопления так и потребления. Поскольку эффективность всегда есть соотношение двух величин (затрат и результатов), ее обобщающим показателем также является производство национального дохода на рубль производственных затрат.

Результативность и эффективность хозяйственной деятельности предприятия измеряются различными абсолютными и относительными показателями: прибылью, уровнем валового дохода, рентабельностью и др. Различные показатели существуют для измерения эффективности использования ресурсов предприятия (показатели отдачи ресурсов). Данные показатели обычно не имеют нормативных значений, они зависят от множества факторов и существенно варьируются по различным предприятиям в разных отраслях. Однако, прежде чем рассчитывать специальные коэффициенты, целесообразно провести вертикальный анализ отчета о финансовых результатах деятельности предприятия, который дает возможность характеризовать динамику удельного веса основных элементов валового дохода предприятия, оценить влияние различных факторов на изменения в динамике чистой прибыли.

Кроме того, целесообразно учитывать сравнительную динамику основных показателей хозяйственной деятельности, оптимальным для которой является следующее соотношение:

Темп изменения Темп изменения Темп изменения

балансовой **>** объема **>** капитала **> 100%**

прибыли реализации предприятия

Выполнение данного соотношения означает , что экономический потенциал предприятия (капитал) возрастает, объем реализации растет более высокими темпами по сравнению с ростом потенциала предприятия, что означает более эффективное использование его ресурсов , прибыль предприятия возрастает опережающими темпами, что обычно свидетельствует о снижении издержек производства и обращения.

После проведения подобного предварительного анализа целесообразно рассчитать специальные коэффициенты, характеризующие результативность хозяйственной деятельности предприятия:

**Чистая прибыль** = Балансовая прибыль - Платежи в бюджет;

 Прибыль( результат) от реализации

**Рентабельность продукции** = **—————————————— ;**

**(норма прибыли)** Выручка от реализации

 Прибыль (результат) от реализации

**Рентабельность основной** = **———————————————— ;**

**деятельности** Затраты на производство продукции

Чистая прибыль

**Рентабельность собственного** *=* **——————————————————** ;

**капитала** Средняя величина собственного капитала

Балансовая прибыль

**Общая рентабельность** *=* **——————————————————— ;**

**предприятия** Средняя стоимость имущества

Чистая прибыль

**Чистая рентабельность** = **——————————————————.**

**предприятия** Средняя стоимость имущества.

Частными показателями эффективности производства являются производительность труда, фондоотдача( производство продукции на рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов) и материалоемкость, характеризующие основную производственную деятельность предприятия, эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

1) **Производительность труда** определяется как отношение выручки от реализации к среднесписочной численности работников предприятия:

**Пр =** **Q / T**

2) **Трудоемкость продукции** - величина обратная показателю производительности труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

**t = T / Q,**

где t- трудоемкость продукции;

Т - количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило валовой).

3) **Материалоемкость продукции** - исчисляется как отношение затрат сырья, материалов .топлива, энергии и других предметов труда к общему объему произведенной продукции:

**m *=* M / Q****,**

где m **-** уровень материалоемкости продукции ;

М - общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q - общий объем произведенной продукции ( как правило валовой ).

4) **Капиталоемкость** продукции - показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

**KQ = K / AQ ,**

где KQ - капиталоемкость продукции;

К - общий объем капитальных вложений;

AQ - прирост объема выпускаемой продукции.

5) **Фондоемкость** продукции - исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к общему объему производственной продукции:

**f = F / Q,**

где f - фондоемкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов;

Q - общий объем произведенной продукции ( как правило валовой ).

6) **Фондоотдача**

Фондоотдача определяется как отношение выручки от реализации к средней стоимости основных средств.

7) **Экономический эффект** - показатель, характеризующий результат деятельности предприятия. Это абсолютный, объемный показатель.

Экономический эффект характеризуется величиной достигнутой экономии материальных , трудовых, денежных и других ресурсов, экономией времени, снижением трудоемкости, уменьшением потерь, ускорением оборачиваемости средств, улучшением качества, надежности, долговечности, ростом объема производства продукции, работ, услуг и прочими результатами.

Экономический эффект может быть выражен в натуральных, трудовых, стоимостных - количественных и качественных показателях.

