
В. Е. Стровский, С. В. Макарова

ЭКОНОМИКА ГОРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Екатеринбург 2003

Министерство образования Российской Федерации

Уральская государственная горно-геологическая академия

ЭКОНОМИКА ГОРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Допущено Учебно-методическим объединением по образованию
в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия
для студентов, обучающихся по специальности 060800
"Экономика и управление на предприятии горной промышленности".*

Под редакцией д-ра экон. наук В. Е. Стровского,
канд. экон. наук С. В. Макаровой,
канд. экон. наук В. Г. Жукова

Екатеринбург - 2003

УДК 622:338

Э 35

Э 35 Экономика горного предприятия: Учебное пособие / Стровский В. Е., Макарова С. В., Игнатьева М. Н., Шеломенцев А. Г., Мусина К. Г., Киселев Н. А., Юркова Е. И., Позднякова О. Б., Логвиненко Г. С., Жуков В. Г., Ляпцев Г. А., Самсонов Г. А., Карпов Г. С., Моор И. А., Логвиненко О. А., Перегон И. В., Дроздова И. В., Соколова О. Г., Бисеров Э. А.; под ред. В. Е. Стровского, С. В. Макаровой, В. Г. Жукова - Екатеринбург: Изд-во УГГГА. – 411 с.

В учебном пособии освещены вопросы экономики горного предприятия в современных рыночных условиях. Описаны ресурсы предприятия, вопросы налогообложения, ценообразования и прибыльности. Приведена инвестиционная политика предприятия и освещены внешние экономические связи и отношения.

Учебное пособие предназначено для студентов горных вузов и факультетов.

Рис. 35. Табл. 31. Библ. 33 назв.

Рецензент – Козаков Е. М., главный научный сотрудник, д-р экон. наук, профессор (Институт экономики УрО РАН)

Пирожков В. А., канд. экон. наук, профессор кафедры менеджмента УрГЭУ

Научные редакторы: проф., д-р экон. наук В. Е. Стровский,
доц., канд. экон. наук С. В. Макарова,
доц., канд. экон. наук В. Г. Жуков

Печатается по решению Редакционно-издательского совета
Уральской государственной горно-геологической академии

© Уральская
государственная
горно-геологическая
академия, 2003

© Экономика горного
предприятия, 2003

© Авторы, по главам,
2003

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ (Платанова М. Н., Ляцнев Г. А.).....	11
Контрольные вопросы.....	34
2 РЫНОК МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ (Шеломенцев А. Г.)....	35
2.1. Минеральные ресурсы.....	35
2.2. Рынок минерального сырья.....	40
2.3. Особенности горных предприятий.....	47
2.4. Организационно-правовые формы горных предприятий.....	48
Контрольные вопросы.....	62
3 РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (Мусина К. Г., Юркова Е. И., Киселев Н. А., Макарова С. В., Самсонов Г. А., Макарова С. В., Позднякова О. Б., Мо- розов Н. А.).....	63
3.1. Основной капитал	63
3.1.1. Сущность и классификация основных фондов.....	64
3.1.2. Структура основных фондов.....	66
3.1.3. Учет и оценка основных средств.....	67
3.1.4. Износ основных средств.....	70
3.1.5. Нематериальные активы.....	72
3.1.6. Амортизация основных фондов.....	74
3.1.7. Амортизационные группы.....	80
3.1.8. Показатели эффективности использования основных фондов...	82
3.1.9. Ремонт и модернизация основных фондов.....	86
3.1.10. Долгосрочно арендуемые основные фонды.....	89
3.2.оборотный капитал	103
3.2.1. Экономическая сущность оборотного капитала.....	103
3.2.2. Источники формирования оборотных средств.....	110
3.2.3. Общие принципы определения величины оптимальной партии поставок.....	128
3.3. Баланс предприятия.....	129

3.3.1. Имущество предприятия и источники его формирования.....	129
3.3.2. Сущность, назначение и содержание бухгалтерского баланса....	134
3.3.3. Анализ баланса.....	139
3.4. Кадры горного предприятия.....	143
3.4.1. Классификация кадров.....	143
3.4.2. Классификация рабочих.....	145
3.4.3. Определение численности трудящихся.....	154
3.4.4. Подготовка и переподготовка кадров.....	157
3.4.5. Текучесть кадров.....	159
3.4.6. Служба управления персоналом на предприятии.....	160
3.4.7. Производительность труда на предприятиях горной промышленности.....	166
3.4.8. Показатели и методы определения производительности труда...	167
3.4.9. Заработная плата. Определение заработной платы.....	177
3.4.10. Факторы, определяющие уровень заработной платы.....	179
3.4.11. Тарифная система.....	181
3.4.12. Формы и системы оплаты труда.....	184
3.4.13. Бестарифная система оплаты труда.....	187
3.4.14. Состав фонда заработной платы и выплат социального характера.....	190
Контрольные вопросы.....	194
4. РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (Логвиненко Г. С., Соколова О. Г., Стровский В. Е., Жуков В. Г.).....	197
4.1. Себестоимость – важнейший экономический показатель работы предприятия.....	197
4.1.1. Виды затрат и их классификация.....	198
4.1.2. Структура себестоимости.....	207
4.1.3. Планирование себестоимости.....	208
4.1.4. Калькуляция себестоимости.....	210
4.1.5. Погашение горнопроходческих (ГПР) или вскрышных работ....	216
4.1.6. Расчет себестоимости продукции при комплексной переработке сырья.....	217

4.1.7. Снижение себестоимости.....	221
4.2. Цены и ценообразование.....	225
4.2.1. Цена как экономическая категория, функции цен.....	225
4.2.2. Подходы к ценообразованию в условиях рынка.....	228
4.2.3. Классификация ценообразующих факторов.....	231
4.2.4. Система цен, принципы классификации цен по видам.....	235
4.2.5. Конкуренция и ценообразование.....	247
4.2.6. Определение расчетной цены единицы продукции.....	250
4.3. Экономические результаты деятельности предприятия.....	252
4.3.1. Сущность прибыли.....	252
4.3.2. Виды прибыли и показатели рентабельности.....	255
4.3.3. Формирование финансовых результатов и их использование.....	263
4.3.4. Рыночная оценка предприятия (бизнеса).....	267
Контрольные вопросы.....	283
5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (Самсонов Г. А., Перегон И. В.).....	285
5.1. Структура системы управления государственной налоговой службой.....	285
5.2. Сущность налогов и налоговой системы.....	288
5.3. Принципы налогообложения.....	293
5.4. Функции налогов.....	296
5.5. Основные виды налогов и их особенности.....	299
5.6. Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение.....	313
Контрольные вопросы.....	316
6. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ (Карпов Г. С.).....	318
6.1. Понятие и функции финансов.....	318
6.2. Финансовая система РФ и ее основные звенья.....	321
6.2.1. Общегосударственные финансы.....	323
6.2.2. Местные финансы.....	332
6.2.3. Финансы предприятий.....	333
6.3. Кредитная система РФ.....	345
6.3.1. Ссудный капитал и кредит.....	345

6.3.2. Формы кредита.....	346
6.3.3. Функции кредита.....	349
6.3.4. Кредитная система.....	350
6.4. Финансовая политика. Управление финансами....	353
Контрольные вопросы.....	355
7. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (Ляпцев Г. А., Макарова С. В., Логвиненко О. А.).....	356
7.1. Инвестиции.....	356
7.1.1. Понятие инвестиций.....	356
7.1.2. Виды инвестиций.....	356
7.1.3. Источники инвестиций.....	363
7.1.4. Значение временного фактора.....	364
7.1.5. Определение экономической эффективности инвестиций.....	368
7.2. Оценка эффективности ИП, реализуемого на действующем предприятии.....	378
Контрольные вопросы.....	382
8. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ОТНОШЕНИЯ (Дроздова И. В., Бисеров Э. А.).....	384
8.1. Вывоз капитала.....	387
8.2. Совместные предприятия.....	389
8.3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	401
Контрольные вопросы.....	407
Заключение.....	408
Библиографический список.....	409

ВВЕДЕНИЕ

Данная научная дисциплина традиционно называлась "Экономика горной промышленности". В этом учебном пособии сделана попытка отойти от традиционного для наших учебников и методических разработок подхода, исходным пунктом которого было не само предприятие, а общественное производство и отрасль. Авторы пособия исходят из того, что основой экономики любого развитого государства и его процветания является предприниматель и предприятие. От того, насколько эффективно они работают, зависят темпы экономического роста, уровень благосостояния населения и социальный климат страны.

Как известно, экономика условно подразделяется на две основные области: макроэкономику и микроэкономику. Если первая изучает формирование механизма функционирования экономики страны в целом, изменение совокупных рынков товаров, услуг, рабочей силы и ценных бумаг, а также явления, неизбежно сопровождающие развитие практически любой страны, такие, как безработица, инфляция и многие другие, то вторая связана с деятельностью отдельных экономических субъектов, например, отдельных производителей и потребителей продукции, собственников земли и других природных ресурсов. Она объясняет мотивы поведения потребителей и принятия решений предпринимателями, исследует факторы, которые на них влияют; изучает, как организовать предпринимательскую деятельность, конкретные методы ценообразования, планирования и анализа деятельности компании и т. д. Другим важным аспектом микроэкономики является взаимодействие субъектов экономики в процессе образования более крупных структур - отраслевых рынков. Она помогает понять механизмы исторического развития, например, отечественной металлургии, испытывающей значительный спад производства; стремительный рост цен на цветные метал-

лы; логику развития топливно-энергетического комплекса и многие другие. Она объясняет, как устанавливаются и регулируются цены на продукцию высокоэффективных отраслей промышленности. Изучая деятельность отдельных предприятий и их объединений, микроэкономика объясняет, по каким законам функционируют и развиваются рынки и как деятельность правительства может повлиять на состояние предприятий и отрасли в целом.

Таким образом, предлагаемый нами курс экономики горного предприятия в целом относится к области микроэкономики, хотя безусловно ею не ограничивается. Реальные же проблемы, с которыми сегодня сталкивается отечественная горнодобывающая промышленность, намного сложнее формальных схем и не укладываются в любые аналитические построения. Это комплекс социальных, экономических, политических и экологических проблем, решение которых не может не выходить за пределы одной предметной области. Поэтому экономика горного предприятия решает **проблемы эффективного использования ограниченных природных и производственных ресурсов с учетом охраны окружающей природной среды с целью максимального удовлетворения общественных потребностей**. Главным вопросом, который вытекает из этой формулировки, является определение и сохранение баланса между необходимостью разрабатывать месторождения полезных ископаемых (будь то уголь, черные или цветные металлы, строительный камень и т. д.) с целью удовлетворения потребности в сырье, с одной стороны, и требованиями охраны окружающей среды, безопасности и здоровья населения - с другой.

Для решения своей главной задачи экономика горного предприятия пользуется широким набором средств, основными из которых являются: стратегическое планирование (прогнозирование), обоснование и анализ. Все они методически связаны между собой самым тесным образом. Так, например, на основе долгосрочного прогноза конъюнктуры того или иного вида

сирья на отечественном и мировом рынках горнодобывающая компания планирует свою хозяйственную деятельность, по ее заказу проектный институт разрабатывает технико-экономическое обоснование освоения нового участка эксплуатируемого или нового месторождения, а в процессе хозяйственной деятельности предприятия анализирует эффективность работы, сопоставляя отчетные показатели с планируемыми.

Важнейшим условием выживания и процветания бизнеса в XXI веке (как, впрочем, и во все времена) является адекватное восприятие действительности – признание того факта, что в мире бизнеса действуют законы, столь же объективные и безжалостные, как и законы физики, химии, биологии. Необходимо познавать их и выстраивать деятельность компании в соответствии с неумолимыми законами мироздания.

Для осуществления такой адаптации следует, во-первых, выявить основные закономерности внутренней и внешней среды; во-вторых, разработать стратегию развития предприятия и, наконец, в-третьих реализовать ее в соответствии с изменениями внутренней и внешней среды.

Важнейшими факторами объективной реальности являются: ориентация бизнеса на максимизацию создаваемой стоимости; переход активов в руки более эффективных собственников.

Следовательно, важнейшая задача российских предпринимателей – владельцев компаний - состоит в том, чтобы доказать, что они являются более эффективными собственниками, чем транснациональные компании (ТНК). Причем делать это придется цивилизованными, современными рыночными способами.

Вполне естественно, что каждый рынок с течением времени стремится к насыщению. Поэтому с определенного момента значительное увеличение стоимости уже не может быть достигнуто за счет роста рынка как такового. Приходится отбирать долю рынка у конкурентов. С другой стороны,

более слабому конкуренту выгоднее продать свой бизнес, чем «сидеть и ждать» неизбежного снижения доли рынка, доходов, прибыли, денежного потока и т. д. Поэтому каждый владелец и руководитель российского бизнеса должен четко представлять себе объективную возможность превращения либо в олигополиста, либо выработать долгосрочную стратегию, чтобы «продаться» в нужное время, нужному покупателю и получить максимальную цену за свою компанию.

В связи со сказанным в данном учебном пособии нами уделено внимание, наряду с другими вопросами, важной проблеме оценки стоимости бизнеса.

Все расчеты и выводы экономики горного предприятия не обладают абсолютной точностью. Риск, что сделанные выводы могут не подтвердиться, в этой области еще больше по сравнению с экономикой любой другой отрасли. Последнее связано с тем, что минеральные ресурсы не лежат на поверхности, и нет возможности их точно измерить. Сколько их на самом деле, мы можем говорить только с определенной степенью вероятности, зависящей от количества имеющейся у нас информации.

В настоящее время экономика горного предприятия представляет собой сложный комплекс связанных между собой направлений (маркетинг, экономика минерального сырья, анализ хозяйственной деятельности, бухгалтерский учет, менеджмент, планирование и др.), опирающихся на базовые понятия и положения.

Дисциплина «Экономика горного предприятия» основывается на положениях общей экономической теории, тесно связана с такими дисциплинами, как менеджмент, проектирование горных предприятий, а также с рядом горно-технических, геологических дисциплин, изучаемых студентами ранее.

1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

В смешанной экономике большая часть ресурсов распределяется при помощи рынков, однако роль государственных органов власти и управления остается существенной. Они устанавливают правовые нормы; покупают на рынках товары и услуги; производят некоторые виды услуг; оказывают огромное влияние на цены, процентные ставки и производство, финансируя себя посредством налогов и займов.

В современных условиях основной задачей государственного регулирования отношений недропользования является обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы, ее рационального использования и охраны недр.

Государственное регулирование отношений недропользования осуществляется посредством управления, лицензирования, учета и контроля. В задачи государственного регулирования входят:

- определение объемов добычи основных видов полезных ископаемых на текущий период и на перспективу;
- обеспечение развития минерально-сырьевой базы и подготовки резерва участков недр, используемых для строительства подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых;
- обеспечение геологического изучения территории РФ;
- установление квот на поставку добываемого минерального сырья;
- введение платежей, связанных с использованием недрами, а также регулируемых цен на отдельные виды минерального сырья;
- установление стандартов (норм, правил) в области геологического изучения, использования и охраны недр, безопасного ведения работ, связанных с использованием недрами.

Государственное управление отношениями недропользования осуществляется Президентом Российской Федерации, Правительством, Государственной Думой, органами государственной власти территорий, а также органами управления государственным фондом недр и его территориальными подразделениями.

Задача рациональности использования недр в процессе государственного регулирования требует четкого определения этого понятия.

Рациональность недропользования предусматривает кардинальное переосмысление приоритетов в области освоения и использования минеральных ресурсов, переход от традиционного сугубо производственного, отраслевого подхода к социально ориентированному территориально-производственному, обеспечивающему приоритетный учет интересов населения, проживающего в районе месторождения, получение экономического выигрыша при сохранении экологического равновесия и обеспечении социальных стандартов.

Процесс социальной ориентации при освоении минеральных ресурсов предполагает проведение исследований социального и экологического характера, разработку системы мер, предупреждающих или компенсирующих проявления отрицательных последствий, согласование действий с местными органами власти, общественностью и другими заинтересованными лицами. Учет экологического фактора при этом предусматривает оценку экологической ситуации в регионе и выявление экологических последствий функционирования различных видов производства добывающего характера с целью увязки социально-экономического развития, обусловленного освоением минерально-сырьевого потенциала, с экологическими возможностями территории.

При рассмотрении возможности формирования горнодобывающего производства на базе вновь разведанных месторождений должна быть про-

изведена оценка исходного состояния региона по степени его уникальности. Территории подразделяются на три вида: территории, не доступные для хозяйственного освоения, частично доступные (с четко ограниченным режимом хозяйствования) и доступные для хозяйственного освоения. Задача заключается в выявлении территорий, подлежащих частичному или полному изъятию из хозяйственного оборота.

Следующим шагом является анализ экологической ситуации. Цель исследования заключается в зонировании территорий, доступных для хозяйственного освоения, по степени благоприятности для расположения промышленных объектов и для проживания населения. Оценка носит комплексный характер, предполагающий учет изменений всех природных компонентов (загрязнение воды, воздуха, почвы). Критерием зонирования выступают результаты экспертной оценки предпочтительности полученных показателей с использованием системы баллов. Сопоставление картографического материала позволяет осуществить зонирование и выделить неблагоприятные, буферные и благоприятные районы в отношении оценки состояния природной среды. В районах первой группы освоение минеральных ресурсов недопустимо до решения экологических проблем, в буферных - освоение возможно при условии использования жестких экологических стандартов, в благоприятных районах особые экономические ограничения по сравнению с обычными отсутствуют.

Необходимо не только уяснение фактически сложившейся экологической ситуации, но и прогнозирование экологических последствий освоения минеральных ресурсов. Оценка экологических последствий должна включать выявление конкретных источников воздействия и объектов восприятия; обоснование возможностей уменьшения отрицательных воздействий либо путем предотвращения нарушений экологического равновесия за счет совершенствования технологии добычи, либо с помощью мер компенсации.

онного характера; определение величины остаточного экономического ущерба. Оценка экологических последствий предполагает типизацию воздействий, их восприятия, моделирование социально-природных объектов. При этом все многообразие воздействий сводится к четырем группам:

- изъятие вещества из природы и энергии;
- привнесение искусственных веществ и эмиссий;
- перераспределение природного вещества;
- создание техногенных сооружений, изменяющих ландшафт, и т. д.

Естественным завершением является разработка природоохранных мер, которые должны исключать отрицательное воздействие на здоровье человека, обеспечивать сохранение качества окружающей среды. Главным при этом должно стать предупреждение отрицательных воздействий, т. е. переход на экологически чистые безотходные, малоотходные и ресурсосберегающие технологии.

Важным при освоении минеральных ресурсов является и учет возможных последствий во всех сферах социальной жизнедеятельности населения, проживающего на данной территории. К основным направлениям оценки относятся: медико-биологические (уровень заболеваемости, смертности, средняя продолжительность жизни и т. д.), социально-демографические (уровень рождаемости, брачности и т. д.), социально-психологические (степень удовлетворения основными видами деятельности и др.) и социальные (уровень активности личности, общеобразовательной и культурной подготовки и др.). В качестве социальных ограничителей выступают либо усредненные показатели на уровне РФ, либо расчетные значения, либо значения, которые были в рассматриваемой группе до начала освоения. С учетом социального фактора должна быть выработана система мер социального характера, обеспечивающих нормативный уровень качест-

ва жизни населения, причастного к освоению недр, и определена величина затрат, необходимых для решения этих задач. Вместе с тем оценивается ожидаемый экономический ущерб, обусловленный неизбежными негативными социальными последствиями разработки месторождений.

Обязательным условием рациональности является вариантность разработки МПИ и выбора наиболее целесообразного варианта освоения минерального ресурса на базе многокритериального подхода, базирующегося на учете трех групп показателей: экономической, социальной и экологической, так как связь между понятием экономической эффективности, с одной стороны, и социальными и экологическими целями развития территории – с другой, не эквивалентна их полному совпадению. Принятие окончательного решения предполагает наиболее благоприятное сочетание социальных, экологических и других последствий исходя из системы приоритетов. При этом предпочтение может обуславливаться социальными и экологическими факторами, зафиксированными только через перечень натуральных показателей.

Следующая характеристика рациональности использования недр касается политики сбережения минеральных ресурсов, обоснования наиболее целесообразного объема их изъятия, стабилизации объемов использования минеральных ресурсов, для чего должны быть заново осмыслены экспортные возможности по каждому виду минеральных ресурсов в отдельности, сокращены внутренние потребности, реализована действенная политика интенсификации производства. Доминирующим направлением в освоении минеральных богатств территории должно быть, с одной стороны, более полное комплексное использование первичных ресурсов, с другой, - широкое вовлечение в эксплуатацию вторичных ресурсов, осуществление политики ресурсосбережения.

Рациональная политика в отношении использования минеральных ресурсов должна учитывать факт их неотвратимого истощения и ориентироваться на выбор таких темпов и масштабов расходования ресурсов, которые обеспечивали бы для будущих поколений гарантированную базу их жизнеобеспечения и развития. Решение данной проблемы предусматривает проведение активной политики ресурсосбережения, обеспечение потребности меньшим числом месторождений, вовлекаемых в разработку, за счет наиболее полного извлечения из недр, комплексное использование всех видов полезных эффектов, широкое замещение первичного сырья и т. д. Успешность политики ресурсосбережения (энергосбережения) определяется масштабом мероприятий, охватывающих все сферы производства и жизнедеятельности и носящих самый разнообразный характер.

Не менее важным является поддержание пропорциональности между этапом подготовки и эксплуатации запасов. Эффективность постановки геологоразведочного процесса связана с наличием обоснованного фонда подготовленных и открытых месторождений, а выбор стратегии поисково-разведочных работ – с наличием соответствующего количества промышленно значимых месторождений. Касаясь сферы геологоразведочных работ, необходимо отметить изменения в организации процесса подготовки минерально-сырьевой базы и соответствующее изменение финансового обеспечения геологоразведочных работ.

Согласно Налоговому кодексу, с 01.01.2002 г. порядок налогообложения, связанный с ресурсными платежами, был изменен за счет введения единого налога на добычу полезного ископаемого, объединившего плату за использование недр и отчисления на воспроизводство МСБ. При осуществлении поиска и разведки за счет собственных средств налоговая ставка учитывается с коэффициентом 0,7. Таким образом были реализованы рекомендации, высказываемые ранее о постепенном снижении ставок отчисле-

отменить воспроизводство МСБ и их последующей полной отмене. Сопоставление ранее действующих и вновь введенных налоговых ставок отражено в табл. 1.1. Как следует из анализа табл. 1.1 введенные налоговые ставки по большинству видов полезных ископаемых несколько превышают предельные уровни регулярной платы за право пользования недрами, действующие ранее.

Таблица 1.1

Сопоставление ставок платежей и ставок отчислений

Виды полезных ископаемых	До 2002 г.		С 2002 г.
	Уровень платежей в % от стоимости добычи сырья	Ставки отчислений на воспроизводство МСБ. %	
Нефть, природный газ, газоконденсат	6 – 16,0	10,0	16,5
Уголь	3,0	5,0	4,0
Бурый торфяные сланцы	3 – 6,0	3,0	
Черные металлы	1 – 5,0	3,7	4,8
Цветные и редкие металлы	2 – 6,0	8,2	8,0
Благородные металлы	2 – 4,0	7,8	6,5
Алмазы и драгоценные камни	4 – 8,0	3,5	8,0
Ртутное сырье	2 – 6,0	3,0	5,5
Апатиты и фосфориты	1 – 5,0	3,1	4,0
Калийные соли	1 – 5,0	1,7	3,8
Другие полезные ископаемые	2 – 4,0	5,0	6,0

Таким образом, система финансирования геологоразведочных работ фактически приобрела ту форму, которая распространена во всем мире: геологическое картирование, исследование геологического строения той или иной территории, выявление закономерностей образования и размещения полезных ископаемых выполняется за счет средств госбюджета. Дальнейшее проведение поисковых и разведочных работ в перспективных районах ложится сегодня на плечи самих недропользователей.

Государственный контроль за рациональным использованием и охраной недр осуществляется органами государственного геологического контроля во взаимодействии с органами государственного горного надзора, природоохранными и иными контрольными органами.

В целях создания условий для рационального комплексного использования недр, определения платы за пользование недрами и налога на добычу полезных ископаемых, границ участков недр, предоставляемых в пользование, запасы полезных ископаемых разведанных месторождений подлежат государственной экспертизе. Заключение государственной экспертизы является основанием для постановки разведанных запасов полезных ископаемых на государственный учет. Государственная экспертиза осуществляется органом управления государственным фондом недр или его территориальными подразделениями.

В целях обеспечения планирования работ по геологическому изучению недр ведется государственный кадастр месторождений полезных ископаемых и составляются государственные балансы запасов полезных ископаемых.

Государственный кадастр месторождений и проявлений полезных ископаемых включает сведения по каждому месторождению о количестве и качестве основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых, а также о содержащихся в них компонентах, горно-технических, гидрогеологических, экологических и других условиях разработки месторождения и результатах геолого-экономической оценки, а также сведения по каждому проявлению полезных ископаемых.

Государственную регистрацию работ по изучению недр и учету геологических работ, сбору кадастровых данных осуществляют Российский геологический фонд и территориальные геологические фонды, расположенные на территории республик и других субъектов РФ.

Государственный кадастр месторождений и проявлений полезных ископаемых и государственный баланс запасов полезных ископаемых составляются и ведутся Министерством природных ресурсов на основе геологической информации, предоставляемой предприятиями, осуществляющими геологическое изучение, в федеральный и территориальный фонды геологической информации в соответствии с Законом о недрах, а также на основе государственной отчетности предприятий, осуществляющих разведку месторождений полезных ископаемых и их добычу, предоставляемой в указанные фонды в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Недра предоставляются в пользование специальным разрешением в виде лицензии, которая выдается на проведение геологоразведочных работ, на право добычи полезных ископаемых и переработки отходов, а также для строительства и эксплуатации подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, и образования особо охраняемых геологических объектов. Недра предоставляются в пользование по лицензиям с четким отделением границ горного отвода – геометризованного блока недр.

Горным отводом называется часть земных недр, предоставленная организации или предприятию для промышленной разработки содержащихся в ней залежей полезных ископаемых.

При определении границ горного отвода учитываются пространственные контуры месторождения полезных ископаемых, положение участка строительства и эксплуатации подземных сооружений, границы безопасного ведения горных и взрывных работ, зоны охраны от вредного влияния горных разработок, зоны сдвижения горных пород, контуры природоохранительных целиков под природными объектами, зданиями и сооружениями, разности бортов карьеров и разрезов и другие факторы, влияющие на со-

стояние недр и земной поверхности в связи с процессом геологического изучения и использования недр.

Предварительные границы горного отвода устанавливаются при предоставлении лицензии на пользование недрами. После разработки технического проекта, получения на него положительного заключения государственной экспертизы, согласования указанного проекта с органами государственного надзора и государственными органами охраны окружающей среды документы, определяющие уточненные границы горного отвода (с характерными разрезами, ведомостью координат угловых точек), включаются в лицензию в качестве неотъемлемой составной части.

Пользователь недр, получивший горный отвод, имеет исключительное право осуществлять в его границах пользование недрами в соответствии с предоставленной лицензией. Участку недр, предоставляемому в соответствии с лицензией для геологического изучения без существенного нарушения целостности недр (без проходки тяжелых горных выработок и бурения скважин для добычи полезных ископаемых или строительства подземных сооружений для целей, не связанных с добычей полезных ископаемых), по решению федерального органа управления государственным фондом недр или его территориального подразделения придается статус геологического отвода. В границах геологического отвода могут одновременно проводить работы несколько пользователей недр. Их взаимоотношения определяются при предоставлении недр в пользование.

Горные отводы для разработки месторождений полезных ископаемых (кроме общераспространенных) предоставляются органами государственного горного надзора; для разработки месторождений общераспространенных полезных ископаемых – соответствующими органами местного самоуправления и подлежат регистрации в органах государственного горного

надзора. Разработка месторождений полезных ископаемых за пределами горного отвода запрещается.

Без предоставления горного отвода осуществляются опытно-промышленная разработка месторождений торфа, пресных вод, а также пользование недрами предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами в пределах предоставленных им земельных участков с целью добычи для своих хозяйственных и бытовых нужд общераспространенных полезных ископаемых, торфа и пресных подземных вод.

В соответствии со ст. 9 Закона о недрах пользователями недр могут быть субъекты предпринимательской деятельности независимо от форм собственности, в том числе юридические лица и граждане других государств, если иное не предусмотрено законодательством РФ и ее субъектов. Пользователями недр для добычи радиоактивного сырья могут быть только государственные предприятия. Недра предоставляются в пользование государственным, кооперативным, общественным предприятиям, организациям, учреждениям и гражданам. Основным субъектом недропользования является горнодобывающее предприятие или организация (рудник, шахта, разрез, карьер, промысел и т. п.).

Мелкие месторождения, например золота, промышленное освоение которых экономически нецелесообразно, могут передаваться для разработки отдельным старателям или артелям, осуществляющим эту работу личным трудом и за свой счет, по договору с горнодобывающими предприятиями в пределах их горных отводов.

Предприятия, организации, учреждения и граждане в пределах предоставленных им земельных участков имеют право добывать общераспространенные полезные ископаемые, торф, пресную воду для своих хозяйственных и бытовых нужд (без предоставления горного отвода), а также пользоваться недрами для удовлетворения хозяйственных и бытовых нужд, не

связанных с добычей полезных ископаемых. Пользование недрами в этих же целях может быть разрешено сельскохозяйственным предприятиям, организациям и учреждениям, другим гражданам, проживающим в сельской местности.

Согласно статье 6 Закона РФ "О недрах", недра предоставляются в пользование: для геологического изучения; добычи полезных ископаемых, в том числе использования отходов горнодобывающего и связанных с ним перерабатывающих производств; строительства и эксплуатации подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых; образования особо охраняемых геологических объектов, имеющих научное, культурное, эстетическое, санитарно-оздоровительное и иное значение (научные и учебные полигоны, геологические заповедники, заказники, памятники природы, пещеры и другие подземные полости); сбора минералогических, палеонтологических и других геологических коллекционных материалов.

Недра могут предоставляться в пользование одновременно для геологического изучения (поисков, разведки) и добычи полезных ископаемых. В этом случае добыча может производиться как в процессе геологического изучения, так и непосредственно по его завершении. Пользование недрами на особо охраняемых территориях производится в соответствии со статусом этих территорий.

Недра предоставляются в пользование на определенный срок или без ограничения срока. На определенный срок недра предоставляются в пользование: для геологического изучения – на срок до 5 лет; для добычи полезных ископаемых и в целях, не связанных с добычей, – на срок до 20 лет; при совмещении указанных видов пользования – на срок до 25 лет. Без ограничения срока могут быть предоставлены участки недр для строительства и эксплуатации подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, образования особо охраняемых объектов и в иных целях. Сро-

ки пользования недрами могут быть продлены по инициативе пользователя недр. Сроки пользования недрами исчисляются со дня предоставления права на это пользование.

Лицензия удостоверяет право на проведение работ, указанных в ст. 6 Закона РФ «О недрах». Допускается выдача лицензий на несколько видов пользования недрами. Лицензия предоставляется одновременно с предоставлением земельного участка. Предоставление недр в пользование осуществляется через **государственную систему лицензирования**, включающую информационную, научно-аналитическую, экономическую и юридическую подготовку материалов и их оформление.

Понятие, виды и способы предоставления лицензий. По своему правовому положению лицензия, во-первых, является документом, удостоверяющим право ее владельца на пользование участком недр в определенных границах в соответствии с указанной целью в течение установленного срока при соблюдении заранее оговоренных требований и условий. Во-вторых, она закрепляет условия и форму договорных отношений в сфере недропользования. Это означает, что содержание лицензии включает две группы условий пользования недрами.

Первая группа условий, определяемая законодательством о недрах: данные о пользователе недрами, получившем лицензию; данные о целевом назначении работ, связанных с использованием недрами; указание пространственных границ участка недр, предоставляемого в пользование; указание границ земельного участка, выделяемого для ведения работ, связанных с использованием недрами; срок действия лицензии и срок начала работ; условия, связанные с налогами и платежами, взимаемыми при использовании недрами, земельными участками, акваториями; согласованный уровень добычи минерального сырья, а также соглашение о его долевом распределении; соглашение о правах на геологическую информацию, получаемую в процес-

се пользования недрами; условия выполнения установленных законодательством РФ стандартами (нормами, правилами) требований по охране недр и окружающей природной среды, безопасному ведению работ; условия продления срока действия лицензии; объемы и виды сбрасываемых в недра отходов производства и промышленных сточных вод.

Вторая группа включает иные условия, предусматриваемые самостоятельно сторонами, не противоречащие законодательству о недрах. В их число могут быть включены положения, учитывающие интересы недропользователя, его цели и задачи, а также возможность применения договорной формы отношений, а не административный порядок разрешения споров и защиты прав пользователей недр, в частности, при прекращении пользования, признании лицензий недействительными и т. д.

Виды лицензий определяются видами пользования недрами, а их продолжительность - сроками предоставления недр в пользование.

Предоставление лицензий на право пользования недрами осуществляется путем проведения аукционов или конкурсов. В соответствии с законодательством право выбора способа предоставления лицензий (аукционного или конкурсного), а также порядка, сроков и условий их проведения по отдельному объекту или их группе осуществляется органом представительной власти республики, края, области, автономного образования совместно с федеральными органами управления государственным фондом недр и его территориальными подразделениями. Могут быть и ограничения. Например, в аукционах и конкурсах участвуют только малые предприятия типа старательских артелей; оборонные предприятия, осуществляющие программу конверсии; предприятия РФ; специальные конкурсы проводятся для государственных предприятий по добыче радиоактивных руд.

Порядок предоставления лицензий включает ряд стадий.

Первая - опубликование информации о проводимом аукционе и конкурсе. Необходимая информация о сроках и условиях выдачи лицензий заинтересованным предприятиям предоставляется через органы печати. Извещение в печати должно включать: местонахождение и описание намечаемых к предоставлению участков недр; основные условия, определяющие выбор владельца лицензии; время и место проведения аукциона или конкурса; срок подачи заявок; стартовый размер бонуса за пользование недрами; стоимость пакета геологической информации; размер лицензионного сбора за участие в конкурсе или аукционе. При этом подготавливается малый пакет информации.

Ознакомившись с полученной информацией о предлагаемых участках недр, **заинтересованные предприятия подают заявку (вторая стадия)**, в которой содержатся сведения: о его руководителях или владельцах, финансовых возможностях и условиях предоставления кредита, технических и технологических возможностях предприятия и его подрядчиков; о предыдущей деятельности предприятия в последние пять лет. Кроме того, в заявку включаются предложения заявителя по условиям использования недр с учетом его интересов, отражающих договорную форму взаимоотношений сторон.

Третья стадия - рассмотрение заявки и признание победителя.

Поданные заявителем заявки проходят экспертизу с целью проверки их финансовой и технической компетентности. Для аукциона экспертиза проводится предварительно, для конкурса - в процессе его. Заявка считается принятой после уплаты заявителем лицензионного сбора, о чем оно официально извещается в месячный срок со дня ее поступления. По представлению Государственного комитета РФ по антимонопольной политике число лицензий, передаваемых одному предприятию, может быть ограничено.

При проведении конкурса после принятия заявки заявителю предоставляется пакет необходимой геологической, горно-технической, технологической и иной информации, на основании которой он в установленный срок разрабатывает и представляет основные технико-экономические показатели ведения работ, связанные с пользованием недрами. Оценка соответствия этих показателей условиям конкурса производится экспертной комиссией и оформляется протокольно. Формирование комиссии и определение победителя из числа заявителей, получивших положительное заключение комиссии, осуществляется представительным органом власти (республики, края, области, автономного образования) и федерального органа управления фондом недр или его территориального подразделения.

Победителем признается заявитель, показатели которого отвечают условиям конкурса, представивший экономически приемлемые и наиболее соответствующие требованиям охраны недр и окружающей среды технические решения. В случае, если подана только одна заявка, лицензия на право пользования недрами может быть предоставлена этому заявителю на условиях объявленного конкурса. Если ни один из заявителей не отвечает требованиям конкурса, то последний считается несостоявшимся. При аукционе победителем признается заявитель, предложивший наибольший разовый платеж за пользование недрами.

Четвертая стадия - оформление результатов. Победителю аукциона или конкурса предоставляется лицензия на право пользования недрами, которая направляется в федеральный или геологический фонд, осуществляющий их государственную регистрацию и государственный учет. Лицензия вступает в законную силу только после регистрации, которая производится в месячный срок. По окончании аукциона или конкурса обязательным является опубликование в печати списков всех участвовавших в нем заявителей и список тех, которые получили лицензии.

Особенности предоставления лицензий. При предоставлении лицензий на пользование участком недр, связанным с повышенной опасностью для жизни и здоровья людей, работающих или проживающих в зоне ведения работ, либо с повышенным экологическим риском, либо с добычей подземных вод и захоронением вредных веществ, отходов и сбросом сточных вод, в лицензии должны предусматриваться два этапа. **На первом этапе** заявитель должен в установленный срок подготовить проект пользования недрами и согласовать его с компетентными органами для определения соответствия проекта стандартам (нормам и правилам) по безопасному ведению работ и экономической безопасности. При необходимости уточняются границы горного отвода и земельного участка. **На втором этапе** осуществляется реализация согласованного проекта в соответствии с условиями лицензии. До согласования проекта ведение работ, связанных с использованием недрами, запрещается.

Предоставление лицензий на право пользования недрами должно быть связано с предоставлением земель. Предоставление лицензий на право пользования недрами осуществляется одновременно с предоставлением права на пользование соответствующим земельным участком. Отвод земельных участков для указанных целей осуществляется в соответствии с Земельным кодексом РФ. Изъятие сельскохозяйственных земель, занятых особо охраняемыми природными историко-культурными объектами, а также земель пригородных и зеленых зон, земель, занятых лесами первой группы, осуществляется в случаях особой необходимости в особом порядке, предусмотренном Земельным кодексом РФ.

Основанием для обращения в государственный орган с просьбой о предоставлении земельного участка является лицензия предприятия на право пользования участком недр. Земельный участок, необходимый для пользования недрами, предоставляется предприятию, как правило, в бессрочное

(постоянное) пользование, что и удостоверяется государственным актом. Случаи получения земельных участков предприятиями во временное пользование, связанное с использованием недр, и их изъятие регулируются земельным законодательством РФ и актами республик, краев, областей и автономных образований. С момента получения земельного участка и его оформления предприятие выступает одновременно как пользователь недр и как землепользователь. Поэтому наряду с налогами и платежами за пользование недрами предприятие вносит плату за землю. Размер платежей за землю (земельного налога) определяется в соответствии с Законом РФ "О плате за землю", нормативами РФ, органов государственной власти и управления территориями, органов местного самоуправления.

Гарантии прав предприятий при лицензировании. Действующее законодательство охраняет права и законные интересы предприятий, связанные с получением лицензий на право пользования недрами. Так, специально оговариваются случаи, когда возможен отказ в предоставлении лицензии: заявка на предоставление лицензии подана с нарушением установленных требований; заявитель умышленно представил о себе неверные сведения; заявитель не представил и не может представить доказательств того, что обладает или будет обладать необходимыми финансовыми и техническими средствами для эффективного и безопасного ведения работ.

Сделки, связанные с предоставлением лицензий, признаются недействительными в случаях нарушения правил конкурса или аукциона; отказа претендента от внесения платежа, связанного с предоставлением лицензии; предоставления незаконных преимуществ кому-либо из претендентов; нарушения требований антимонопольного законодательства; установления факта сговора между должностными лицами; наличия других оснований, предусмотренных законодательством.

Геологическое изучение недр занимает первое место среди видов недропользования. Работы по геологическому изучению недр подлежат государственной регистрации и государственному учету. Производство работ по геологическому изучению недр без государственной регистрации запрещается. Тем самым регистрация является разрешительным актом на право пользования недрами для геологического изучения.

По каждому месторождению в целях определения его промышленной ценности и подсчета запасов полезных ископаемых, находящихся в нем, устанавливаются **кондиции на минеральное сырье**, представляющие собой совокупность экономически обоснованных требований к количеству и качеству полезных ископаемых, а также условиям разработки месторождения. Они разрабатываются с учетом использования основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых, а также содержащихся в них ценных компонентов.

Ведущее место среди других видов пользования недрами занимает добыча полезных ископаемых, в т. ч. общераспространенные. Существуют два способа добычи полезных ископаемых – промышленный и непромышленный. Промышленная разработка месторождений ископаемых, а также производимые с этой целью поиски и подготовительные мероприятия называются горным промыслом.

Промышленную разработку недр осуществляет горнодобывающее предприятие, которое вправе добывать только те полезные ископаемые, разработка которых предусмотрена в горном отводе. Месторождения с комплексным содержанием полезных ископаемых предоставляются нескольким предприятиям с оформлением отдельных горных отводов. Право пользования недрами у горнодобывающих предприятий возникает с момента выдачи лицензии и получения ими горноотводного акта, а реализуется это право после предоставления земельного участка, после чего это пред-

приятие может приступить к добыче полезных ископаемых (за рядом исключений).

Право пользования общераспространенными полезными ископаемыми регулируется законодательством субъектов РФ. Для промышленной добычи месторождений общераспространенных полезных ископаемых предприятия или организации, в задачу которых входит ведение этих работ, должны получить лицензию, горный отвод и земельный участок. При этом наличие права пользования земельным участком (земельный отвод) не дает права для промышленной разработки залегающих на этом участке полезных ископаемых, за исключением случаев, когда данные предприятия и организации в пределах предоставленных им землепользований могут, не оформляя горного отвода, разрабатывать для собственных нужд общераспространенные полезные ископаемые. Добыча в подобных случаях может производиться открытым способом, одним уступом, глубиной не более двух метров без применения взрывных работ. Таким образом, право на непромышленную разработку общераспространенных полезных ископаемых основывается на праве землепользования. А право на промышленную добычу этих ископаемых, а также на добычу всех остальных видов полезных ископаемых не основано на праве землепользования, а возникает только после получения разрешения на промышленную разработку, то есть после предоставления лицензии и горного отвода.

Право пользования торфяными залежами регулируется в основном законодательством субъектов Федерации. Все торфяные залежи на территории РФ независимо от места их нахождения составляют **государственный торфяной фонд**. В Российской Федерации существует управление торфяного фонда в составе Министерства природных ресурсов РФ. Вопрос о предоставлении земельных участков для разработки торфяных залежей решается правительствами республик и соответствующими органами других

субъектов РФ в зависимости от категории земель и их размеров. Отведенные земли предоставляются торфозаготовителям во временное или бессрочное пользование. По окончании добычи торфа земли, предоставленные для торфяных разработок, возвращаются прежним собственникам, землевладельцам в состоянии, пригодном для использования по назначению.

Пользование недрами для строительства и эксплуатации подземных сооружений и в иных целях, не связанных с добычей полезных ископаемых, производится по специальным проектам, утверждаемым в порядке, устанавливаемом законодательством РФ и ее субъектов. В проектах должны предусматриваться меры, обеспечивающие соответственно обезвреживание сточных вод, вредных веществ, отходов производства и иных веществ и материалов, либо локализацию их в строго определенных границах и предотвращение проникновения в горные выработки, на земную поверхность и в водные объекты.

Предоставление недр для захоронения вредных веществ и отходов производства, сброса сточных вод допускается только в исключительных случаях и при соблюдении специальных требований и условий.

До принятия Закона "О недрах" недра предоставлялись в пользование бесплатно. Данный закон и последующие акты ввели целую систему налогов и платежей за пользование недрами, которая включает в себя:

- 1) платежи за право пользования недрами;
- 2) налог на добычу полезных ископаемых;
- 3) сбор за выдачу лицензий;
- 4) платежи за пользование акваторией и участками морского дна.

Помимо этого, пользователи недр уплачивают общие для всех хозяйствующих субъектов налоги, сборы и другие платежи, предусмотренные законодательством.

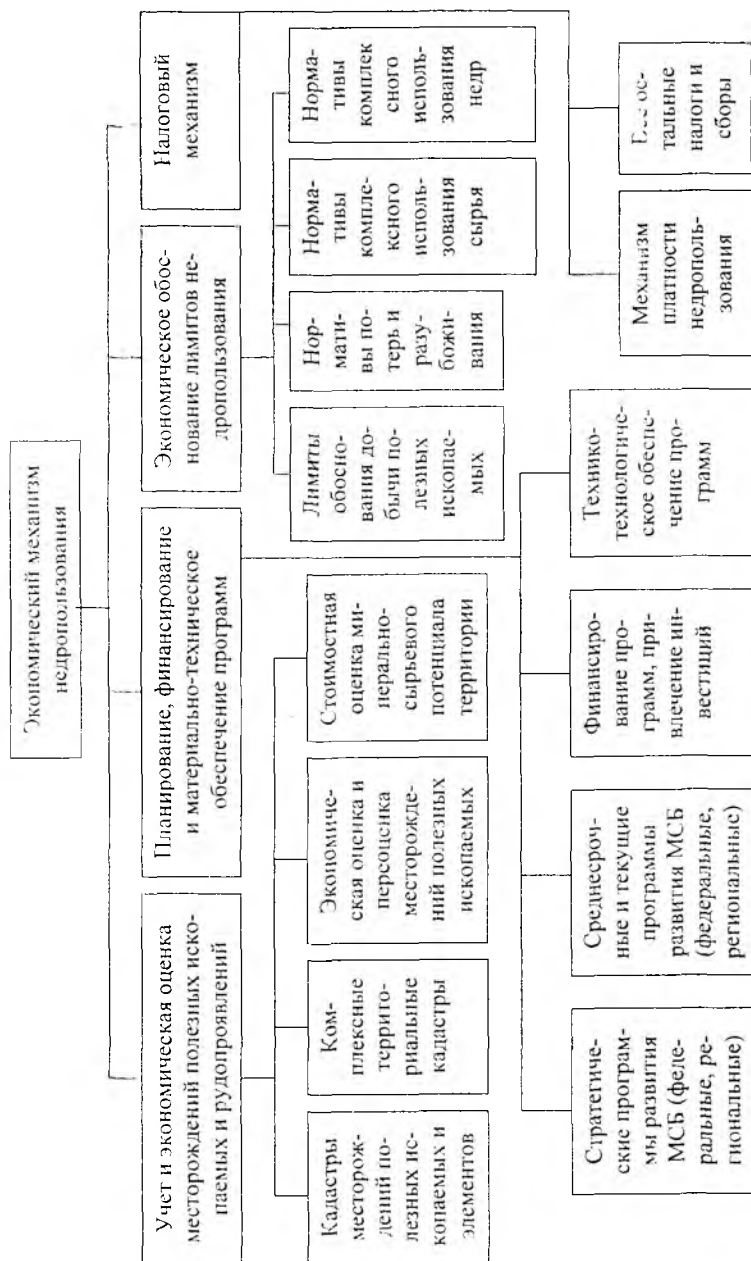


Рис. 1.1. Структура экономического механизма недропользования

Важной задачей государственного регулирования недропользования является создание необходимых правовых, административных, экономических методов государственного регулирования минерально-сырьевого сектора промышленности. На федеральном уровне акцент государственного регулирования делается на защите национальных интересов и отечественного товаропроизводителя, а на региональном - на социальных и экологических задачах территории, муниципалитета.

Исходя из характера применяемых мер, с полным правом можно говорить о наличии административно-законодательного и экономического механизмов регулирования недропользования. Административно-законодательный механизм предусматривает в форме мер законодательной регламентации систему постоянных и временных нормативов, различные разрешительные (в т. ч. лицензирование) и контрольные процедуры, а также ограничения и запреты. Структура экономического механизма недропользования в условиях перехода к рыночным отношениям включает в себя:

- учет и социально-экономическую оценку месторождений полезных ископаемых;
- планирование, финансирование и материально-техническое обеспечение программ развития минерально-сырьевой базы (МСБ) и целевых программ воспроизводства сырьевой базы дефицитных видов полезных ископаемых;
- установление лимитов использования ресурсов недр;
- представление права пользования недрами на базе лицензий (разрешений);
- платность пользования недрами;
- формирование фондов воспроизводства минерально-сырьевой базы.

Детализация элементов экономического механизма недропользования отражена на рис. 1.1.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите основные положения рационального недропользования.
2. В чем заключается сущность социально-экономического подхода к освоению минеральных ресурсов?
3. Назовите задачи государственного регулирования отношений недропользования.
4. Какова сущность, задачи и функции государственной системы лицензирования?
5. Дайте определения терминам: государственный кадастр месторождений, горный отвод, геологический отвод, земельный отвод.
6. Кто может быть пользователем недр?
7. Назовите виды и способы предоставления лицензий.
8. Каков порядок предоставления лицензий?

2. РЫНОК МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ

2.1. Минеральные ресурсы

Потенциал недр России считается самым крупным в мире, разведанные запасы минерального сырья оцениваются в 28,5 триллионов долларов, а прогнозные ресурсы - в 140 триллионов долларов.

Природные ресурсы – это часть природной среды, которая представляет собой вещественный элемент производительных сил и реально используется или будет использована в перспективе. Разграничение понятий «ресурсы» и «нересурсы» осуществляется на базе критерия потребительной стоимости: не являются природными ресурсами те природные элементы, которые еще или уже ею не обладают.

Природные ресурсы, лишенные природных связей в результате воздействия труда, переходят в разряд природного сырья.

В составе природных ресурсов различают: минеральные, биологические, водные и земельные. Решающая роль среди природных ресурсов принадлежит минеральным. Минеральные ресурсы - это важнейший элемент природной среды и часть геологической системы, которая реально используется или будет использована в перспективе как потребительная стоимость. В то же время это вещества недр, которые находятся в системе природных связей на определенной территории.

Количественной характеристикой минеральных ресурсов является их запас. По промышленному значению запасы полезных ископаемых подразделяются на две группы, подлежащие различному подсчету и учету, балансовые и забалансовые.

В группу балансовых включаются запасы полезных ископаемых, использование которых экономически целесообразно и удовлетворяет конди-

циям, устанавливаемым для подсчета запасов в недрах. К забалансовым относятся запасы, использование которых вследствие низкого содержания ценных компонентов, малой мощности залежей, особой сложности условий эксплуатации и т. д. экономически нецелесообразно. Границы балансовых запасов подвижны и меняются вслед за изменением технологии, общей экономической ситуации и т. п.

По степени изученности (разведанности) запасы полезных ископаемых подразделяются на четыре группы. Запасы категорий А, В и C_1 относятся к разведанным, категории C_2 - к предварительно оцененным. Имеют место еще и прогнозные запасы и ресурсы.

Минеральные ресурсы в широком понимании - природный объект, часть природной среды, которая связана со всеми другими элементами природы. Эти связи проявляются при использовании минеральных ресурсов. В процессе их потребления происходит негативное воздействие на состояние окружающей среды.

В соответствии с действующим законодательством минеральные ресурсы изначально, находясь в недрах, являются безраздельной собственностью государства. При этом путь к товару, как уже отмечалось, лежит через определенный законом порядок, предусматривающий получение новым собственником специального разрешения (лицензии) на право разработки месторождения. Порядок получения лицензии предусматривает организацию конкурса, на котором претенденты предлагают свои варианты использования минеральных ресурсов с учетом выполнения требований охраны окружающей среды. Добытое (извлеченное) минеральное сырье является собственностью владельца лицензии и поставляется на рынок от его лица в первоначальном или переработанном виде.

Для обеспечения воспроизводства выбывающих в процессе эксплуатации месторождений минеральных ресурсов производятся геологоразве-

точные работы. В последние годы в правительстве России довольно устойчиво утвердилось мнение, что имеющихся запасов хватит на необозримые времена. Это стало причиной резкого сокращения финансирования сырьевых отраслей. Последовало резкое падение объемов производства в добывающих отраслях, а в геологии, работающей на перспективу и потому наименее защищенной в экономическом отношении, спад еще более значительный. Согласно прогнозам экспертов, уже в начале XXI века начнут иссякать крупнейшие месторождения нефти и газа, будет отработано до 40 % действующих ныне месторождений твердых полезных ископаемых. А минерально-сырьевая база, которая готовится сегодня, должна соответствовать потребностям 2005 года.

В настоящее время, несмотря на продолжающийся общий спад производства, горнодобывающая промышленность является сырьевой основой металлургии, энергетики, химической и строительной промышленности, а также других отраслей. В связи с этим уровень ее развития (т. е. эффективность работы шахт, карьеров, горно-обогатительных комбинатов и т. д.) определяет и в ближайшее время будет определять возможности и перспективы функционирования практически всех отраслей промышленности.

Перейдем от рынка минерального сырья, находящегося в настоящий момент в недрах и принадлежащего государству, к рынку продукции горнодобывающих предприятий, входящих в состав так называемых сырьевых отраслей. Как и в любом большом рынке, здесь мы можем выделить его секторы, связанные с производством и сбытом конкурирующей или взаимозаменяемой продукции. За основу их выделения примем традиционное отраслевое деление всех предприятий горнодобывающей промышленности.

1. Продукция предприятий **топливодобывающих отраслей** промышленности образует рынок энергоносителей, который ими не ограничен. В настоящее время все более сильную конкуренцию традиционным источни-

кам энергии начинают составлять энергия воды, солнца, ветра, приливов, геотермальная, ядерная и др. При этом эффективность использования того или иного вида энергии зависит от многих территориальных особенностей, в том числе, например, удаленности от традиционных источников энергии, количества солнечных дней в году и т. д. Конкуренция здесь существует одновременно между всеми видами выбрасываемой на рынок продукции, с учетом экономических, экологических и социальных особенностей конкретной территории.

2. Продукция **металлургических предприятий** образует рынки цветных, черных, благородных, редких и редкоземельных металлов. На рынках металлов конкуренция разворачивается, главным образом, между их производителями за захват максимального сектора и осуществление контроля за ним, в то время как спрос на металлы определяется непрерывно усиливающейся, особенно в последние годы, "агрессией" со стороны различных (керамических, пластиковых и др.) заменителей.

3. Продукция предприятий, добывающих соли, апатиты, фосфориты, селитру, серный колчедан и др., образует **рынок горно-химического сырья**. Здесь существует конкуренция между производителями одного и того же сырья, при этом преимущество имеют производители с более эффективной технологией добычи и переработки сырья, а также разрабатывающие месторождения с лучшими горно-геологическими условиями.

4. Продукция предприятий, производящих материалы, используемые в промышленном, гражданском и дорожном строительстве, а также стекольной и керамической промышленности (предприятия, добывающие гранит, мрамор, строительный камень, известняк, гипс, мел, песок, глины, асбестовую руду и целый ряд других полезных ископаемых), образует **рынок нерудных полезных ископаемых**.

Развитие горнодобывающих предприятий оказывает существенное влияние на экономику целых территорий. Так, например, рудники, карьеры, обогащательные фабрики медной, свинцово-цинковой, алюминиевой промышленности, а также предприятия нефте-газодобывающего и перерабатывающего комплексов стали основой промышленного потенциала Урала, Восточной и Западной Сибири. Месторождения золота, серебра и других драгоценных металлов явились основой развития промышленности Восточной Сибири, Забайкалья, Якутии, Красноярского края, Приморья, Узбекистана и Армении.

Ввод в действие сотен горных предприятий оказывает существенное влияние на распределение рабочей силы, культуру и бытовые условия местного населения, что ведет не только к положительному экономическому росту, но и к ряду негативных социально-культурных явлений, таких, как ассимиляция, потеря многовековых культурных традиций и деградация малых и средних народов на территории Приполярного и Полярного Урала, севера Сибири, Якутии и Дальнего Востока.

Горнодобывающие предприятия оказывают большое влияние на окружающую среду территории, на которой они располагаются. Освоение минеральных богатств Крайнего Севера, Восточной и Западной Сибири и Дальнего Востока сопровождается созданием в этих районах современной инфраструктуры и более рационального размещения промышленности.

Более важное место начинает занимать экспорт продукции горнодобывающих предприятий, с которым многие связывают надежду на получение Россией валюты, направляемой на реконструкцию предприятий горнодобывающей и других отраслей экономики.

В целом же можно отметить, что если характерной чертой горной промышленности в 70-80-е годы было наращивание добычи полезных ископаемых, то сейчас наблюдается спад производства. Так, за последние го-

ды общие объемы производства, по оценкам экспертов, составили около 50 % к уровню 1990 года.

Таким образом, в минерально-сырьевом секторе существует, условно говоря, два рынка: рынок минеральных ресурсов, находящийся в недрах, и рынок продукции горнодобывающих предприятий. И если первый рынок достаточно хорошо контролируется государством в лице правительства, издающего определенные постановления и принимающего конкретные решения в интересах собственника этого специфического товара, в рамках, установленных законом, то второй рынок представляет собой более сложную и непрерывно изменяющуюся систему.

2.2. Рынок минерального сырья

Рассмотрим рынок минерального сырья, представленный продукцией горнодобывающих предприятий. Все действующие на нем лица в узком смысле можно разделить на две большие группы (не принимая во внимание фирм-посредников): продавцы, которыми являются горнодобывающие предприятия, поставляющие на рынок сырье или полуфабрикаты в виде концентратов и другого первично переработанного сырья, и покупатели, которыми являются предприятия-потребители и переработчики сырья. При этом горные предприятия связаны не только собственно с рынком минерального сырья, но и с другими рынками: рынком рабочей силы, рынком разного рода услуг (маркетинговых, аудиторских, по ремонту горного оборудования, по подбору кадров, разработке программного обеспечения и др.), рынком энергоносителей т. д. Таким образом, любое горнодобывающее предприятие одновременно на разных рынках выступает в качестве продавца (например, своей продукции) и покупателя (например, рабочей силы). Совокупность покупателей и продавцов, имеющих возможность об-

мениваться товаром, как известно, называется рынком. Тогда совокупность продавцов и покупателей, предметом сделок которых являются извлеченные из недр минеральные ресурсы в сыром или переработанном виде, мы назовем рынком минерального сырья. Рынок минерального сырья, как ранее было отмечено, дифференцируется по отраслям, каждая из которых представляет собой группу предприятий, выставляющих (предлагающих) товар с одной минеральной основой. Отдельные рынки минерального сырья включаются (взаимодействуют) в рынки конкурирующих с ними товаров-заменителей. Кроме того, отдельное горнодобывающее предприятие неразрывно связано с другими рынками: рынком рабочей силы, материалов, услуг и др. Рынки являются центрами экономической деятельности любого предприятия.

По территориальному принципу мы можем говорить о мировом рынке, национальном, региональном или республиканском рынке, а также местном рынке. При этом выход того или иного товара с рынка одного уровня на другой может иметь определенный порядок и возможен лишь при выполнении определенных экономических и нормативных условий, в то время как перемещение товара в рамках рынка одного уровня обычно осуществляется беспрепятственно. Например, в настоящее время экспорт минерального сырья, включая экспорт черных и цветных металлов, осуществляется в установленном правительством порядке через институт спецэкспортеров определенных видов сырья, которые на эти операции получают в правительстве квоты, определяющие размеры вывозимого за границу товара. Аналогичные ограничения могут устанавливаться по различным товарам на уровне территории и города (например, по рабочей силе), области, республики (например, по сырью) и т. д.

Рынки могут быть как конкурентными, так и неконкурентными. На рынке с совершенной конкуренцией имеется много потребителей и произ-

водителей продукции, причем ни один потребитель или производитель не может оказать значительного влияния на рыночную цену. Примерами конкурентного рынка являются отечественные рынки черных и некоторых цветных металлов, стройматериалов. Здесь практически ни один производитель не может существенно повлиять на цену, так как предприятия-конкуренты могут предложить потребителю товар по установившейся цене. Аналогично, конкурентными можно назвать мировые рынки металлов, угля, горно-химического сырья. Однако понятие совершенной конкуренции условно и используется, главным образом, как допущение, необходимое для анализа изменения ситуации на том или ином рынке. Так, например, практически все минеральное сырье характеризуется теми или иными особенностями (по составу полезных компонентов и примесей), которые, в свою очередь, существенно сокращают круг его потенциальных потребителей, способных использовать продукцию того или иного горного предприятия без существенных дополнительных затрат и изменений технологического процесса или его режимов. Например, агломерат, концентрат и окатыши, выпускаемые Качканарским горно-обогатительным комбинатом, дорогие вследствие низкого содержания титана и ванадия. В силу специфических качественных характеристик они не могут перерабатываться по традиционной схеме, что ограничивает круг их потребителей.

Есть рынки, например, редких, редкоземельных и благородных металлов, которые не могут считаться конкурентными даже условно в связи с той ролью, которую взяло на себя государство по их регулированию, в то время как на межгосударственном уровне еще можно говорить о конкуренции. Мировой рынок нефти – еще один из таких примеров. С начала 70-х годов на этом рынке доминирует картель ОПЕК.

Таким образом, на рынке совершаются сделки между покупателями и продавцами по определенным ценам. При этом на конкурентном рынке

обычно преобладает цена, которую называют рыночной ценой товара, причем она может изменяться. Так, в последнее время на отечественном рынке цветных металлов наблюдается изменение цен. Они стремительно приближаются к мировым, а по некоторым металлам и выше. Например, внутри страны поставщики цветных металлов все чаще пользуются при взаиморасчетах мировыми ценами на медь, алюминий, свинец и другие металлы. При этом цены на некоторые из них уже превзошли мировой уровень, например, на медь.

Особенностью анализа изменения цен на минеральное сырье является приведение их к сопоставимому виду. Так, цены на железный концентрат в 1990 году – 16 – 18 руб./т - не могут быть сопоставимы с ценами в 1994 году – 10000 - 12000 руб./т, в 1998 году – 190 руб./т, в 2001 г. – 320 руб./т. В этом плане различают действующую цену товара в рублях или долларах как цену в текущий момент времени и реальную (сопоставимую) цену, рассчитанную относительно совокупного показателя цен (т. е. с учетом инфляции). В дальнейшем мы будем иметь дело, как правило, с сопоставимыми ценами.

Возможности использования минеральных ресурсов, земли, рабочей силы, капитала определяются ресурсным рынком. В роли предъявителя спроса выступают горнодобывающие предприятия, а в роли агентов - государство, территория, местное население и инвесторы. При этом цены на продукцию горных предприятий формируются на рынке продуктов, а цены на ресурсы - на рынках ресурсов. На рис. 2.1 представлена общая схема кругооборота ресурсов и продуктов.

Схема кругооборота наглядно иллюстрирует существующие сложные взаимосвязи между всеми агентами рынков продуктов и ресурсов. Прежде чем перейти к описанию этой схемы, ответим на вопрос: что собственно формирует и стимулирует эти связи?

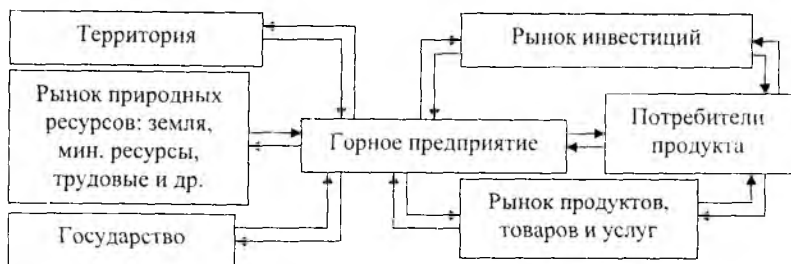


Рис. 2.1. Кругооборот продуктов и ресурсов

Как известно, в основе деятельности любого хозяйственного субъекта лежит интерес, являющийся производным от использования какого-то ресурса. Интерес появляется из осознания потенциальной эффективности, которую предприниматель может извлечь в результате использования ресурса. При этом эффективность есть производная спроса. Спрос на тот или иной вид минерального ресурса вызывает изменение цены на него, что в свою очередь открывает возможность эффективной (т. е. прибыльной) эксплуатации месторождения. Горные и другие компании, решившие заниматься этим бизнесом, т. е. участвовать в разработке месторождений, обращаются к государству с просьбой предоставить им право на освоение месторождения в форме лицензии на разработку. Таким образом, предприятие получает право на разработку месторождения и использование (на условиях долгосрочной аренды или собственности) земли. За это предприятие производит выплаты в форме единовременной платы за недра и землю соответственно в государственный и местный бюджеты. Затем уже в процессе эксплуатации месторождения предприятия-недропользователи производят текущие отчисления в форме налогов за землю (рента), недра, а также за природные ресурсы, за использование местных трудовых ресурсов, на содержание дорог и др.

Производимая горнодобывающим предприятием продукция - минеральное сырье в форме полуфабрикатов (концентрат, уголь, окатыши, строительный камень и т. д.) попадает на товарный рынок, где закупается его потребителями и их представителями. При этом цены на сырье формируются на основе баланса спроса и предложения на тот или иной вид сырья. В случае появления товаров-заменителей цены постепенно падают. В последние годы основными факторами, определяющими спрос на продукцию горнодобывающих предприятий, стали: общий спад промышленного производства; расширение условий для экспорта сырья (черных и цветных металлов) в страны Европы и Юго-Восточной Азии; изменение цен на сырье за рубежом (медь и другие цветные металлы); соотношение цен на сырье в России и странах Европы и Азии; неравномерная обеспеченность различных стран разными минеральными ресурсами и многие другие.

Кроме того, на товарном рынке горные предприятия приобретают необходимые для обеспечения собственного производства материальные ресурсы, в том числе вспомогательные материалы (взрывчатые вещества, буровой инструмент и т. д.); энергоносители (топливо, электроэнергия); запасные части; услуги ремонтных и транспортных организаций и др. Все эти товары поставляют на товарный рынок предприятия других отраслей (машиностроения, энергетики и т. д.). Итак, горные предприятия, поставляя на товарный рынок минеральное сырье, приобретают на нем материальные ресурсы, рабочую силу и т. д.

Таким образом, мы получаем уравнение баланса, в котором в левой части расположена стоимость минерального сырья (СтМС), производимого горнодобывающим предприятием, а в правой - стоимость всех материальных ресурсов (СтМР) и рабочей силы (СтРС), необходимой для обеспечения непрерывного производственного процесса, а также налоги, отчисляе-

мые горным предприятием в местный (НМБ), субъекта РФ (НСБ) и федеральный бюджет (НФБ):

$$\text{СтМС} = \text{СтМР} + \text{СтРС} + \text{НМБ} + \text{НСБ} + \text{НФБ}.$$

Отсюда можно сделать выводы:

- если левая часть меньше правой, то деятельность горного предприятия является убыточной, при этом разница соответствует размеру ее убыточности;
- если правая часть равна левой, то деятельность такого предприятия является безубыточной (бесприбыльной), т. е. выручки от реализации продукции предприятию едва хватает, чтобы компенсировать (возместить) все расходы;
- если левая часть больше правой, то говорят о прибыльной работе предприятия.

Таким образом, если горное предприятие работает с какой-то прибылью, у него появляются свободные средства, которые могут быть направлены: на поддержание производственной мощности, на реконструкцию или модернизацию производства, расширение предприятия, на строительство объектов социальной инфраструктуры, в уставный фонд других предприятий и т. д.

Поэтому горное предприятие выходит на рынок инвестиционных ресурсов, где оно стремится разместить свободные средства с максимальной эффективностью. На этом рынке осуществляется инвестиционная деятельность предприятия.

Если предприятие не получает долго прибыли, оно теряет возможность развиваться, совершенствовать технику и технологию производства, заниматься строительством и т. д. Такое предприятие обречено на скорую потерю конкурентоспособности и как следствие - на банкротство. Не слу-

горнодобывающих предприятий прибыльности занимают одно из первых мест в экономике этого предприятия.

1.3 Особенности горных предприятий

Положение горнодобывающего предприятия в условиях рынка существенно изменилось. Прошли те времена, когда объемные показатели были единственной главной, если не единственной целью функционирования предприятия, при этом значимость последнего определяла размер средств, выделяемых вышестоящей организацией на его производственное и социальное развитие. В настоящее время отдельное горное предприятие уже перестало быть "винтиком" единого народнохозяйственного механизма, а превратилось в самостоятельный хозяйственный субъект, организующий свою финансовую, производственную и природоохранную деятельность, полностью отвечающий по своим обязательствам перед поставщиками и покупателями, реализующий продукцию, исходя из своих интересов на территории России и за рубежом.

Деятельность предприятия регламентируется законодательством России и осуществляется в направлении получения максимальной прибыли. В процессе функционирования горное предприятие связано множеством хозяйственных связей с другими субъектами, которые могут быть условно разделены по рынкам: рабочей силы, товаров, услуг, инвестиций и др. Отсюда формируются и основные виды деятельности горных предприятий и обслуживающих их: производственная, коммерческая, инвестиционная и др.

К предприятиям горнодобывающей промышленности относятся предприятия горнодобывающей специализации (карьеры и шахты), по переработке минерального сырья (обогащительные и дробильно-

сортировочные фабрики), строительству горных предприятий, а также по ремонту горной техники и ее обслуживанию.

В целом горные предприятия характеризуются следующими особенностями:

- размещение в непосредственной близости от месторождений полезных ископаемых;
- ограниченный срок существования, связанный с периодом эксплуатации месторождения;
- градообразующий характер, обуславливающий размещение вместе с ними объектов транспортной, производственной и социальной инфраструктуры;
- сложные условия труда;
- высокая капиталоемкость производства: так, например, среднее горное предприятие требует около 300.000 - 500.000 \$;
- высокое влияние на окружающую среду территории;
- рост производственных издержек в процессе разработки месторождения.

2.4. Организационно-правовые формы горных предприятий

Основой горнодобывающего производства является предпринимательская деятельность. Отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, регулируются Гражданским законодательством Российской Федерации. При этом под **предпринимательской деятельностью** понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказа-

ния услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

В основе выделения организационно-правовых форм ведения предпринимательской деятельности лежат юридические принципы, главными из которых являются: **тип собственности на капитал (имущество) и имущественная ответственность собственников.**

Организационно-правовые формы ведения предпринимательской деятельности в соответствии с Гражданским кодексом РФ достаточно разнообразны и систематизированы на рис. 2.2.

Предпринимательская деятельность может осуществляться **физическими лицами** (гражданами) и **юридическими лицами** (предприятиями).

Любой гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве **индивидуального предпринимателя**. **Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.** Индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан по решению суда несостоятельным (банкротом). С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и требования кредиторов в определенной очередности удовлетворяются за счет принадлежащего ему имущества.

Юридическим лицом признается организация, которая:

- имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом;



Рис. 2.2. Организационно-правовые формы ведения предпринимательской деятельности

- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные права и нести обязанности;
- может быть истцом и ответчиком в суде;
- имеет самостоятельный баланс или смету;
- расчетный или валютный счет в банке.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (**коммерческие организации**), либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (**некоммерческие организации**). Кроме того, допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме **ассоциаций и союзов**.

Юридические лица, являющиеся **коммерческими организациями**, могут создаваться в форме **хозяйствующих товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий**.

Хозяйствующими товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйствующим товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Вкладом в имущество могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Хозяйствующие товарищества могут создаваться в форме:

- полного товарищества;
- товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Хозяйствующие общества могут создаваться в форме:

- общества с ограниченной ответственностью;
- общества с дополнительной ответственностью;
- акционерного общества (открытого или закрытого);
- дочернего хозяйственного общества;
- зависимого хозяйственного общества.

Участниками полных товариществ могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, а хозяйствующих обществ - граждане и все юридические лица (коммерческие и некоммерческие). Хозяйствующие товарищества и общества могут быть учредителями (участниками) других хозяйствующих товариществ и обществ. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйствующих обществ. Кроме того, законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в хозяйствующих товариществах и обществах, за исключением открытых акционерных обществ.

Участники хозяйствующего товарищества или общества имеют право:

- участвовать в управлении делами товарищества или общества;
- получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерской отчетностью;
- принимать участие в распределении прибыли;
- получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Участники хозяйствующего товарищества или общества обязаны:

- вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами;

- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества или общества.

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. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества. Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере. Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере и наоборот.

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

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен составлять не менее ста минимальных размеров оплаты труда, принятых на момент регистрации общества. Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать предела, установленного

Законом об обществах с ограниченной ответственностью (50 участников). В противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество или производственный кооператив в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до установленного законом предела.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Субсидиарная ответственность - это ответственность, которую в соответствии с законом или условиями обязательства несет лицо, дополнительно к ответственности другого лица, являющегося основным должником.

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

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым акционерным обществом (ОАО)**. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Уставный капитал открытого акционерного общества должен быть не менее тысячи минимальных размеров оплаты труда, принятых на момент регистрации общества.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **открытым акционерным обществом (ЗАО)**. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Уставный капитал закрытого акционерного общества должен состоять **не менее ста минимальных размеров оплаты труда, принятых на момент регистрации общества**. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах (50 участников), в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке.

Хозяйствующее общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйствующее общество или товарищество в силу преобладающего участия в его капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам. Участники дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине.

Хозяйствующее общество признается **зависимым**, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность.

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. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником и ему подотчетен.

Юридические лица, являющиеся **некоммерческими организациями**, могут создаваться в форме **потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов**. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятель-

ность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Общественными и религиозными организациями признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Участники (члены) общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими им организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе, и вправе заниматься предпринимательской деятельностью (как и другие некоммерческие организации), необходимой для достижения целей, ради которых он создан. Для этого фонды вправе создавать хозяйственные общества и участвовать в них. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных

функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать **объединения в форме ассоциаций или союзов**, являющихся некоммерческими организациями. Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество. Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, также могут добровольно объединяться в **ассоциации (союзы)** этих организаций. Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией.

Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и в порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации.

Организационно-правовые формы большинства действующих крупных горных предприятий России связаны с порядком проводившейся в 1992-1997 годах приватизации промышленных предприятий, которым законодательно была определена в качестве основной форма акционерного общества открытого типа и их объединений.

Синдикат является одной из форм монополистических соглашений картельного типа, преследующей цель устранить конкуренцию между уча-

стниками в области сбыта и закупок сырья путем установления контроля над рынком однородной продукции для получения монопольной прибыли. Особенность синдиката, в отличие от картеля, - концентрация организации сбыта продукции. В то время как в картеле каждый из его участников продает свою продукцию самостоятельно, в синдикате реализация товаров всех его членов, а также закупки сырья осуществляются через единый орган - контору по продаже. Последняя концентрирует все заказы и распределяет их в соответствии с обусловленными квотами между участниками соглашения, которые сдают свою продукцию конторе по определенной, заранее установленной цене. Синдикат создается в форме акционерного общества. Его члены сохраняют юридическую, производственную, но утрачивают коммерческую самостоятельность. Участниками синдиката наряду с предприятиями могут быть также тресты и концерны. Концентрируя в своих руках подавляющую массу продукции той или иной отрасли, синдикат получает возможность диктовать цены и условия продажи на рынке, широко проводить товарный демпинг. При этом известную роль в ослаблении позиций синдикатов играет антитрестовское законодательство, ограничивающее горизонтальную (отраслевую) концентрацию.

Наибольшее распространение синдикаты получили в 1-й четверти XX в. преимущественно в отраслях добывающей промышленности Германии, Франции, России и ряде других стран и сохранили свое влияние вплоть до 2-й мировой войны 1939-1945 гг. В Германии в период между двумя мировыми войнами было несколько сотен синдикатов. Крупнейшие из них - Рейнско-Вестфальский угольный синдикат, Германский калийный синдикат. В дореволюционной России действовали такие синдикаты, как "Продавец", "Продуголь", "Медь", концентрировавшие сбыт подавляющей (до 90 %) массы продукции соответствующих отраслей.

Картель - форма монополистического объединения предприятий, в основе которой лежит соглашение, устанавливающее обязательный для всех участников объем производства, цены на товары, условия найма рабочей силы, обмена патентами, разграничение рынков сбыта, долю каждого участника в общем объеме производства или сбыта и т. д. В отличие от других форм монополистических союзов (концернов, трестов), предприятия и компании, входящие в картель, сохраняют хозяйственную самостоятельность. Картели стали возникать в результате концентрации капиталистического производства и концентрации капитала в конце XIX века. В первой половине XX в. наибольшее распространение картели получили в Германии, где к началу второй мировой войны в 1939 г. их насчитывалось свыше двух тысяч.

В странах Западной Европы национальные картели получили распространение в середине 50-х и начале 60-х гг. XX в. В эти годы были приняты законы об обязательной регистрации картелей. Цель этого законодательства заключалась в содействии монополизации на основе более быстрой концентрации производства. Во второй половине этого века появились новые объекты картельных соглашений: совместное учреждение и финансирование несколькими компаниями особо крупных проектов, монополизация патентов на определенные виды оборудования, строительство и эксплуатация крупных промышленных предприятий, освоение которых не под силу отдельным компаниям.

Консорциум - это временное соглашение между несколькими капиталистическими банками или промышленными компаниями для совместного проведения крупных финансовых операций по размещению акций либо осуществления единого промышленного проекта большого масштаба. Для настоящего времени характерно создание консорциумов, главным образом международных, участниками которых могут быть как частные, так и госу-

дарственные организации. При образовании консорциума входящие в него компании полностью сохраняют свою самостоятельность, но в той части деятельности, которая касается целей консорциума, они подчиняются выбранному руководству.

Концерн - форма монополистических объединений, характеризующаяся единством собственности и контроля; преобладающая форма в большинстве развитых стран. В отличие от таких форм объединений, как синдикат, картель, входящие в состав концерна предприятия не имеют самостоятельности, подчиняясь контролю крупных финансовых структур. Иногда в качестве руководящего органа концерна создается специальное общество - холдинговая компания, участники которой владеют контрольными пакетами акций разных компаний, входящих в соответствующий концерн. Развитие концерна обуславливается процессами комбинирования производства, что, в свою очередь, потребовало введения более централизованного контроля. Концерны могут создаваться как по принципу комбинирования предприятий, связанных единым технологическим процессом, начиная с добычи сырья и кончая реализацией готовой продукции через собственную сбытовую сеть, так и по принципу комбинирования форм, занятых в различных отраслях экономики: промышленности, транспорта, банковской и страховой деятельности, коммерции.

Обычно концерн возглавляет правление, в которое входят крупные структуры, владеющие акциями контролируемых концерном компаний. Правление решает принципиальные вопросы деятельности объединения и осуществляет контроль и общее руководство концерном. При этом текущее оперативно-хозяйственное руководство концерном поручается специальному служащим, объединенным в совет директоров.

Особое распространение получили концерны в послевоенный период (например, "Стандарт ойл", "Форд", "Дженерал моторс" и многие другие).

Позиции концернов, обеспечивающие преимущества в острой конкурентной борьбе, обусловлены выгодой крупных масштабов комбинированного производства, постоянным внедрением в производство новой техники и выпуском новых видов продукции, сосредоточением патентов, производственных секретов, технологий, развитием самофинансирования.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Понятие о природных ресурсах. Что относится к минеральным ресурсам?
2. Назовите основные особенности рынка минерально-сырьевых ресурсов.
3. Назовите основные признаки предприятия в условиях рынка.
4. Каковы основные особенности горных предприятий в отличие от других промышленных предприятий?
5. Каковы организационно-правовые формы предприятий и их объединений, их отличительные особенности?

3. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономические ресурсы, то есть средства для производства товаров и услуг горного предприятия, ограничены. К ним относятся природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для добычи и обогащения полезных ископаемых. Все это включает большой круг объектов: земля, здания, сооружения, машины и оборудование, средства транспорта и связи, материалы, топливо, инструменты и др. Совершенно очевидно, что возникает необходимость в простейшей классификации этих ресурсов. Мы их подразделяем на следующие категории:

- 1) материальные ресурсы - основной и оборотный капитал, включая природные и произведенные;
- 2) людские ресурсы - труд и предпринимательская способность.

Рассмотрим состав и использование этих ресурсов применительно к горнодобывающему предприятию.

3.1. Основной капитал

Основной капитал является собственностью предприятия, главной составляющей частью его имущества или принадлежит ему на правах собственности.

К основному капиталу относятся: основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения и прочие средства. В настоящем разделе рассматриваются основные фонды - главный элемент основного капитала, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения.

3.1.1. Сущность и классификация основных фондов

Основные фонды - это совокупность средств труда, длительное время используемых в производственном процессе, которые постепенно изнашиваются, не меняя при этом своей первоначальной формы, и по частям переносят свою стоимость на вновь созданный продукт.

При всей экономической однородности основные фонды в процессе производства выполняют различные функции и характеризуются чрезвычайным разнообразием по видам их использования, назначения и срокам службы.

Перечень обособленных инвентаризационных объектов основных фондов на каждом предприятии насчитывает сотни и даже тысячи наименований, поэтому существуют различные виды их классификации.

Основные фонды по отношению к процессу производства подразделяются на **производственные** и **непроизводственные**.

Если к основным производственным фондам относят средства труда, обеспечивающие предприятиям возможность выпуска продукции, то к основным непроизводственным фондам относят объекты, служащие для удовлетворения бытовых и культурных потребностей (здания непроизводственного назначения, жилые дома, клубы, театры, дворцы культуры и т. д.).

В зависимости от выполняемых функций основные фонды делятся на следующие группы:

1. Производственные здания, назначение которых - защита средств производства от воздействия внешней среды.
2. Сооружения (горные выработки, водонапорные башни, гидротехнические сооружения - плотины, каналы, водоемы, транспортные сооружения - мосты, дороги и т. д.).

3. Передаточные устройства, конструкции (электросети, трансмиссии и трубопроводы и др.).

4. Силовые машины и оборудование, служащие для выработки и преобразования энергии (трансформаторы, компрессоры).

5. Рабочие машины и оборудование.

6. Транспортные средства, включая гужевой транспорт.

7. Измерительные приборы и устройства, не установленные непосредственно на агрегатах (пульты управления, приборы и аппараты СЦБ и т. д.).

8. Вычислительная техника.

9. Инструменты (выше нормативной величины).

10. Производственный и хозяйственный инвентарь (выше нормативной величины).

11. Многолетние насаждения.

12. Земля.

13. Прочие основные фонды (технические библиотеки, противопожарный инвентарь и т. д.).

В зависимости от характера участия в производственном процессе основные производственные фонды подразделяются на активную и пассивную часть.

Активными считаются те основные производственные фонды, которые своим непосредственным воздействием обеспечивают добычу полезного ископаемого или другой вид продукции (силовые и рабочие машины, оборудование, транспортные средства).

Пассивные - это те основные фонды, которые обеспечивают нормальное функционирование активной части основных фондов в процессе производства продукции (здания, сооружения, передаточные устройства, инвентарь и т. п.).

Наличие пассивной части основных фондов является неременным условием организации производства. Что касается горной промышленности, то отнесение таких сооружений, как горные выработки, торфяные производственные площади, к пассивным является формальным, поскольку степень подготовки их непосредственно влияет на объем добычи.

3.1.2. Структура основных фондов

Для анализа эффективности использования основных фондов, выявления их динамики важное значение имеет структура основных фондов.

Под структурой основных производственных фондов понимается доля стоимости отдельных групп основных фондов в их общей стоимости.