В данной работе экономический эффект рассчитывается по формуле;

**Э = П - ЗΣ**

В данной главе были рассмотрены основные экономические показатели, позволяющие оценить экономическую эффективность предприятия .В следующей главе эти показатели рассчитаны на примере реального предприятия по производству и реализации продукции энергетического машиностроения.

**ГЛАВА 3**

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ**

Цель: оценка экономической эффективности производства и реализации теплообменного оборудования нового поколения: деаэратора щелевого (ДЩ) в комплекте с подогревателем струйным (ПВС).

Стратегия:

* приобрести новую научную разработку ДЩ и ПВС;
* запатентовать данное оборудование;
* арендовать производственные площади;
* сформировать штатное расписание;
* приобрести и установить производственное оборудование;
* сертифицировать продукцию и производство.

Расчетная производительность цеха – 0,5 комплекта в день.

Рабочая неделя – шестидневная. Рабочих дней в году – 300.

Расчетная годовая производительность цеха – 150 комплектов в год.

1. Расчет затрат на сырье (сталь нержавеющая 10Х18Н9Т)

Расход металла на 1 комплект (с учетом отходов производства) согласно ТУ – 88,144 кг. Стоимость 1 кг стали – 25 руб. Стоимость материалов на 1 комплект – 88,144 х 25 = 2203 руб. 60 коп.

2. Расчет стоимости аренды

Площадь цеха с подсобными и складскими помещениями – 850 м2.

Стоимость аренды – 450 руб. за м2 в год (включая стоимость электроэнергии). Стоимость аренды всей площади – 382500 руб.

На один комплект: 382500 : 150 = 2550 руб.

1. Расчет стоимости нематериальных активов

3.1. стоимость разработки оборудования (чертежи, методика расчета, модель) – 50000 руб;

3.2. стоимость патентования – 2719 руб. 41 коп., в том числе:

* оплата ВНИИГПЭ (5 МРОТ) - 83 руб.49 коп. х 5 = 417 руб.45 коп.;
* госпошлина 33 руб. 96 коп.;
* оплата информационного поиска 2268 руб.;

3.3. стоимость сертификации оборудования и производства – 36000 руб.

ИТОГО стоимость нематериальных активов – 91438 руб.

4. Расчет стоимости производственного оборудования (с оснасткой)

4.1. Перечень оборудования:

|  |  |
| --- | --- |
| Станок токарный 16Б05А | 71500 руб. |
| Станок токарный 16К20 | 152000 руб. |
| Станок фрезерный Ф675 | 97000 руб. |
| Станок горизонтально-фрезерный 6Т82Г | 76000 руб. |
| Станок универсально-заточной 3В-642 | 47900 руб. |
| Станок сверлильный СН-40 | 18000 руб. |
| Ножовка механическая МН-300 (2 шт.) | 44600 руб. |
| Аппарат сварочный ТИР-318 (2 шт.) | 50000 руб. |
| Наждак Н-240 | 4500 руб. |
| Электропечь сопротивления СНО-15 | 15600 руб. |

ИТОГО стоимость оборудования 577100 руб.

НДС 20% 115420 руб.

ИТОГО с НДС 692520 руб.

4.2. Оплата посреднических услуг при приобретении производственного оборудования 5%: 692520 х 0,05 = 34626 руб.

4.3. Стоимость ЗИП 2%: 692520 х 0,02 = 13850 руб. 40 коп.

4.4. Стоимость пусконаладочных работ.

Производственное оборудование приобретается с гарантией 18 месяцев и ПНР (10%): 692520 х 0,1 = 69252 руб.

Итого стоимость оборудования: 692520 + 34626 + 13850,40 + 69252 = 810248 руб. 40 коп.

5. Расчет затрат на текущий ремонт производственного оборудования

Стоимость затрат на текущий ремонт составляет 5% от стоимости оборудования: 692520 х 0,05 = 34626 руб.

На один комплект – 34626 : 150 = 230 руб. 84 коп.

6. Предварительный расчет капитальных затрат

Сумма нематериальных активов и полной стоимости производственного оборудования: 91438 + 810248 = 901686 руб.