В качестве структурной единицы могут быть использованы классификационные группы, активная или пассивная части, основные фонды отдельных отраслей.

На формирование структуры основных фондов влияет большое число факторов: темпы технического перевооружения отрасли, структурные сдвиги в способах и районах добычи, уровень концентрации работ, уровень цен на горное оборудование и т. д.

В отраслях горнодобывающей промышленности наибольший удельный вес приходится на группу "Сооружение". Это свидетельствует о том, что горным предприятиям необходимо в первую очередь осуществлять мероприятия по концентрации горных работ, снижению стоимости и удельного веса строительно-монтажных работ в общем объеме капитальных вложений.

Удельный вес активной части основных фондов в горной промышленности значительно ниже, чем в целом по промышленности, хотя именно

часть основных фондов играет решающую роль в улучшении технико-экономических показателей.

3.1.3. Учет и оценка основных средств

Основные средства - это часть уставного фонда предприятия. В горной промышленности на долю основных фондов приходится 85-90 % уставного фонда.

Основные фонды отражаются в 1-м разделе актива баланса предприятия в общей сумме, а в приложении к балансу дается расшифровка их по рассмотренной ранее классификационной схеме.

Учет и планирование основных фондов производится в натуральной и денежной формах.

Учет в натуральных показателях необходим для определения технического состава основных фондов, расчета производственной мощности, установления путей повышения использования производственных мощностей, размера и направления капитальных вложений. Для учета и планирования основных фондов в натуральных показателях используются данные инвентаризации, проводимой периодически в промышленности, паспортизация основных машин и оборудования.

Денежная форма учета и планирования основных фондов неразрывно связана с натуральными показателями и необходима для определения всей суммы основных фондов, начисления сумм амортизационных отчислений, установления структуры и динамики их за определенный период.

Как известно, основные фонды функционируют длительный период, за который меняются условия их воспроизводства, происходит изнашивание основных фондов, что вызывает необходимость в специальных методах их оценки.

Существует несколько методов денежной оценки основных фондов:

- по первоначальной стоимости Φ_{II} ;
- восстановительной $\Phi_{В}$;
- первоначальной с учетом износа $\Phi_{ост II}$;
- восстановительной с учетом износа $\Phi_{ост В}$.

Оценка и учет по первоначальной стоимости показывают фактическую стоимость приобретения или строительства основных фондов.

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), $C_{пос}$;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств, $Y_{ин}$;
- регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением прав на объект основных средств, $C_{рег}$;
- таможенные платежи, $P_{там}$;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организацией, через которую приобретен объект основных средств, $Y_{пос}$;
- фактические затраты на доставку объектов основных средств в зависимости от вида "франко", $Z_{тр}$;
- фактические затраты на приведение основных средств в состояние, пригодное для использования (монтаж), $Z_{м}$.

$$\Phi_n = C_{пос} + Y_{ин} + C_{рег} + P_{там} + Y_{пос} + Z_{тр} + Z_{м} + Z_{пр},$$

где $Z_{пр}$ – прочие затраты.

Оценка по первоначальной стоимости весьма проста, но имеет существенные недостатки. Главный заключается в том, что цены на машины, оборудование, стоимость строительства в различные периоды времени меняются. Поэтому основные фонды выражаются в смешанных ценах, что не позволяет получить точные и сопоставимые данные об их динамике. Кроме того, при этом методе оценки невозможно определить качество основных фондов, так как не видна степень их износа.

Оценка по восстановительной стоимости определяет стоимость воспроизводства основных фондов в новых производственных условиях, в ценах того года, когда производится переоценка.

Этот метод оценки устраняет недостаток оценки по первоначальной стоимости в части смешанных цен, так как вносит единообразие в оценку созданных в разные годы одинаковых элементов основных фондов. Для приведения первоначальной стоимости в сопоставимый вид используются коэффициенты-дефляторы, через которые учитывается темп инфляции. Однако при этом методе, как и при оценке по первоначальной стоимости, нельзя установить степень изношенности основных фондов. Вместе с тем оценка основных фондов по восстановительной стоимости представляет значительную сложность, так как переоценка всех элементов основных фондов требует огромных затрат труда, средств и времени.

Оценка по первоначальной или восстановительной стоимости с учетом износа или, как еще называют, по остаточной стоимости выражает стоимость основных фондов, ещё не перенесённую на продукт. Для вводимых в эксплуатацию новых предприятий оценка основных фондов по остаточной стоимости совпадает с оценкой по первоначальной или восстановительной стоимости. Для действующих предприятий эта оценка меньше первоначальной на величину износа основных фондов. Степень износа основных фондов (И) определяется по формуле

$$И = \Phi_{\text{н}} \times H_{\text{а}} / 100 \times T_{\text{ф}},$$

$$\Phi_{\text{ос}} = \Phi_{\text{н}} - И,$$

где $\Phi_{\text{н}}$ – первоначальная стоимость основных фондов, руб.;

$\Phi_{\text{ос}}$ – остаточная стоимость основных фондов, руб.;

$H_{\text{а}}$ – норма амортизации, %;

$T_{\text{ф}}$ – фактический срок службы, год.

Этот метод позволяет определить качество основных фондов и степень их износа.

Каждый из рассмотренных методов оценки основных фондов имеет определенное практическое значение.

Оценка по первоначальной стоимости определяет размер затрат на создание основных фондов, их транспортировку, таможенную пошлину, монтаж и является основой при начислении амортизационных отчислений. Оценка по первоначальной стоимости с учетом износа позволяет судить о состоянии основных фондов, определить износ и часть их стоимости, которая ещё не перенесена на готовый продукт. Оценка по восстановительной стоимости дает представление о динамике основных фондов и стоимости их воспроизводства в современных условиях. Наконец, оценка по восстановительной стоимости с учетом износа дает возможность определить фактическую стоимость существующих основных фондов, а также сравнивать размер основных фондов отдельных предприятий отрасли промышленности.

3.1.4. Износ основных средств

Как известно, основные фонды участвуют во многих производственных циклах и частями переносят свою стоимость на вновь созданный продукт. Постепенная утрата стоимости основных фондов и перенесение ее на продукт и является процессом их снашивания.

Основные фонды подвергаются износу не только в процессе их использования, но и при бездействии. Различают:

- **физический износ**, под которым обычно понимается потеря средствами труда своих потребительских качеств, обусловленная механическими, химическими, тепловыми, электрическими и другими факторами;
- **моральный износ** - обесценение основных фондов вследствие их технической отсталости и истощения природных ресурсов.

Если физический износ характеризуется изменением эксплуатационных свойств машины и оборудования, которое можно замечать даже по внешним признакам, то моральный износ не связан с изменением этих свойств в самой машине. По истечении определенного срока машина по своим качествам может ещё с успехом использоваться, но в действительности она оказывается морально устаревшей, поскольку появилась новая, более производительная машина, и работа на прежних типах машин становится нерациональной. Таким образом, моральный износ - это объективный экономический процесс, который отражает не естественные изменения эксплуатационных свойств машины, а общественно-экономический процесс развития производительных сил общества независимо от социально-экономической формации. Основой морального износа является технический прогресс.

На физический износ влияют:

1. Степень загрузки основных фондов, т. е. число рабочих смен, продолжительность каждой из них и число рабочих дней в году. Однако изнашиваемость основных фондов увеличивается не прямо пропорционально увеличению их использования во времени и по мощности, а следовательно, и росту объема производства. Она обычно увеличивается в меньшей степени. Поэтому повышение степени загрузки оборудования путем увеличения количества смен экономически целесообразно.

2. Качество материала, из которого изготовлены основные фонды.
3. Стационарность основных фондов.
4. Квалификация рабочих, обслуживающих основные фонды, и их отношение к использованию последних.
5. Правильность сборки и установки основных фондов.
6. Качество защиты основных фондов от воздействия внешней среды.
7. Особенности технологического процесса.

На моральный износ влияют факторы:

- 1) технический прогресс;
- 2) материальные возможности государства;
- 3) истощение природных ресурсов (для горнодобывающей промышленности - годовой объем добычи).

3.1.5. Нематериальные активы

Нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

Для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

К нематериальным активам, в частности, относятся:

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- 3) исключительное право автора и иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- 4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- 5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- 6) владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Первоначальная стоимость нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования.

Стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на их создание, изготовление (в том числе материальных расходов, расходов на оплату труда, расходов на услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств).

К нематериальным активам не относятся:

- 1) не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- 2) интеллектуальные и деловые качества работников организаций, их квалификация и способность к труду.

3.1.6. Амортизация основных фондов

Для возобновления основных фондов по мере их износа в стоимостной форме используются амортизационные отчисления.

Амортизация представляет собой процесс возмещения в денежной форме износа основных фондов за счет постепенного перенесения их стоимости на вновь созданную продукцию в процессе её производства.

Размеры ежегодных амортизационных отчислений зависят от общей стоимости основных фондов и длительности амортизационного периода (срока полезного пользования). Планирование погашения стоимости основных фондов производится по нормам амортизации.

Норма амортизации - это установленный в директивном порядке годовой (месячный) процент погашения стоимости основных фондов.

Начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов:

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

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

Объекты основных средств стоимостью не более 2000 рублей за единицу, а также приобретенные книги, брошюры и т. п. здания разрешается списывать на затраты на производство (расходы на продажу) по мере отпуска их в производство или эксплуатацию. В целях обеспечения сохранности этих

объектов в производстве или при эксплуатации в организации должен быть организован надлежащий контроль за их движением.

При применении линейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

При применении линейного метода норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле

$$K = (1/N) \times 100 \%,$$

где K – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;
 N – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

При применении нелинейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение остаточной стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

При применении нелинейного метода норма амортизации объекта амортизируемого имущества определяется по формуле

$$K = (2/N) \times 100 \%,$$

где K – норма амортизации в процентах к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;
 N – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

При этом с месяца, следующего за месяцем, в котором **остаточная стоимость** объекта амортизируемого имущества достигает **20 процентов от первоначальной** (восстановительной) стоимости этого объекта, амортизация по нему исчисляется в следующем порядке:

- 1) остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества в целях начисления амортизации фиксируется как его базовая стоимость для дальнейших расчетов;
- 2) сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении данного объекта амортизируемого имущества определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта.

В отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности, к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять **специальный коэффициент, но не выше 2**. Для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора финансовой аренды (договора лизинга), к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять **специальный коэффициент, но не выше 3**. Данные положения не распространяются на основные средства, относящиеся к первой и третьей амортизационным группам, в случае, если амортизация по данным основным средствам начисляется нелинейным методом.

Под агрессивной средой понимается совокупность природных и (или) искусственных факторов, влияние которых вызывает повышенный износ (старение) основных средств в процессе их эксплуатации. К работе в агрессивной среде приравнивается также нахождение основных средств в контакте с взрыво-, пожароопасной, токсичной или иной агрессивной технологической средой, которая может послужить причиной (источником) инициирования аварийной ситуации.

По легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тысяч руб-

лей и 400 тысяч рублей, основная норма амортизации применяется со **специальным коэффициентом 0,5**.

Организации, получившие указанные легковые автомобили и пассажирские микроавтобусы в лизинг, включают это имущество в состав соответствующей амортизационной группы и применяют основную норму амортизации со **специальным коэффициентом 0,5**.

Допускается начисление амортизации **по нормам амортизации ниже установленных по решению руководителя организации**, закрепленному в учетной политике для целей налогообложения. **Использование пониженных норм амортизации** допускается только **с начала налогового периода и в течение всего налогового периода**.

При реализации амортизируемого имущества налогоплательщиками, использующими пониженные нормы амортизации, перерасчет налоговой базы на сумму недоначисленной амортизации против норм, предусмотренных настоящей статьей, в целях налогообложения **не производится**.

Организация, приобретающая **объекты основных средств, бывшие в употреблении** (в случае, если по такому имуществу принято решение о применении линейного метода начисления амортизации), **вправе определять норму амортизации** по этому имуществу с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества предыдущими собственниками.

Для повышения заинтересованности предприятий в обновлении основных фондов может применяться ускоренная амортизация активной части основных фондов, т. е. полное перенесение балансовой стоимости этих фондов на издержки (себестоимость) в более короткие сроки, чем предусмотрено нормами амортизации.

Ускоренная амортизация может производиться предприятиями, объединениями в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения ассортимента продукции. В случае списания основных фондов до полного перенесения их стоимости на вновь созданный продукт суммы недоначисленных амортизационных отчислений возмещаются за счет прибыли предприятия и используются для воспроизводства основных фондов.

Для начисления ускоренной амортизации применяются различные методы, наиболее распространенными являются следующие:

1. Метод уменьшающего остатка. По этому методу амортизационные отчисления начисляются при помощи постоянного (фиксированного) процента от остаточной стоимости основных фондов. При этом норма амортизации в 2 раза превышает действующую (установленную) норму амортизации. При использовании этого метода в первые годы полезной службы сумма начисленной амортизации является наибольшей, в последние годы - наименьшей. Недостатком этого метода является то, что в итоге амортизационные отчисления не возмещают полностью стоимость основных фондов.

2. Метод уменьшающегося остатка с переходом на равномерный. При этом методе во второй половине срока службы основных фондов происходит переход на традиционный равномерный метод начисления амортизации. Комбинация двух способов позволяет полностью амортизировать первоначальную стоимость.

3. Метод суммы лет. Годовая норма амортизации по этому методу определяется по формуле

$$H_{ac} = \frac{2(T-t+1)}{T(T+1)} \times 100 ,$$

где H_t – норма амортизации для t -го года, %;

T – нормативный срок службы (срок полезного использования) основных фондов, лет;

t – год, для которого определяется норма амортизации.

Этот метод сложнее первых двух, но он позволяет полностью возместить стоимость основных фондов.

В горной промышленности существуют некоторые особенности в начислении амортизации. Для расчета её все основные фонды делятся на две группы:

- фонды, непосредственно связанные со сроком отработки месторождения (горные выработки, производственные площади торфопредприятий, специализированные здания и т. п.);

- все остальные основные фонды.

Для первой группы амортизация рассчитывается по так называемой потонной ставке:

- для горнодобывающих предприятий, кроме торфяных,

$$H_{\text{нт}} = \frac{\Phi_{\text{ос}}}{Z_{\text{пр}}},$$

- для торфодобывающих $H_{\text{нт}} = \frac{C_{(o+\delta)} \times K}{Z_{\text{ос}}},$

где $\Phi_{\text{ос}}$ – балансовая стоимость основных фондов, руб.;

$Z_{\text{пр}}$ – промышленные запасы, т;

$C_{(o+\delta)}$ – балансовая стоимость торфяных площадей, складывающаяся из затрат на подготовку и осушение, руб.;

K – поправочный коэффициент на неучтенные работы;

$Z_{\text{ос}}$ – запасы воздушно-сухого торфа, т.

Сумма амортизационных отчислений для этой группы определяется по формуле

$$A = H_{\text{ит}} \times Q,$$

где Q - объем добычи, т.

Для всех остальных основных фондов сумма амортизации рассчитывается следующим образом:

$$A = H_{\text{д}} \times \Phi_{\text{и}} \times K/100,$$

где K - поправочный коэффициент, учитывающий условия эксплуатации.

Амортизация ежемесячно относится на себестоимость продукции.

3.1.7. Амортизационные группы

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств и (или) объект нематериальных активов служат для выполнения целей деятельности налогоплательщика. Срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества на основании классификации основных средств, определяемой Правительством Российской Федерации.

Определение срока полезного использования объекта нематериальных активов производится исходя из срока действия патента, свидетельства и из других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством Российской Федерации или применимым законодательством иностранного государства, а также исходя из полезного срока использования нематериальных активов,

обусловленного соответствующими договорами. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования объекта нематериальных активов, нормы амортизации устанавливаются в расчете на десять лет (но не более срока деятельности налогоплательщика).

Амортизируемое имущество объединяется в следующие амортизационные группы:

первая группа – все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;

вторая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;

третья группа – имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;

четвертая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;

пятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;

шестая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;

седьмая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;

восьмая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;

девятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;

десятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, определяется Правительством Российской Федерации.

Для тех видов основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается предприятием в соответствии с техническими условиями и рекомендациями организаций-изготовителей.

Имущество, полученное (переданное) в финансовую аренду по договору финансовой аренды (договору лизинга), включается в соответствующую амортизационную группу той стороны, у которой данное имущество должно учитываться в соответствии с условиями договора финансовой аренды (договора лизинга).

Основные средства, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством РФ, включаются в состав соответствующей амортизационной группы с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав.

Основные средства и (или) нематериальные активы включаются в состав амортизируемого имущества с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором они были введены в эксплуатацию (переданы в производство).

3.1.8. Показатели эффективности использования основных фондов

В настоящее время сложилась крайне негативная тенденция нарастающего физического и морального старения основных фондов. В некоторых отраслях степень износа фондов значительно превышает нормативные размеры. Следствием старения фондов является непомерно разбухшая сфера ремонта, замедлился оборот металлофонда страны. По значительному числу действующих основных производственных фондов низок уровень их использования.

Для выработки рациональных путей повышения эффективности использования основных фондов необходима система показателей, оценивающих эффективность.

Наиболее обобщающим показателем использования основных фондов является **фондоотдача**, т. е. выпуск продукции на 1 рубль основных фондов:

$$\text{ФО} = T / \Phi_{oc}^{\text{ср}},$$

$$T = Q \times Ц,$$

где ФО - фондоотдача, руб./руб.;

T - стоимость товарной (реализуемой) продукции, руб.;

$\Phi_{oc}^{\text{ср}}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

Q - объём товарной (реализуемой) продукции, т;

$Ц$ - цена единицы продукции, руб.

$$\Phi_{oc}^{\text{ср}} = \Phi_{oc}^{\text{нз}} + \sum_{i=1}^n \Phi_{oc_{\text{в}}} \times \frac{t_p}{12} - \sum_{i=1}^n \Phi_{oc_{\text{выб}}} \times \frac{12 - t_p}{12},$$

где $\Phi_{oc}^{\text{нз}}$ - стоимость основных фондов на начало года, руб.;

$\Phi_{oc_{\text{в}}}$ - стоимость вводимых в действие в данном году основных фондов, руб.;

$\Phi_{oc_{\text{выб}}}$ - стоимость выбывающих из эксплуатации основных фондов, руб.;

t_p - время работы основных фондов с момента ввода до конца года;

$12 - t_p$ - время с момента выбытия до конца года.

Фондосмкость: $\text{ФЕ} = \Phi_{oc}^{\text{ср}} / T.$

Фондовооруженность: $ФВ = \Phi_{oc}^{cs} / Ч_{cc}$,

где $Ч_{cc}$ - среднесписочная численность работающих, чел.

Рассмотрим соотношение: $ФО = \frac{T}{\Phi_{oc}^{cs}} = \frac{T / Ч_{cc}}{\Phi_{oc}^{cs} / Ч_{cc}} = \frac{П_{np}}{ФВ}$.

Из соотношения ясно, что фондоотдача будет выше, если темп роста производительности труда ($П_{np}$) будет выше темпа роста фондовооруженности. На рис.3.1 приводятся пути повышения фондоотдачи.

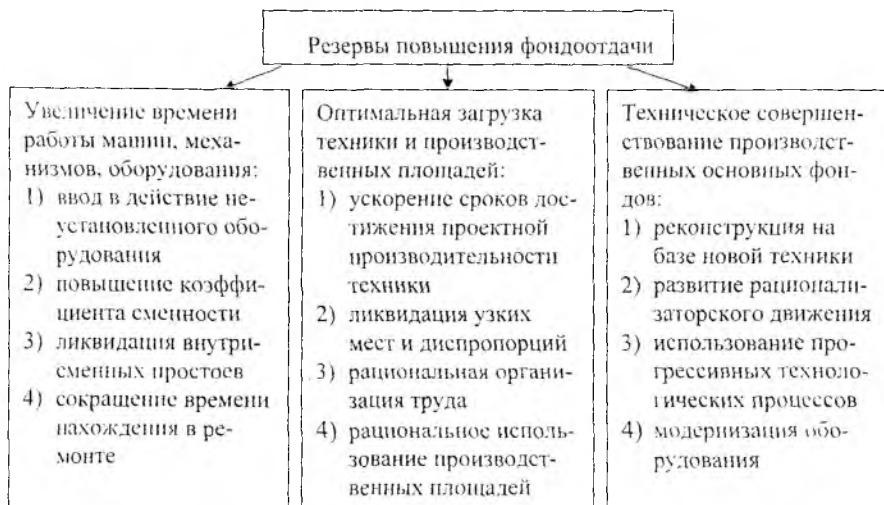


Рис. 3.1. Резервы повышения фондоотдачи

Для оборудования: $K_3 = T_{\phi} / T_k$; $K_2 = T_{\phi} / T_p$; $K_1 = T_{\phi} / T_n$,

где $T_k \approx 365 \times 24$ - календарный фонд рабочего времени, ч.;

$T_p = (365 - T_n - T_{np}) \times t_p$ - режимный фонд рабочего времени, ч.;

$T_n = (T_p - T_{np}) \times t_p$ - плановый фонд рабочего времени, ч.;

$K_{\text{эк}}$ – коэффициент экстенсивной нагрузки, характеризующий использование орудий труда по времени по отношению к календарному фонду $K_{\text{к}}$, к режимному фонду $K_{\text{р}}$ и к плановому фонду $K_{\text{пл}}$.

Использование орудий труда по мощности (производительности) характеризуется коэффициентом интенсивной нагрузки $K_{\text{и}}$:

$$K_{\text{и}} = Q_{\text{ф}} / Q_{\text{пл}} \quad \text{или} \quad K_{\text{и}} = Q_{\text{ф}} / Q_{\text{пр}},$$

где $Q_{\text{ф}}$, $Q_{\text{пр}}$ и $Q_{\text{пл}}$ – производительность оборудования соответственно фактическая, проектная и плановая.

Использование оборудования по времени и производительности определяется коэффициентом интегральной нагрузки $K_{\text{инт}}$:

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{в}} \times K_{\text{и}}.$$

Для оценки движения основных фондов применяются коэффициенты обновления ($K_{\text{об}}$) и коэффициент выбытия ($K_{\text{выб}}$):

$$K_{\text{об}} = \Phi_{\text{об}}^{\text{н}} / \Phi_{\text{ос}}^{\text{к}}, \quad K_{\text{выб}} = \Phi_{\text{ос, выб}}^{\text{н}} / \Phi_{\text{ос}}^{\text{н}},$$

$$\Phi_{\text{ос}}^{\text{к}} = \Phi_{\text{ос}}^{\text{н}} + \Phi_{\text{ос, в}} - \Phi_{\text{ос, выб}}.$$

Степень износа основных фондов:

$$K_{\text{фи}} = \frac{\Phi_{\text{ос}}^{\text{н}} - \Phi_{\text{ос}}^{\text{к}}}{\Phi_{\text{ос, в}}} \times 100,$$

$$\Phi_{\text{ос}}^{\text{к}} = \Phi_{\text{ос}}^{\text{н}} - И = \Phi_{\text{ос}}^{\text{н}} - \Phi_{\text{н}} \times \frac{N_{\text{д}} \times T_{\text{ф}}}{100},$$

где $\Phi_{\text{ос}}^{\text{н}}$ – стоимость основных фондов на начало года, тыс. руб.;

$\Phi_{\text{ос}}^{\text{к}}$ – стоимость основных фондов на конец года, тыс. руб.;

$\Phi_{\text{н}}$ – первоначальная стоимость основных фондов, тыс. руб.;

$\Phi_{\text{ос}}$ – остаточная стоимость основных фондов, тыс. руб.;

$И$ – износ основных фондов, тыс. руб.;

H_a - норма амортизации, %;

$T_{ф}$ - фактический срок службы, год.

Коэффициент сменности определяется по следующей формуле:

$$K_{см} = (M_1 + M_2 + M_3) / M_{об} ,$$

где M_1 , M_2 и M_3 - число единиц оборудования, работающих соответственно в первую, вторую и третью смену, шт.;

$M_{об}$ - общее количество единиц оборудования.

3.1.9. Ремонт и модернизация основных фондов

1. Экономическая целесообразность и границы капитального ремонта

Высокие темпы научно-технического прогресса обеспечиваются не только путем создания и вовлечения в производство новых видов машин и оборудования, но и наиболее рациональным и эффективным использованием действующей техники. Последнее во многом определяется своевременностью и качеством проведения ремонтных работ.

Важное значение в обеспечении высоких темпов технического прогресса и повышения эффективности использования действующих основных фондов приобретает правильная организация ремонтного производства. Строгое соблюдение правил технической эксплуатации, своевременный и высококачественный ремонт функционирующих средств труда предупреждает преждевременный их износ, сокращает количество аварий и внеплановых простоев оборудования на ремонте и тем самым содействует повышению темпов роста производительности труда и увеличению выпуска продукции.

Сегодня особо важное значение приобретает проблема рационального направления средств, используемых на поддержание машин и оборудования

в работоспособном состоянии. Различают текущий и капитальный ремонт основных фондов. Затраты на текущий ремонт и на капитальный ремонт производятся за счет единого ремонтного фонда.

Количество капитальных ремонтов на весь амортизационный период и стоимость единичного ремонта определяются на основе положений о планово-предупредительных ремонтах (ППР).

Согласно статистическим данным за ряд лет, абсолютная сумма затрат на капитальный ремонт постоянно возрастает. Поэтому там, где это экономически целесообразно, рациональнее приобретение нового оборудования. При выяснении экономичности проведения ремонта величина затрат на капитальный ремонт должна сопоставляться не с полной стоимостью объекта, а с остаточной, недоамортизированной частью, которая осталась не воплощенной в стоимости вновь созданного продукта. В расчет нужно брать затраты на очередной ремонт, а не общую стоимость ремонта за весь срок службы и сопоставлять их с остаточной стоимостью средств труда.

При сравнении необходимо помнить и о том, что капитальный ремонт не устраняет полностью физического износа. Поэтому в расчет необходимо принимать и повышение эксплуатационных затрат по обслуживанию отремонтированных объектов, изменение уровня их производительности и её влияние на себестоимость, простой на ремонте, сокращение межремонтного цикла и т. п.

Следовательно, правильное решение этого вопроса возможно только путем определения показателей, служащих критерием величины, за пределами которой замена изношенного объекта новым окажется экономически более целесообразной. Эта величина и образует то, что называется экономической границей затрат на капитальный ремонт. Сравнение величины планируемых затрат на капитальный ремонт с исчисленной максимально допустимой величиной и является основанием для определения степени

эффективности капитального ремонта. Экономическую целесообразность капитального ремонта можно определить по формуле

$$Z_{кр} < \Phi_{ос}^{*} + O_{11},$$

где $Z_{кр}$ - затраты на капитальный ремонт, руб.;

$\Phi_{ос}^{*}$ - остаточная недоамортизированная часть стоимости основных фондов, руб.;

O_{11} - отклонения в эксплуатационных затратах, руб.

2. Экономические основы модернизации оборудования

Если капитальный ремонт в основном связан с дополнительными затратами на поддержание основных фондов в рабочем состоянии и является ничем иным, как элементом простого воспроизводства утраченной ими потребительной стоимости на прежней технической основе, то модернизация оборудования повышает производительность тех же самых основных фондов путем частичных конструктивных изменений и обновлений до уровня современных требований технического прогресса. Это особая форма осуществления расширенного воспроизводства основных фондов. Во многих случаях модернизация выражается в механизации и автоматизации технологического цикла машины, приемов её управления и обслуживания. С этой целью оборудование оснащается дополнительными устройствами, заменяются или усиливаются слабые звенья машины, её привод, повышаются жесткость и виброустойчивость.

Экономическая эффективность модернизации характеризуется облегчением условий труда и повышением его безопасности, ростом выпуска продукции на действующем оборудовании и имеющихся производственных

площадях при той же численности работающих, снижением себестоимости продукции, экономией капитальных вложений и выигрышем времени.

Решение проблемы модернизации оборудования требует всестороннего экономического обоснования по каждому объекту. При выборе объектов модернизации необходимо избегать двух крайностей:

- не следует модернизировать слишком устаревшее оборудование; в этом случае модернизация требует чрезмерных затрат;
- не следует обновлять сравнительно "молодые" машины и оборудование, которые по эксплуатационным качествам близки к последним образцам этого вида оборудования; здесь даже при сравнительно небольших затратах модернизация малоэффективна, поскольку технический уровень агрегата до и после неё почти одинаков.

Для определения экономической целесообразности модернизации и её эффективности в расчет следует принимать систему показателей, а не один; причем сравнивать их следует с теми, которые были на данном оборудовании до и после модернизации.

Во всех случаях при определении экономической эффективности модернизации следует учитывать:

- дополнительные единовременные капитальные вложения, необходимые для осуществления модернизации;
- себестоимость продукции до и после модернизации;
- сроки окупаемости дополнительных капитальных вложений.

3.1.10. Долгосрочно арендуемые основные фонды

Долгосрочно арендуемые основные средства приобретаются предприятиями по договору особого вида аренды-лизинга. Под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и друго-

го движимого и недвижимого имущества производственного назначения, включая кредитные отношения.

Лизинг существенно отличается от аренды, в отличие от арендатора, лизингополучатель не только получает объект в длительное пользование, на него возлагаются традиционные обязанности покупателя, связанные с правом собственности: возмещение потерь от случайной гибели имущества, его страхование и техническое обслуживание, а также ремонт, однако собственником имущества в этом случае остаётся лизингодатель. Лизингополучатель в отличие от арендатора выплачивает лизингодателю не ежемесячную (ежеквартальную) плату за право пользования объектом, а его полную стоимость. В отличие от аренды в нём участвуют, как правило, несколько субъектов: поставщик оборудования, лизинговая компания и пользователь.

В основе лизинговой сделки лежат следующие документы:

- лизинговый договор;
- договор купли-продажи или наряд на поставку объекта сделки;
- протокол приема объекта сделки.

Сам процесс лизинга можно разбить на несколько стадий:

1. Пользователь (лизингополучатель) находит предприятие, которое производит необходимое ему оборудование, обговаривает с ним техническую сторону дела и заключает предварительное соглашение о поставке.

2. Лизингополучатель (иногда вместе с изготовителем) обращается в лизинговую компанию с просьбой купить для него это оборудование у поставщика, а затем предоставить ему во временное владение.

3. Лизинговая компания, купив это оборудование и став его собственником, передаёт его на временное пользование лизингополучателю (арендатору) за определённую плату в соответствии с лизинговым договором.

Таким образом, лизинг включает отношения купли-продажи и отношения аренды. Основой отношений является кредитная операция. Следова-

тельно, лизинг можно рассматривать и как передачу имущества во временное пользование на **условиях возвратности, срочности и платности**, то есть квалифицировать как кредит в основной капитал. Поэтому с экономической точки зрения лизинг есть специфический кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в использование имущества.

Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки представлены на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки:
операции: 1 - заключение договора лизинга; 2 – оплата поставки предмета лизинга; 3 - поставка предмета лизинга; 4 - платёж за предмет лизинга

Чем же привлекателен лизинг? Каковы его преимущества перед другими формами экономических связей между поставщиком и покупателем?

1. Лизинг даёт возможность получить оборудование в пользование без его полной оплаты, организовать новое производство без мобилизации необходимых крупных финансовых ресурсов.

2. Возможность опробовать новое оборудование до его полной оплаты, то есть до приобретения в собственность.

3. Возможность использовать сезонное оборудование только в течение периода, когда оно необходимо.

4. Закупка предоставляемого по лизингу оборудования по оптимальным рыночным ценам. Не только лизингополучатель, но и лизингодатель заинтересованы в минимизации цены на оборудование.

5. Не привлекается заёмный капитал. Лизинг не увеличивает активы предприятия (до выкупа) и помогает поддерживать оптимальное соотношение между собственным и заемным капиталом.

6. Широкий спектр сопутствующих товару услуг по наладке и обслуживанию приобретаемого оборудования.

7. Более гибкий порядок осуществления лизинговых платежей. Арендатор сам принимает участие в процессе заключения сделки, совместно с лизинговой компанией определяет основные условия финансирования; срок и сумму аренды, объём дополнительных услуг, периодических или арендных платежей, фиксированную или плавающую процентную ставку, условия закупки объекта лизинга у поставщика и условия расчётов с лизингодателем.

8. Лизинговые платежи могут производиться из выручки от продажи, производимой на арендуемом оборудовании продукции и не только в денежной, но и в товарной форме.

9. Налоговые выгоды. Во-первых, арендная плата пользователя оборудования в лизинговой сделке относится на издержки производства и соответственно снижает облагаемую налогом прибыль, а значит, и размер налога, изымаемого в бюджет. Во-вторых, как правило, налоговое законодательство предусматривает для лизинговых сделок систему ускоренной амортизации, то есть дополнительных налоговых льгот не только арендатору, но и арендодателю.

10. Лизинг освобождает арендатора от процедур и расходов, связанных с владением имуществом, поскольку юридически собственником остаётся арендодатель.

11. Выгоды для арендатора, вытекающие из возможности выкупить оборудование по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга.

12. Лизинг в сочетании с амортизационными льготами направлен на ускорение обновления техники и технологии производства.

Виды и формы лизинга

Все лизинговые операции делятся на два вида: оперативный лизинг – с неполной окупаемостью, финансовый лизинг – с полной окупаемостью.

К оперативному лизингу относятся все сделки, в которых затраты лизингодателя (арендодателя), связанные с приобретением сдаваемого в аренду имущества, окупаются частично в течение первоначального срока аренды.

Оперативный лизинг имеет следующие особенности:

- лизингодатель не рассчитывает покрыть все свои затраты за счёт поступления от одного лизингополучателя;
- сроки лизингового договора не охватывают полного физического износа имущества;
- риск потерь от порчи или утери имущества лежит в основном на лизингодателе;
- по окончании установленного срока имущество возвращается лизингодателю, который продаёт его или сдаёт его в лизинг другому клиенту;
- ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге. Это вызвано тем, что лизингодатель не имеет полной гарантии окупаемости затрат и вынужден учитывать коммерческий

риск. Таким образом, это лизинг с неполной амортизацией и окупаемостью.

В состав оперативного лизинга включаются: *рентинг* - краткосрочная лизинг-аренда имущества от одного дня до одного года; *хайринг* - среднесрочная лизинг-аренда от одного года до трёх лет. По данному лизингу, как правило, заключается договор до пяти лет. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право: продлить срок договора на более выгодных условиях; вернуть оборудование лизингодателю; купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения на покупку по рыночной стоимости.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течение периода действия лизингового договора твердо установленной суммы лизинговых платежей, покрывающей полную амортизацию имущества и способной обеспечить лизингодателю фиксированную прибыль. Данный вид лизинга характеризуется основными чертами:

- участие нескольких сторон;
- невозможность расторжения договора в течение основного срока лизинга, то есть срока, необходимого для возмещения расходов лизингодателя;
- продолжительный период лизингового соглашения (обычно близкий к сроку службы объекта сделки).

После завершения срока лизингового соглашения (договора) лизингополучатель может купить объект сделки по остаточной, а не по рыночной стоимости, заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке, вернуть объект сделки лизинговой компании. О своем выборе лизингополучатель должен сообщить лизингодателю. Если в договоре предусматривается соглашение (опцион) на покупку предмета сделки, стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта, сдаваемого в лизинг.

Финансовый лизинг делится: на *лизинг с обслуживанием*; *ливеридж - лизинг*; *лизинг в «пакете»*.

Лизинг с обслуживанием представляет собой сочетание финансового лизинга с договором подряда и предусматривает оказание целого ряда услуг, связанных с содержанием и обслуживанием данного оборудования.

Ливеридж-лизинг - особый вид финансового лизинга. В этой сделке большая доля (по стоимости) сдаваемого в лизинг оборудования берётся внаём у третьей стороны - инвестора.

В первой половине срока аренды осуществляются амортизационные отчисления по арендованному оборудованию и уплата процентов по взятой ссуде на его приобретение, что понижает облагаемую налогом прибыль (доход) инвестора и создаёт эффект отсрочки налога.

Лизинг в «пакете» - система финансирования предприятия, при которой здания и сооружения предоставляются в кредит, а оборудование сдаётся арендатору по договору аренды.

Существует несколько форм лизинговых операций, отличающихся друг от друга по составу участников, типу имущества, срокам аренды, степени окупаемости, объёму услуг и другим признакам.

По **типу имущества** различают:

- лизинг движимости (оборудование, техника и т. д.);
- лизинг недвижимости (здания, сооружения);
- лизинг использованного или бывшего в употреблении оборудования.

В зависимости от **состава участников – субъектов сделки** - различают:

Прямой лизинг, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно, без посредников, сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка).

Частичным случаем прямого лизинга является возвратный лизинг.

Возвратный лизинг заключается в предоставлении предприятием-изготовителем части его собственного имущества лизинговой компании с одновременным подписанием контракта об его аренде.

Таким образом, предприятие получает денежные средства от сдачи в аренду своего собственного имущества, не прерывая его эксплуатации

Косвенный лизинг, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника.

Раздельный лизинг, когда участвуют несколько субъектов. Этот вид лизинга распространен как форма финансирования сложных крупномасштабных объектов.

По объёму **оказываемых услуг** лизинг подразделяется:

- на **чистый лизинг**, когда все расходы по обслуживанию арендуемого имущества принимает на себя лизингополучатель;
- **полный лизинг**, при котором лизингодатель принимает на себя все расходы по техническому обслуживанию сдаваемого в лизинг оборудования;
- **лизинг с ограниченным набором услуг**, при котором на лизингодателя возлагается только часть функций по обслуживанию имущества.

По **типу финансирования** различают:

- **срочный лизинг**, при котором осуществляется одноразовый лизинг имущества;
- **возобновлённый лизинг**, при котором по истечении первого срока договор лизинга продлевается на последующий период.

По **степени окупаемости** различают:

- **лизинг с полной окупаемостью** — когда в течение срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости имущества;

- **лизинг с неполной окупаемостью**, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть ее.

В зависимости от **сектора рынка** различают:

- **внутренний лизинг**, когда все участники сделки представляют одну страну;

- **внешний (международный) лизинг**, когда хотя бы один из участников является представителем другой страны.

Внешний лизинг, в свою очередь, подразделяется на **импортный**, когда зарубежной стороной является лизингодатель, и **экспортный**, когда зарубежной стороной является лизингополучатель.

Расчет размера лизинговых платежей

Под лизинговым платежами понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом — предметом договора. В лизинговые платежи включаются:

- амортизация лизингового имущества;
- плата за кредитные ресурсы;
- комиссионное вознаграждение лизингодателя;
- оплата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга;

- налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингодателем в бюджет по лизинговой сделке.

При некоторых условиях договора в состав лизинговых платежей могут дополнительно включаться:

- стоимость выкупаемого имущества – предмета договора, если выкуп этого имущества предусмотрен договором лизинга (порядок выплат указанной стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей);
- налог на лизинговое имущество, если он уплачивается лизингодателем;
- страховые платежи по договору страхования лизингового имущества, если страхование осуществлялось лизингодателем.

Формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем следующие:

- денежные, когда все платежи производятся в денежной форме;
- компенсационные, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу, это бартер), или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем;
- смешанные, когда применяются обе указанные формы платежа.

Применяются следующие методы начисления:

- **метод «с фиксированной общей суммой»**, когда общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью;
- **метод «с авансом»**, когда лизингополучатель при заключении договора выплачивает лизингодателю аванс или взнос в размере от покупной стоимости объекта сделки, а остальная часть общей сум-

мы лизинговых платежей (за вычетом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора;

- **метод «минимальных платежей»**, когда в общую сумму платежей включаются: сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора, плата за использованные лизингодателем заемных средств, комиссионное вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором.

В договоре лизинга стороны устанавливают периодичность выплат (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно), а также сроки внесения платы (в начале, середине или в конце периода платежа).

По соглашению сторон взносы могут вноситься равными долями, в уменьшающихся или увеличивающихся размерах.

По способу уплаты лизинговых платежей различают следующие схемы:

- по дигрессивной шкале;
- по прогрессивной шкале;
- по регрессивной шкале.

Рассмотрим примеры начисления лизинговых платежей на условиях финансового и оперативного лизинга.

Пример 1. Расчёт лизинговых платежей по условиям финансового лизинга с полной окупаемостью.

Условия лизингового соглашения:

Стоимость оборудования	- 100 тыс. руб.
Срок его полной амортизации	- 5 лет.
Годовая норма амортизации	- 20 %.
Срок лизинга	- 5 лет.
Процентная ставка за кредит	- 5 %.
Размер комиссионных по лизингу	- 3 %.

Ставка НДС

- 20 %.

Равномерный метод начисления амортизационных отчислений рассчитывается по формуле

$$A = C_0 \times H_{\text{ам}} / 100, \text{руб.},$$

где C_0 - стоимость оборудования, руб.;

$H_{\text{ам}}$ - норма амортизации, %.

$$A = 100 \times 0,2 = 20 \text{ тыс. руб.}$$

Плата за кредитные ресурсы, комиссионные лизингодателю, начисляются от среднегодовой стоимости оборудования (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Расчёт среднегодовой стоимости оборудования, тыс. руб.

Период	Стоимость оборудования на начало года	Годовая сумма амортизации	Стоимость оборудования на конец года	Среднегодовая стоимость оборудования
1	100	20	80	90
2	80	20	60	70
3	60	20	40	50
4	40	20	20	30
5	20	20	0	10

Общий размер лизингового платежа в первый год составит:

Амортизационные отчисления - 20 тыс. руб.

Процент за кредит $P_k = 90 \times 0,05 = 4,5$ тыс. руб.

Комиссионные лизингодателю $K_d = 90 \times 0,03 = 2,7$ тыс. руб.

Выручка по лизинговой сделке,

облагаемая НДС $B_p = P_k + K_d \quad B_p = 4,5 + 2,7 = 7,2$ тыс. руб.

Налог на добавленную стоимость $7,2 \times 0,2 = 1,44$ тыс. руб.

Общая сумма лизинговых платежей $L = A + P_k + K_d + \text{НДС},$

$$L = 20 + 4,5 + 2,7 + 1,44 = 28,6 \text{ тыс. руб.}$$

Аналогичным образом рассчитывается сумма лизинговых платежей и в последующие годы. Данный расчёт по сделке приведён в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Общий размер лизинговых платежей по годам, тыс. руб.

Период	Амортиза- ционное отчисление	Проценты за кредит	Комисси- онные	Выручка, облагаемая НДС	НДС	Общая сумма лизинга
1	20	4,5	2,7	7,2	1,44	28,64
2	20	3,5	2,1	5,6	1,12	26,72
3	20	2,5	1,5	4,0	0,80	24,80
4	20	1,5	0,9	2,4	0,49	22,89
5	20	0,5	0,3	0,8	0,16	20,96
Всего	100	12,5	7,5	20	4,0	124,01

Общая сумма лизинговых платежей за пять лет составит 124,01 тыс. руб., в том числе 24,01 тыс. руб. прибыль лизингодателя.

Пример 2. Расчёт лизинговых платежей по оперативному лизингу.

Исходные условия такие же, как и в первом примере, с той лишь разницей, что срок амортизации оборудования составляет не 5, а 10 лет.

Среднегодовая стоимость оборудования за время действия лизингового договора приведена в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Расчёт среднегодовой стоимости оборудования, тыс. руб.

Период	Стоимость оборудования на начало года	Годовая сумма амортизации	Стоимость оборудования на конец года	Среднегодовая стоимость оборудования
1	100	10	90	95
2	90	10	80	85
3	80	10	70	75
4	70	10	60	65
5	60	10	50	55

Общий размер лизинговых платежей в первый год составит, тыс. руб.

Амортизационные отчисления 10

Процент за кредит $P_k = 95 \times 0,05 = 4,75$

Комиссионные лизингодателю $K_d = 95 \times 0,03 = 2,85$

Выручка по лизинговой сделке,

облагаемая НДС $B_p = P_k + K_d \quad B_p = 4,75 + 2,85 = 7,6$

Налог на добавленную стоимость $7,6 \times 0,2 = 1,52$

Общая сумма лизинговых платежей $L = A + P_k + K_d + \text{НДС}$;

$$L = 10 + 4,75 + 2,85 + 1,52 = 19,12.$$

Общий размер лизинговых платежей за 5 лет приведен в табл. 3.4.

Таблица 3.4

Общий размер лизинговых платежей, тыс. руб.

Период	Амортизационные отчисления	Процент за кредит	Комиссионные	Выручка, облагаемая НДС	НДС	Общая сумма лизинговых платежей
1	10	4,75	2,85	7,6	1,52	19,12
2	10	4,25	2,55	6,8	1,36	18,16
3	10	3,75	2,25	6,0	1,20	17,20
4	10	3,25	1,95	5,2	1,04	16,24
5	10	2,75	1,65	4,4	0,88	15,28
Всего	50	18,75	11,25	30,0	6,0	86,0

Размер лизинговых платежей составит 86 тыс. руб. Лизингополучатель может возобновить договор или выкупить оборудование в собственность. Остаточная стоимость оборудования составила 50 тыс. руб. без учета переоценки.

3.2.оборотный капитал

3.2.1. Экономическая сущность оборотного капитала

Производственный цикл, как правило, занимает довольно значительный промежуток времени. В течение этого цикла производитель продукции вынужден покрывать издержки производства, так как по сложившейся мировой практике оплата продукции осуществляется после её поставки или непосредственно перед ней. По этой причине производитель продукции вынужден авансировать часть капитала для производства продукции: приобретать материалы, топливо, сырьё, выплачивать заработную плату, оплачивать счета за энергию, работы и услуги других предприятий, организаций. Этот вложенный капитал будет возвращён производителю после реализации продукции, но, поскольку процесс производства, как правило, не носит разового характера, а является постоянным, возвращённые суммы снова приходится вкладывать в производство. Эта часть вложенного капитала, многократно возвращающаяся к производителю, называется оборотным капиталом.

После прекращения производственного процесса оборотный капитал при полной реализации продукции и остатков запасов должен в виде прибыли превращаться в денежную форму на расчётном счёте производителя.

Потребность в оборотном капитале можно уменьшить до минимума, если заказчик будет в виде аванса оплачивать все виды работ, услуг, создание производственных запасов. Однако в этом случае заказчик должен будет иметь дополнительные средства, являющиеся оборотным капиталом. Таким образом, оборотный капитал – необходимый элемент всякого производства, разница лишь в том, кто вкладывает средства. Обычно оборотные средства вкладываются производителем продукции.

Для производства продукции недостаточно построить шахту, карьер, предприятие, создав основной капитал. Необходимо часть средств авансировать в виде оборотного капитала для запуска производственного процесса и обеспечения его функционирования. В практике работы российских предприятий оборотный капитал называется оборотными средствами. Под этим названием он и будет рассмотрен в главе.

Общепринятым в настоящее время является деление оборотных средств на две части: находящиеся в сфере производства и в сфере обращения. Общим для этих частей является то обстоятельство, что это вложенный капитал (затраченные средства), имеющий стоимостную оценку. Оборотные средства первой части, кроме стоимостной, могут иметь и натуральную оценку: т, м, м³, шт.

Все оборотные средства по разным признакам могут быть объединены в группы. Количество и наименование этих групп зависит от механизма хозяйственной деятельности, сложившегося в текущий момент, приоритетов, конъюнктуры, условий оплаты продукции и т. д.

В настоящий период времени оборотные средства состоят из запасов товароматериальных ценностей, средств, вложенных в производство, счетов дебиторов, денежных средств, биржевых ценных бумаг.

Оборотные средства в сфере производства включают: производственные запасы, животных на выращивании и откорме, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершённое производство, расходы будущих периодов, готовую продукцию на складе предприятия. К оборотным средствам в сфере обращения относят: товары, денежные средства в расчётах с дебиторами, на расчётном счёте в банке, в кассе предприятия, краткосрочные финансовые вложения и др.

Состав и структура оборотных средств

Все оборотные средства предприятий объединены в группы в соответствии с целевым назначением или объектом вложений в производственном процессе.

Основная часть таких групп не меняется в течение длительного периода времени, другая, незначительная по стоимости, отражает условия и специфику хозяйственной политики текущего периода.

В табл. 3.5 приведена структура оборотных средств одного из уральских горных предприятий. Следует оговориться, что структура этих средств отражает специфику производственных отношений этого периода, финансовое состояние предприятия, проблемы со сбытом продукции.

Среди производственных запасов выделяют следующие подгруппы.

К сырью, основным материалам, покупным полуфабрикатам относятся предметы труда, которые составляют материальную основу готового продукта, например уголь для производства кокса.

Особенность работы предприятий состоит в том, что недра находятся в собственности государства и при переходе в пользование субъектов деятельности не оцениваются.

Вследствие этого сырьё и основные материалы в составе оборотных средств шахт, рудников, карьеров практически отсутствуют. Однако эта подгруппа оборотных средств может достигать значительной величины при использовании привозных руд, промпродуктов, концентратов на горно-обогатительных комбинатах.

Вспомогательные материалы, например взрывчатые вещества, в отличие от основных, не входят в состав добытого полезного ископаемого, но их наличие необходимо для обеспечения производственного процесса.

Таблица 3.5

Структура оборотных средств горного предприятия

Наименование групп оборотных средств	%
Запасы и затраты	65,8
В том числе сырье, материалы, топливо	11,6
незавершенное производство	46,3
расходы будущих периодов	2,3
готовая продукция	4,3
товары отгруженные	-
прочие запасы и затраты	-
животные на откорме	1,3
Налог на добавленную стоимость по приобретенным сырью, материалам и топливу	5,5
Дебиторская задолженность	28,6
более чем через 12 месяцев после поставки;	-
менее чем через 12 месяцев после поставки	28,6
В том числе покупатели и заказчики;	2,8
векселя;	-
задолженность дочерних предприятий;	-
авансы выданные;	-
прочие дебиторы	5,8
Краткосрочные вложения	-
В том числе займы;	-
собственные акции, выкупленные у акционеров;	-
Денежные средства в кассе на расчетном счете	0,1
Прочие оборотные активы	-
ИТОГО	100,0

Вспомогательные материалы, выполняя различные функции, широко используются в производственном процессе и составляют основную часть производственных запасов. Номенклатура вспомогательных материалов включает 1 - 5 тысяч типоразмеров. Примерно 10-15 % наименований являются нормируемыми и составляют до 90 % запасов вспомогательных материалов по стоимости. На горных предприятиях к таковым относятся взрыв-

чатые вещества, лес и лесоматериалы, цемент, некоторые марки сталей, твёрдых сплавов и т. д..

Топливо - один из видов вспомогательных материалов, однако вследствие важности его для народного хозяйства оно выделено в особую подгруппу оборотных средств. В состав этой подгруппы входят уголь, кокс, мазут, нефть, бензин, керосин, дизельное топливо, хранящиеся на складах предприятия.

Группа **"Животные на выращивании и откорме"** выделена вследствие повсеместного распространения подсобных хозяйств (сельскохозяйственных цехов) при горных предприятиях.

Величина статьи отражает затраты на приобретение или выращивание молодняка, пополняемые в процессе откорма затратами на содержание ферм, участков, цехов. Уменьшение группы оборотных средств производится при реализации продукции. Возможные убытки списываются по основной деятельности.

Группа **"Незавершённое производство"** представлена затратами на продукцию, находящуюся на разных стадиях производственного процесса.

К незавершённому производству относятся в горных цехах обуренное и взорванное полезное ископаемое, которое по разным причинам (массовые взрывы, системы с магазинированием и т. д.) не может быть за короткий период отгружено потребителям; на обогатительных фабриках - полезное ископаемое по себестоимости горных цехов от момента поступления на фабрику до производства концентрата; в ремонтно-механических цехах - затраты на ремонты оборудования при длительных сроках ремонта. Вследствие особенностей расчетов за золотосодержащую руду к этой группе относятся затраты на добытую, но неоплаченную руду.

Группа **"Расходы будущих периодов"** отражает производственные и другие затраты, осуществлённые в предшествующий период, но подлежащие списанию на себестоимость в будущем.

В состав группы входят:

- затраты на горно-подготовительные (вскрышные) работы;
- затраты на освоение новых видов продукции или новой технологии;
- затраты на подписные издания, налоги, сборы, оплачиваемые в начале нового периода, за который они взимаются;
- затраты на приобретение материалов длительного пользования (канаты подъёмных машин, транспортная лента, резиновые шланги и т. д.).

В обычных условиях на эту группу приходится более половины общей стоимости оборотных средств (до 80 %).

Группа **"Готовая продукция"** представлена затратами на производство продукции, подготовленной для отправки потребителям.

Чем больше период между отгрузками продукции, тем больше (при прочих равных условиях) величина этой группы. Значительно увеличивается доля этой группы при использовании складов готовой продукции для усреднения руд.

Расчёты с дебиторами в основной части представлены стоимостью работ, услуг, товаров, ещё не оплаченных заказчиком. Продукция в этом случае отправлена заказчиком без предварительной оплаты до получения платежа. Для оплаты отгруженной продукции обычно требуется несколько дней. Однако, как показывает опыт работы, некоторые заказчики оказываются не в состоянии оплатить свои долговые обязательства в установленный срок вследствие финансовых трудностей, стихийных бедствий или других неблагоприятных условий. По этой причине выделяют в отдельную

подгруппу задолженности потребителей более чем через 12 месяцев после поставки.

Новый элемент в деятельности предприятия - оплата продукции векселями, которые являются ценными бумагами. До реализации векселей или их продажи сумма, указанная в них, относится к дебиторской задолженности.

В связи с особенностью взаиморасчётов в отдельную подгруппу выделяют дебиторскую задолженность дочерних предприятий.

Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, уменьшают суммы средств на расчётном счёте и до поставки продукции, выполнения работ, услуг предприятию и оплаты предъявленных счетов числятся в этой группе оборотных средств. Экономическая сущность этих авансов такая же, как и дебиторской задолженности.

В практике работы предприятий имеет место перечисление платежей в бюджет в начале периода, за который они взимаются с последующим пересчётом сумм. Возможны поступления из бюджета. Суммы предварительной оплаты или задолженности бюджета относятся к дебиторской задолженности (прочие дебиторы).

К дебиторской задолженности относят ссуды, выделенные работникам предприятия, с последующим возвращением, предварительную выдачу части зарплаты или сумм на подотчёте (прочие дебиторы).

Краткосрочные финансовые вложения по своей сущности являются краткосрочным инвестированием излишних или временно свободных средств, которые не потребляются немедленно. Такая ситуация возможна при хорошем финансовом состоянии предприятия. Как правило, эти средства помещаются в коммерческие бумаги (обращающиеся на фондовом рынке обязательства других предприятий), государственные ценные бумаги, выданные кредиты.

Так как ценные бумаги могут потребоваться в течение короткого промежутка времени, они должны быть легко реализуемыми на фондовом рынке и подвержены минимальному колебанию цен. Как правило, рыночные ценные бумаги отражаются по своей номинальной стоимости (стоимости на момент приобретения), причём их биржевая цена может быть показана отдельно.

Денежные средства, предназначенные для расчётов с персоналом и оплаты некоторых работ, услуг, а также в виде сумм, числящихся на расчётном счёте предприятия, могут быть в кассе предприятия.

3.2.2. Источники формирования оборотных средств

В период создания предприятия источниками формирования оборотных средств, как и основных фондов, является уставной фонд (капитал), создаваемый акционерами в денежной или иной форме, или кредиты.

С началом деятельности предприятия появляются другие источники оборотных средств, кредитные ресурсы, которыми предприятие распоряжается как собственными. К ним относятся так называемые устойчивые пассивы. В их состав входят:

1. Нормальная задолженность по заработной плате работникам предприятия. Заработная плата выдаётся несколько раз в месяц, и сумма зарплаты, накапливаемая между двумя выплатами, может использоваться в качестве оборотных средств.
2. Переходящая задолженность по отчислениям в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования.
3. Резерв предстоящих платежей по отпускам и за выслугу лет.
4. Резервы для целей премирования по результатам работы за какой-то период.

5. Нормативная задолженность поставщикам.

Для нормально работающего предприятия главным источником пополнения оборотных средств является прибыль. При невозможности восполнить возросшие потребности в оборотных средствах за счёт прибыли предприятие может взять кредит или прибегнуть к увеличению уставного капитала путём выпуска дополнительных акций, дополнительных целевых вложений средств владельцами предприятия, отказа от выплаты дивидендов держателям акций и направления их на пополнение оборотных средств.

В качестве крайней меры, имеющей существенные негативные последствия, предприятие может прибегнуть к сверхнормативной задолженности по выплатам работникам и к задержке оплаты поступающих счетов.

Нормирование оборотных средств

Нормирование оборотных фондов может быть сформулировано как определение потребности в оборотных средствах предприятия с целью обеспечения ритмичности производства и реализации продукции. Нормирование является активным экономическим рычагом рационального ведения хозяйства, основой организации финансовой деятельности предприятия.

Исходя из сложившейся практики работы, не все группы оборотных средств относятся к разряду нормируемых. Часть групп, величину которых трудно заранее определить или подтверждаемость расчётов по которым очень низка, относят к ненормируемым.

Поскольку речь идёт о финансовом положении предприятия и размерах задействованного капитала, каждое предприятие заинтересовано в определении и регулировании величины оборотных средств.

С одной стороны, чем больше у предприятия производственные запасы, тем стабильнее работа. Но не следует забывать, что оборотные средства - это авансированные средства и любое увеличение их - омертвление капитала. По этой причине величина оборотных средств должна быть минимальной, но достаточной для стабильной работы.

Норматив оборотных средств представляет собой абсолютный стоимостной показатель. Основными факторами, определяющими его размер, являются объём производства продукции, нормы расхода ресурсов, цены на них, географическое положение предприятия относительно поставщиков, равномерность, частота и стабильность поставок.

Расчёт потребности в оборотных средствах (норматива оборотных средств) может быть выполнен аналитическим методом или методом прямого счёта.

Расчёт потребности в оборотных средствах аналитическим методом осуществляется укрупненно, исходя из соотношения между объёмами производства и наличием оборотных средств за ряд предшествующих лет.

Посредством регрессионного анализа может быть установлена зависимость всей суммы или отдельных групп оборотных средств от объёма производства или других факторов.

Достоинством аналитического метода является простота расчёта и возможность применения в тех случаях, когда использование метода прямого счёта затруднено. Вместе с тем не следует забывать, что достоверность полученных результатов может быть достигнута только в том случае, когда не меняется техника, технология, поставщики и потребители продукции.

При изменении технологии добычи полезного ископаемого, например, произойдёт существенное изменение потребности в оборотных средствах по группам "Расходы будущих периодов", "Незавершённое производство", "Готовая продукция", не связанное с изменением объёма производства.

Более достоверные результаты даёт метод прямого счёта. Однако использование его для групп оборотных средств, объединённых под названием "Денежные средства, расчёты и прочие активы", затруднён.

Этот метод основан на анализе частоты и объёма поставок, общей годовой потребности и цене ресурсов, учёте особенностей технологии добычи и переработки руды, подготовки и отправки продукции потребителям.

Расчёт потребности в оборотных средствах производится по группам.

Сырьё, материалы, топливо

Все материальные ресурсы, относящиеся к этой группе, можно разделить на две части:

- основная часть ресурсов, потребляемая постоянно и в большом объёме (10-15 % наименований типоразмеров и 80-90 % объёма запасов);
- материальные ресурсы, потребляемые в небольших количествах или эпизодически.

Потребность в оборотных средствах по второй группе может быть определена только укрупнённо по опыту работы предшествующего периода.

По первой группе потребность в оборотных средствах (О) может быть определена прямым счётом:

$$O = \sum_{i=1}^n H_i \times \frac{M_i}{360} \times C_i ,$$

где i - вид ресурсов;

H_i - норма запаса в днях;

M_i - годовой расход ресурса, т, м², м³, шт.;

C_i - цена приобретения единицы ресурса, руб.

Норма запаса в днях (Н) может быть определена по формуле

$$H = t_{\text{тр}} + t_{\text{п}} + t_{\text{т}} + t_{\text{ст}},$$

где $t_{\text{тр}}$ - время нахождения ресурса в пути (транспортный запас), учитывается при предварительной оплате поставок;

$t_{\text{п}}$ - время, необходимое для приёмки, сортировки, складирования и подготовки к производству;

$t_{\text{т}}$ - время пребывания в виде текущего запаса;

$t_{\text{ст}}$ - гарантийный или страховой запас ресурсов.

Транспортный запас учитывает время, в течение которого закупленный и оплаченный материал находится в пути. Для его расчёта необходимо из продолжительности пребывания материалов в пути при перевозке его от поставщика к потребителю вычесть число дней движения платёжных документов, время на подготовку и сдачу их поставщиками в банк, время на оформление документов в банке поставщика и потребителя и время на акцепт счёта покупателем.

Таким образом, транспортный запас определяется числом дней между датой оплаты счёта на сырьё или материалы и датой их поступления на склад потребителя, т. е. разрывом во времени между акцептом счёта и поступлением материала. В ряде случаев одинаковые материалы могут поступать на предприятие от нескольких поставщиков и с различными интервалами поставок. Тогда при расчётах исчисляется средневзвешенный разрыв во времени между оплатой и поступлением материалов.

Горные предприятия имеют широкую номенклатуру потребляемых материалов, поступающих от большого числа поставщиков. Обычно норматив по транспортному запасу исчисляется на основе отчётных данных за прошедший год или ряд лет.

Если материалы прибывают одновременно с платёжными документами или раньше, надобность в транспортном запасе отпадает.

Подготовительный запас (t_n) рассчитывается на основе данных хронометража каждой операции. Он необходим для подготовки материалов к производственному потреблению, включает время на выгрузку, доставку материалов на склад, приёмку, анализ качества и складирование. Величина запаса зависит от количества одновременно прибывающих грузов, наличия площадки для разгрузки.

Если ресурсы не требуют специальной подготовки, t_n принимается равным 1-2 дням. Если же нужна переработка (патронирование ВВ) или любая другая подготовка ресурсов для целей производства (сушка леса, изготовление буров из стали), необходимое время определяется расчётом.

Текущий запас обусловлен дискретностью поставок.

Динамика движения запасов на предприятии приведена на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Динамика движения запасов материальных ресурсов

На момент поставки величина текущего запаса максимальна, в ходе потребления ресурса она уменьшается к моменту следующей поставки до нуля.

Если к этому времени имеет место задержка поставки, приходится расходовать часть общего запаса, называемого страховым запасом. Послед-

ний предназначен для нормальной работы предприятия при отклонении поставок по срокам или объемам.

Размер текущего запаса зависит от интервала между двумя очередными поставками материалов, от количества его наименований и нормы точного расхода данного вида материалов.

Интервал между поставками или частота поставок предусматривается в договорах с поставщиками.

Средний интервал между поставками может быть определен как среднеарифметическая или средневзвешенная величина, а также выборочным расчетом. При этом чрезмерно мелкие, крупные и явно нетипичные поставки исключаются. Если поставки производятся регулярно и данный материал потребляется ежедневно или через равные промежутки времени и примерно в одинаковых размерах, т. е. равномерно, то средний интервал между поставками определяется делением числа дней в анализируемом периоде на число поставок в этом же периоде. Однако в большинстве случаев многие виды материалов поступают от нескольких поставщиков, размер поставок и интервалы между ними резко колеблются. Тогда средний интервал определяется как средневзвешенная величина между двумя поставками путем умножения объема каждой поставки на интервал в днях и деления полученного произведения на общий объем поставок.

Величина текущего запаса (t_r) обычно устанавливается в размере 50 % продолжительности интервала между поставками, поскольку каждая из них расходуется постепенно и остаток на складе изменяется от 100 % до 0.

Следовательно, $t_r = 0,5$.

Для материалов, потребляемых ежедневно и задержка в поставках которых вызовет остановку производства,

$$T_r = t_{cp},$$

где t_{cp} - средний интервал поставок, дни.

Величина страхового запаса в практике работы горных предприятий принимается в размере 50 % текущего.

При вероятности нестабильных поставок страховой запас принимается равным текущему.

Потребность в оборотных средствах по топливу для транспортных средств определяется так же, как по материалам.

Следует учесть, что такие виды топлива, как уголь, топочный мазут, поставляются относительно равномерно в течение года, но имеют сезонный характер потребления.

График изменения запасов угля на складе приведён на рис. 3.4.

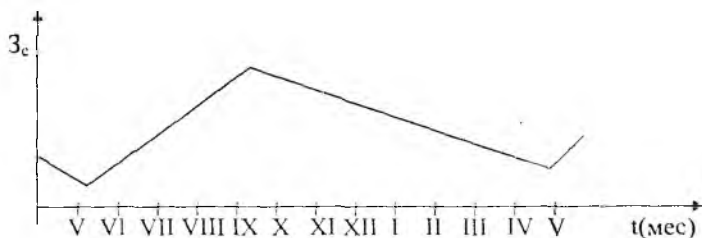


Рис. 3.4. Динамика движения сезонного запаса угля на горном предприятии

К концу отопительного сезона запасы топлива на складе минимальны. В летний период потребление топлива составляет 10-20 % от среднегодового. Происходит интенсивный рост запаса, который достигает максимальной величины к началу отопительного сезона. В дальнейшем потребление угля превышает поставки, поэтому происходит снижение запасов.

Максимальная величина сезонного запаса (Z_c) в натуральном измерении

$$Z_c = (D_{cp} - D_{min}) \times (360 - t_{от}),$$

где D_{cp} - среднедневной объём поставок (потребления) угля, т;

D_{min} - потребление угля в летний период, т;

$t_{от}$ - длительность отопительного сезона, дни.

Незавершенное производство

Сумма средств, вложенных в незавершённое производство, зависит от объёма выпуска продукции, особенностей производственного цикла, его продолжительности и себестоимости незавершённого производства.

Объём выпуска продукции непосредственно влияет на размер незавершённого производства через величину среднедневного расхода по смете затрат. Поэтому чем больше объём производства, тем значительнее сумма средств, которая потребуется для покрытия затрат по незавершённому производству.

Размер незавершённого производства зависит от длительности производственного цикла. Эта длительность, в свою очередь, обусловлена технологическими особенностями и характером организации производства, производительностью труда, соотношением производственных мощностей подразделений предприятия, наличием резерва мощностей. Сочетание всех этих факторов и степень их влияния на процесс производства различны на предприятиях, имеющих одну технологию.

Норматив на незавершённое производство чрезвычайно важен для предприятий с длительным циклом производства или изготавливающих одновременно большое число различных изделий (машиностроительных заводов, текстильных фабрик, химических комбинатов и др.). На большинстве горных предприятий длительность производственного цикла непродолжительна, из-за чего оборотные фонды по этой статье незначительны. К незавершённому производству относится взорванная, но не отгруженная горная масса, сырая руда на усреднительных и аккумулирующих складах, расположенных по технологической цепочке между горными цехами и обогательными фабриками или между последними.

В зависимости от вида незавершённого производства подход к определению потребности в оборотных средствах может быть различным:

а) продукция на аккумулирующих и внутренних усреднительных складах:

$$O_{\text{ин}} = q \times C \times t_{\text{ц}},$$

где $O_{\text{ин}}$ - потребность в оборотных средствах на незавершённое производство, руб.;

q - среднедневной выпуск продукции, поступающей на склад, т.м³;

C - себестоимость выпуска единицы продукции, руб.;

$t_{\text{ц}}$ - время нахождения руды на аккумулирующем или усреднительном складе, дни

б) полезное ископаемое, отбитое при системах с магазинированием, массовым обрушением, массовыми взрывами на карьерах:

$$O_{\text{ин}} = 0,5 \times Z \times C_{\text{от}},$$

где Z - объём одновременно отбиваемых запасов или запасы блока, т.м³ товарной руды;

$C_{\text{от}}$ - себестоимость отбойки 1 т. м³ товарной руды, руб.

Горнорудные предприятия, как правило, имеют в своём составе ремонтные заводы и ремонтно-механические мастерские, на которых незавершённое производство составляет значительную долю в оборотных фондах этих подразделений.

Норматив по этому виду незавершённого производства рассчитывается исходя из длительности производственного цикла, плановой себестоимости изделий и коэффициента нарастания затрат на выпуск этих изделий.

Коэффициент нарастания затрат в незавершённом производстве ($K_{\text{н}}$) характеризует степень готовности продукции, находящейся в незавершённом производстве, и определяется отношением суммы производственных

затрат на незаконченные изделия (т. е. себестоимости незавершённого производства) (C) к плановой фабрично-заводской себестоимости изделия (C_n).

В общем виде расчёт коэффициента производится по формуле

$$K_n = C / C_n.$$

При условии равномерного нарастания затрат этот коэффициент определяется по следующей формуле:

$$K_n = \frac{C_e + 0,5 \times C_{n.n.}}{C_e + C_{n.n.}},$$

где C_e - единовременные (начальные) затраты, осуществляемые в начале производственного процесса (расход сырья и основных материалов в начале цикла изготовления продукции), руб.;

$C_{n.n.}$ - прочие последующие затраты на производство данного изделия, руб.

Норматив по незавершённому производству ($H_{n.n.}$) рассчитывается по формуле

$$H_{n.n.} = V \times t \times K_n / Д,$$

где V - объём выпуска продукции на планируемый период (квартал, год) по полной себестоимости, руб.;

t - длительность производственного цикла, календарные дни;

$Д$ - число календарных дней в планируемом периоде.

Общая потребность предприятия в оборотных средствах по статье "Незавершённое производство" определяется как сумма их по основным и вспомогательным цехам.

Готовая продукция

На горных предприятиях к готовой продукции относятся товарная руда, концентрат, окатыши и агломерат, соответствующие установленным стандартам, техническим условиям и находящиеся на складе.

Оборотные средства должны обеспечивать покрытие затрат на создание запасов готовой продукции на складе. Расчёт их производится отдельно на складской запас.

Запас готовой продукции на складе определяется временем, необходимым для накопления минимальных запасов продукции, обеспечивающих бесперебойную и равномерную отгрузку продукции, а также возможность сверхплановой отгрузки. Кроме того, учитывается время, необходимое на приёмку продукции отделом технического контроля и оформление паспортов. Спецификой горного производства является необходимость усреднения продукции на складе при погрузке в железнодорожные вагоны, т. е. цикл изготовления продукции заканчивается только на складе после усреднения. На каждом отдельном предприятии запас устанавливается исходя из конкретных условий, в частности ассортимента выпускаемой продукции и числа потребителей. Как правило, величина запаса не должна превышать 3-5 дней.

Таким образом, норма складского запаса готовой продукции состоит из времени, необходимого на приёмку продукции отделом технического контроля и оформление паспортов, и времени на создание запаса для усреднения.

При расчёте времени на оформление документов и сдачу их в банк учитываются следующие операции: получение от транспортных организаций документов об отгрузке, выписка платёжных требований и передача

этих документов в банк на инкассо. Продолжительность всех этих операций не должна превышать 3 дней.

Потребность в оборотных средствах (O_r) может быть рассчитана по формуле

$$O_r = \frac{Q \times C \times (t_c + t_o)}{T},$$

где Q - выпуск готовой продукции за плановый период, т, м;

C - себестоимость производства готовой продукции, руб./т, м;

t_c - время формирования секций отвалов на складе и усреднения, дни;

t_o - время оформления расчётных документов, дни;

T - календарный фонд времени в плановом периоде, дни.

Если предприятие выпускает несколько видов продукции, общая величина O_r определяется суммой потребности для каждого вида продукции.

Общая потребность по группам оборотных средств, которые можно рассчитать достаточно точно, определяется как сумма таких потребностей по каждой группе.

Потребность в прочих оборотных средствах ($O_{пр}$) можно установить по результатам статистической обработки показателей работы за предшествующий период или на основе экспертной оценки специалистов предприятия.

Общая потребность предприятия в оборотных средствах (оборотном капитале O) может быть определена по формуле

$$O = \sum O_{H_i} + O_{пр}.$$

Следует отметить, что полученная по расчёту потребность в оборотных средствах отражает её среднюю величину. Отклонения в наличии оборотных средств на какую-либо дату планового периода могут быть довольно значительными в большую или меньшую сторону.

При отклонении остатков оборотных средств в меньшую сторону у предприятия временно появляются свободные денежные средства на расчётном счёте.

При отклонениях остатков в большую сторону (на момент поставок сырья, материалов, при создании запасов) предприятие должно будет покрывать это превышение за счёт финансового резерва или краткосрочных кредитов.

Расходы будущих периодов

Потребность в оборотных средствах по статье "Расходы будущих периодов" определяется прямым счётом. Доля этой статьи в общей сумме оборотных средств горных предприятий достигает 85 %.

Более 98 % её составляют горноподготовительные или вскрышные работы в горных цехах.

Величина оборотных средств по горным цехам ($O_{\text{бп}}$) может быть определена по формуле

$$O_{\text{бп}} = H_{\text{п}} \times A_{\text{г}} \times \frac{1-r}{\eta} \times \frac{1}{12} \times W \times C,$$

где $H_{\text{п}}$ - норматив подготовленных запасов, устанавливается по каждому горному цеху расчётным путём или на основе анализа статистических данных за несколько предшествующих лет, мес.;

$A_{\text{г}}$ - годовой объём добычи, тыс.т;

r - коэффициент разубоживания;

η - коэффициент извлечения;

W - объём проходки подготовительных выработок для шахт, рудников, м, м/тыс.т запасов, текущий коэффициент вскрышных работ для карьеров, м /тыс.т;

C - себестоимость проходки подготовительных выработок для подземных работ, руб./м; себестоимость вскрышных работ для открытых работ, руб./м³.

Оборачиваемость оборотных средств

Средства являются оборотными в том смысле, что они находятся в постоянном цикле превращения в денежные средства. На рис. 3.5 приведена схема оборота оборотных средств.

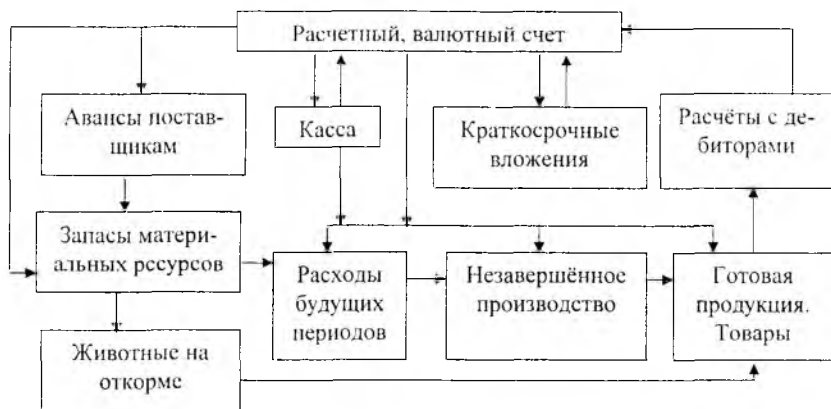


Рис. 3.5. Оборачиваемость оборотных средств

Средства с расчётного счёта используются для создания производственных запасов, выплаты авансов поставщикам за поставляемую продукцию, работы, услуги, для выплаты заработной платы и оплаты некоторых услуг других предприятий.

Производственные запасы поступают в сферу производства и посредством оплаченных работ, услуг, труда работников через "Расходы будущих

периодов", "Незавершённое производство", "Животные на откорме" в виде товарной продукции формируют группу "Готовая продукция", "Товары".

После отгрузки готовой продукции потребителям оборотные средства в сфере обращения из вещественной формы превращаются снова в денежную и после оплаты отгруженной продукции поступают на расчётный или валютный счёт.

Туда же возвращаются приросшие за счёт прибыли или дивидендов средства, помещённые в краткосрочные вложения. Далее процесс повторяется снова по той же схеме.

Когда говорят об улучшении использования оборотных средств, подразумевают ускорение их оборота, уменьшение финансовых ресурсов, вложенных в оборотный капитал при постоянных объёмах производства, или рост объёма выпуска продукции при неизменной величине оборотных средств (T_0):

$$K_{об} = P/O,$$

$$\Delta C_0 = P/360 (T_{01} - T_{02}),$$

где O - средний остаток оборотных средств, тыс. руб.;

P - годовой объём реализации продукции, тыс. руб.;

ΔC_0 - высвобождение оборотных средств, тыс. руб.;

T_{01}, T_{02} - срок оборота оборотных средств до и после внедрения мероприятия.

Срок оборота оборотных средств можно определить по формуле

$$T_0 = 360/K_{об} \quad \text{или} \quad T_0 = 360 \times O/P.$$

Следует отметить, что полученный результат отражает усреднённый по всем группам срок оборота, так как 1000 руб., вложенных в товары или незавершённую продукцию, могут вернуться на расчётный счёт через несколько дней. Те же суммы, вложенные в "Производственные запасы" или

"Расходы будущих периодов", могут вернуться на расчётный счёт через несколько месяцев.

Инфляционные процессы существенно осложняют работу предприятия и требуют постоянной индексации оборотных средств.

Инфляция характеризуется тем, что цены на потребляемые материальные ресурсы, услуги, работы постоянно растут. Как правило, растут цены на продукцию, выпускаемую предприятием.

Если темпы роста цен на продукцию выше, чем аналогичный показатель для предприятий-поставщиков, проблем обычно не возникает. За счёт роста цен на отгружаемую продукцию создаются достаточные финансовые ресурсы для поддержания нормального кругооборота.

Группы оборотных средств с длительными сроками оборота ("Расходы будущих периодов") требуют постоянной индексации для включения расходов в калькуляцию себестоимости в соответствии с текущим уровнем цен. В противном случае создается искусственно повышенный уровень рентабельности и большая часть прибыли изымается в виде налогов.

Если темпы роста цен на производимую продукцию меньше, чем у предприятий-поставщиков, неизбежно возникает на начальном этапе нехватка финансовых средств, обуславливающая рост задолженности. При определенной ситуации возможно банкротство.

Улучшение использования оборотных средств предполагает два основных направления - уменьшение потребности в них при стабильных объёмах добычи или увеличение объёма работ при меньших темпах роста оборотных средств.

Выявление путей использования оборотных средств должно осуществляться посредством анализа факторов, определяющих ту или иную учётную группу.

Запасы товароматериальных ценностей определяются размерами партий или частотой поставок, степенью стабильности этих поставок, временем на подготовку ресурсов к производству и ценой этих ресурсов. Следовательно, сокращение потребности в оборотных средствах (оборотном капитале) по этой группе может быть осуществлено посредством уменьшения партии и сокращения периода между поставками, ускорения подготовки к производству материальных ресурсов, использования более дешевых ресурсов и правильного выбора поставщиков.

Снижение потребности в оборотных средствах по группам "Расходы будущих периодов" и "Незавершенное производство" можно обеспечить применением другой технологии добычи и переработки руды (угля), изменением способа подготовки запасов руды (угля), соответствием этих запасов нормативам, уменьшением стоимости подготовительных (вскрышных) работ.

Уменьшение потребности в средствах по группе "Готовая продукция" можно обеспечить отказом от шихтовки и сокращением времени отгрузки продукции, уменьшением партий отправляемой продукции, сокращением затрат на добычу и переработку полезного ископаемого.

Для сферы обращения можно рекомендовать поставку продукции поставщикам с хорошим финансовым положением, использование практики предварительной оплаты продукции, уменьшение авансов, выдаваемых поставщикам, более быстрое оформление и прохождение финансовых документов.

Реализация этих мер позволит уменьшить потребность в оборотных средствах и использовать экономию финансовых ресурсов в виде разовой прибыли на другие цели.

3.2.3. Общие принципы определения величины оптимальной партии поставок

Поскольку в практике работы горных предприятий практически отсутствует возможность ежедневных поставок, может встать вопрос об оптимальной партии заказа.

Величина этого заказа является своеобразным компромиссом интересов поставщика и потребителя.

Для поставщика выгоднее направлять потребителю более крупные партии материалов.

Потребитель заинтересован в более частом получении небольших партий. В ряде случаев поставщик снижает цену на материалы при увеличении партии заказа. Нередко снижаются затраты на транспортировку, оценку качества материалов, страхование.

С другой стороны, увеличение партии поставки вызывает рост затрат на хранение, увеличивается потребность в капитале, растут убытки от омертвления этого капитала. Величина этих расходов и убытков прямо зависит от величины заказа. Характер изменения издержек приведён на рис.3.6.

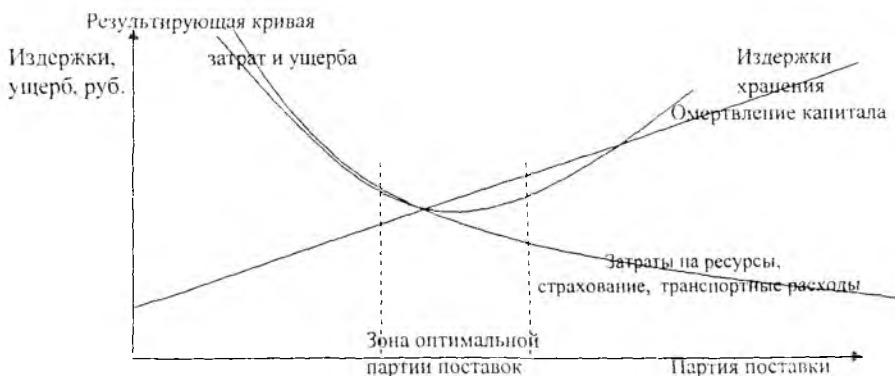


Рис. 3.6. Оценка оптимальной партии поставок

Оптимальная партия поставок определяется путем минимизации общих затрат и ущерба.

3.3. Баланс предприятия

3.3.1. Имущество предприятия и источники его формирования

Для нормального функционирования предприятия учредители в момент его создания наделяют его хозяйственными средствами, которые постоянно пополняются в процессе его производственно-хозяйственной деятельности. Хозяйственные средства в зависимости от их вида, размещения и функциональной роли можно подразделить на две группы: основной и оборотный капитал (рис. 3.7).

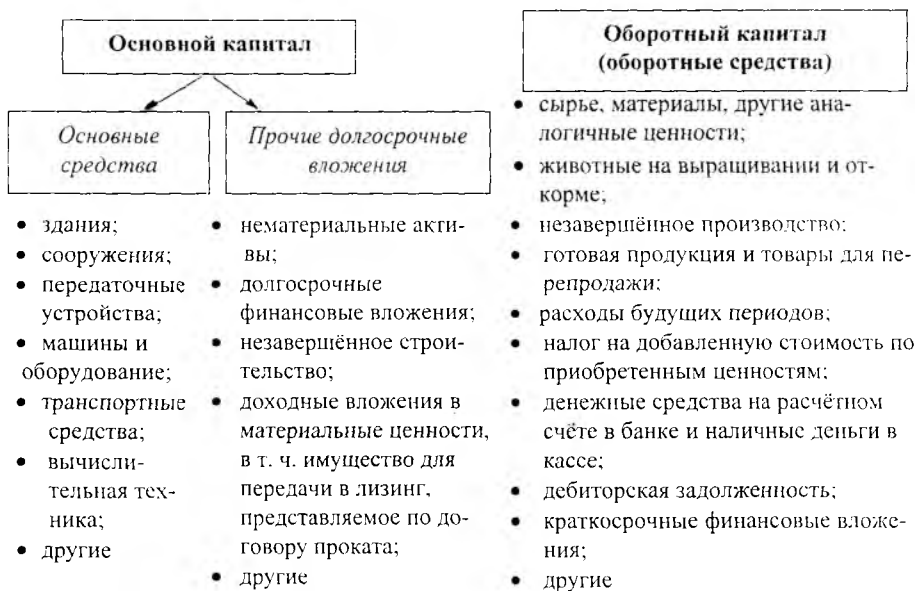


Рис. 3.7. Классификация хозяйственных средств по видам, размещению и функциональной роли

К **долгосрочным финансовым вложениям** относят инвестиции организации в государственные ценные бумаги, в ценные бумаги и уставные капиталы других организаций, а также представленные другим организациям займы на срок свыше 12 месяцев.