7. Расчет заработной платы

Штатное расписание:

|  |  |
| --- | --- |
| Начальник цеха | 5000 руб. |
| Главный бухгалтер | 4500 руб. |
| Технолог | 4200 руб. |
| Зам. по сбыту | 4000 руб. |
| Токарь (2 чел.) | 7000 руб. |
| Фрезеровщик (2 чел.) | 7000 руб. |
| Электросварщик (2 чел.) | 6400 руб. |
| Слесарь-инструментальщик | 3000 руб. |
| Слесарь ремонтник | 2500 руб. |
| Слесарь | 2000 руб. |
| Упаковщик | 1800 руб. |
| Кладовщик | 1500 руб. |
| Уборщица | 1000 руб. |

ИТОГО ФОТ: 49900 руб. в месяц. В год: 49900 х 12 = 598800 руб.

На один комплект – 598800 : 150 = 3992 руб.

8. Расчет капитальных затрат с учетом кредита

8.1. Для приобретения основных средств берется кредит сроком на 5 лет под 30% годовых. Коэффициент увеличения капитальных затрат К=2,5.

8.2. Капитальные затраты Кз = 901686 х 2,5 = 2254215 руб.

8.3. В том числе:

* затраты на нематериальные активы: 91438 руб. 82 коп. х 2,5 = 228597 руб. 05 коп.;
* затраты на производственное оборудование: 810248 руб. 40 коп. х 2,5 = 2025621 руб.

9. Расчет амортизационных отчислений

9.1. Срок амортизации нематериальных активов 5 лет: 228597,05 : 5 = 45719 руб. 41 коп. в год.

На один комплект: 45719,41 : 150 = 304 руб. 80 коп.

9.2. Срок амортизации производственного оборудования – 15 лет: 2025621 : 15 = 135041 руб. 40 коп. в год.

На один комплект: 135041,40 : 150 = 900 руб. 28 коп.

10. Плата за кредит

Был взят кредит сроком на 5 лет. Годовой выпуск продукции - 150 комплектов. Плата за кредит на один комплект составит: 2254215 : 5 : 150 = 3005 руб. 62 коп.

11. Расчет себестоимости одного комплекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Сырье | 2203 руб. 60 коп. |
| 2 | Аренда | 2550 руб. |
| 3 | Текущий ремонт производственного оборудования | 230 руб. 84 коп. |
| 4 | Заработная плата | 3992 руб. |
| 5 | Налоги на ФОТ | 1616 руб. 76 коп. |
| 6 | Аммортизация нематериальных активов | 304 руб. 80 коп. |
| 7 | Аммортизация производственного оборудования | 900 руб. 28 коп. |
| ИТОГО по п.п. 2-7 | 9594 руб. 68 коп. |
| ВСЕГО по п.п. 1-7 | 11798 руб. 28 коп. |

12. Расчет плановой прибыли

Принимаем норму прибыли Пп=50%.

Пп = 11798,28 х 0,5 = 5899 руб. 14 коп.

Налог на прибыль 32%. 5899,14 х 0,32 = 1887 руб. 72 коп.

13 Расчет добавочной стоимости

Добавочная стоимость: 9594,68 + 1887,72 = 11482 руб. 40 коп.

Налог на добавочную стоимость 20%: 11482,40 х 0,2 = 2296 руб. 48 коп.

14. Суммарные затраты

ЗΣ = 11798 руб. 28 коп. + 2296 руб. 48 коп. + 3005 руб. 62 коп. = 17100 руб. 38 коп.

15. Годовая прибыль

Пг = 5899 руб. 14 коп. х 150 = 884871 руб.

16. Расчет срока окупаемости

То = Кз : Пг = 2254215 руб. : 884871 руб.= 2,55 года

17. Расчет рентабельности

Р = Пп : ЗΣ х 100% = 5899 руб. 14 коп. : 17100 руб. 38 коп. х 100% = 34,5%.

18. Расчет эффективности

Э = Пп х 0,15 : (ЗΣ + Кз) = 5899 руб. 14 коп. х 0,15 : (17100 руб. 38 коп. + 2254215 руб.) = 0.003, или 0,3%.

19. Расчет экономического эффекта (без учета дисконтирования)

Эф = Пг - Кз = 884871 руб. - 2254215 руб. = - 1369344 руб.

Краткие выводы по главе 3

Рентабельность 34,5% и срок окупаемости 2,5 года позволяют сделать вывод о экономической эффективности данного бизнеса.

Оборудование, производимое этим предприятием, применяется в системах отопления и горячего водоснабжения жилых, общественных и промышленных зданий в качестве основного и резервного теплообменного устройства, в системах аварийного питания теплоэнергетического оборудования, в системах подогрева жидкостей для технологических нужд промышленных предприятий и т.п.