Краткосрочные финансовые вложения предоставляются предприятием на срок не более года и учитываются в составе оборотных средств.

К **прочим хозяйственным средствам** относится стоимость незавершённого капитального строительства, в том числе стоимость проектно-изыскательских и строительно-монтажных работ, оборудования и другие затраты по объектам, которые не введены в эксплуатацию и не приняты на баланс.

Основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное капитальное строительство представляют основную капитал предприятия; оборотные средства - оборотный капитал.

Хозяйственные средства составляют имущество предприятия.

Предприятие может приобретать, получать и формировать своё имущество как за счёт собственных источников, так и за счёт заёмных и привлечённых источников (рис. 3.8).

К **собственным источникам** относятся: уставный капитал, нераспределенная прибыль, резервный фонд, добавочный капитал.

Уставный капитал представляет собой стоимость хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия и являющихся его собственностью, созданных за счёт вкладов учредителей, продажи акций, прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и других законных источников.

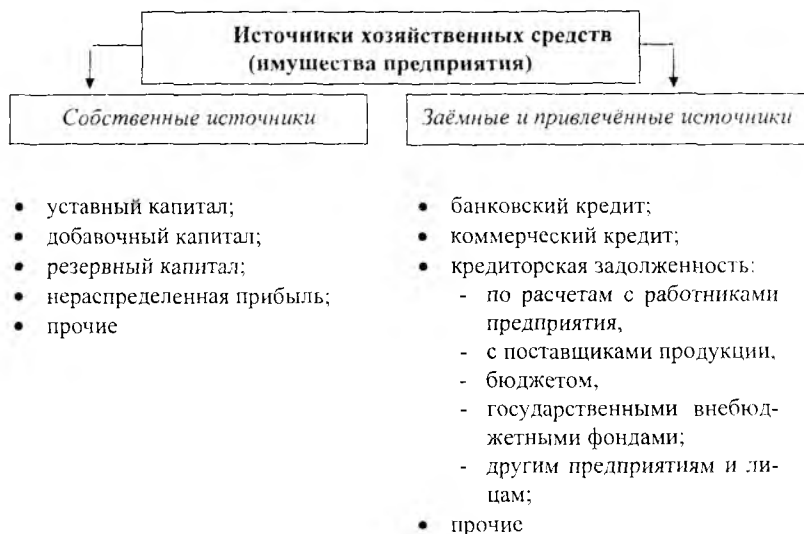


Рис. 3.8. Классификация хозяйственных средств

Формирование уставного фонда предприятия зависит от различных организационно-правовых форм и видов собственности (табл. 3.6).

Так, для государственных предприятий уставный фонд формируется в основном за счёт бюджетных ассигнований или средств других государственных предприятий и прибыли. Для акционерного общества открытого типа основными источниками образования уставного фонда являются вклады учредителей, акции и прибыль.

Источники формирования уставного капитала

За счёт чего формируется уставный капитал	Организационно-правовые формы предприятия						
	государственные предприятия	муниципальные предприятия	индивидуальные (семейные), частные предприятия	полное товарищество	товарищество на вере	общество с ограниченной ответственностью	акционерное общество открытого типа
Бюджетные ассигнования или вклады других государственных предприятий	+						
Прибыль	+	+	+	+	+	+	+
Местные бюджеты		+					
Имущество гражданина (семьи)			+				
Вклады участников				+	+	+	+
Акции							+
Другие законные источники	+	+	+	+	+	+	+

Другим источником собственных средств предприятия является **прибыль**, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) является преобладающей в составе общей прибыли. Финансовый результат также складывается от реализации основных средств, нематериальных активов и иных материальных ценностей, а также от других операций, не связанных с реализацией продукции, - от так называемых внереализационных доходов и расходов (от сдачи имущества в аренду, дивидендов по акциям, штрафов, пени, неустойки и др.).

Резервный фонд образуется за счёт прибыли и является собственными средствами предприятия. Порядок образования и расходования его определяется учредительными документами.

В соответствии с учредительными документами предприятия также могут создавать **фонды специального назначения**, которые используются для создания фондов **накопления и потребления**. Более подробно порядок образования и использования резервного фонда и фондов специального назначения рассматривается в параграфе 4.3 данного учебного пособия.

К **заёмным источникам** хозяйственных средств предприятия относятся кредиты, выдаваемые банками на условиях их возвратности и целевого использования; коммерческие кредиты предоставляются одними предприятиями другим обычно в виде отсрочки уплаты денежных средств за проданные товары; займы; реализованные акции; облигации и другие ценные бумаги; задолженность поставщикам за полученные от них материальные ценности, оказанные услуги, выполненные работы, но ещё не оплаченные; задолженность работникам предприятия по начисленной, но не выплаченной заработной плате; задолженность по причитающимся платежам в бюджет, в государственные внебюджетные фонды; задолженность другим организациям и лицам.

Все виды временно привлечённых источников образуют **кредиторскую задолженность**, т. е. задолженность предприятия другим предприятиям (организациям, учреждениям) и отдельным лицам.

В свою очередь, **дебиторская задолженность** - это долги других предприятий, организаций и отдельных лиц данному предприятию. Такие предприятия называются **дебиторами**.

Имущество предприятия в процессе производства постоянно изменяется, совершает кругооборот. Кругооборот хозяйственных средств включает

четыре стадии: процесс заготовления материальных ценностей, процесс производства продукции (работ, услуг), процесс реализации готовой продукции (работ, услуг) и процесс обращения, включающий расчёты с бюджетом, государственными внебюджетными фондами и другими организациями.

Все четыре процесса совершаются на предприятии непрерывно. Кругооборот средств подлежит отражению в бухгалтерском учёте, в частности, при составлении бухгалтерского баланса.

3.3.2. Сущность, назначение и содержание бухгалтерского баланса

Бухгалтерский баланс характеризует имущественное состояние предприятия. Целью составления баланса является получение количественных данных о деятельности предприятия в истекшем году и определение его перспектив на ближайшее будущее.

Необходимость такого учета тесно взаимосвязана с характером информации, которую требуется получить из баланса:

- отображением в абсолютных цифрах капитала и имущества предприятия (балансовый итог);
- структуры капитала и имущества;
- чистых собственных оборотных средств;
- изменения собственного капитала в течение одного периода;
- прочей информации.

Такая информация необходима:

- собственнику;
- руководству предприятия;
- государству (финансовым органам);
- кредиторам;

- общественности и другим заинтересованным лицам.

Мотивы каждой из перечисленных сторон могут в значительной степени различаться. Так, руководство требует информацию в интересах обеспечения умелого управления предприятием, собственник - для контроля за деятельностью руководства, финансовые органы – для проверки соблюдения финансовых законов. Кредиторы хотят проверить платёжеспособность предприятия в качестве гарантии соблюдения их требований и т. п.

В Российской Федерации периодичность составления бухгалтерских балансов - квартальная и годовая. Балансы могут составляться ежемесячно по решению руководителей предприятия.

Существует множество видов бухгалтерских балансов в зависимости от целей их составления. Признаками классификации бухгалтерских балансов могут быть:

- время составления (вступительные, текущие, ликвидационные, разделительные, обязательные);
- источники составления (инвентарные, книжные);
- объем информации (единичные, сводные);
- форма собственности;
- характер деятельности и другие.

Баланс в материальном виде представляет собой таблицу, в которой по методу обобщения и группировки средств по составу и размещению на определенную дату отражается имущество предприятия, а также источники его образования в разрезе их видов.

Баланс состоит из двух частей - актива и пассива. Актив баланса характеризует **состав имущества предприятия** по виду и по стоимости. Пассив баланса показывает **источники образования имущества** предприятия - собственные и заёмные средства (обязательства).

Баланс (от французского слова "*balance*" - весы) означает равновесие. Поэтому и две стороны баланса (актив и пассив) должны быть уравновешены, равны между собой. Итоги показателей актива и пассива баланса называются **валютой** баланса.

В качестве примера в табл. 3.7 приведен баланс горного предприятия.

Таблица 3.7

Баланс горного предприятия, тыс. руб.

Актив	На начало года	На конец года
1	2	3
I. Внеоборотные активы		
Нематериальные активы	-	-
Основные средства	111390	108830
Долгосрочные финансовые вложения	-	-
Незавершённое строительство	7426	6978
Прочие внеоборотные активы	-	-
Итого по разделу I	118816	115808
II. Оборотные активы	4106	23441
Запасы		
В том числе сырье и материалы;	2143	21682
затраты в незавершённое производство;	397	589
расходы будущих периодов;	-	-
прочие запасы и затраты	1169	1170
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	82	469
Дебиторская задолженность	751	18244
Краткосрочные финансовые вложения	-	-
Денежные средства		
В том числе касса;	-	-
расчётный счёт;	11	1567
валютный счёт.	-	-
Прочие оборотные активы	1	6
Итого по разделу II	4951	43727
Баланс	123767	159535
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	7304	7304
Добавочный капитал	8376	9093
Резервный фонд	-	-

1	2	3
Фонд специальной сферы	105423	103348
Нераспределённая прибыль	-	2442
Итого по разделу III	121103	122187
IV. Долгосрочные обязательства		
Долгосрочные кредиты банков	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	-	-
Итого по разделу IV	-	-
V. Краткосрочные обязательства		
Краткосрочные кредиты банков	719	4105
Кредиторская задолженность		
В том числе поставщикам и подрядчикам;	1336	18400
перед персоналом организаций;	193	2298
перед государственным внебюджетным фондом;	190	1400
перед бюджетом;	102	5092
прочим кредиторам	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	124	6052
Итого по разделу VI	2664	37348
Баланс	123767	159535

Бухгалтерский баланс имеет в активе два раздела:

I. Внеоборотные активы.

II. Оборотные активы.

Пассив баланса содержит три раздела:

I. Капитал и резервы.

II. Долгосрочные обязательства.

III. Краткосрочные обязательства.

Необходимо отметить следующее: хотя итоговые суммы сторон баланса предприятия должны быть равны друг другу, тем не менее, ни одна отдельная статья на одной стороне баланса не равняется в точности какой-либо статье на другой его стороне. Единственное, что можно безошибочно утверждать, говоря о балансе предприятия, - это то, что кредиторы в целом

претендуют на определенную стоимость имущества предприятия, а его владельцы - на остающуюся часть имущества за вычетом обязательств.

То, что отражается в пассиве для данной фирмы, может у других предприятий фигурировать в качестве актива. Так, кредиты банка, числящиеся в пассиве для горного предприятия, впишутся в активы банка на левой стороне их баланса.

В балансе предприятия статьи актива различаются в соответствии с тем, можно или нельзя в течение одного года путем обычных операций обратить их в наличные деньги. Если можно, то их относят к категории оборотного капитала, если нет, - к категории основного капитала. Так, раздел I актива баланса "Внеоборотные активы" относят к основному капиталу, а раздел II - "Оборотные активы" - к оборотному капиталу. В свою очередь, пассив подразделяется на краткосрочные и долгосрочные обязательства в зависимости от того, наступает или же не наступает срок их погашения в пределах одного года.

Поскольку в балансе отражается имущество предприятия, а оно постоянно изменяется, то **среднегодовая стоимость имущества** определяется по формуле

$$\Phi_{\text{ср.г.}} = 0,5 \times \Phi_1 + \Phi_2 + \dots + 0,5 \times \Phi'_1,$$

где Φ_1 - стоимость имущества на 1 января текущего года;

Φ_2 - стоимость имущества на 1 февраля;

Φ'_1 - стоимость имущества на 1 января следующего года.

Стоимость имущества равна активу баланса. Следует отметить, что предприятия в зависимости от среднегодовой стоимости имущества уплачивают налог на имущество (за исключением освобождаемого от налогообложения имущества).

3.3.3. Анализ баланса

Как правило, при анализе баланса вначале исследуется вид и структура имущества предприятия, соотношение между оборотными средствами и основным капиталом. Затем изучается структура капитала, т. е. соотношение между собственными и заёмными средствами. Соотношение между структурой имущества и структурой капитала позволяет проанализировать целесообразность финансирования предприятия и возникающие при этом проблемы.

Основная цель такого анализа – выяснить, как быстро окупятся вложенные средства и какова надежность оплаты чужого капитала. По традиционно сложившемуся мнению считают, что основной капитал и часть оборотного ("производственные запасы", "расходы будущих периодов") следует финансировать за счёт долгосрочных средств, т. е. за счёт собственного капитала и долгосрочных кредитов. Определенную часть основных средств можно финансировать и за счёт краткосрочных заемных средств, но при условии, что есть надежда на их быструю амортизацию.

Оценка собственных и заемных средств, вложенных в имущество горного предприятия, приведена в табл. 3.8.

Анализируя данные табл. 3.8, можно сказать, что стоимость имущества предприятия, выросшая за отчётный период на 35768 тыс. руб., только на 1084 тыс. руб. увеличилась за счёт собственных средств предприятия и на 34684 тыс. руб. - за счёт заёмных средств. Следует отметить, что росло наличие и собственных оборотных средств.

**Оценка собственных и заемных средств, вложенных в имущество
горного предприятия**

Наименование показателей	На начало года	На отчетную дату	Отклонения
Всего имущества, тыс. руб.	123767	159535	+35768
В том числе:			
собственные средства предпри- ятия, тыс. руб.	121103	122187	+1084
в % к имуществу из них	97,85	76,59	
Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	2287	6379	+4092
(раздел I пассива – раздел I актива баланса)			
в % к собственным средствам	1,89	5,22	
заёмные средства, тыс. руб.	2664	37348	+34684
в % к заёмным средствам	2,15	23,41	
долгосрочные займы, тыс. руб.	-	-	-
в % к заёмным средствам	-	-	-
краткосрочные займы и кредитор- ская задолженность	2664	37348	+34684
в % к заёмным средствам	100	100	

За счёт наличия собственных оборотных средств к началу отчётного периода покрывалось 55,70 % ($2287 / 4106 \times 100$) материальных оборотных средств. К концу отчётного периода доля этого источника в материальных оборотных средствах сократилась до 27,21 %, хотя материальные оборотные средства выросли в 5,7 раз. Удельный вес собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала несколько возрос (с 1,89 до 5,22 %), но является крайне недостаточным, так как не удовлетворяет потребностям предприятия в производственных оборотных средствах.

Краткосрочные заемные обязательства выросли на 34684 тыс. руб., в том числе за счёт банковских краткосрочных кредитов на 3386 тыс. руб. и на 31298 тыс. руб. - за счёт кредиторской задолженности. Если краткосроч-

ные заемные обязательства увеличились на 34684 тыс. руб., то наличные денежные средства возросли только на 1556 тыс. руб., денежные средства, расчёты и прочие активы - на 19054 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что рост краткосрочных заёмных обязательств влечёт за собой некоторое ухудшение платежеспособности предприятия.

Для оценки платежеспособности предприятия используются показатели ликвидности, различающиеся по набору ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Мгновенную платежеспособность предприятия характеризует коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какую часть краткосрочной задолженности организация может покрыть за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности:

$$K_{ал} = \frac{\text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{денежные средства}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Нормальное ограничение $K_{ал} \geq 0,2$ означает, что каждый день подлежит погашению 20 % краткосрочных обязательств организации.

Платежеспособность организации с учетом предстоящих поступлений от дебиторов характеризует коэффициент критической ликвидности. Он показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности:

$$K_{кл} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные вложения} + \text{краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{прочие оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Нормальное значение $K_{кл} \geq 1$ означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги.

Прогнозируемые платежные возможности организации при условии мобилизации всех оборотных активов отражает коэффициент текущей ликвидности (постоянного покрытия):

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}},$$

Нормальное значение показателя $K_{\text{тл}} \geq 2$.

Для прогноза изменения платежеспособности организации рассчитывают коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности:

$$K_{\text{в(у)}} = \frac{K_{\text{тлк}} + Y/T(K_{\text{тлк}} - K_{\text{тлн}})}{H},$$

где $K_{\text{тлн}}$, $K_{\text{тлк}}$ – значение коэффициента текущей ликвидности в начале и конце отчетного периода;

T – продолжительность отчетного периода, мес.;

Y – период восстановления (утраты) платежеспособности;

H – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, $H = 2$.

При расчете $K_{\text{в}}$ показатель $Y = 6$ мес., при расчете утраты платежеспособности $Y = 3$ мес.

При $K_{\text{в}} > 1$ – наличие тенденции восстановления платежеспособности организации в течение 6 месяцев. При $K_{\text{в}} < 1$ – отсутствие такой тенденции в отчетном периоде.

При $K_{\text{у}} < 1$ – наличие тенденции утраты платежеспособности организации в течение 3 месяцев. Значение $K_{\text{у}} > 1$ – отражает отсутствие такой тенденции в отчетном периоде.

3.4. Кадры горного предприятия

Предприятия горнодобывающей промышленности характеризуются специфическим профессиональным и квалификационным составом кадров и высокой трудоёмкостью работ.

Численность трудящихся на горных предприятиях, образующих кадровый состав, весьма значительная. Она зависит от способа разработки месторождения и масштабов производства и составляет от нескольких человек до 700 - 1500 человек на небольших рудных или угольных шахтах, 2000-5000 человек на крупных шахтах, карьерах и рудниках, до 6000 - 10000 и больше на крупных горно-обогатительных комбинатах. Поэтому состав, использование и степень подготовки кадров оказывает непосредственное влияние на показатели эффективности работы горного предприятия.

3.4.1. Классификация кадров

С целью анализа кадрового состава, научного обоснованного планирования численности трудящихся и прогнозирования его изменения на горных предприятиях применяются различные методы и системы классификации кадров.

Все трудящиеся, числящиеся на предприятии и участвующие в его производительно-хозяйственной и социально-общественной деятельности, подразделяются на две группы: промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К промышленно-производственному персоналу относятся трудящиеся, занятые на выпуске продукции основного назначения - добыче полезного ископаемого и его обработке (очистных работах, проведение гор-

нопроходческих и вскрышных работ, транспорте, подъёме и др.) - и обеспечивающие нормальное бесперебойное протекание технологических процессов (обслуживание и ремонт стационарного и технологического оборудования, энергоснабжение, заготовительно-складские производства, водоотлив, проветривание и др.), и трудящиеся, занятые управлением предприятием, его цехами и различными структурными подразделениями.

К непромышленному персоналу относятся трудящиеся, занятые в жилищно-коммунальном хозяйстве, в медицинских и детских учреждениях (медпункты, детские сады и ясли), предприятиях общественного питания (столовых, буфетов), работники клубов и дворцов культуры, баз отдыха, парков и стадионов, лагерей детского отдыха, подсобных (откормочные хозяйства) производствах и цехах, предприятиях связи, хозяйственном транспорте и др.

В свою очередь, **промышленно-производственный персонал** горного предприятия в зависимости от участия в производстве и выполняемых функций и работ **подразделяется на четыре категории:** рабочие, руководители, специалисты и служащие.

К рабочим относятся трудящиеся, производящие конкретный вид продукции или обеспечивающие возможность этого производства. Эти трудящиеся заняты выполнением основных, вспомогательных и обслуживающих производственных процессов.

К ним относятся рабочие на очистных и горнопроходческих работах, вскрыше и отвалообразовании, энергоснабжении, обслуживании и ремонте горной техники, доставке материалов и средств труда, обогащении, отгрузке полезного ископаемого по поверхности.

К категории **руководителей и специалистов** относятся работники умственного труда, занятые организацией и управлением предприятием, его структурными подразделениями (цехами, участками) и производственными

процессами. В соответствии с этим к руководителям и специалистам относятся персонал дирекции предприятия (директор, главный инженер, главный бухгалтер и др.), начальники отделов управления (технический, плановый, геолого-маркшейдерский и др. отделы), лабораторий, начальники карьеров, шахт, обогатительных фабрик, руководство производственных участков (очистных, проходческих, транспорта, водоотлива, механических мастерских, электроцеха и др.), сменный инженерно-технический надзор, работники функциональных подразделений, а также руководители и специалисты, обслуживающие бизнес-процессы.

К группе **служащих** относятся работники умственного труда, обеспечивающие нормальное функционирование предприятия (учёт, контроль, анализ, информирование и т. д.). Это работники бухгалтерии, расчётных служб, табельной, канцелярии и других служб. Численность этой группы трудящихся зависит от производственной мощности горного предприятия.

3.4.2. Классификация рабочих

Рабочие составляют наиболее многочисленную группу трудящихся на предприятии и непосредственно участвуют или способствуют производству конечной продукции - рудной массы, угля и других полезных ископаемых. Они подразделяются и планируются в зависимости от метода работы, участия в производственных процессах, характера труда, квалификации и профессионального состава.

В зависимости от способа разработки месторождений рабочие на карьерах и разрезах относятся к рабочим на **открытых горных работах**, при подземной отработке - к рабочим предприятий с **подземным способом добычи** (рудных, угольных шахт, шахт по добыче горно-химического сырья

и др.). На этих предприятиях рабочие подразделяются на **подземную группу и группу рабочих на поверхности.**

В зависимости от участия в производстве продукции и в производственных процессах рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К основной группе рабочих относятся рабочие, от трудовой деятельности которых непосредственно зависит выпуск продукции. На подземных работах к ним относятся вся забойная и проходческая группы рабочих, взрывники, машинисты и помощники машинистов буровых, транспортных, погрузочно-доставочных машин, скреперисты, крепильщики, рабочие по обработке полезного ископаемого на поверхности и его отгрузке. На открытых работах эту группу рабочих составляют машинисты и помощники машинистов экскаваторов, буровых станков, электровозов, водители автосамосвалов, рабочие на вскрышных работах, взрывники, бульдозеристы, машинисты грейдерных кранов, дробильных установок и др.

К вспомогательным рабочим относятся рабочие, обеспечивающие бесперебойное и качественное выполнение всех производственных процессов. Это рабочие по обслуживанию очистных и горнопроходческих работ (электрослесари, лесодоставщики, доставщики ВВ и СВ), а также рабочие вспомогательных и обслуживающих процессов (рабочие на участке вентиляции, энергоснабжении, воздушно-силовом хозяйстве, на водоотливе, ремонте горных выработок, рабочие ремонтно-механических мастерских, путевые рабочие и др.).

Соотношение указанных групп рабочих на открытых и подземных работах находится в пределах 40 - 60 %. Следует подчеркнуть, что с ростом механизации и автоматизации производства численность вспомогательных рабочих имеет тенденцию к увеличению.

В зависимости от характера труда и состава производственного процесса рабочие подразделяются на пять групп:

1. Рабочие, занятые наблюдением за работой автоматизированных процессов, агрегатов и машин. К ним относятся операторы - наблюдатели за работой автоматизированных процессов дробления, измельчения, флотации на обогатительных фабриках, машинисты-операторы автоматизированного подъёма, водоотлива, общешахтного проветривания, компрессорного оборудования (хозяйства), автоматизированного конвейерного транспорта, электрики-операторы на центральной поверхностной и центральной подземной и карьерной подстанциях, автоматизированных системах паротеплового снабжения и других автоматизированных процессах.

2. Рабочие, выполняющие работу при помощи машин и механизмов на механизированных производственных процессах. К этой группе относятся машинисты и помощники машинистов на основных забойных работах (машинисты и их помощники при работе на экскаваторах, очистных комбайнах, буровых агрегатах, машинисты погрузочно-доставочных машин, бульдозеров, скреперных лебёдок, электровозов и локомотивов, водители автосамосвалов и т. д.). Рабочий процесс прерывается, если прекращается управление машиной.

3. Рабочие, выполняющие работу вручную при машинах и механизмах в машинно-ручных производственных процессах. Эти виды работ характеризуются тем, что машины и механизмы работают только при применении мускульной энергии рабочего. К таким рабочим относятся бурильщики при бурении шпуров перфораторами с пневмоподачей, бурении ручными электросверлами, рабочие, отбивающие уголь отбойными молотками, применяющие электропилы, рабочие балластировочных вибраторов на путевых работах, на сварочно-слесарных работах. К этой же группе относятся горнорабочие очистных забоев (ГРОЗы) при сплошных механиз-

рованных системах разработки на угольных шахтах. Характерной особенностью труда этой группы рабочих является высокий уровень тяжелой работы и высокая степень утомляемости.

4. Рабочие, выполняющие работу вручную не при машинах и механизмах (на немеханизированных производственных процессах).

Эти рабочие в процессе работы используют только различный ручной инструмент. К ним относятся крепильщики при деревянных элементах крепления горных выработок и очистного пространства (инструмент - пила, топор, кайло), грузчики при доставке материалов и инструмента под землей и на поверхности, путевые рабочие при настилке пути в шахте, породоподборщики в околоствольных дворах и горных выработках, взрывники при ручном зарядении шпуров в забоях, рабочие по ремонту горных выработок и другие.

5. Рабочие, выполняющие работу вручную по ремонту и наладке машин и механизмов. К этой группе относятся все ремонтные рабочие ремонтно-механических мастерских на поверхности и под землей, слесарно-ремонтные группы и бригады рабочих на основных, вспомогательных и обслуживающих процессах, дежурные электрослесари при работе технологического и стационарного оборудования.

Удельный вес указанных групп рабочих изменяется в зависимости от способа разработки месторождения и производственной мощности горного предприятия.

Профессионально-квалификационный состав рабочих на предприятии определяется наличием конкретных видов работ на данном горном предприятии. В общем случае профессия и квалификация рабочего данной специальности определяются тарифно-квалификационным справочником, действующим в данной отрасли горной промышленности.

В соответствии с характером и видом выполняемой работы рабочие на подземных работах имеют профессии проходчиков, забойщиков, взрывников, электрослесарей, путевых рабочих, машинистов погрузочных, доставочных машин, транспорта и др.

На открытых работах рабочие имеют профессии машинистов экскаваторов, буровых станков, бульдозеристов, машинистов электровозов, путевых рабочих, взрывников, водителей автотранспорта и др.

Под квалификацией рабочего понимается уровень его профессионализма, заключающийся в специальной учебно-производственной подготовке и умении выполнить конкретную работу при обеспечении её высокого (требуемого) качества.

Уровень квалификации рабочего определенной профессии по тарифно-квалификационному справочнику определяется знаниями рабочего и его умением выполнять работу. В этом случае ему присваивается соответствующий квалификационный разряд. На предприятиях горной промышленности в настоящее время действует шестиразрядная тарифная сетка. С повышением квалификации разряда рабочего увеличивается оплата его труда (тариф), что является стимулом в повышении профессиональной и квалификационной подготовки каждого рабочего.

В заключение укажем, что по уровню квалификации рабочие подразделяются на четыре группы.

К рабочим **высококвалифицированного** труда относятся рабочие, получившие профессионально-техническое образование в объеме среднего специального учебного заведения, технического училища со сроком подготовки не менее полутора лет, профессионально-технического училища со сроком подготовки свыше двух лет и профессионально-технического училища, готовящего квалифицированных рабочих со средним образованием. К этой группе рабочих относятся наладчики, слесари-ремонтники, слесари

по ремонту контрольно-измерительной аппаратуры и автоматики, операторы, аппаратчики, машинисты, занятые обслуживанием сложных машин, аппаратов, агрегатов и т. д.

К рабочим **квалифицированного труда** относятся рабочие, которые требуют подготовки в системе профтехобразования (кроме тех из них, которые относятся к группе рабочих высококвалифицированного труда). Сюда относятся также профессии рабочих, подготовка которых осуществляется непосредственно на производстве.

К рабочим **малоквалифицированного труда** относятся рабочие, которые заняты выполнением отдельных операций на несложном оборудовании или при помощи механизированного инструмента, а также обработкой и сборкой простых деталей и узлов.

К рабочим **неквалифицированного труда** относятся рабочие преимущественно ручного труда, занятые выполнением простых производственных операций, для которых достаточно производственного инструктажа и не требуется специального производственного обучения.

Таким образом, пользуясь приведенными выше классификациями, проходчика V разряда следует отнести к подземной и основной группе рабочих, характеризующей его труд как машинно-ручной и высококвалифицированный.

В зависимости от характера труда и состава работ работники умственного труда (руководители, специалисты и служащие) подразделяются на три категории:

I категория. К **руководителям** относятся работники, выполняющие функции управления производственными коллективами на разных уровнях их организации (отделение, предприятие, цех, участок, отдел и т. д.)

В зависимости от объекта руководства выделяют три группы руководителей:

- руководители объединений, предприятий, входящих в состав объединений или самостоятельных предприятий (директора, их заместители, а также их помощники);
- руководители производственных структурных подразделений (начальники цехов, их заместители, начальники производственных участков, старшие мастера, мастера и др.) относятся к линейному руководящему персоналу;
- руководители функциональных структурных подразделений (начальники и заместители начальников отделов, бюро, лабораторий, секторов и других аналогичных подразделений).

II категория. **Специалисты** - это лица, занятые научным, технико-экономическим, экономическим и организационным обеспечением производства и подготавливающие информацию для принятия управленческих решений руководителем. Они подразделяются на шесть групп:

- работники, занятые маркетинговыми исследованиями, мониторингом внешней и внутренней среды предприятия, формированием стратегии его развития;
- научно-исследовательской, проектно-конструкторской и информационной деятельностью - сотрудники научных подразделений, лабораторий, конструкторских и технологических бюро, экспериментальных участков и других аналогичных подразделений;
- технико-технологическим обеспечением производства (механики, технологи, энергетики, электрики и лица на прочих инженерно-технических должностях технико-технологического профиля);
- выполняющие функции производственного и экономического планирования, организации труда и производства (экономисты по планированию производства и по труду, нормировщики, диспетчера и др.);

- нормированием и подготовкой кадров, охраной труда, техникой безопасности (инспектора по кадрам, инженеры по подготовке кадров, инженеры по охране труда и технике безопасности);

- бухгалтерским учётом, финансовой деятельностью, материально-техническим снабжением и сбытом (бухгалтеры, экономисты-финансисты, товароведы и др.).

III категория. К **служащим** относятся работники, занятые подготовкой информации и хозяйственным обслуживанием работников аппарата управления. К ним относятся:

- работники занятые в сфере учёта и контроля (кассиры, табельщики и др.);

- оформлением документации (архивариусы, делопроизводители, машинистки и др.);

- хозяйственным обслуживанием производства и управления (агенты, дежурные, коменданты и др.).

Численность работников этих групп определяется стратегией развития предприятия, производственной структурой горного предприятия и способом отработки месторождения и годовой производственной мощностью.

Должностная инструкция – это организационно-правовой документ, в котором определяются основные функции, обязанности, права и ответственность сотрудника организации при его работе в определенной должности. Она составляется по каждой штатной должности организации, носит обозначенный характер и объявляется сотруднику при заключении трудового контракта.

Квалификационные характеристики по каждой должности в соответствии с Квалификационным справочником состоят из трех разделов:

1. Раздел «Должностные обязанности» содержит основные функции, которые могут быть поручены полностью или частично работнику, занимающему данную должность, с учетом технологической однородности и взаимосвязанности работ.

2. В разделе «Должен знать» приводятся основные требования, предъявляемые к работнику в отношении специальных знаний, а также

- знаний законодательных актов, положений, инструкций, других руководящих и нормативных документов;

- методов и средств, которые работник должен уметь применять при выполнении должностных обязанностей.

3. В разделе «Требования к квалификации» определяются уровень профессиональной подготовки работника и требования к стажу работы.

Должностная инструкция содержит, кроме того, разделы: «Права служащего» и «Ответственность служащего». Должностная инструкция позволяет вести оценку деятельности сотрудника по уровню выполнения требований, предъявляемых к должности, а также планировать карьеру сотрудника.

3.4.3. Определение численности трудящихся

Правильное обоснование численности трудящихся имеет очень большое значение в социальном и финансовом плане как для данного предприятия, так и в целом для муниципального образования. **Необоснованное** завышение или занижение численности трудящихся связано с необоснованными затратами на социально-культурное и бытовое строительство, обслуживание трудящихся, ведёт к завышению фонда оплаты труда и увеличению себестоимости продукции, к снижению конкурентоспособности организации.

Различают явочный и списочный штат работников предприятия ($\Pi_{я}$, $\Pi_{сп}$). **Явочный штат** - это та численность, которая обеспечивает годовой объём производства продукции и всю его производственно-хозяйственную и непромышленную деятельность, иными словами, это численность трудящихся, ежедневно выходящих на работу. **Списочный штат** - это все работники промышленно-производственного и непромышленного персонала, числящиеся на предприятии.

Численность рабочих, занятых на нормируемых работах (рабочие, которым установлена норма выработки и сдельная форма оплаты труда), определяется плановым годовым объёмом данного вида работ, установленной нормой выработки и коэффициентом ее выполнения, и годовым фондом рабочего времени предприятия:

$$\Pi_{яв} = Q_{пл.год} / N_n \times K_{пл} \times T_{год},$$

где $Q_{пл.год}$ - плановый годовый объём данного вида работ (натуральный показатель);

N_n - норма выработки;

$K_{пл}$ - коэффициент выполнения нормы выработки;

$T_{год}$ - эффективный фонд рабочего времени рабочего, дней.

Численность рабочих на ненормируемых работах (рабочие, оплачиваемые по повременной форме оплаты труда) определяется по количеству рабочих мест для обеспечения данного производственного процесса или по нормам обслуживания. Так, например, если для обслуживания конвейерной линии требуется трое рабочих в смену, то общая их явочная численность определяется количеством рабочих смен данных видов работ в сутки. Явочный штат рабочих по нормам обслуживания определяется выражением

$$\Pi_{\text{яв}} = N \times \Pi_{\text{см}} / H_0,$$

где N - число обслуживаемых машин;

H_0 - количество машин, обслуживаемых одним рабочим;

$\Pi_{\text{см}}$ - количество рабочих смен в сутки.

Предприятие может работать в прерывном и непрерывном режимах. Непрерывный режим предусматривает работу предприятия в течение всего календарного времени года (365 дней) или в течение этого времени, за исключением праздничных дней. В первом случае такой режим применяется на обогатительных фабриках, на которых технологический процесс обогащения восстанавливается после остановки со значительными трудностями (отстаивание и очистка продукта обогащения при измельчении, флотации).

На непрерывном режиме 365 дней минус праздники (10 дней) = 355 дней могут работать все горные предприятия.

Прерывный режим работы предприятия образуется в случае, если предприятие работает на шестидневной рабочей неделе с одним выходным днем или на пятидневной рабочей неделе с двумя выходными днями. В первом случае количество рабочих дней предприятия в году составит 365 минус праздничные (10) и выходные (52) дни, получится 303 дня. Во втором случае из 303 дней надо вычесть 52 субботы и получится 251 день.

Для определения списочного штата рабочих их общий явочный штат, складывающийся из штата нормируемых и ненормируемых работников, должен быть увеличен на численность работников, находящихся в отпуске или по каким-либо другим причинам отсутствующих на рабочих местах (нахождение на учёбе, выполнение государственных обязанностей, по болезни и др.). С этой целью определяется коэффициент списочного состава, который равен отношению годового фонда рабочего времени предприятия (Ф.Р.В.П.) к годовому фонду рабочего времени рабочего (Ф.Р.В.Р.):

$$K_{\text{сп}} = \Phi.Р.В.П. / \Phi.Р.В.Р.$$

В развернутом виде $K_{\text{сп}}$ может быть представлено выражением

$$K_{\text{сп}} = \frac{T_{\text{год}}}{365 - t_{\text{празд}} - t_{\text{вых}} - t_{\text{отп}} - t_{\text{пр}}},$$

где $t_{\text{празд}}$ - количество праздничных дней в году;

$t_{\text{вых}}$ - количество выходных дней в году;

$t_{\text{отп}}$ - количество отпускных дней в году;

$t_{\text{пр}}$ - прочие невыходы в течение года по уважительным причинам (болезнь, выполнение гособязанностей, отпуск на учёбу).

Величина $K_{\text{сп}}$ определяется для каждой профессии рабочих промышленно-производственного персонала. В общем случае она изменяется в зависимости от режима работы предприятия и трудящихся.

В соответствии с приведенным значением $K_{\text{сп}}$ списочный штат составит: $P_{\text{сп}} = P_{\text{яв}} \times K_{\text{сп}}$. Величина коэффициента списочного состава в зависимости от величины фонда рабочего времени предприятия и трудящегося колеблется в широких пределах - от 1,1 до 1,8 и более (в зависимости от режима труда рабочего). При прочих равных условиях целесообразно иметь меньшую величину коэффициента списочного состава, так как это приведет к снижению списочного штата трудящихся на предприятии и ряду экономических преимуществ (снижение затрат на соцкультбыт, снижение фонда оплаты труда и других экономических показателей).

Подчеркнем, что численность работников умственного труда на горных предприятиях колеблется в широких пределах. Так, численность функциональных работников управления зависит в основном от производственной мощности предприятия, работников линейного персонала - от его организационно-производственной структуры и т. д. В общем случае численность трудящихся этой группы определяется документом - штатно-

должностным расписанием, где в зависимости от способа разработки и производственной мощности шахты, карьера, ГОКа приводится состав отделов, штатно-должностных работников основных структурных подразделений..

3.4.4. Подготовка и переподготовка кадров

Известно, что техническая оснащенность горного предприятия и организации производства постоянно изменяются и совершенствуются. Промышленность, знания, технологии, системы разработки месторождений развиваются настолько быстро, что в течение каждых пяти лет количество информации удваивается. Сейчас невозможно в процессе трудовой жизни (30 - 40 лет) пользоваться только теми знаниями, которые были приобретены в специальной школе или высшем учебном заведении. Поэтому основными факторами непрерывного образования могут быть следующие:

1. Внедрение новой технологии, технологии разработки месторождений, рост коммуникационных возможностей создают условия для ликвидации или изменения некоторых видов работ. В связи с этим необходимая квалификация не может быть гарантирована базовым образованием.

2. Мир превращается в рынок без границ с высоким уровнем конкуренции между странами. Предприятия, имеющие современную систему инженерного и управленческого высшего образования, лидируют в условиях этой конкуренции. Они тем самым имеют возможность в кратчайшие сроки ответить на любой “вызов” повышением производительности инженерного и управленческого труда.

3. Изменение во всех областях жизни – главный элемент современности. Непрерывные и быстрые изменения в технологии и информатике требуют непрерывного обучения персонала.

4. Наиболее эффективным и экономическим для фирм является повышение отдачи от уже работающих сотрудников на основе непрерывного обучения, чем привлечение новых работников.

Основной формой подготовки рабочих высшей квалификации являются горные колледжи и профессионально-технические училища, дающие рабочим среднетехническое образование. Рабочие других квалификаций готовятся на предприятиях со сроком обучения от 1,5 до 2-х лет.

Большую работу в повышении квалификации рабочих, овладении ими смежных профессий ведут учебные комбинаты предприятий, которые работают по планам отдела кадров. Для преподавания на курсах в учебных комбинатах привлекаются руководители и специалисты предприятий, а также квалифицированные работники других предприятий и организаций (например, вузов).

Кадры руководителей и специалистов готовятся в горных колледжах и высших учебных заведениях (университетах, академиях с горным профилем подготовки специалистов). При этом колледжи готовят в основном специалистов низшего управленческого звена (горных мастеров, десятников), а горные вузы – руководителей и специалистов среднего и высшего уровня управления. Руководители высшего управленческого звена могут готовиться также на курсах учебных комбинатов предприятий по особым программам подготовки высококвалифицированным составом преподавателей.

При ведущих горных вузах страны организованы факультеты повышения квалификации, где проводится переподготовка как специалистов-производственников, так и работников учебных заведений – колледжей, университетов.

3.4.5. Текучесть кадров

Кадровый состав любого горного предприятия не остаётся постоянным, он меняется в зависимости от ряда объективных факторов: изменения спроса на продукцию и как следствие изменения объёмов производства, технологии, организации труда, в связи с изменением горно-геологических условий при отработке месторождений и других. Существенную роль в изменении кадрового состава играют также субъективные и индивидуальные факторы, зависящие от каждого трудящегося предприятия - люди увольняются с предприятия и принимаются на работу в связи с рядом различных социально-субъективных обстоятельств. **Изменение численности трудящихся на предприятии, не вызванное производственной необходимостью, называется текучестью кадров.** Двойственный характер текучести кадров заключается в том, что свободное перемещение трудящихся между предприятиями в пределах всего государства обеспечивает свободу личности каждого гражданина, его право на выбор места жительства и места работы. Вместе с тем текучесть кадров наносит большой экономический урон всему государству и каждому предприятию (работодателю): предприятие теряет работников, освоившихся и успешно работавших на данном рабочем месте, теряется жилой фонд предприятия, нарушается устойчивый социальный климат коллектива, производятся значительные затраты по найму и подготовке принятых на предприятие новых трудящихся, обеспечению их жильём, объектами социально-культурного назначения (детсады, ясли и др.), медицинскому обслуживанию, отдыху и ряд других затрат. Кроме этого, вновь поступившим на предприятие трудящимся требуется определённое время для достижения существующего уровня производительности труда, значительные моральные усилия адаптации к новому коллективу работников и другие трудности.

Текущность кадров по предприятию (Т) определяется в процентах как отношение величины выбывших по личному желанию и за нарушение дисциплины трудящихся (Π_n) к среднесписочной численности трудящихся за год:

$$T = \frac{(Y_{с.ж.} + Y_{пр.}) \times 100}{\bar{Ч}_{сп.}}$$

где $Y_{с.ж.}$ – уволенные по собственному желанию;

$Y_{пр.}$ – уволенные за прогулы;

$\bar{Ч}_{сп.}$ – списочная численность за год.

Этот показатель определяется также для каждой категории работников и профессий трудящихся.

3.4.6. Служба управления персоналом на предприятии

Служба управления персоналом выполняет работу, связанную с обеспечением предприятия кадрами по следующим основным направлениям деятельности, которые представлены на рис. 3.9.

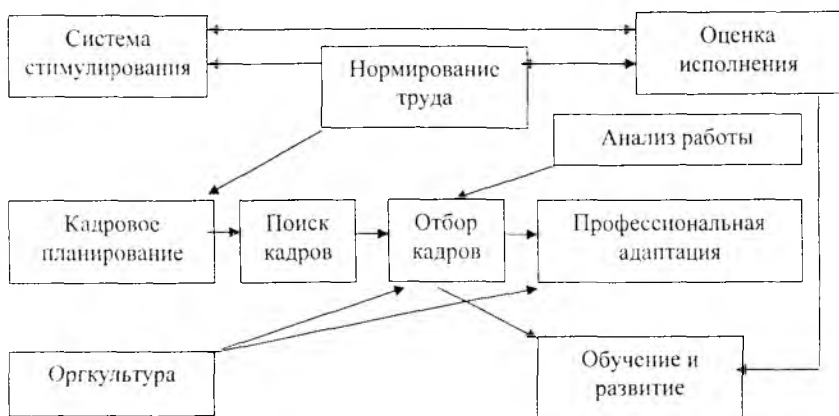


Рис. 3.9. Управление персоналом организации

Кадровое планирование, отражая политику и стратегию организации, определяет качественную и количественную потребность в персонале. Кадровое планирование задает четкие ориентиры, касающиеся профессиональной принадлежности, квалификации и численности требующихся организации работников.

Анализ работы, нормирование труда и оценка исполнения должны дать ответы на следующие вопросы:

- 1) сколько времени необходимо работнику для выполнения основных производственных операций;
- 2) какие производственные операции можно сгруппировать в более общее понятие рабочего места;
- 3) как организовать рабочее место таким образом, чтобы увеличить производительность труда;
- 4) какой режим работы оптимален для данного рабочего места;
- 5) какими характеристиками (особенностями) должен обладать работник для выполнения данной производственной операции;
- 6) как может использоваться информация, полученная в результате анализа рабочего места и оценки исполнения для создания программы управления персоналом;
- 7) оценка рабочих показателей новых работников после некоторого периода их работы на предприятии позволяет определить эффективность самого процесса отбора.

Система стимулирования – дает возможность выработать политику стимулирования труда и набор стимулов, направленных на привлечение кандидатов, отвечающих всем необходимым требованиям, а также способствует удержанию уже нанятых работников. Система стимулирования должна создавать у людей чувство уверенности и защищенности, включать

действенные средства стимулирования и мотивации, обеспечивать процесс воспроизводства затраченной энергии (восстановления работников).

Оргкультура – то есть порядки, нормы поведения и трудовые ценности, культивируемые в организации, учитываются при установлении критериев, используемых при поиске и отборе новых кандидатов. Укомплектовать организацию работниками, способными принять действующие в нем нормы, ценности, правила, не менее важно, чем найти профессионалов, обладающих необходимыми знаниями, опытом, навыками и деловыми качествами. Опыт многих всемирно известных фирм, добившихся выдающихся успехов в своей сфере бизнеса, показывает, что успех организации зависит от умения найти людей с нужным складом ума, с нужным отношением к делу, готовых с полной отдачей сил работать для достижения организационных целей.

Система мер по адаптации работников по работе в организации, к трудовому коллективу является прямым продолжением процесса поиска и отбора кадров. Важно не только отобрать лучших работников, но и обеспечить их мягкое вхождение в организацию и быстрый выход на требуемый уровень рабочих показателей.

Обучение направлено как на освоение работниками необходимых для успешной работы знаний и навыков, так и на передачу им установок и приоритетов, составляющих ядро организационной культуры. Процесс профессионального обучения необходим для составления быстро растущего технического потенциала предприятия и персонала.

Для успешной работы службе управления персоналом на горных предприятиях необходима определенная структура. Хорошие результаты дает объединение в единую службу управления персоналом следующих отделов (рис. 3.10).

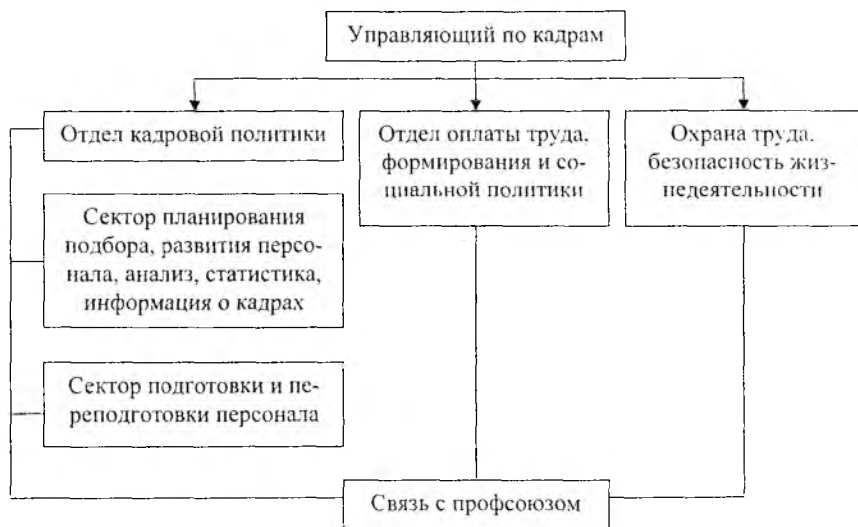


Рис. 3.10. Структура службы управления персоналом

Эффективность процесса управления персоналом повышается, если это направление деятельности предприятия осуществляется под единым руководством и координируется с другими сферами деятельности, связанными и управлением персоналом, начиная от ведения кадровой документации и кончая вопросами нормирования и социальной защиты. Это позволяет не только придерживаться более четких критериев и процедур при поиске и отборе кандидатов, но и обеспечивает высокие результаты в профессиональной и социальной адаптации работников.

Анализ движения кадров за определенный отрезок времени позволяет с достаточной точностью прогнозировать выбытие и пополнение кадров по предприятию на плановый период.

С целью закрепления кадров на предприятии и разработки мероприятий по снижению текучести кадров эффективно проведение анкетного оп-

роса трудящихся. Использование современных программ автоматизации кадровой службы, например, «клиент-сервер», позволяет повысить эффективность управления персоналом.

Служба управления персоналом формирует философию оплаты труда.

Философия оплаты труда

Компания формирует свою философию оплаты труда для того, чтобы быть конкурентоспособной. Если компания конкурентоспособна, то конкурентоспособен и персонал, который она приобретает на рынке труда. Для привлечения, мотивации и удержания хороших сотрудников используется три основных компонента компенсации:

- базовая зарплата;
- премии;
- другие поощрения и льготы.

Для большинства компаний задача состоит в том, чтобы создать программу оплаты труда, которая соответствовала бы достижению всех трех целей (привлечения, мотивации и удержанию) без чрезмерных финансовых плат.

В основе разработки системы оплаты труда лежит два подхода:

- сетка заработных плат с четким ранжированием должностей: каждой должности в иерархии должностей соответствует конкретная заработная плата;
- рыночная структура -- заработная плата каждой должности привязана к ее рыночной стоимости.

Каждой компании желательно иметь некий «табель о рангах» с уровнями для исполнительных директоров, менеджеров, специалистов и т. д., чтобы сотрудники знали свое место в иерархической структуре организа-

ции. «Табель о рангах» зависит от годового оборота предприятия по выпущенной продукции.

Принято начинать разработку системы оплаты труда с бюджета по заработной плате. Бюджет поощрительных выплат должен составляться отдельно от бюджета по заработной плате, чтобы была возможность гибко реагировать на рыночные изменения в оплате труда на различных должностях.

На основе общего количества должностей и бюджета по заработной плате производится ранжирование как можно большего количества должностей. Ранжирование предполагает сопоставление должностей в вашей компании аналогичным по функциям должностям на рынке труда.

Справедливый подход структурированной системы оплаты предполагает создание сетки уровней заработной платы и диапазонов уровней заработной платы на всех должностях. Каждый уровень представляет собой определенный «слой» сотрудников. Компания из 30 сотрудников может начать с 10 уровней. Определить для фирмы минимальную и максимальную заработную плату. Разница одного уровня от другого должна составлять примерно 15 %.

Компании используют рыночные данные по заработным платам для исследования стоимости своих должностей. Для определения преобладающего уровня оплаты по какой-либо должности компании ранжируют свои должности по отношению к обзорам по заработным платам, которые приводятся для определенных производств и регионов. Качественный обзор предполагает сравнение не названий, а описаний должностей. Обзоры по заработным платам и компенсациям регулярно проводят мировые консалтинговые компании, агентства, специализирующиеся в трудоустройстве и подборе персонала.

Описания должностей необходимы:

- для описания функций, обязанностей должности;
- организации механизма подбора персонала;
- обучения и развития персонала;
- формирования кадрового резерва и организационного развития.

Главное описание работы – определить уровень полномочий и ответственности, а не энное количество видов деятельности. Самыми высокооплачиваемыми сотрудниками являются специалисты, отвечающие за направления корпоративной бизнес-стратегии, достижение финансовых целей, долгосрочное развитие и т. д.

Следующей категорией высокооплачиваемых специалистов являются сотрудники, отвечающие за тактику. За ними идут эксперты по оперативному развитию, те, кто составляют планы и графики работ, контролируют исполнение, формируют бюджет и следят за его качеством. Люди, которые отвечают за исполнение работ, являются самой низкооплачиваемой категорией специалистов.

3.4.7. Производительность труда на предприятиях горной промышленности

Производительность труда - это показатель, отражающий общую величину созданной на данном рабочем месте конкретной продукции за определенное рабочее время. Иными словами, это способность некоторого конкретного вида трудовой деятельности создавать определенный вид материальных благ за конкретный промежуток рабочего времени.

Принято различать **индивидуальную производительность труда**, которая учитывает затраты каждого исполнителя работы при изготовлении конкретной продукции (так называемый "живой труд") и **производительность общественного труда**, которая учитывает полные затраты рабочего

времени на производство продукции, т. е. затраты труда исполнителей работы и затраты труда, выраженные в потребляемых сырье, материалах, энергии, орудиях труда, применяемых в данном производстве. Таким образом, повышение производительности труда является основным источником увеличения объема общественного производства, критерием эффективности производства и основой роста благосостояния данного общественного строя.

Чем выше производительность индивидуального труда, тем будет выше производительность общественного труда и, следовательно, больше произведено продукции в различных формах её исчисления (натуральная, денежная форма и др.)

Значение роста производительности труда очень велико. Увеличение объема производимой продукции может быть обеспечено двумя путями - строительством новых предприятий с вовлечением нового штата трудящихся и за счёт повышения производительности труда. Очевидно, первый путь связан со значительными вложениями денежных средств на капитальное строительство, в то время как второй путь не требует этих затрат и реализуется за счёт технического прогресса, перевооружения производства, т. е. является экономически более эффективным при наличии спроса на данный вид продукции.

3.4.8. Показатели и методы определения производительности труда

Производительность труда на предприятиях горной промышленности может быть выражена в натуральных показателях (т, м³ и т. д. в единицу времени), условно-натуральных (натуральные показатели, приведенные к

некоторому установленному эталону по качеству) и стоимостных (рублей произведенной продукции в единицу времени).

Производительность труда в **натуральных** показателях наиболее полно отражает производственную деятельность предприятия, если выпускаемая продукция характеризуется в значительной степени однородностью. Однако этот показатель не отражает качества и сортности произведенной продукции, а также не предоставляет возможности определить уровень производительности труда, если предприятие выпускает разнородную продукцию. Поэтому, если рудник добывает несколько сортов руд (например, с разным содержанием меди, кобальта, свинца и др.), то добыча всех металлов пересчитывается на один **условный металл**, например на медь.

Стоимостные показатели измерения производительности труда позволяют определять и планировать производство продукции в стоимостных показателях в соответствии с действующими ценами на оборудование, сырье, материалы, сравнивать работу предприятий, выпускающих разнородную продукцию, и планировать вновь созданные стоимостные показатели произведенной продукции по группам однородных предприятий с различными горно-геологическими условиями разработки.

В качестве единицы рабочего времени при расчёте производительности труда принимают час, смену, месяц, квартал и год работы определённого количества людей и вычисляют часовую, сменную, месячную, квартальную и годовую производительность. Часовая производительность характеризует объём выпускаемой (произведенной) продукции за 1 час отработанного времени, сменная - за время длительности смены, установленной на предприятии в соответствии с принятым режимом работы. Если в выпуске данного вида продукции принимает участие бригада, то производительность труда определяется на каждого члена бригады. В общем виде производительность труда определяется выражением

$$\Pi_{1p} = Q / Z_{1p},$$

где Q - объём произведенной продукции за конкретный интервал времени (t);
 Z_{1p} - суммарные затраты труда по выпуску продукции (чел.-час, бр.-см, чел.-см, чел.-год).

Часовая и сменная производительность труда определяется в основном применительно к конкретному рабочему месту и виду работ (например, бурение, погрузка и т. д.).

Месячная, квартальная и годовая производительность определяется для более крупных подразделений - участка, шахты, предприятия в целом. В этом случае затраты труда включают списочный штат трудящихся, участвующих в производстве данной продукции. Так, годовая производительность на одного трудящегося предприятия определяется выражением

$$\Pi_{1p, \text{год}} = Q_{10,1} / \Pi_{cp \text{ сп.}},$$

где $Q_{10,1}$ - годовая добыча полезного ископаемого по предприятию (т);
 $\Pi_{cp \text{ сп.}}$ - среднесписочная численность трудящихся по предприятию за год.

Следует отметить, что для учёта специфики способов отработки месторождений производительность труда измеряется также применительно к видам работ и группам трудящихся. Так, на открытых работах различают производительность трудящихся по добыче, на вскрышных работах, на участке транспорта и т. д. На подземных работах производительность труда устанавливается (планируется) на одного рабочего по очистному забою - лаве или блоку, на одного подземного рабочего и на одного работника промышленно-производственного персонала, а также по конкретным видам выполняемых работ (транспорт, горнопроходческие работы и др.).

Принято, что сменная производительность труда на горных предприятиях рассчитывается на одного рабочего. Месячная и годовая произво-

дительность труда рассчитываются на одного рабочего и на одного трудящегося промышленно-производственного персонала предприятия.

Определение производительности труда в условно-натуральных показателях применяется только к структурному производственному подразделению - участку, шахте, предприятию в целом. Применительно к конкретному виду работы (проходка, крепление, бурение, транспорт и т. д.) условно-натуральные показатели производительности труда не применяются, так как в этом нет необходимости.

На предприятиях горнорудной, угольной промышленности для расчёта производительности труда одного работника в стоимостном выражении принимается объём валовой или товарной продукции, произведенной за месяц, квартал, год, руб./чел.:

$$\Pi_{\text{тр}} = Q_{\text{в(т)}} \times \text{Ц}_{\text{ср}} / \Pi_{\text{ср.сп.}},$$

где $Q_{\text{в(т)}}$ - объём произведенной продукции за некоторый период времени;

$\text{Ц}_{\text{ср}}$ - цена продукции, руб./т;

$\Pi_{\text{ср.сп.}}$ - среднесписочная численность трудящихся.

В настоящий период времени в условиях конкуренции предприятий производительность труда целесообразно рассчитывать с учетом прироста стоимости фирмы на одного трудящегося по формуле

$$\Pi_{\text{тр}} = \frac{\text{Прирост стоимости фирмы } (\Delta \text{ДПП})}{\Pi_{\text{ср.сп.}}}.$$

Расчет показателя стоимости фирмы приведен в разделе 4.3.

Таким образом, в угольной промышленности, производящей в основном однородную продукцию, применяются натуральные, стоимостные показатели измерения производительности труда; в рудных отраслях - нату-

ральные показатели по сырой и товарной руде (т/чел.), по горной массе (м³/чел.), а также условно-натуральные и стоимостные единицы измерения.

Величина, обратная показателю производительности труда, называется трудоёмкостью работ (T_p). Это показатель, отражающий затраты труда ($Z_{тр}$), необходимые для выпуска некоторого количества произведённой продукции (Q):

$$T_p = Z_{тр} / Q.$$

Затраты труда определяются в человеко-часах или человеко-сменах на единицу или тысячу тонн произведённой продукции.

Очевидно, чем меньше затраты труда на производство некоторого количества продукции, тем выше производительность труда и эффективность производства.

Трудоёмкость как показатель производительности труда может определяться для конкретного вида работ, производственного процесса, групп трудящихся (подземные, поверхностные) и в целом для предприятия. В угольной промышленности принято определять трудоёмкость по предприятию как затраты труда, выраженные в человеко-сменах на тысячу тонн добычи.

Показатель трудоемкости является весьма удобным для практического использования, позволяет оценивать эффективность производства на предприятиях с различными горно-геологическими условиями отработки и залегания месторождения и планировать численность трудящихся по отдельным видам работ, производственным процессам и предприятию в целом.

Необходимо подчеркнуть, что величина производительности труда находится в непосредственной зависимости от возможностей и производительности применяемого оборудования. Чем современнее и мощнее обо-

дование, тем выше его производительность и, следовательно, выше производительность занятых на его эксплуатации и в целом на предприятии трудящихся. Таким образом, производительность применяемого оборудования на всех производственных процессах оказывает влияние на численность трудящихся и величину трудоёмкости работ. В связи с этим на горных предприятиях планируется и определяется фактическая производительность экскаваторов, транспортных средств, погрузочно-доставочных машин, буровых станков и других машин, что является исключительно важным для определения типов и численности оборудования (и следовательно, капитальных затрат на его приобретение, ремонт и эксплуатацию), численности трудящихся и производительности труда как по отдельным процессам, так и по предприятию в целом.

В табл. 3.9 - 3.12 приводятся данные, характеризующие производительность труда рабочего, производительность и трудоёмкость некоторых видов технологического оборудования по угольным и горнорудным предприятиям с открытым и подземным способами разработки. Эти данные позволяют проследить динамику изменения производительности труда рабочих и оборудования по годам и прогнозировать эти величины в дальнейших периодах.

Таблица 3.9

Техническая производительность экскаваторов, буровых станков, погрузочно-доставочных машин, горно-транспортного оборудования, скреперных лебедок и другого оборудования

Комбинат «Ураласбест»								
Показатели	Годы							
	1950	1960	1970	1980	1990	2000		
Годовая производительность списочного карьерного экскаватора, тыс. т	118	1217	1614	2510	2496	1990		
Годовая производительность труда рабочего по горной массе, т	5833	9615	14643	31912	31731	39580		
Оленегорский ГОК								
Показатели	Годы							
	1966	1970	1974	1978	1982	1986	1990	2000
Годовая производительность списочного экскаватора, тыс. м ³	418,7	524	620	635	669	700,1	1105	713
Годовая производительность среднесписочного бурового станка, тыс. м.	14,17	15,92	24,67	27,91	30,93	35,83	36,7	23,7
Годовая производительность среднесписочного автосамосвала, тыс. т	168	279	372	289,4	388	658,7	1100	710
Коркинский разрез								
Показатели	Годы							
	1944	1950	1960	1970	1980	1990	2000	
Годовая производительность экскаватора на добычных работах, тыс. т	181	205	679	835	819	466	175	

Окончание табл. 3.9

1	2	3	4	5	6	7	8
Годовая производительность экскаватора на вскрышных работах, тыс. м ³	-	640	1047	1093	1002	930	524
Суточная производительность локомотивного состава, м ³	-	-	2955	2262	2444	2790	1472
Месячная производительность труда рабочего на добычных работах, т	202	160	327	769	921,6	126,1	68,9
Месячная производительность труда рабочего на вскрышных работах, м ³	-	480	937	996	1378,7	1392	784

Таблица 3.10

Годовая производительность среднесписочного экскаватора, тыс. м³

Карьеры	Годы							
	1970	1974	1978	1982	1986	1989	1990	2000
Оленегорский	524	620	663	669	900	1030	980	553
Ковдорский	532	665	860	871	1265	1208	1150	648
Коршуновский	764	786	1064	717	1040	1081	1025	578
Михайловский	717	851	826	1214	1275	1118	123	793
Лебединский	614	847	902	778	879	951	9680	546
Пигуленский	605	796	942	821	1048	1113	1127	635
Центральный ГОК	691	927	913	629	802	883	870	490
Южный ГОК	747	814	775	861	789	786	797	450

Таблица 3.11

**Производительность труда рабочего по добыче угля
(среднемесячная и сменная) по бассейнам и объединениям в 2001 г., т**

Бассейны и производственные объединения	Среднемесячная	Сменная
Донецкий	110	1.95
Кузнецкий	110.9	6.16
Карагандинский	104,6	5.83
Печорский	102,2	6.35
Воркутауголь	98.9	6.14
Северокубассуголь	53.1	3.00
Кузнецкуголь	74,9	4.21
Челябинскуголь	92.4	5.26

Таблица 3.12

**Трудоёмкость по производственным процессам на шахтах (человеко-
смен на 1000 т добычи угля) за 1990 г.**

Бассейны и производственные объединения	Всего рабочих на добыче угля	В том числе						
		подземные работы	очистные работы	подготовительные работы	подземный транспорт	содержание выработок откаточных путей	прочие работы	на поверхности
Донецкий	605	484	156	103	87	49	89	121
Кузнецкий	314	233	69	77	32	14	41	81
Карагандинский	255	200	57	57	27	20	39	55
Печорский	199	148	40	34	25	12	37	51
Вахрушевуголь	549	422	160	80	65	21	96	127
Воркутауголь	205	152	42	35	25	12	38	53
Кузнецкуголь	299	255	76	67	32	10	40	74
Челябинскуголь	316	247	92	60	45	14	36	69
Якутуголь	194	80	32	18	9	2	19	114

Факторы, влияющие на величину производительности труда

Производительность труда - итоговый показатель, который зависит от воздействия многочисленных факторов и условий производства. Поэтому для правильного прогнозирования величины производительности труда, выявления резервов ее роста необходима классификация этих факторов.

Для условий горного производства можно выделить следующие группы факторов роста производительности труда:

1. Природно-климатические факторы. Они включают горно-геологические условия залегания месторождения, вид полезного ископаемого, мощность рудного тела или пластов, величину запасов, глубину залегания, газо- и водообильность, крепость и устойчивость полезного ископаемого и вмещающих пород, сортность руд и углей и др. Условия залегания полезного ископаемого и величина запасов определяют способ разработки месторождения и величину годового объёма добычи, что непосредственно влияет на производительность труда.

Климатические условия затрудняют эксплуатацию месторождений в суровых северных широтах и создают благоприятные возможности в южных районах, что влияет на работоспособность оборудования, способ разработки и производительность труда.

2. Технические и технологические факторы. Они являются следствием технического прогресса и определяющими для данного месторождения и включают комплексную механизацию и автоматизацию производства, применение на их основе совершенной прогрессивной технологии очистных и горнопроходческих работ, широкую автоматизацию водоотлива, скипового подъёма, общешахтного проветривания, всех видов энергоснабжения предприятия. Технический прогресс определяет квалификационный уровень трудящихся, способствует повышению культуры производства, со-

крашению численности трудящихся и, при прочих равных условиях, является основой роста производительности труда.

3. Организационные факторы. К ним относятся мероприятия в области управления предприятием, по организации производства и труда, концентрации, специализации и комбинированию производства.

4. Социально-экономические факторы. Под ними подразумеваются повышение общеобразовательного, культурного и профессионального уровня трудящихся предприятия, улучшение трудовой дисциплины, деловой активности, совершенствование форм и методов морального и материального поощрения, улучшение жилищно-бытовых условий и отдыха, развитие сети детских учреждений, летних лагерей для учащихся и т. д.

Все указанные факторы действуют на повышение производительности труда как раздельно, так и в совокупности. Данные табл. 3.9 - 3.12 показывают, что на открытых горных работах производительность труда значительно выше, чем при подземной разработке месторождений. Это достигается за счёт широкого применения большегрузных экскаваторов и подвижного состава.

Поэтому очевидно, что для повышения производительности труда в целом по конкретной отрасли горной промышленности целесообразно развивать открытый способ разработки месторождений.

3.4.9. Заработная плата. Определение заработной платы

Важным фактором роста производительности труда является заработная плата.

Заработная плата в условиях рыночной экономики представляет собой стоимость воспроизводства рабочей силы. Хотя на практике заработная плата может принять форму премий, гонораров, вознаграждений, термин

"заработная плата" используется для обозначения ставки заработной платы в единицу рабочего времени - за час, день, месяц и т. д.

Заработная плата - цена услуг труда определённого качества, выплачиваемая за единицу времени.

Такое определение заработной платы помогает разграничить понятия: "заработная плата", "доход". Доход определяется не только трудовыми усилиями, он зависит также от наличия ценных бумаг, недвижимости и т. д.

Важно отметить, что зарплата есть не только экономическая, но и социальная категория. Ведь это основной вид дохода, от которого во многом зависит уровень жизни, благосостояние работников и их семей.

Если принять во внимание, что большая часть доходов населения в Российской Федерации выступает в форме трудового дохода, то заработная плата составляет почти 80 % национального дохода страны.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная за час, день, месяц, год.

Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату; реальная заработная плата - это "покупательная способность" номинальной заработной платы. Очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате. Так, повышение номинальной заработной платы на 8 % при росте уровня цен на 5 % даёт прирост реальной заработной платы на 3 %.

Важными дополнительными источниками дохода трудящихся Российской Федерации помимо заработной платы остаются выплаты и льготы

из общественных фондов потребления. За счет этих фондов обеспечивается бесплатное образование, медицинская помощь, пособия, пенсии, дотации и ряд других выплат и льгот.

3.4.10. Факторы, определяющие уровень заработной платы

Поскольку заработная плата является ценой трудовых ресурсов, то её уровень зависит от следующих основных факторов:

- спроса и предложения на трудовые ресурсы;
- характера конкретного рынка труда;
- влияния профсоюзов;
- государственного регулирования заработной платы;
- количества, качества, сложности и условий труда.

Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и индивидуумам. Ставки заработной платы значительно выше, например, в США, ФРГ, Японии, чем в Китае или России, они в целом выше на севере и востоке страны, чем на юге; работники угольной, нефтяной и газовой промышленности, черной и цветной металлургии имеют более высокие ставки заработной платы, чем рабочие других отраслей промышленности; более квалифицированный труд оценивается выше неквалифицированного труда и т. д.

В рыночной экономике заработная плата более чувствительна к **изменению спроса и предложения рабочей силы**. Известно, что спрос на трудовые ресурсы является производным от спроса на готовые товары и услуги, которые изготавливаются с помощью данного ресурса. Если резко возрастает спрос на минерально-сырьевые ресурсы, то растёт и зарплата работников горнодобывающих предприятий. Спрос на трудовые ресурсы (при

прочих равных условиях) зависит также от их производительности. Например, в США устойчивый спрос на труд определяется его высокой производительностью.

Ставки заработной платы зависят также от **структуры конкретного рынка труда** (конкурентный рынок, монополия и др.). На конкурентном рынке равновесная ставка заработной платы будет определяться на пересечении кривых спроса и предложения труда. Однако в условиях монополии ставки заработной платы ниже, чем в условиях конкуренции.

Профсоюзные организации могут повысить конкурентные ставки заработной платы путем увеличения спроса на труд, ограничения предложения труда с использованием профсоюзов, непосредственного увеличения ставки заработной платы выше равновесной. Основные условия об оплате труда оговариваются ими при заключении **коллективного договора**. При этом учитываются стоимость жизни, способность предприятия выплачивать повышенную заработную плату, тенденции роста производительности труда, размеры оплаты труда на других предприятиях отрасли и данного района, уровень заработной платы в важнейших отраслях производства и другие условия.

Государственное регулирование заработной платы осуществляется с учётом межотраслевой, внутриотраслевой и территориальной (районной) дифференциации, а также налоговой политики.

Межотраслевая дифференциация направлена на установление повышенной оплаты труда работникам важнейших отраслей промышленности (угольной, черной и цветной металлургии и др.).

Например, рабочим угольных шахт устанавливается 4-6-кратный минимум заработной платы, работникам геологоразведочной отрасли 3-кратный минимум и т. д.

Внутриотраслевая дифференциация обеспечивает установление повышенной оплаты труда работникам предприятий отрасли, выполняющим ответственные и тяжелые работы (рабочим, занятым в основном производстве; рабочим, занятым на горячих, тяжелых и вредных работах; руководящим инженерно-техническим работникам и т. д.).

Межрайонная дифференциация предусматривает повышенную оплату труда работников предприятий, размещенных в районах с тяжелыми природно-климатическими условиями (Крайний Север, Дальний Восток и др.).

Государственное регулирование заработной платы осуществляется также с помощью налоговой политики и установления минимального размера оплаты труда. С 01.01.2002 г. Минимальная заработная плата составляет 450 рублей на человека в месяц. Величина подоходного налога в РФ установлена 13 %. В США ставка подоходного налога колеблется от 15 до 33 %, в Германии налоговая ставка выше и колеблется от 19 до 53 %, в Италии - от 10 до 50 % и т. д.

3.4.11. Тарифная система

Регулирование заработной платы на предприятии в зависимости от **количества, качества, сложности и условий труда** осуществляется с помощью тарифной системы, а также использования разных форм и систем заработной платы.

Тарифная система - это совокупность нормативных данных, устанавливающая степень квалификации работ и работающих, уровень заработной платы работников различных профессий в соответствии с их квалификацией, а также с учётом интенсивности, тяжести и вредности условий тру-

да. Она включает тарифно-квалификационный справочник, тарифные сетки, тарифные ставки.

Тарифно-квалификационный справочник представляет собой перечень характеристик работ и тех требований, которые предъявляются рабочему на данной работе, исходя из конкретных условий выполнения отдельных работ, особенности используемого оборудования и технологических процессов. В тарифно-квалификационном справочнике устанавливают определенные требования к профессиональному мастерству и квалификации исполнителя. По нему определяют разряд работы и квалификацию (разряд) рабочего. В настоящее время действуют Единые тарифно-квалификационные справочники (ЕТКС), в которых характеристики работ составлены по отраслям промышленности для рабочих основных профессий и сквозные ЕТКС для рабочих вспомогательных служб.

Тарифная сетка определяет нормы оплаты труда по разрядам, характеризуется числом разрядов и тарифными коэффициентами. Каждому разряду тарифной сетки присваивают определённый тарифный коэффициент, причём коэффициент 1-го разряда равен единице.

Тарифный коэффициент какого-либо разряда - показатель отношения тарифной ставки данного разряда к тарифной ставке 1-го разряда. Величина тарифных коэффициентов возрастает в зависимости от сложности, трудности и ответственности выполняемой работы.

В горной промышленности в настоящее время применяют шестирядную тарифную сетку.

Диапазон тарифной сетки показывает отношение тарифного коэффициента высшего разряда к тарифному коэффициенту 1-го разряда.

Тарифная ставка - размер оплаты труда рабочего соответствующего разряда за единицу рабочего времени - час, смену, месяц. Ставку 1-го разряда определяют исходя из минимума заработной платы, устанавливаемого

Правительством РФ (в соответствии с тарифным соглашением). Тарифные ставки других разрядов определяются как произведение тарифной ставки 1-го разряда на соответствующий тарифный коэффициент.

Тарифные ставки рабочих, занятых на горных работах, дифференцированы: наиболее высокие установлены для подземных рабочих; следующие по величине - для рабочих на открытых горных работах, отвалах и т. п.

Для рабочих вспомогательных цехов и служб тарифные ставки установлены отдельно для сдельщиков и повременщиков.

В настоящее время горные предприятия самостоятельно разрабатывают тарифные сетки и определяют величину тарифных ставок. Пример часовых и месячных тарифных ставок на горном предприятии приводится в табл. 3.13.

Таблица 3.13

Тарифные ставки и оклады рабочих с 1 января 2002 г.

в рублях за 1 час

Наименование работ / разряд	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
На подземных работах	19,89	21,55	23,95	27,00	30,90	36,00
На подземных работах в забоях	21,92	23,96	26,62	29,88	34,11	39,61
На подземных работах в забоях, опасных по горным ударам	31,10	26,62	29,24	32,93	37,80	43,89
На шахтной поверхности и обогащении	13,63	14,81	16,46	18,50	21,11	24,59
На обогащении с применением вредных и ядовитых флотреагентов	15,02	16,25	18,06	20,32	23,15	27,00
На обогащении с сокращённым рабочим днём	15,45	16,84	18,71	21,11	23,94	28,01
На драге	14,80	16,04	17,85	20,10	22,94	26,62
На ремонте горного оборудования в ЦРГО, подвижного состава, технологического оборудования и пути ЖДЦ, автомобилей	10,96	11,97	13,20	14,81	16,84	19,72

1	2	3	4	5	6	7
То же с вредными условиями труда, станочные работы	12,18	13,42	14,81	16,67	18,87	22,13
На прочих работах с нормальными условиями труда	10,16	11,17	12,40	13,80	15,83	18,50
На прочих работах с вредными условиями труда	11,39	12,61	13,80	15,44	17,70	20,74

3.4.12. Формы и системы оплаты труда

Тарифная система определяет оплату труда работников в соответствии с качеством труда, т. е. в соответствии с квалификацией работников. Однако при оплате труда работников одной и той же квалификации необходимо учитывать и количество их труда. Количественный учет труда, затраченного работниками производства, ведётся путем применения различных форм и систем заработной платы.

Основными формами заработной платы являются **сдельная и повременная**, каждая из которых осуществляется в виде различных систем.

Сдельная форма заработной платы подразделяется на прямую сдельную, сдельно-премиальную, аккордную, косвенную сдельную и сдельно-прогрессивную системы.

Повременная форма заработной платы подразделяется на простую повременную и повременно-премиальную системы.

В зависимости от способа учета выработки рабочего оплата труда может быть:

- 1) индивидуальной, при которой учет выполненной работы и расчет заработной платы производят для каждого рабочего отдельно;
- 2) коллективной (бригадной), когда учет выполненной работы и расчет заработной платы осуществляют для бригады в целом.

Сдельная форма оплаты труда создает непосредственную заинтересованность рабочего в повышении производительности труда, стимулирует повышение квалификации, так как заработок рабочего зависит от количества произведенной продукции или объема выполненных работ и разряда работы. Необходимыми предпосылками применения сдельной формы оплаты труда являются нормирование труда, налаженный учёт количественных и качественных показателей.

При повременной оплате размер её зависит от фактически отработанного времени и квалификации работника. Эта форма оплаты труда в основном применяется для работ, где нельзя обеспечить точный учёт выработки, а также для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих. С развитием механизации и автоматизации работ удельный вес повременной заработной платы увеличивается. В развитых странах - США, Англии, Франции, ФРГ, Японии и др. - наибольшее распространение получили различные модификации повременной формы оплаты труда, сопряжённые с разнообразными системами премирования.

Прямая сдельная система. Заработок рабочего определяется количеством произведенной им продукции (выполненной работы) необходимого качества и расценкой за единицу продукции (работы). Расценка устанавливается делением дневной тарифной ставки того разряда, которому соответствует выполняемая работа, на сменную норму выработки рабочего или путем умножения часовой тарифной ставки на норму времени:

$$P = B / H_{\text{в}}, \quad P = B_{\text{ч}} \times H_{\text{вр}},$$

где P - сдельная расценка за единицу продукции (работы), руб.;

B и $B_{\text{ч}}$ - дневная и часовая тарифная ставка, руб.;

$H_{\text{в}}$ - норма выработки за смену;

$H_{\text{вр}}$ - норма времени, ч.

Фактический сдельный заработок рабочего за смену равняется расценке P , умноженной на его фактическую сменную выработку:

$$З_c = P \times H_{\phi},$$

где $З_c$ - основная заработная плата сдельщика;

H_{ϕ} - объем выполненной работы (продукции).

Сдельно-премиальная система представляет собой сочетание сдельной системы оплаты труда с премированием рабочих за улучшение определенных производственных показателей.

Аккордная система оплаты. Сущность её заключается в том, что сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работы до начала её выполнения. Размер аккордной оплаты определяется исходя из единых норм выработки и действующих тарифных ставок рабочих-сдельщиков.

Косвенная сдельная система оплаты применяется для тех групп рабочих, труд которых не поддается нормированию и учету. Это рабочие, обслуживающие основных рабочих-сдельщиков (рабочие ремонтники, машинисты компрессорных установок и др.). Косвенная сдельная расценка определяется делением тарифной ставки обслуживающего рабочего на сменную норму выработки основных рабочих-сдельщиков; фактический заработок равен произведению косвенной сдельной расценки на фактический объем работ, выполненный основными рабочими-сдельщиками.

Сдельно-прогрессивная система. Она представляет собой такую систему оплаты, при которой труд рабочего в пределах установленной нормой нормы (базы) оплачивается по основным сдельным расценкам, а сверх установленной нормы - по повышенным сдельным расценкам.

Простая повременная система предусматривает оплату труда за отработанное количество часов (смен) по установленной тарифной ставке.

При повременно-премиальной системе помимо тарифной заработной платы рабочим выплачивается премия за выполнение и перевыполнение количественных и качественных показателей.

Для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих применяют штатно-окладную систему в сочетании с различными формами премирования. Широкое распространение получила контрактная система оплаты труда руководителей и специалистов.

3.4.13. Бестарифная система оплаты труда

«Бестарифный» (распределительный) вариант организации заработной платы ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы трудового коллектива. Эта система находит применение, как правило, в относительно небольших коллективах, в которых члены трудового коллектива полностью доверяют друг другу и своим руководителям.

Заработная плата каждого работника (Z_i) представляет его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда (ΦOT) и может быть определена по формуле

$$Z_i = \frac{\Phi OT \times K_i^{KT} \times KTU_i \times T_i}{\sum_i K_i^{KT} \times KTU_i \times T_i},$$

где K_i^{KT} - коэффициент квалификационного уровня, присвоенный i -му работнику трудовым коллективом в баллах, долях единицы или других условных единицах, отражающий соотношения в оплате труда, фактически сложившиеся в период, предшествующий «бестарифной» системе оплаты труда;

KTY_i - коэффициент трудового участия в текущих результатах деятельности, присваиваемый i -му работнику трудовым коллективом, за период, в который производится оплата (в долях единицы, в баллах и других единицах измерения);

T_i - количество рабочего времени, отработанного i -м работником;

n - количество работников, участвующих в распределении ФОТ, чел.

Коэффициент квалификационного уровня определяется совокупностью ряда показателей, используемых при оценке трудового вклада, таких, как сложность работы, фактические условия труда на рабочем месте, сменность, интенсивность труда, профессиональное мастерство.

Количественное значение каждого показателя определяется согласно отраслевым рекомендациям исходя из установленных условий оплаты труда:

- коэффициент сложности работ (K'') определяется путем деления месячных тарифных ставок по всем разделам на тарифную ставку 1-го разряда с тяжелыми и вредными условиями труда;

- коэффициент оценки фактических условий труда (K^{fm}) измеряется на каждом рабочем месте либо в соответствии с Отраслевым положением об оценке условий труда на рабочих местах, либо экспертно;

- коэффициент оценки сменности (K^{sm}) определяется по каждому разряду соотношением суммы доплат за работу в две либо три смены по отношению к базовой величине (определенному уровню тарифной ставки);

- коэффициент интенсивности труда (K^{im}) устанавливается в пределах фактически сложившихся размеров выплат за совмещение профессий и расширение зон обслуживания (в процентах к тарифной ставке);

- коэффициент профессионального мастерства ($K^{пм}$) повышает коэффициент квалификационного уровня работника на 15 – 40 %, исходя из средних сложившихся размеров доплат за профессиональное мастерство.

Коэффициент квалификационного уровня рассчитывается по формуле

$$K_{ij}^{кв} = K_j^{п} \times K_j^{пм} \times K_j^{км} \times K_{ij}^{пм} \times K_{ij}^{пк},$$

где i – принадлежность характеристик к рабочему месту;

ij – принадлежность характеристик к работнику, который работает на этом рабочем месте.

При определении коэффициента трудового участия ($КТУ$) могут учитываться как повышающие, так и понижающие показатели. В числе показателей, повышающих значение $КТУ$, могут быть следующие:

- участие в выполнении особо важных заданий в срок и с высоким качеством;
- существенное перевыполнение установленного производственного задания;
- экономия материальных ресурсов по сравнению с предыдущим периодом или обоснованными нормами и др.

В числе показателей, понижающих значение $КТУ$, могут быть:

- невыполнение указаний руководителя (бригадира, мастера и др.);
- нарушение правил эксплуатации и содержания оборудования;
- несоблюдение техники безопасности и др.

3.4.14. Состав фонда заработной платы и выплат социального характера

В состав фонда оплаты труда включаются начисленные предприятием суммы оплаты труда в денежной и натуральных формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты на питание, жильё, топливо, несущие регулярный характер (рис. 3.11).