По данным маркетингового исследования, только в московском регионе около 900 предприятий, являющихся потенциальными покупателями данного оборудования. В РФ таких предприятий около 10 тысяч.

Жизненный цикл данного товара – около 30 лет.

Цены на существующие аналоги минимум в 1,5 раза выше, чем отпускная цена на данное оборудование, что позволяет сделать вывод о возможности повышения отпускной цены после завоевания рынка и, следственно, увеличении рентабельности производства.

Стратегия развития данного бизнеса подразумевает дальнейшее расширение производства, интенсификацию научных исследований, направленных на разработку нового оборудования, завоевание региональных рынков.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Результатом выполненной работы является изучение вопросов функционирования предприятий в условиях переходной экономики РФ к рынку, анализ и выбор основных экономических показателей в качестве оценки эффективности работы предприятий, а также конкретный расчет производства и реализации продукции энергетического машиностроения.

Основными выводами по работе являются следующие:

1. С целью оценки эффективности работы предприятий выполнен анализ затрат, оценка себестоимости продукции и определение рентабельности всего производства.
2. Максимальный объем прибыли достигается при определенных пропорциях объема производства, издержек на это производство и конечной ценой продукции.
3. Конкретные расчеты, выполненные для «Многопрофильном предприятии «КВАРК», разрабатывающего и выпускающего теплотехническую продукцию, позволили определить направления, повышающие эффективность производства, и сформулировать конкретные предложения.
4. Результаты данной работы, нашедшие практическое применение на этом предприятии, позволили увеличить объемы выпуска и повышения качества продукции.
5. Практические рекомендации и заключения, полученные в результате анализа и расчетов, внедрены в производство и позволяют повышать уровень рентабельности предприятия и выявлять резервы увеличения прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

*1.* *ГК РФ, Москв**а, Издательская группа* *ИНФРА-М, 1996 г.*

2. *Федеральный закон "О государст**венной поддержке малого предпринимател**ьства в РФ от 14 июня 1995 года* *, Собрание законодательства РФ №25*

*3. Поста**новление Правительства РФ от 5.09.92 №0**552 "Об утверждении* *положения о составе з**атр**ат по производству и реализации продукции* *(работ, услуг)**,* *включаемых в с**е6ес**то**имос**ть продукции (работ**, услуг)**, и о порядке формирова**ния финансовых результатов**, учитываемых при* *налогообложении* *прибыли"*

*4. А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин "Методика финансового анализа*", *Москва, ИНФРА-М ,1996 год*

*5. Клод Менер ''Экономика организаций", Москва, ИНФРА-М, 1996 год*

*6. А.И. Ковалев, В.П. Привалов "Анализ финансового состояния* предприятия", *Москва, Центр экономики и маркетинга, 1995 год*

*7. "Основы рыночной экономики" под ред. И.Д.Мацкуляка, А.Е.Булатова, Москва* , *МГАПП , 1995 год*

*8. "Основы предприн**имательского дела под. ред. и рук.* *Ю.М.Осипова, Е.Е.Смирновой, Москва, Издательство БЕК,1996 год*

*9. "Малый бизнес России. Проблемы и перспективы. Аналитический доклад", Москва, РАРМП, 1996 год*

*10. И.В Сергеев «Экономика предприятия», М., Финансы и статистика, 1997г.*

*11. Н.Л. Зайцев «Экономика промышленного предприятия», М., ИНФРА-М, 1998г.*

*12. «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ», CARANA Corporation – USAID – РЦП, М., 1997г.*

*13. Структура государственной комплексной топливно-энергетической программы РФ до 2010г., М., Энергия, 1993.*

*14. Концепция РАО "ЕЭС России", М., ВТИ, 1997.*

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. нем. — М.: Финансы и статистика, 1996. [↑](#footnote-ref-1)
2. Россия в цифрах. 1997: Краткий статистический сборник. — М.: Госкомстат России, 1997. — С. 510528, Российский статистический ежегодник: Стат. сб. Госкомстат России. — М.: Логос, 1996. с.302 [↑](#footnote-ref-2)
3. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. Госкомстат России. — М.: Логос, 1996. — С. 501 [↑](#footnote-ref-3)
4. Россия в цифрах 1996 1. Краткий статистический сборник. Госкомстат России. М., 1996 [↑](#footnote-ref-4)