Оплата за отработанное время представляет собой зарплату, начисленную работникам по тарифным ставкам и окладам за отработанное время, премии и вознаграждения, а также стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, совмещение профессий, за выслугу лет. Кроме того, за отработанное время производится компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, в частности, выплаты по районным коэффициентам: коэффициентам за работу в пустынях, безводных местностях и высокогорных районах, в районах Крайнего Севера, в приравненных к ним местностях.

Доплаты за работу во вредных и опасных условиях представлены доплатой за работу в ночное время, оплатой сверхурочных работ, доплатой работникам, постоянно занятым на подземных работах, за нормативное время их передвижения в шахте (руднике) от ствола к месту работы и обратно.

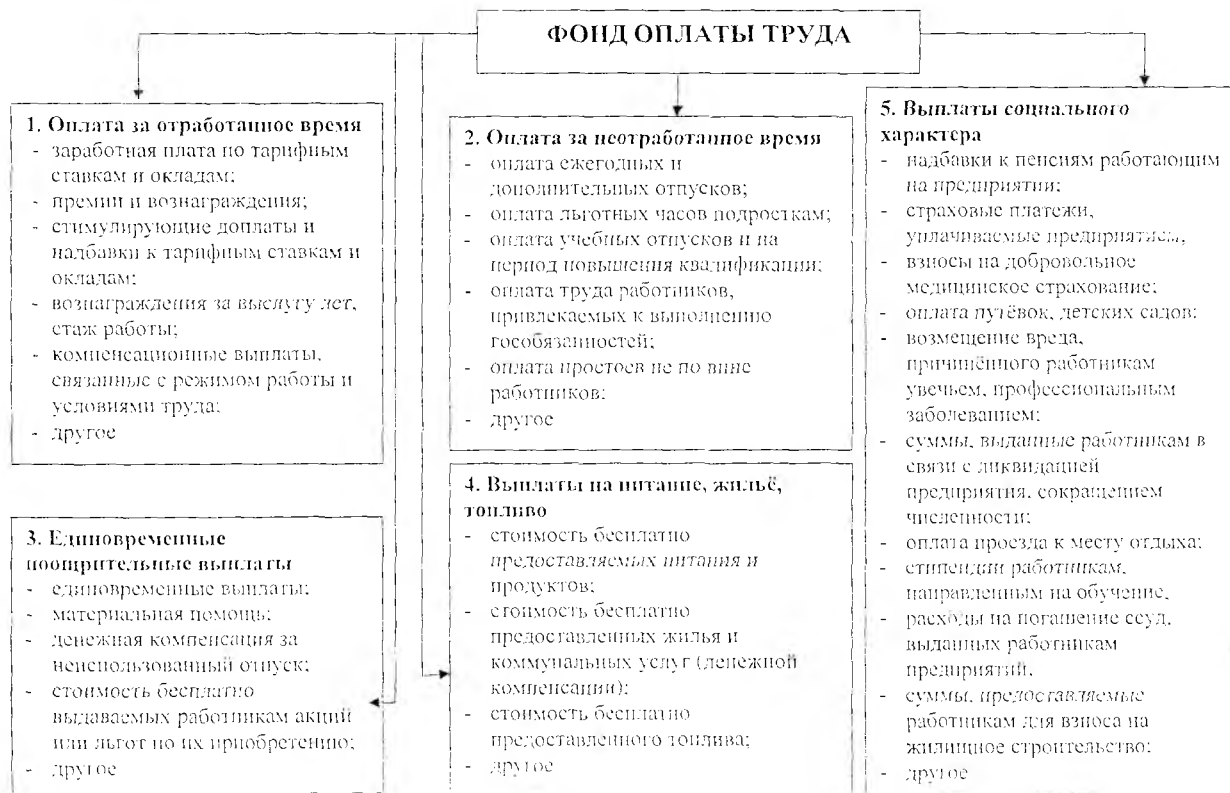


Рис. 3.11. Состав фонда оплаты труда

Оплата за неотработанное время включает оплату ежегодных и дополнительных отпусков, а также учебных отпусков и времени профессиональной подготовки, повышения квалификации или обучения вторым профессиям. Суммы, выплаченные за счёт средств предприятия за неотработанное время, отражают оплату простоев не по вине сотрудников.

Выплаты социального характера представлены надбавками к пенсиям работающим на предприятии, взносами на добровольное медицинское страхование работникам за счёт предприятия, оплатой путёвок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии, путешествия. К данному виду выплат относятся также материальная помощь и стипендии работникам, направленным предприятиями на обучение в учебные заведения.

Не относятся к фонду оплаты труда и выплатам социального характера доходы по акциям, единый социальный налог, страховые выплаты в зависимости от категории опасности производства, командировочные расходы, полевое довольствие, стоимость жилья, переданного в собственность работникам, и др.

Фонд оплаты труда формируется за счёт себестоимости (блоки 1 и 2) и за счёт прибыли предприятия (блоки 3, 4, 5).

Размер общего заработка (дохода) каждого конкретного работника зависит от применяемой на предприятии системы участия в прибылях (капитале).

Участие в прибылях, как правило, повышает справедливость распределения доходов, усиливает ориентацию труда работников на достижение целей деятельности предприятия.

В настоящее время существует очень большое число различных моделей материального участия работников, включающих участие в прибылях, долевое участие в капитале, трудовое долевое участие в капитале и др.

Участие в прибылях возникает тогда, когда в соответствии с индивидуальным или коллективным соглашением в дополнение к установленной заработной плате выплачивается соответствующая доля от прибыли предприятия, которая определяется до начала хозяйственного периода. В зависимости от базы для исчисления суммы, распределяемой через систему участия в прибылях, различают: участие в прибыли, участие в чистой прибыли, участие в обороте и т. д.

Долевое участие в капитале предусматривает внесение части личных сбережений работников в обмен на акции или облигации в оборот предприятия с использованием указанных средств на приобретение основного и оборотного капитала. Долевое участие в капитале влечёт за собой передачу участникам части прибыли (дохода), в том числе в виде дивидендов или процентов.

Трудовое долевое участие объединяет вышеприведённые формы. Работник предприятия получает от него доход по следующим трём направлениям: основная заработная плата; доля от участия в прибылях на основе его труда; доля от прибыли на основе вложенного им капитала.

Применение тех или иных моделей участия трудящихся в прибыли (капитале) определяется уставом предприятия. Условия их применения оговариваются в коллективных договорах. В настоящее время политика капиталистических стран по отношению к системе участия в прибылях становится частью государственного регулирования экономики. На предприятиях горной промышленности РФ такие системы находят широкое распространение.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Приведите классификацию основных фондов. Какова их роль в формировании основного капитала?
2. Дайте определение лизинга. Какие виды лизинговой деятельности Вы знаете?
3. Что такое амортизация основных фондов?
4. Перечислите особенности начисления амортизации в горной промышленности.
5. Укажите резервы повышения фондоотдачи.
6. Приведите общую характеристику оборотного капитала.
7. Дайте определение состава и структуры оборотного капитала.
8. Приведите показатели кругооборота оборотного капитала.
9. Определение потребности в оборотном капитале в запасах товароматериальных ценностей.
10. Определите потребность в оборотном капитале по группам "Расходы будущих периодов", "Незавершенное строительство".
11. Приведите расчет потребности в оборотном капитале по группе "Готовая продукция".
12. Назовите источники формирования и пополнения оборотных средств.
13. Назовите особенности управления оборотным капиталом при высоких темпах инфляции.
14. Перечислите пути сокращения потребности в оборотных средствах.
15. Что является имуществом предприятия?
16. Назовите основные источники формирования имущества предприятия.
17. Что такое уставный фонд предприятия и особенности его формирования?
18. Сформулируйте сущность и назначение бухгалтерского баланса.

19. Опишите правую сторону баланса предприятия. Какие статьи должны быть равны друг другу вследствие "основного тождества"?
20. Дайте определение следующим понятиям: тождество баланса; актив, обязательства и собственный капитал; баланс - нетто; валюта баланса.
21. Как оценить ликвидность предприятия?
22. Что такое кадры горного предприятия? Какие трудящиеся входят в состав промышленно-производственного и непромышленного персонала?
23. Перечислите и охарактеризуйте категории трудящихся промышленно-производственного персонала.
24. Классифицируйте рабочих по характеру выполняемой работы и профессиональному составу.
25. На какие группы подразделяются рабочие в зависимости от характера труда и состава производственных процессов?
26. Как подразделяются рабочие по уровню квалификации?
27. На какие категории по характеру и составу работ подразделяются работники умственного труда?
28. Как определяется численность рабочих на предприятии? Что такое коэффициент списочного состава трудящихся?
29. В чем заключается подготовка и переподготовка кадров в горной промышленности? Как она проводится?
30. Что такое текучесть кадров? В чем заключается работа отдела кадров?
31. Что такое производительность труда?
32. Какими методами определяется производительность труда? Что такое натуральные, условно-натуральные и стоимостные методы измерения производительности труда?
33. Что такое трудоемкость производства продукции? Как она определяется?
34. Перечислите факторы, влияющие на производительность труда на горных предприятиях.

35. Дайте определение сущности заработной платы в условиях рыночной экономики.
36. В чем отличие номинальной и реальной заработной платы.
37. Какие факторы определяют уровень заработной платы?
38. Перечислите основные элементы тарифной системы. Кто разрабатывает тарифные сетки и тарифные ставки предприятия?
39. Перечислите основные формы и системы заработной платы, применяемые на горнодобывающих предприятиях. Их преимущества и недостатки.
40. Что включает в себя фонд оплаты труда горного предприятия? Назовите источники его образования.
41. Назовите основные системы участия работников в прибыли (капитале). Каковы преимущества и недостатки?

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Себестоимость - важнейший экономический показатель работы предприятия

В условиях перехода к рыночным отношениям себестоимость продукции является одной из основных экономических категорий, играющих важную роль в эффективной работе горно-обогатительного предприятия. Без категории себестоимости в своей практической деятельности не обходится ни одно предприятие, независимо от его масштабов.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Другими словами, **себестоимость продукции позволяет определить в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.**

Себестоимость является показателем, в котором обобщаются результаты всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его отдельных звеньев. В себестоимости продукции находят свое отражение уровень хозяйственного руководства предприятием, степень использования материальных ресурсов и рабочей силы, технологического оборудования, совершенствование технологического процесса и организации производства.

Себестоимость является основой цены на продукцию, а следовательно влияет на величину прибыли и рентабельности предприятия.

Для того, чтобы изыскивать возможные пути снижения издержек производства, необходимо знать, из каких затрат, под влиянием каких факторов формируется себестоимость продукции.

4.1.1. Виды затрат и их классификация

Для детального изучения затрат, исчисления и анализа себестоимости продукции все затраты объединяются в отдельные группы на основе характерных признаков.

Все затраты классифицируются по следующим признакам:

- экономическому содержанию;
- производственно-техническому назначению;
- способу включения затрат в себестоимость;
- отношению к объему производства.

Затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам (рис. 4.1):

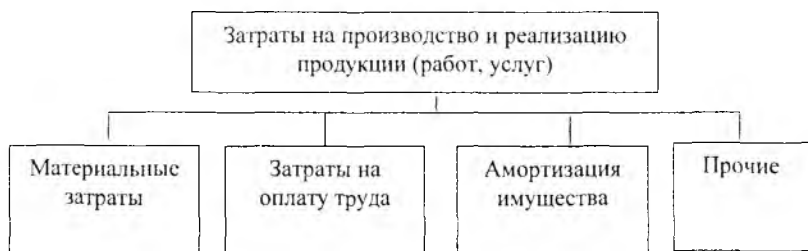


Рис. 4.1. Состав затрат на производство и реализацию продукции

В элементе "Материальные затраты" отражаются:

- стоимость приобретаемых сырья и основных материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу. Для горно-добывающих предприятий затраты по этой статье отсутствуют по понятным причинам;

- стоимость вспомогательных (покупных) материалов, используемых в процессе производства продукции для обеспечения нормального технологического процесса (ГСМ, взрывчатые материалы, канаты, звонковые провода, футеровка, реагенты - для обогащения и т. д.). Сюда же относятся покупные запасные части и детали для содержания и ремонта оборудования и др.;

- стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся в дальнейшем дополнительной обработке на данном предприятии;

- стоимость приобретаемого топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха и других видов), отопление зданий;

- стоимость покупной энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха и других видов), расходуемой на технологические, энергетические, двигательные нужды. Затраты на производство электрической и других видов энергии, вырабатываемых самим предприятием, включаются в соответствующие элементы затрат;

- стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых производственными подразделениями предприятия, не относящимися к основному виду деятельности. К услугам такого рода относятся: опробование и контроль качества потребляемого сырья и материалов (для обогательных фабрик), контроль за соблюдением установленных технологических режимов, ремонт основных производственных фондов, транспортные

услуги по перемещению грузов внутри предприятия (внутрирудничный транспорт).

Стоимость материальных ресурсов формируется исходя из цен (тарифов) их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость), наценок (надбавок), уплачиваемых снабженческим организациям, стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

Под возвратными отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей, образовавшихся в процессе производства продукции и утративших полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Примером отходов могут служить грубые хвосты в процессе обогащения сырья с последующей доработкой технологической схемы для извлечения или доизвлечения полезных компонентов.

Возвратные отходы оцениваются по пониженным ценам исходного ресурса в зависимости от степени возможного их использования.

В элементе "Затраты на оплату труда" отражаются затраты на оплату труда производственного персонала предприятия.

Состав затрат на оплату труда представлен на рис. 4.2.

В элемент "Затраты на оплату труда" входят:

- выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, исчисленную исходя из тарифных ставок, сдельных расценок и должностных окладов в соответствии с принятыми на горном предприятии формами и системами оплаты труда;

- выплаты стимулирующего характера по системным положениям: премии, надбавки к тарифам и т. д.;

- выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда: доплаты за работу в ночное время, сверхурочную работу, за совмещение профессий и т. д.;

- другие выплаты в соответствии с действующим законодательством, а именно: оплата очередных отпусков, единовременные вознаграждения за выслугу лет, оплата учебных отпусков, оплата работникам, не состоящим в штате предприятия, за выполнение ими работ по заключенным договорам.

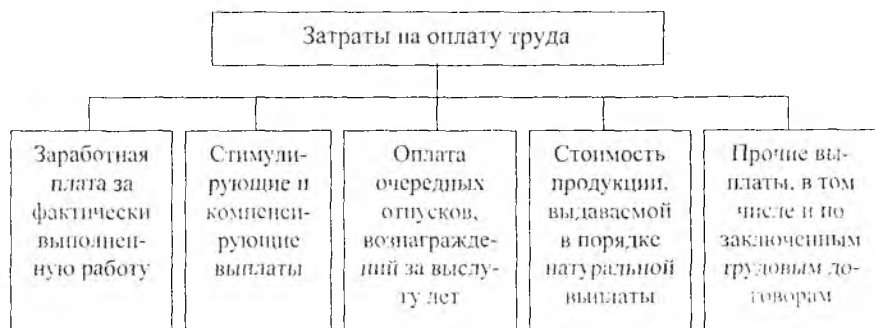


Рис. 4.2. Состав затрат на оплату труда в себестоимости продукции

Следует иметь в виду что не включаются в себестоимость продукции следующие выплаты в денежной и натуральной формах: материальная помощь независимо от ее размера; различные единовременного характера вознаграждения (например, выплаты к юбилейным датам, за особые заслуги); единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда и др.

С 01.01.2000 г. введены отчисления от несчастных случаев на производстве в размере от 0,2 до 10,7 % от начисленного фонда заработной платы. Конкретный размер отчислений зависит от вида деятельности и условий производства. Эти затраты включаются в себестоимость продукции, в прочие затраты.

В элементе "Амортизация имущества" отражается сумма, исчисленная по установленным нормам амортизации на полное восстановление основных фондов и нематериальных активов с учетом индексации цен.

"Прочие затраты" как элемент себестоимости включает:

- налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды;
- прочие расходы предприятия.

В соответствии с действующим законодательством в состав себестоимости включаются следующие налоги и сборы:

1. Налог на добычу полезных ископаемых, устанавливаемый по отдельным видам полезных ископаемых (руды черных, цветных металлов, торф, нефть, соли, золото и т. д.).
2. Платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ.
3. Обязательное страхование имущества и отдельных категорий работников. Платежи по обязательному страхованию имущества определяются по ставкам от стоимости производственных фондов предприятия.
4. Земельный налог. Годовые ставки устанавливаются за каждый гектар занимаемой площади. Порядок определения ставок земельного налога устанавливается законодательством и постановлениями Правительства РФ.
5. Плата за аренду в случае аренды отдельных объектов основных производственных фондов.
6. Единый социальный налог.

Прочие затраты предприятия включают также: затраты, связанные с изобретательством и рационализацией (проведение опытно-экспериментальных работ, изготовление и испытание моделей и образцов, организация выставок, смотров, конкурсов и т. д.); оплату услуг сторонним организаци-

ств пожарную и сторожевую охрану; оплату связи, вычислительных центров, банков; затраты на подготовку и переподготовку кадров; затраты на подготовку и освоение производства. На горных предприятиях в эту статью относят расходы на горно-подготовительные, вскрышные и другие работы. При освоении новых производств, цехов или агрегатов в прочие затраты включают стоимость пусковых работ.

К прочим затратам горно-обогатительного предприятия относятся расходы, связанные с управлением: затраты на служебные командировки в соответствии с установленными законодательством нормами; почтово-телеграфные, телефонные расходы, а также содержание и эксплуатация других имеющихся на предприятии видов связи; расходы на подписку периодических изданий, на приобретение технической литературы, оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг, подтвержденных документально; представительские расходы (расходы по проведению официальных приемов представителей других предприятий, включая иностранных, оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате и др.) в пределах, утвержденных законодательством; расходы на рекламу в пределах установленных норм.

По своему производственно-техническому назначению все затраты делятся:

- на **основные**, которые направлены на осуществление производственного процесса, сюда относятся: заработная плата производственных рабочих, затраты на сырье, материалы, технологическое топливо, энергию, амортизация технологического оборудования;
- **накладные** - расходы по обслуживанию и управлению производством (на содержание аппарата управления, ремонт оборудования, зданий и сооружений, на охрану и страхование имущества, налоги и отчисления во внебюджетные фонды и т. д.).

По способу включения в себестоимость продукции затраты делятся на прямые и косвенные.

Прямые затраты - те, которые непосредственно относятся на определенный вид продукции (услуг, работ). Например, заработная плата машиниста экскаватора на добычном участке будет включена в себестоимость добываемой руды, расход реагентов и их стоимость в цикле медной флотации включается в себестоимость медного концентрата.

Косвенные затраты - это общие для нескольких видов продукции расходы, которые распределяются между различными видами (работами) не прямо, а косвенно, по какому-либо определяющему признаку. К косвенным расходам, как правило, относятся накладные, цеховые, общешахтные, общефабричные расходы.

Однако следует отметить, что деление затрат на прямые и косвенные имеет относительный характер. При различных условиях (технологии, производственной и организационной структур) одни и те же затраты могут быть прямыми или косвенными. Например, затраты ремонтно-механического цеха (завода) являются для этого цеха прямыми, по отношению к шахте, горному участку или обогатительной фабрике - это косвенные затраты.

На обогатительных фабриках при условии комплексного использования сырья затраты, рассчитываемые на обогащаемую руду (прямые), по отношению к каждому концентрату являются косвенными. При определении себестоимости каждого вида концентрата используются различные методы косвенного распределения затрат.

По отношению к объему производства все расходы подразделяют на затраты, которые зависят от объема, - их называют пропорциональными, или условно-переменными, и на затраты, которые не зависят от объема

производства, - их называют непропорциональными, или **условно-постоянными**.

Переменные расходы в целом по цеху, шахте, предприятию увеличиваются или уменьшаются с увеличением или уменьшением объема производства. К переменным расходам относятся: затраты на сырье, значительная часть материалов, топливо и электроэнергия на технологические нужды, сдельная заработная плата производственных рабочих.

Условно-постоянные расходы остаются неизменными при изменении объема производства до пределов, не вызывающих изменения производственной структуры. Если объем производства меняется в значительной мере (сокращается или вводится новый цех, участок), тогда, естественно, сумма постоянных затрат будет изменяться, но не в той пропорции, как объем. К условно-постоянным расходам относятся, например, затраты на освещение и отопление цехов, различных тепляков, зданий управления, амортизационные отчисления, содержание административно-управленческого персонала, канцелярские расходы и др.

Увеличение объемов производства до известных пределов приводит к тому, что доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции не изменяется, что вызывает снижение себестоимости.

Такое разграничение затрат на условно-постоянные и условно-переменные имеет большое практическое значение, ибо увеличение производства вызывает неравномерное изменение затрат. Поэтому классификация затрат является очень важным инструментом планирования себестоимости. Ниже приводится поведение переменных и постоянных издержек при изменении объемов производства в релевантном диапазоне (табл. 4.1).

**Поведение переменных и постоянных издержек при изменении
объемов производства в релевантном диапазоне**

Объем произ- водства (сбыта)	Переменные издержки		Постоянные издержки	
	суммарные	на единицу продукции	суммарные	на единицу продукции
Растет 	Увеличив. 	Неизмен. 	Неизмен. 	Уменьш. 
Падает 	Уменьш. 	Неизмен. 	Неизмен. 	Увеличив. 

В современных условиях, когда происходит изменение спроса на продукцию горнодобывающих отраслей, а следовательно, и изменение объемов добычи, весьма актуальной проблемой является учет характера изменения условно-постоянных расходов и величины их влияния на изменение себестоимости продукции. Это обстоятельство требует выполнения расчетов по оптимизации объемов добычи и себестоимости, обеспечивая рентабельную работу предприятия.

Кроме перечисленных группировок затрат, связанных с выпуском продукции, необходимо отметить, что на всех предприятиях применяется деление всех затрат на **производственные** и **внепроизводственные**.

Все затраты, которые в той или иной степени связаны с процессом изготовления продукции, в практике планирования и учета себестоимости относят к **производственным**.

Кроме этих затрат, на каждом предприятии есть затраты, которые связаны с реализацией продукции (расходы по таре и упаковке, транспортировке, коммерческо-сбытовые), эти затраты относят к **внепроизводственным** (коммерческие).

Производственные затраты образуют **фабрично-заводскую** (или **объектно-заводскую**) **себестоимость**. Последняя вместе с внепроизводственными расходами образует **полную себестоимость**.

Деление затрат предприятий на производственные и внепроизводственные имеет тот смысл, что первые должны характеризовать затраты на производство (в узком смысле слова), а вторые – затраты, связанные с реализацией продукции.

На горных предприятиях выделяются **"Расходы будущих периодов"**. Это расходы, связанные с подготовкой блоков, участков на карьере, шахте, т. е. производятся затраты на проведение вскрышных работ, а затем эти расходы погашаются, т. е. относятся на себестоимость добываемого полезного ископаемого с помощью коэффициентов погашения (рассчитываемых на предприятиях). В эту же статью включаются такие затраты, как единовременные выплаты за выслугу лет, стоимость конвейерной ленты и т. д.

4.1.2. Структура себестоимости

Структура себестоимости представляет собой соотношение экономических элементов в общих затратах, связанных с производством и реализацией продукции. В различных отраслях промышленности, отдельных видах производств структура себестоимости различна и зависит от специфических особенностей, условий работы, технической оснащенности отрасли (производства).

На структуру себестоимости оказывают влияние следующие факторы:

1. Характер производства, в зависимости от которого удельный вес различных экономических элементов позволяет подразделить отрасли:
 - на материалоемкие, с наибольшим удельным весом затрат на сырье и материалы (машиностроение, металлургия и т. д.);

- трудоемкие - значительные затраты на заработную плату (добывающие производства);
- энергоемкие - повышенная доля затрат на энергетические ресурсы (обогащение, пиро- и гидрометаллургические процессы);
- фондоемкие - наибольший удельный вес приходится на амортизацию основных фондов (нефтедобывающая отрасль).

2. Уровень механизации и автоматизации отражается на доле амортизации в общих затратах.

Динамика структуры себестоимости позволяет выявить изменения в экономике предприятия и тенденции этих изменений, а анализ структуры себестоимости - наметить пути ее снижения.

4.1.3. Планирование себестоимости

Планирование себестоимости продукции ведется в двух направлениях: поэлементное и калькуляционное.

I. При поэлементной системе учета определяется общая сумма затрат на выполнение производственной программы предприятия, т. е. составляется смета затрат на производство.

II. Определяются затраты, необходимые на выпуск отдельных видов продукции, т. е. составляется **калькуляция** себестоимости единицы продукции.

Смета затрат представляет собой общий свод затрат предприятия на всю производственную программу, затраты группируются по экономическим элементам:

1. Материальные затраты

В том числе сырье и основные материалы
стоимость возвратных отходов
вспомогательные материалы
топливо
энергия
работы, услуги сторонних организаций

2. Затраты на оплату труда,

В том числе основная и дополнительная заработная плата
отчисления на социальные нужды

3. Амортизация

4. Прочие затраты,

В том числе налоги, включаемые в себестоимость
отчисления во внебюджетные фонды
расходы будущих периодов

Всего затрат на производство (себестоимость валовой продукции)

5. Внутризаводской оборот, включаемый в затраты на производство

6. Изменение остатков незавершенного производства

(+ уменьшение) (- увеличение)

7. Изменение остатков полуфабрикатов собственного производства

(+ уменьшение) (- увеличение)

8. Внепроизводственные расходы

Полная себестоимость товарной продукции

Группировка затрат по экономическим элементам дает возможность определить общую потребность предприятия в материальных ресурсах и позволяет увязывать план себестоимости с другими разделами плана технико-экономических показателей.

Смета затрат на производство - важнейший документ, являющийся основой для расчета оборотных средств предприятия, базой для составления финансового плана предприятия.

Смета затрат на производство необходима для определения себестоимости валовой, товарной продукции.

Валовая продукция (ВП) представляет собой полный объем продукции и выполненных работ и услуг промышленного характера за определенный период и включает стоимость товарной продукции (ТП), изменение

стоимости остатков полуфабрикатов собственного производства (прирост или уменьшение от начала к концу периода) ($I_{\text{пф}}$) и изменение незавершенного производства ($I_{\text{из.п}}$):

$$\text{ВП} = \text{ТП} \pm I_{\text{пф}} \pm I_{\text{из.п.}}$$

Товарная продукция - это часть произведенной продукции, предназначенная для реализации. Исчисляется в действующих оптовых или договорных ценах и по себестоимости. На основе показателя ТП определяется показатель реализации продукции (РП). Для этого из стоимости ТП вычитают стоимость остатков готовой продукции на конец планового периода на складе поставщиков (O_k) и сумму не оплаченных к концу планового периода счетов на отгруженную продукцию (C_k) и затем прибавляют стоимость остатков готовой продукции на начало планового периода (O_n) и сумму счетов на неоплаченную продукцию на начало периода (C_n):

$$\text{РП} = \text{ТП} - O_k - C_k + O_n + C_n.$$

Для определения себестоимости ВП и ТП из плана затрат на производство (из сметы) вычитают затраты на выполнение работ и услуг непромышленного характера, учитывают изменение остатков незавершенного производства и полуфабрикатов. Прирост незавершенного производства или полуфабрикатов вычитают из сметы, а уменьшение, наоборот, прибавляют. Полученная сумма будет определять себестоимость ВП.

4.1.4. Калькуляция себестоимости

Планирование и учет себестоимости по статьям расходов необходимы для того, чтобы определить направление расходов, место приложения тех или иных затрат, факторы, оказывающие влияние на себестоимость, и пути ее снижения.

Калькуляция - это расчет себестоимости единицы однородной продукции. На каждом предприятии разрабатываются плановые и составляются фактические калькуляции.

Калькуляция себестоимости дает исходные данные для определения оптовых цен и рентабельности производства конкретных видов продукции (работ, услуг).

При калькулировании себестоимости должен быть правильно выбран объект калькулирования, так называемая калькуляционная единица. На горно-обогатительных предприятиях объектом калькулирования являются тонна добытой руды, себестоимость тонны обогащенной руды и тонны концентрата (если получают один концентрат).

Кроме основной продукции, калькулируют продукцию (работы, услуги) вспомогательных и обслуживающих цехов: 1 м³ сжатого воздуха, воды, пара, 1 кВт/час электроэнергии и т. д.

Поскольку одной из основных задач калькуляции является определение целесообразности и места использования материальных, трудовых и других ресурсов, калькуляция составляется по принципу целевого назначения затрат с выделением основных (производственных) затрат и накладных расходов (управление и обслуживание, налоги, сборы). Кроме того, указывается количество ресурсов и их денежная оценка.

Калькуляция себестоимости по отдельным видам производства (добыче, обогащении, геологоразведочные работы) приведена в табл.4.2.

Калькуляция себестоимости

По добыче руды открытым способом	На обогащаемое сырье
1. Вспомогательные материалы 2. Энергетические затраты 3. Основная заработная плата производственных рабочих 4. Дополнительная заработная плата 5. Амортизация 6. Работа транспортных цехов 7. Содержание основных средств 8. Погашение вскрыши 9. Ремонт основного оборудования 10. Прочие расходы <i>Производственная себестоимость</i> 11. Общерудничные расходы 12. Отчисления на рекультивацию земель и прочие 13. Внепроизводственные расходы <i>Полная себестоимость добытой руды</i>	1. Сырье и основные материалы (за вычетом возв. отходов) 1а. Транспортно-заготовительные расходы 2. Вспомогательные материалы 3. Топливо на технологические цели 4. Энергия на технологические цели 5. Основная заработная плата производственных рабочих 6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих 7. Ремонтный фонд 8. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования 9. Цеховые расходы 10. Потери от брака (в отчетной калькуляции) <i>Цеховая себестоимость</i> 11. Общефабричные расходы <i>Производственная себестоимость</i> 12. Внепроизводственные расходы <i>Полная себестоимость обогащенной руды (концентрата)</i>
На геологические работы	На подземные работы
1. Основная заработная плата рабочих и ИТР 2. Дополнительная заработная плата 3. Материалы 4. Энергетические затраты 5. Амортизация 6. Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и инструментов 7. Услуги собственных производств и со стороны 8. Транспорт 9. Полевое довольствие Накладные расходы <i>Полная себестоимость</i>	1. Вспомогательные материалы 2. Топливо на технологические цели 3. Энергетические затраты: электроэнергия сжатый воздух 4. Основная заработная плата производственных рабочих 5. Дополнительная заработная плата производственных рабочих 6. Амортизация основных фондов, амортизация ГКР 7. Транспортные расходы 8. Расходы по подготовке и освоению производств, погашение ГПР 9. Расходы по закладке пустот

На геологические работы	На подземные работы
	9а. Профилактические записывание
	10. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования
	11. Ремонтный фонд
	12. Прочие цеховые расходы
	<i>Итого</i>
	13. Полученная добыча
	<i>Цеховая себестоимость</i>
	14. Общепроизводственные (общекорпоративные) расходы
	15. Прочие расходы
	<i>Производственная себестоимость</i>
	16. Внепроизводственные расходы
	<i>Полная себестоимость</i>

Основой планирования для основных статей калькуляции являются прогрессивные технически обоснованные нормы расхода сырья, вспомогательных материалов, норм трудовых и энергетических затрат на единицу продукции.

После установления плановых величин расхода в натуральном выражении определяют основные расходы в денежном выражении путем умножения планового количества в натуральном выражении на плановые заготовительные цены.

В том случае, когда в процессе производства получаются возвраты или отходы, которые могут быть использованы в других цехах или проданы на сторону, стоимость этих возвратов или отходов исключают из стоимости сырья и основных материалов.

Планирование косвенных расходов, связанных с управлением и обслуживанием производства, состоит из двух стадий:

1. Разработка сметы этих расходов.
2. Распределение их.

К расходам, связанным с управлением и обслуживанием производства, относятся:

- цеховые;
- общефабричные (общешахтные);
- внепроизводственные (коммерческие).

Номенклатура цеховых расходов различна и зависит от особенностей и условий работы различных цехов и выполнения производственных процессов.

Состав цеховых расходов:

1. Заработная плата цехового персонала (ИТР, служащих, МОП).
2. Отчисления на социальные нужды.
3. Текущий ремонт зданий, сооружений, средств и инвентаря цеха.
4. Содержание зданий, сооружений, инвентаря цеха.
5. Расходы по охране труда (техника безопасности и производственная санитария).
6. Амортизация зданий, сооружений цеха.
7. Расходы на пробы, опыты и анализы исследований.
8. Прочие расходы.

Общефабричные расходы состоят из следующих статей:

Административно-управленческие расходы

1. Заработная плата административно-управленческого персонала.
2. Расходы на служебные командировки и перемещения.
3. Канцелярские, почтово-телеграфные и телефонные расходы.
4. Прочие расходы административно-управленческого характера.

Общехозяйственные расходы

1. Содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и хозяйственного инвентаря общезаводского характера.
2. Амортизация основных средств общезаводского характера.

3. Содержание конструкторского бюро.

4. Расходы по рационализации и изобретательству общезаводского характера.

5. Расходы по охране труда.

6. Содержание экспериментальных цехов и исследовательских лабораторий.

7. Расходы по производственной практике и подготовке кадров.

8. Расходы на рекламу.

9. Расходы по специальным видам охраны предприятия (военизированной, сторожевой и пожарной).

10. Прочие общехозяйственные расходы.

В отчетную калькуляцию включают статью, которая не подлежит планированию: непроизводительные расходы - различные штрафы, пени, неустойки, расходы, связанные с браком, порчей и недостачей материалов на складах, которые выявлены инвентаризацией и не подлежат взысканию с виновных лиц.

Состав внепроизводственных расходов:

1. Стоимость тары и упаковки продукции.

2. Расходы по доставке продукции на станцию (пристань) отправления (погрузка, разгрузка, транспортировка).

3. Оплата железнодорожного тарифа (при расчетах франко-вагон станция назначения).

4. Налоги, отчисления во внебюджетные фонды.

На каждую группу косвенных расходов составляются сметы.

Вторая стадия планирования этих расходов заключается в отнесении этих расходов на отдельные виды продукции.

Цеховые расходы могут быть отнесены:

1. Пропорционально сумме основных расходов на производство каждого вида изделий на весь выпуск (стоимость передела отдельных видов продукции).

2. Пропорционально количеству машино-(станко, часов работы отдельных агрегатов, на которых вырабатывается соответствующая продукция. Этот способ применим в ремонтно-механических цехах.

Общешахтные, общефабричные расходы относят только на себестоимость товарной продукции и распределяют между отдельными видами продукции пропорционально себестоимости передела (участка).

Внепроизводственные расходы, за исключением транспортных, распределяют пропорционально шахтной (фабричной) себестоимости каждого вида реализуемой продукции.

Транспортные расходы относят непосредственно на себестоимость отдельных видов реализуемой продукции.

4.1.5. Погашение горнопроходческих (ГПР) или вскрышных работ

Все расходы по вскрыше или ГПР относят на статью "Расходы будущих периодов", которые составляют значительные суммы (до 2-3 % от производственной себестоимости). Затем с помощью коэффициента погашения ГПР или коэффициента текущей вскрыши эти расходы включают в себестоимость добываемого сырья.

Расчет коэффициента погашения ГПР определяют как среднегодовую величину затрат на горно-подготовительные работы на тонну запасов по формуле

$$K_{\text{пог}} = \frac{C_{\text{гст}} + C_{\text{план}}}{Z_{\text{гст}} + Z_{\text{план}}}$$

где $C_{ис}^{ост}$ - непогашенные затраты на ГПР на начало планового периода, руб.;

$C_{план}^{год}$ - плановые затраты на год, руб.;

$Z_{ис}^{ост}$ - подготовленные запасы на начало планового периода, т.;

$Z_{план}^{год}$ - планируемые годовые объемы ГПР, т.

Сумма расходов на горно-подготовительные работы, которые следует включить в себестоимость добываемого сырья на планируемый год, определяется по формуле, руб.

$$Z_{гпр} = K_{ис} \times Q_{доб} \times \frac{1-r}{1-p},$$

где $Z_{гпр}$ - годовые затраты на ГПР, руб.;

$Q_{доб}$ - годовой планируемый объем добычи руды, т;

r - коэффициент разубоживания;

p - коэффициент потерь полезного ископаемого.

4.1.6. Расчет себестоимости продукции при комплексной переработке сырья

Комплексное использование сырья, т. е. максимальное использование полезных ископаемых сырья, значительно улучшает качественные и количественные показатели работы предприятия и, в первую очередь, оказывает большое влияние на себестоимость продукции.

При комплексном использовании сырья стоимость сырья и расходы на обогащение распределяются между всеми полезными компонентами, извлеченными в различные концентраты (т. е. в готовую продукцию), что позволяет снижать производственные затраты на каждый полученный концен-

трат, а это создает предпосылки для расширения сырьевой базы производства черных, цветных, редких и рассеянных металлов.

В практике планирования, при комплексном использовании сырья, в силу общности ряда технологических операций, составляется калькуляция на все обогащаемое сырье, что позволяет определить себестоимость всех концентратов, получаемых из этого сырья. Для расчета себестоимости каждого концентрата производятся дополнительные расчеты, т. е. общие затраты распределяются на каждый концентрат.

Для распределения затрат при комплексном использовании сырья существует несколько методов:

Первый метод: распределение затрат на отдельные виды продукции пропорционально стоимости используемых металлов по оптовым ценам в исходном сырье.

Пример распределения затрат пропорционально стоимости используемых компонентов по оптовым ценам в исходном сырье (цены условные).

Переработано руды в год $Q_r = 1224$ тыс. т.

Валовое содержание в руде:

Cu - 28 800 т;

Zn - 80 400 т;

Pb - 13 200 т.

Оптовая цена 1 т металла в исходной руде:

Cu - 6500 руб.;

Zn - 2500 руб.;

Pb - 2700 руб.

Суммарная стоимость металлов в сырье:

Cu - 6500 руб. $\times$ 28800 т = 187 200 тыс. руб.;

Zn - 2500 руб. $\times$ 80400 т = 201 000 тыс. руб.;

Pb - 2700 руб. $\times$ 13200 т = 35640 тыс. руб.;

$$\Sigma S_{i,ш} = 423840 \text{ тыс. руб.}$$

Удельный вес стоимости каждого металла в суммарной стоимости всех полезных компонентов, содержащихся в сырье (q_i):

$$Cu = 187200 \text{ тыс. руб.} / 423840 \text{ тыс. руб.} = 0,44;$$

$$Zn = 201\,000 \text{ тыс. руб.} / 423840 \text{ тыс. руб.} = 0,47;$$

$$Pb = 35640 \text{ тыс. руб.} / 423840 \text{ тыс. руб.} = 0,09.$$

Произведено концентратов в год:

медных (Cu) - 74900 т;

цинковых (Zn) - 153100 т;

свинцовых (Pb) - 20280 т.

Полная себестоимость переработанной руды (всех полученных концентратов) - 167440 тыс. руб.

$$\text{Себестоимость 1т Cu кон-та } 1 = \frac{167440000 \times 0,44}{74900} = 983,63 \text{ руб.}$$

$$\text{Себестоимость 1т Zn кон-та } 1 = \frac{167440000 \times 0,47}{153100} = 514,02 \text{ руб.}$$

$$\text{Себестоимость 1т Pb кон-та } 1 = \frac{167440000 \times 0,09}{20280} = 743,07 \text{ руб.}$$

Недостатки метода: обычно расчет ведется по 3-4 компонентам, массовая доля которых (в %) определена в сырье, и возможно определить цены. Остальные компоненты, содержащиеся в полиметаллическом сырье в незначительных количествах, особенно редкоземельные, цены на которые определить невозможно (например, висмут, кадмий, мышьяк и др.), в расчет не принимаются. В процессе обогащения эти металлы при определенном уровне технологии могут переходить в соответствующие одноименные концентраты, их извлечение потребовало дополнительных затрат, однако, пользуясь вышеизложенным методом, эти дополнительные затраты на себестоимость соответствующих концентратов отнести невозможно. В результате повышается себестоимость основных видов концентратов.

Этот метод не стимулирует повышения комплексности использования сырья.

Второй метод распределения затрат на отдельные виды продукции не содержит недостатков предыдущего и, кроме того, учитывает глубину обогащения, т. е. извлечение, поскольку оценка осуществляется по ценам и количеству металла, перешедшего в одноименный концентрат.

Затраты на все обогащаемое сырье распределяются на отдельные виды концентратов пропорционально стоимости произведенной товарной продукции по оптовым ценам с учетом извлечения полезных компонентов в одноименные концентраты.

Этот метод заключается в следующем. Оцениваются полезные компоненты, извлеченные в концентрат по оптовым ценам:

$$\sum_{i=1}^n S_{mn} = \Pi_i \times Me^i,$$

где $\Sigma S_{i,n}$ - суммарная стоимость полезных компонентов, извлеченных в одноименные концентраты, тыс. руб.;

$i = 1, 2, 3 \dots n$;

n - количество полезных компонентов, извлекаемых в одноименные концентраты;

Π_i - цена 1 т i -го компонента, содержащегося в одноименном концентрате, тыс.руб.;

Me^i - валовое количество полезного компонента, извлеченного в концентрат, т.

Далее определяется удельный вес стоимости каждого (i -го) компонента в суммарной стоимости всех компонентов, извлеченных в одноименные концентраты (q_i):

$$q_i = \Pi_i \times Me^i / \Sigma S_{т.п.}$$

Себестоимость тонны каждого концентрата рассчитывается по формуле

$$C_i = \frac{\sum_{i=1}^n C_{\text{пол}} \times q_i}{K_i},$$

где C_i - себестоимость 1 т i -го концентрата, руб.;

$\sum C_{\text{пол}}$ - полная себестоимость всех концентратов, тыс. руб. (из калькуляции себестоимости обогащенного сырья);

K_i - количество i -го концентрата, т.

Этот метод расчета себестоимости тонны каждого вида концентрата имеет широкое практическое применение в цветной металлургии (обогащении и металлургическом производстве).

4.1.7. Снижение себестоимости

Снижение себестоимости добычи руды, производства концентратов для горного предприятия становится важнейшей задачей. Известно, что себестоимость, являясь основой цены, в значительной мере определяет прибыль предприятия. Совокупность технико-экономических факторов, формирующих себестоимость и оказывающих влияние на ее снижение, можно разделить на две группы:

а) **факторы внешние**, не зависящие от предприятия: изменение цен, тарифов, норм и ставок отчислений, налогов и сборов и т. д.;

б) **факторы внутренние**, зависящие от работы предприятия: изменение объемов производства, качества добываемого полезного ископаемого, производимого концентрата, производительности труда, сокращение удельных норм материальных и энергетических затрат и т. д.

По каждому фактору при анализе рассчитывается количественное изменение себестоимости исследуемого периода по отношению к себестоимости, принятой за базу сравнения.

1. Рост производительности труда.

Влияние роста производительности труда на себестоимость продукции можно определить по следующей формуле:

$$\Delta C_1 = \left(100 - \frac{I_{зн} \times 100}{I_{пт}} \right) \gamma,$$

где ΔC_1 – снижение себестоимости за счет роста производительности труда, %;

$I_{зн}$ – индекс заработной платы;

$I_{пт}$ – индекс производительности труда;

γ – удельный вес заработной платы в структуре себестоимости отчетного периода.

Индекс – это отношение величины в плановом периоде к ее уровню в отчетном.

Пример. Средняя производительность труда работающего на шахте в планируемом периоде за счет внедрения новой техники возрастает на 12 %, а заработная плата – на 4 %. Удельный вес заработной платы в структуре себестоимости отчетного периода – 50 %.

$$\Delta C_1 = \left(100 - \frac{1,04 \times 100}{1,12} \right) 0,5 = 3,57 \, \%. .$$

2. Изменение объема производства

Влияние изменения объема производства на себестоимость продукции происходит за счет экономии условно-постоянных затрат и рассчитывается по формуле

$$\Delta C_2 = \left(1 - \frac{I_{\text{усл.пост.}}}{I_Q} \right) \times t,$$

где ΔC_2 – изменение себестоимости продукции за счет изменения объемов производства, %;

$I_{\text{усл.пост.}}$ – индекс условно-постоянных расходов;

I_v – индекс объемов производства;

ϵ – доля условно-постоянных расходов в структуре себестоимости продукции, %.

Пример. Если объем производства увеличится на 12 %, условно-постоянные затраты – 5 %, а доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции составляет 10 %, то снижение себестоимости

$$\Delta C_2 = (1 - \frac{1,05}{1,12}) 10 = 0,625 \text{ \%}.$$

3. Экономия материалов и электроэнергии.

Для определения изменения себестоимости (ΔC_3) от экономии материальных, топливных и энергетических ресурсов (%) следует использовать формулу

$$\Delta C_3 = (100 - I_n \times I_{\text{мат}}) Y_{\text{мат}},$$

где I_n – индекс цен;

$I_{\text{мат}}$ – индекс расхода материалов;

$Y_{\text{мат}}$ – доля затрат на материалы в себестоимости продукции, %.

Пример. Определить изменение себестоимости при снижении норм расхода на материалы на 5 % (цены на материалы увеличились на 10 %). Доля затрат на материалы в себестоимости продукции составляет 20 %.

$$\Delta C_3 = (1 - 1,1 \times 0,95) 20 = -0,9 \text{ \% (себестоимость увеличилась на 0,9 \%)}.$$

Пример. Определить изменение себестоимости при снижении норм расхода на материалы на 20 % (цены на материалы снизились на 10 %). Доля затрат на материалы в себестоимости продукции составляет 20 %.

$$\Delta C_3 = (1 - 0,9 \times 0,8) 20 = 5,6 \text{ \% (себестоимость снизилась на 5,6 \%)}.$$

Общее изменение себестоимости всего объема продукции можно считать по формуле

$$\Delta C_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^n \Delta C_i$$

Таким образом, за счет увеличения производительности труда снижение себестоимости по фонду заработной платы составит $\Delta C_1 = 3,57 \%$; за счет снижения отчислений на социальные нужды ($38,5 \%$) - $\Delta C_{\text{отч}} = 3,57 \times 0,385 = 1,356 \%$; за счет увеличения объемов добычи - $\Delta C_2 = 0,625 \%$; за счет экономии материальных ресурсов - $\Delta C_3 = 5,6 \%$.

$$\Delta C_{\text{общ}} = 3,57 + 1,356 + 0,625 + 5,6 = 11,15 \%$$

4.2. Цены и ценообразование

4.2.1. Цена как экономическая категория, функции цен

Среди множества показателей, характеризующих состояние конъюнктуры товарного рынка, цена является наиболее важным, аккумулирующим показателем. За движением цен усматривается изменение объема производства и предложения товара на рынок, спрос на него и уровень потребления, изменение запасов товаров.

Цена как основная категория рыночных отношений служит конечным оценочным показателем, характеризующим определенный товар. В цене товара проявляется потребность в товаре, спрос (потребность, подкрепленная покупательной способностью), целесообразность обмена и совершения сделки.

В современных условиях подходы к установлению цены на определенный товар формируются либо под влиянием теории стоимости, либо теории полезности, на базе которых экономическая сущность цены трактуется по-разному.

Согласно теории стоимости, цена как экономическая категория представляет собой сумму денежных средств, за которую продавец желает продать, а покупатель готов приобрести данный товар. **Цена определенного количества товара составляет его стоимость, таким образом, цена – денежное выражение стоимости товара.** Когда единица конкретного товара обменивается на определенное количество другого товара, то это будет являться товарной ценой данного товара.

Согласно теории полезности, цена – это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена. Цена товара, его полезность

(способность товара удовлетворять определенным потребностям покупателей) проверяется рынком и окончательно формируется на рынке.

Экономическая сущность цены проявляется в выполняемых ею функциях:

1. *Учетно-измерительная функция* – цена выступает тем экономическим инструментом, который позволяет организовать стоимостной учет различных хозяйственных процессов и измерение их результатов (объем продаж, себестоимость, прибыль и т. д.).

2. *Функция рационального размещения капитала*. С помощью механизма цен происходит перелив капиталов в те сектора экономики, в развитие тех производств, где имеется более высокая норма прибыли. Предприятие (фирма) само определяет, в какую сферу деятельности инвестировать капитал или перераспределить свои ресурсы. В настоящий момент можно говорить о приоритете торгово-посреднической деятельности, где достигается более быстрый оборот капитала и более высокая норма прибыли.

3. *Балансирующая (регулирующая) функция*. Именно через цены осуществляется связь производства и потребления, предложения и спроса. Цены свидетельствуют о диспропорциях в производстве и обращении. При появлении диспропорций в хозяйстве равновесие может быть достигнуто или за счет изменения объема производства, или посредством изменения цены. Балансирующую функцию выполняют все виды свободных рыночных цен. *Равновесная рыночная цена* формируется при таком соотношении спроса и предложения, при котором количество товаров, покупаемых потребителями, эквивалентно их объему, который производители (продавцы) предлагают рынку. В реальности такое равновесие постоянно нарушается, и это приводит в движение инструменты, способные его вернуть. Следовательно, балансирующую, уравнивающую функцию между спросом и предложением выполняет такая цена, которая стимулирует рост предложе-

ния при дефиците товаров и ограничивает предложение при насыщении рынка (затоваривании).

Зависимость цены и объема спроса (продаж) характеризуется коэффициентом эластичности (K_s), который может быть определен по формуле

$$K_s = \Delta Q / \Delta C,$$

где ΔQ – изменение объема спроса, %;

ΔC – изменение цены, %.

4. *Стимулирующая функция* - цена стимулирует производителя через уровень заключенной в ней прибыли:

$$C = C + \Pi + N_{\text{косв}},$$

где C - затраты на производство и реализацию товара, руб./ед.;

Π – прибыль на единицу продукции, руб.

$N_{\text{косв}}$ – косвенные налоги (акциз, НДС), включаемые в цену товара, руб.

В результате цены способствуют или препятствуют росту выпуска и потребления товаров. Цена в рыночной экономике выступает в качестве критерия оценки рациональности принятия решений, связанных как с приобретением товаров, так и с осуществлением различных хозяйственных операций (производством, строительством и т. д.). Стимулирующую функцию выполняет такая рыночная цена, которая позволяет производителю с максимальной прибылью реализовать свой товар.

5. *Распределительная функция* – цены на макроуровне выступают инструментом распределения и перераспределения национального дохода: между отраслями экономики и ее секторами; хозяйствующими субъектами; различными социальными группами населения. Такое перераспределение осуществляется посредством косвенных налогов, включаемых в цены. На микроуровне (на уровне предприятий, фирм) речь идет о распределении

прибыли, остающейся в их распоряжении, между фондами накопления и потребления. Величина этой прибыли напрямую зависит от объема продаж и произведенных затрат, а значит, от цены единицы товара, объема произведенной товарной продукции, цен и тарифов на материальные ресурсы и услуги. Кроме того, важной формой перераспределения дохода выступает заработная плата.

Все перечисленные функции взаимосвязаны между собой и проявляются, как правило, в совокупности. В рыночных условиях они могут как дополнять друг друга, так противоречить друг другу.

4.2.2. Подходы к ценообразованию в условиях рынка

Ценообразование – это процесс установления цены на конкретный товар, который подчиняется объективным экономическим законам.

Затратный подход к ценообразованию основывается на теории стоимости и принимает в качестве отправной точки фактические затраты предприятия (фирмы) на производство и реализацию товара.

Логически формирование цены выглядит при этом подходе следующим образом (рис. 4.3):

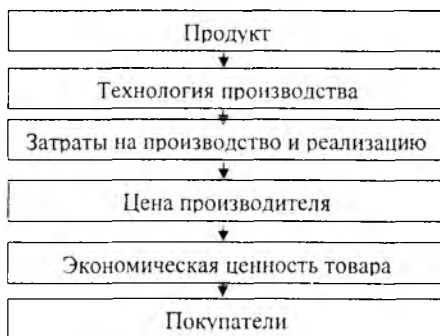


Рис. 4.3. Формирование цены при затратном подходе

Затратный подход является традиционным и достаточно характерным для большинства промышленных предприятий в определении цены на свой товар. Но в рыночных условиях реальная зависимость между ценой и затратами определяется, как правило, по следующей схеме (рис. 4.4):

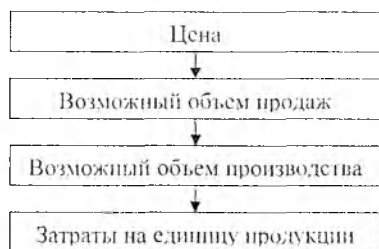


Рис. 4.4. Зависимость между ценой и затратами в условиях рынка

В условиях рынка чаще всего цена определяет возможный объем продаж, и, следовательно, возможный объем производства. При росте объема выпуска снижается сумма постоянных затрат на единицу продукции и соответственно величина средних затрат на ее выпуск. Это условие несколько осложняет использование традиционного затратного подхода в условиях рынка.

Ценностный подход к ценообразованию опирается на теорию полезности и применяется в тех случаях, когда на первый план выходит потребитель товара (покупатель), определяющий и формирующий условия на рынке конкретного товара. При этом логика установления цены на основе данного подхода может быть представлена следующим образом (рис. 4.5):

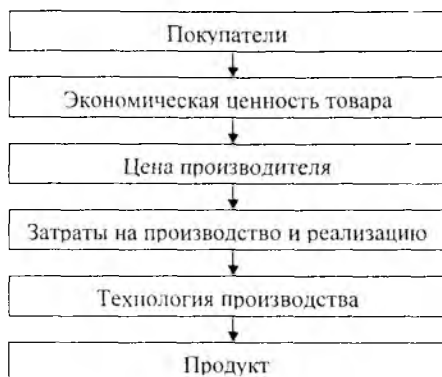


Рис. 4.5. Формирование цены при ценностном подходе

В основе ценностного подхода лежит установление цены таким образом, чтобы это обеспечивало предприятию (фирме) получение большей прибыли за счет достижения выгодного для него соотношения «ценность товара для покупателя / затраты предприятия». При этом под *экономической ценностью товара* для покупателя понимается цена лучшего из доступных покупателю альтернативных товаров (цена безразличия) с прибавлением положительных свойств данного товара (в денежном выражении – положительная ценность) за вычетом отрицательных свойств (в денежном выражении – отрицательная ценность). Условием применения ценностного подхода является полная информированность покупателей обо всех альтернативных товарах, присутствующих на рынке, об их свойствах и ценах. Его применение наиболее характерно для установления цен на товары промышленного назначения (сырье, материалы, комплектующие и т. д.). В этом случае специалисты по обеспечению производства делают анализ всей имеющейся у них информации о таких товарах с целью определить, оправдывают ли характеристики более дорогих ресурсов их высокую цену или можно ли ради

существенной экономии на стоимости закупок пойти на приобретение более дешевых ресурсов с несколько худшими качественными характеристиками.

Кроме этого, существует два типа отношений к ценообразованию со стороны предприятия (фирмы), устанавливающих цену на свой товар. – **пассивное и активное ценообразование.**

Пассивное ценообразование предполагает установление цен строго на основе произведенных затрат или только под влиянием ценовых решений конкурентов.

Активное ценообразование – установление цен в рамках политики управления сбытом с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и реализацию продукции и целевого уровня прибыльности.

В условиях рынка любой предприниматель вправе самостоятельно определиться с выбором наиболее адекватного его деятельности подхода к установлению цены.

Цена является элементом рыночного механизма, оказывает влияние на формирование экономической конъюнктуры. Одновременно по той же причине цена испытывает на себе влияние экономической конъюнктуры и является результатом ее развития. В этом выражается дуализм рыночных цен.

4.2.3. Классификация ценообразующих факторов

Как концентрированное выражение конъюнктуры, рыночная цена товара формируется под воздействием множества факторов, определяющих состояние соответствующего рынка. Любой конъюнктурообразующий фактор оказывает непосредственное или опосредованное влияние на рыночную цену, поскольку прямо или косвенно воздействует на спрос или предложе-

ние товара. В этом смысле все конъюнктурообразующие факторы могут одновременно считаться и факторами формирования товарных цен или ценообразующими факторами (ЦОФ). Основные ЦОФ представлены на рис. 4.6.

Различные факторы оказывают не равнозначное воздействие на процесс формирования товарных цен. В условиях рыночных товарных отношений к первой группе факторов, прямо влияющих на уровень цен и их движение (факторы первого порядка), относятся: цена производства, соотношение спроса и предложения, состояние денежной сферы, административное (прямое) регулирование цен. Действием этих факторов определяют закономерности формирования цены любого товара, в связи с чем их принято называть основополагающими ЦОФ.

Перечисленные факторы формирования рыночной цены завершают многоярусную "ценовую пирамиду", включающую влияние всех более многочисленных и разнообразных факторов косвенного (непрямого) воздействия на цену - факторов второго и третьего и всех последующих порядков.

К ЦОФ второго порядка относятся величины издержек производства и средней прибыли на вкладываемый капитал, абсолютные размеры и относительная динамика спроса и предложения, покупательная способность денег и движение валютных курсов, ценовая и неценовая политика государства и монополий, составляющая в свою очередь, ЦОФ третьего порядка. По мере удаления от вершины "пирамиды" влияние факторов на рыночную цену ослабевает. Таким образом, можно говорить о сложной иерархической системе факторов формирования цен.

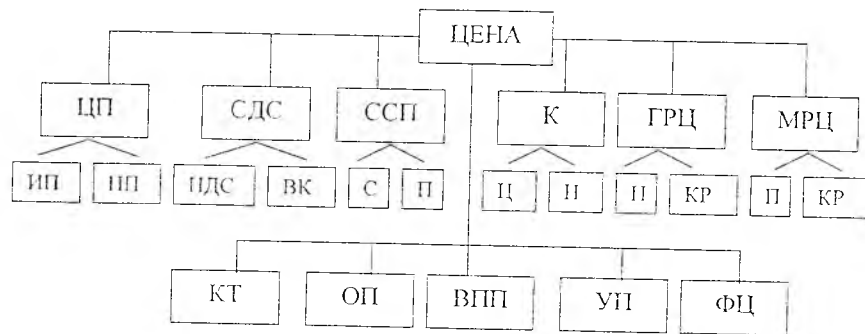


Рис. 4.6. Система ценообразующих факторов:

ЦП – цена производства; ИП – издержки производства; НП – нормативная прибыль; СДС – состояние денежной сферы; ПДС – покупательная способность денег; ССП – соотношение спроса и предложения; С – спрос; П – предложение; К – конкуренция; Ц – ценовая конкуренция; Н – неценовая конкуренция; ГРЦ – государственное регулирование цен; П – прямое (административное) регулирование; КР – косвенное (экономическое) регулирование; КТ – качество товара; ОП – объем поставок; ВПП – взаимоотношение между продавцом и покупателем; УП – условия поставок; ФЦ – франкирование цены; ВК – валютный курс; МРЦ – межрегиональное регулирование цен

При переходе к анализу формирования фактических товарных цен основополагающие ЦОФ первого порядка следует дополнить специфическими факторами непосредственного воздействия на цену конкретного товара - **качество товара** (потребительная стоимость), характер взаимоотношений между продавцом и покупателем, объем поставки и платежа, франкирование цены.

Среди ЦОФ, представленных в иерархической системе (см. рис. 4.6), одни факторы действуют на всех этапах развития товарно-денежных отношений (факторы, определяемые действием закона стоимости, механизмом распределения доходов, состоянием денежной сферы, соотношением спроса и предложения), другие факторы, определяющие динамику цен, возникают в конкретно-исторических условиях (наличие крупных компаний и транснациональных корпораций, государственно-монополистическое регулирование, изменение характера конкуренции в условиях ускорения темпов развития НТП).

В зависимости от характера происходящих изменений цен и факторов, их вызывающих, обычно различают:

- длительные тенденции движения цен, которые отражают изменения в стоимости товаров под воздействием НТП, политики монополий и государства, природных факторов и т. д.;
- среднесрочные циклические колебания цен вследствие меняющегося в разных фазах цикла соотношения между спросом и предложением;
- кратковременные колебания цен, возникающие под влиянием сезонных и случайных факторов.

Наблюдаются существенные особенности в движении цен отдельных товарных групп: сырья и промышленных изделий, орудий производства и средств потребления новых товаров, продуктов питания и др.

В движении цен на сырье и готовые изделия существует следующая особенность: для сырья характерны более резкие колебания цен в условиях меняющейся конъюнктуры, чем для промышленных изделий. Чем большая стоимость прибавляется к стоимости сырья в процессе производства готового изделия, тем в меньшей степени цена последнего подвержена колебаниям при изменении цен на сырье. Однако в современный период под различным воздействием монополий часто нарушается параллельность в движении цен сырья и готовых изделий: при понижении цен на сырье иногда наблюдается рост цен на промышленные изделия. Даже внутри товарной группы отдельным подгруппам свойственны свои особенности изменения цен. Например, в группе сырья различают товары органического происхождения (продукты растениеводства, животноводства), условия производства которых отличны от условий производства угля, нефти, руд черных металлов и другого сырья неорганического происхождения. Поэтому движение цен этих товаров имеет свои специфические черты. Товары органического происхождения попадают на рынок в зависимости от сроков их возобновляемости в различных природно-климатических условиях - один, два или несколько раз в год (зерновые, овощи, фрукты) или через 10-15 лет (кофе, какао и др.). Товары неорганического происхождения, являясь сырьем для производства средств и орудий труда, в большей мере зависят от действия циклических факторов.

4.2.4. Система цен, принципы классификации цен по видам

Многообразие цен, действующих в экономике, образует *систему*, на изменение которой оказывают влияния многие рыночные факторы. Эта система состоит из отдельных подсистем цен, взаимосвязанных и взаимодействующих.

вующих. В основе взаимосвязи и взаимозависимости цен лежат два основных положения:

- цены в различных областях (секторах) экономики формируются на единой методологической основе – либо на основе закона стоимости, либо взаимодействия спроса и предложения;

- отрасли и сферы экономики, предприятия и потребители, все хозяйствующие субъекты взаимосвязаны между собой, их финансово-хозяйственная деятельность обусловлена ценами (взаиморасчеты, оказание услуг, кредитование и т. д.), т. е. цены выступают в качестве посредника в их деятельности.

Цены, входящие в систему цен, характеризуются следующими параметрами:

- **уровень цены** – абсолютное количественное ее выражение в денежных единицах;

- **структура цены** – определение соотношения ее отдельных элементов в процентах или долях;

- **динамика цен** – изменение уровня цен за определенный расчетный период.

Существующую в экономике систему цен можно определить в настоящий момент как рыночную систему в сочетании с государственным регулированием.

При решении вопросов ценообразования, а также для анализа цен и факторов, влияющих на них, необходимо упорядочить существующие виды цен. Для этого может быть предложена их **классификация по определенным принципам:**

1. В зависимости от обслуживания конкретных отраслей или сфер экономики:

1.1. Оптовые цены – это цены производителей на продукцию промышленного назначения; служат базой для установления всех других видов цен. **Оптовая цена предприятия-изготовителя** – цена, по которой предприятия и организации реализуют произведенную ими продукцию другим предприятиям и организациям, т. е. всем категориям покупателей, кроме населения. Оптовая цена на конкретный вид продукции включает затраты предприятия в виде издержек производства и реализации на единицу продукции (т. е. ее себестоимость), и нормативную прибыль от реализации этой продукции. Именно оптовые цены в большей мере подвержены вмешательству со стороны монополий и государства в силу того, что они доступны для контроля, и результаты вмешательства сказываются на различных рынках.

1.2. Отпускные цены – это также цены производителей, но на продукцию массового спроса.

1.3. Цены на строительную продукцию – образуют свою подсистему цен, включающую цены на различные объекты строительства, в т. ч. на новое строительство (зданий, сооружений), на недвижимость, на аренду таких объектов.

1.4. Оптовые цены посредников (цены закупок) – цены, по которым товары приобретаются для дальнейшей реализации (дистрибьюторами, дилерами, оптовыми и снабженческо-сбытовыми организациями). Они включают в себя оптовые цены предприятий-изготовителей, издержки обращения и прибыль этих организаций.

1.5. Розничные цены – это цены конечных продаж, по которым товар реализуется конечному потребителю; они обслуживают розничный товарооборот. Розничные цены включают в себя оптовые цены посредническо-

сбытовых организаций, а также и издержки обращения и прибыль торговых организаций (торговые надбавки).

1.6. Тарифы на платные услуги, оказываемые населению. Такие тарифы также могут быть сгруппированы по сферам деятельности: тарифы на транспортные перевозки; на услуги ЖКХ; на услуги здравоохранения; на услуги образования; тарифы в сфере бытового обслуживания.

1.7. Закупочные цены – цены, по которым закупается сельскохозяйственное сырье или продукция.

1.8. Цены, формирующиеся на биржах, торгах, аукционах. Эти цены формируют свою подсистему и характеризуются рядом особенностей. Сюда относятся:

- *цена биржевого товара* – это цена, складывающаяся из биржевой котировки и надбавки (скидки) к ней, предусмотренные правилами торгов, в зависимости от качества товара, удаленности от места поставки и т. д.;

- *биржевые котировки* представляют собой цены товаров, являющихся объектами биржевой торговли; в основном они отражают фактические сделки, и в этом их существенное преимущество перед справочными ценами. Биржевые котировки чутко реагируют на изменения экономической конъюнктуры в каждый момент, отражая несоответствие между спросом и предложением;

- *цены аукционов и торгов* близки к котировкам бирж, так как отражают, как правило, реальные сделки. Различают два способа установления цен на аукционах: аукционы с повышением цены и аукционы с понижением цены. Торги практикуются при сдаче подрядов на выполнение определенных работ, продаже и покупке машин, оборудования и ряда других товаров согласно заранее объявленным организаторами основным условиям. Торги используются в основном государственными учреждениями и городскими

властями при строительстве электростанций, портов, дорог, ирригационных и других крупных сооружений.

1.9. Цены внешнеторгового оборота – это цены, формирующиеся в результате экспортно-импортных операций на внешних рынках, в соответствии с правилами международной торговли. Они, как правило, ориентированы на мировые цены соответствующих товаров и устанавливаются на договорной основе с учетом государственного регулирования всех участвующих в сделках сторон. Подсистема таких цен характеризуется их множественностью за счет различных вариантов условий и ограничений коммерческих сделок, характера рынка и источников ценовой информации. Кроме различного рода договорных цен во внешней торговле (твердых цен, цен с последующей фиксацией, цен франко и т. д.) в международном товарообмене также используются:

трансфертные (внутрифирменные) цены – это вид цен международного товарооборота, используемых при обмене товарами между транснациональными и международными корпорациями и предприятиями, в том числе подразделениями, расположенными в разных странах. Такие цены представляют коммерческую тайну. Трансфертная цена – это цена, запрашиваемая тогда, когда одно подразделение компании поставляет товары или услуги другому подразделению этой же компании. Они отражают по существу закрытый товарооборот. Эти цены в ряде случаев условны, так как их уровень в большей мере зависит от того, на чьем балансе решено сосредоточить, в конечном счете, прибыль от этих операций. Формально они не должны отличаться от цен мирового рынка, однако, отчитываясь перед налоговым ведомством каждой отдельной страны за часть своих операций, компании нередко манипулируют такими ценами, занижая их соответственно в странах с низким налогом на прибыль в целях сокрытия части прибылей;

- *преференциальные цены* – это цены, используемые в специальных формах торговли, когда товарооборот совершается с использованием таможенных, финансовых, кредитных, налоговых льгот, предоставляемых одним партнером другому. Преференциальные цены устанавливаются на двух- и многосторонней основе между отдельными партнерами или странами. Эти цены отклоняются от объективно формирующихся рыночных цен и стимулируют одного из партнеров (контрагентов) в производстве (поставках) или потреблении (закупках) определенного товара. В результате могут быть установлены на одном рынке два различных уровня цен на один товар (один - на товары свободной торговли, другой - на товары преференциальной). Для избежания ограничения конкуренции два уровня цен могут действовать непродолжительное время и затем выровняться в один уровень. Это достигается с помощью средств государственного регулирования путем заключения специальных соглашений о преференциальном обмене, посредством применения особого таможенного, кредитного, финансового режимов, ограничения поставок и закупок продукции и др.

2. Виды цен в зависимости от территории действия:

2.1. **Мировые цены** – это цены ведущих производителей (продавцов), отражающие интернациональную стоимость товаров. На практике мировые цены – это экспортные цены основных поставщиков конкретного товара и импортные цены в ведущих центрах импорта этого товара. Например, на пшеницу мировыми являются экспортные цены Канады; нефть – экспортные цены стран ОПЕК; пиломатериалы – экспортные цены Швеции; цветные металлы – цены Лондонской биржи цветных металлов; пушнина – цены Лондонского и Санкт- Петербургского аукционов.

Если по сырьевым товарам мировую цену определяют страны - основные поставщики, то в отношении готовых изделий решающую роль играют ведущие фирмы, выпускающие и экспортирующие определенные ти-

пы и виды изделий, цены которых могут быть использованы в качестве мировых.

2.2. Цены внутренних рынков – это цены на товары, производимые и реализуемые внутри одной страны. Они формируются с учетом конъюнктуры внутренних рынков и могут дифференцироваться по территориальному принципу - цены республиканских, региональных рынков, областных, городских, районных рынков.

В промышленно развитых странах внешнеторговые цены, как правило, ниже внутренних. При переходе импортных товаров на внутренний рынок импортные цены становятся выше. При выходе товаров на внешний рынок внутренние цены "очищаются" от разных налогов и сборов, превращаясь в экспортные.

В развивающихся странах, наоборот, внутренние цены обычно ниже мировых, поскольку монополии скупают продукцию мелких производителей, как правило, по монопольно-низким ценам, а на внешнем рынке продают по высоким.

Множественность цен во внешней торговле создает значительные трудности при определении, а тем более при конкретном выборе мировых цен среди фактически действующих на рынке.

На внутреннем рынке существуют различные по своему уровню закупочные и оптовые цены, оптовые и розничные, но это нельзя считать множественностью цен, так как о ней можно говорить только в пределах одной и той же сферы и стадии обращения. Множественностью цен будет характеризоваться, например, реализация однотипных товаров по разным ценам в различных сегментах рынка в зависимости от ориентации в покупках.

3. Виды цен в зависимости от степени государственного регулирования ценообразования.

3.1. Свободные (договорные) цены – государство устанавливает «правила игры» на рынке, вводя ряд запретов (запрет на искусственное сокращение объемов производства с целью создания дефицита товара, запрет на ценовую дискриминацию, запрет на демпинг и т. д.), направленных на ограничение недобросовестной конкуренции и монополизации рынка. Цены при этом устанавливаются на свободной договорной основе, т. е. на основе баланса спроса и предложения, но при условии выполнения установленных правил.

3.2. Регулируемые цены - государство устанавливает правила для предприятий, в соответствии с которыми они самостоятельно устанавливают цены на товары (установление предельного уровня цены; установление предельных значений отдельных элементов цены – уровня рентабельности, торговых наценок).

3.3. Фиксированные государством цены – крайнее проявление государственного ограничения ценообразования, нехарактерное для рыночных условий, но используемое в кризисных экономических ситуациях. В этом случае государство самостоятельно устанавливает цены на социально значимые виды продукции и услуг (электроэнергия, транспортные перевозки и т. д.). В рыночных условиях такая мера может касаться, прежде всего, предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке. Наиболее характерной формой ограничения ценообразования в этом случае выступает *замораживание* свободных рыночных цен (краткосрочное фиксирование монопольных цен с целью восстановления ценовых пропорций в экономике).

4. Виды договорных цен с учетом способа установления и фиксации.

4.1. Твердые цены – при заключении договора об их установлении применяется условие «изменению не подлежит» в течение всего периода действия договора.

4.2. **Подвижные цены** – при заключении договора об их установлении используются оговорки о повышении или понижении цены (при этом указываются условия и пределы изменений).

4.3. **Скользящие цены** – это цены на товары (работы) с длительным периодом изготовления (выполнения). В этом случае устанавливается в договоре базисная цена и оговаривается ее структура, а также элементы цены, подверженные изменениям.

По существующей практике скользящая цена ($\Pi_{\text{пост}}$) на момент поставки товара (сдачи объекта работ) определяется по формуле

$$\Pi_{\text{пост}} = \Pi_{\text{дого}} \times (\alpha_1 \times a_1 / a_0 + \alpha_2 \times b_1 / b_0 + \alpha_3),$$

где $\Pi_{\text{дого}}$ – цена на момент заключения договора;

α_1 – удельный вес затрат на заработную плату в цене;

α_2 – удельный вес материальных затрат в цене;

α_3 – удельный вес остальных затрат в цене;

a_1, a_0 – величина затрат на заработную плату в цене на момент поставки товара (окончания выполнения работ) и на момент заключения договора;

b_1, b_0 – величина материальных затрат в цене на момент поставки товара (окончания выполнения работ) и на момент заключения договора.

5. Виды цен в зависимости от способа получения информации об их уровне.

5.1. **Публикуемые цены** – это *справочные цены*, которые представляют собой цены, публикуемые в специальных справочных изданиях, каталогах, прейскурантах, журналах, газетах или по запросам потребителей. В большинстве случаев они в той или иной степени отклоняются от цен фактических сделок, поскольку продавцы обычно предоставляют со справочных цен разнообразные скидки. Характерная черта справочных цен – их относительно небольшая подвижность; справочные цены могут сравнительно

мало меняться при изменении конъюнктуры рынка, тогда как скидки и надбавки чаще подвергаются пересмотру, что приводит к соответствующему изменению фактических цен. Приплаты и скидки дают возможность продавцам, не меняя объявленных цен, фактически повышать или понижать их, когда того требуют рыночные условия, не делая это предметом гласности, в чем крайне заинтересованы монополии, проводящие политику дифференцированных цен.

В ряде случаев справочные цены представляют собой так называемые *базисные цены*. *Базисные цены* - это цены товара определенного качества (химического состава, свойств) и количества, спецификации, размеров и т. п. в том или ином заранее установленном географическом пункте (так называемом базисном пункте), к которым применяют специальную шкалу приплат и скидок за отклонения условий заказа от основных показателей. В результате цена, фактически устанавливаемая покупателем, существенно отличается от публикуемой базисной цены.

На основе промышленных и торговых переписей по массовым, стандартным товарам определяются средние цены, действующие во внутренней торговле. Делением стоимости произведенного товара за определенный период времени на его количество определяется *цена продавца*, а делением стоимости проданных за определенный промежуток времени товаров на их количество - *цена покупателя*.

5.2. Расчетные цены – это цены, применяемые в договорах, контрактах на нестандартный товар (оборудование, изделия, услуги или виды работ), произведенный по индивидуальным заказам. Цена в этом случае устанавливается только после выполнения такого заказа и учитывает фактически произведенные затраты.

6. Виды цен в зависимости от фактора времени.

6.1. **Постоянные цены** – это цены, срок действия которых заранее не определен продавцом.

6.2. **Сезонные цены** – это цены, срок действия которых определен периодом времени (сезоном).

6.3. **Ступенчатые цены** – это ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале. Такое снижение должно быть увязано с объемом продаж с целью обеспечения необходимой предприятию прибыли.

7. Виды цен с учетом условий поставок (продаж).

7.1. **Цена–нетто** – это цена, формирующаяся на месте купли-продажи.

7.2. **Цена–брутто** – это цена, определяемая с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, вида «франко», условий страхования, вида транспорта и т. д.), ее часто называют *фактурной* ценой. Дифференциация цен в зависимости от того, кто – продавец или покупатель – берет на себя транспортные расходы, определяется по виду «франко». Термин «франко» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю поставщик возмещает в цене транспортные расходы. К примеру, *цена франко – станция отправления* показывает, что все расходы по доставке товара на станцию (пристань) отправления и погрузке его в вагоны (судно) оплачивает поставщик (изготовитель) продукции, а оплату железнодорожного тарифа и доставку груза на свой склад осуществляет потребитель. В *цены франко – станция назначения* включаются все транспортные и страховые расходы по доставке товара до станции назначения.

В международной торговле существуют свои правила учета условий поставок в ценах. Эти правила публикует Международная торговая палата с

1936 г. в документе «Инкотермс». Согласно этому документу, цены франко в международной торговле подразделяются на 4 группы (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Виды цен с учетом условий поставок в международной торговле

Группа цен	Общая характеристика группы	Виды цен	Особенность формирования цен
«Э»	Включает условия, согласно которым покупатель получает готовый к отправке товар на складе продавца.	ЭХВ	Покупатель несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара со склада продавца до склада покупателя
«Ф»	Основной фрахт транспортного судна не оплачен. Включаются условия, согласно которым продавец обязан доставить товар до транспортных средств, указанных покупателем	ФКА	Товар доставлен следующему перевозчику
		ФАС	Товар доставлен к борту судна (свободен у борта)
		ФОБ	Товар должен быть погружен на борт (свободен на борту)
«С»	Основной фрахт оплачен. Продавец должен заключить договор перевозки, но при этом не несет риска потери или повреждения товаров и дополнительных расходов, связанных с событиями, возникающими после отгрузки или отправки товаров.	СФР	Цена включает стоимость товара и фрахт.
		СИФ	Цена включает стоимость товара, страхование и фрахт.
		СРТ	Фрахт оплачен до определенного пункта.
		СИП	Фрахт и страхование оплачены до определенного пункта.
«Д»	Входят условия, согласно которым продавец несет все риски и затраты, связанные с доставкой груза в пункт назначения.	ДАФ	Включены в цену затраты на поставку франко-граница.
		ДЕС	В цену включены расходы на поставку франко-судно
		ДЕК	В цену включены затраты на поставку франко-причал
		ДДЮ	В цену включены затраты на поставку без уплаты таможенной пошлины.
		ДДП	В цену включены затраты на поставку с уплатой таможенной пошлины.

Правила, сформулированные в «Инкотермс», носят рекомендательный характер. То есть предприятие, работающее на внешнем рынке, может включать в договорную цену (цену международной коммерческой сделки) помимо условий, предусмотренных правилами, свои дополнительные условия.

Современный мировой рынок характеризуется множественностью цен в силу различных условий производства и сфер пользования организационных структур и форм торговли, торгово-политических и валютных мероприятий, политики монополий.

4.2.5. Конкуренция и ценообразование

Условия, определяющие взаимоотношения между предприятиями (фирмами) и характер конкуренции между ними, относятся к числу важнейших факторов ценообразования, оказывающих влияние на формирование системы цен. В частности, *ценовая конкуренция* проявляется в следующих видах:

1. Конкуренция между продавцами однородной продукции, пытающимися продажей товара по самой низкой цене вытеснить остальных продавцов и обеспечить за собой наибольший сбыт; эта конкуренция понижает цену предлагаемых товаров.

2. Конкуренция между покупателями в одной отрасли, которая приводит к повышению цены на предлагаемые товары. Сопоставление имеющегося варианта цены с потерями, которые покупатель может понести в результате неудовлетворения потребности, и величина этих потерь определяет готовность покупателя повышать цену за нужный товар.

3. Конкуренция между покупателями и продавцами. Первые хотят дешевле купить, вторые - дороже продать. Результат этой конкуренции зависит от соотношения сил конкурирующих сторон.

4. Межотраслевая конкуренция - форма создания конкурирующих отраслей, выпускающих товары-субституты, покрывающие одинаковые потребности покупателей. Развитие такой конкуренции может вызвать как понижение, так и повышение цен на рынке. Регулирующим элементом при этом выступает цена товара-субститута. Низкие цены на нефть позволили создать различные виды синтетических материалов для текстильной и строительной промышленности. Снижение цен на синтетические волокна (нейлон, терилен, акрил и др.) в 60-х годах привело к нерентабельности производства хлопка и шерсти из-за падения цен на них. Повышение цен на синтетические волокна, обусловленное ростом цен на нефть, сделало эти отрасли сельского хозяйства рентабельными к концу 70-х годов.

В современных условиях большую роль в конкурентной борьбе играет своевременное обновление номенклатуры производства. Освоение выпуска новых товаров способствует росту продаж и повышению нормы прибыли фирмы, поскольку спрос на новые изделия обычно мало эластичен к цене.

Благодаря конкуренции временно устраняются противоречия между спросом и предложением, соотношение между которыми в каждый данный момент влияет на уровень рыночной цены. Через конкуренцию продолжает осуществляться действие закона стоимости.

В условиях научно-технической революции конкурентная борьба между фирмами принимает разнообразные формы. На изменение форм и методов оказывают влияние как макроэкономические факторы, в частности, сдвиги в структуре совокупного общественного продукта, так и действия самих фирм, например, совершенствование политики борьбы за рынки сбы-

та. Межфирменное соперничество развивается, прежде всего, в двух основных направлениях - межотраслевой и внутриотраслевой конкуренции. Общим для них - географическая сфера деятельности фирмы (глобальная или региональная), а также использование легальных и нелегальных методов конкуренции с целью получения сверхприбыли. В то же время, в зависимости от характера товара, могут наблюдаться различия в формах конкуренции (ценовая или неценовая), способах рекламы и продвижения товара на рынок.

Качество товара является одним из решающих показателей конкурентоспособности. Более качественный товар, несмотря на его высокую цену, значительно эффективнее в эксплуатации или потреблении, чем менее качественный. Но это не значит, что роль цены при определении конкурентоспособности изделия велика. Эти два фактора так же неразделимы, как две стороны труда, товара, морального износа, цены и всех явлений и процессов товарного производства. Теоретики и практики маркетинга в целях максимизации прибыли используют один важный психологический принцип, в соответствии с которым рыночная цена возрастает не пропорционально качеству товара, а как бы опережая его, и, наоборот, при снижении технического уровня и качества товара относительно общепризнанного уровня цена снижается более прогрессивно по сравнению с этим уровнем.

Стремясь устоять в конкурентной борьбе, фирмы вынуждены постоянно улучшать потребительские свойства производимых ими товаров и расширять гамму условий поставок и услуг, хотя все это в той или иной форме учитывается в цене и в конечном итоге оплачивается потребителем.

Таким образом, конкуренция качества является одной из форм проявления конкуренции цен.

4.2.6. Определение расчетной цены единицы продукции

При расчете исходной цены единицы товара необходимо учитывать следующее положение: минимальная цена определяется затратами производителя, максимальная – потребительским спросом.

Для установления цены единицы i -го вида продукции (Π_i) предприятия–производители чаще всего используют затратные методы ценообразования. При этом цена может быть рассчитана по формуле

$$\Pi_i = C_i \times (1 + R_3),$$

где C_i – себестоимость единицы i -го вида продукции, руб.;

R_3 – норматив рентабельности затрат, %;

$$R_3 = \Pi_n / C_i,$$

где Π_n – нормативная прибыль, определяемая предприятием на плановый период, руб.

В свою очередь нормативная прибыль может быть рассчитана исходя из определенных коммерческих условий деятельности предприятия.

1. Если на первый план выходит условие возмещения стоимости общих активов, привлекаемых для выпуска данной продукции, то прибыль может быть рассчитана через *показатель рентабельности общих активов*:

$$\Pi_n = R_3 \times \text{ТА},$$

где R_3 – рентабельность общих активов, %, показывающая долю прибыли к стоимости общих активов;

ТА – стоимость общих активов предприятия, руб.;

$$\text{ТА} = \Phi_{\text{ен}} + \Phi_{\text{об}},$$

где $\Phi_{\text{ен}}$ – среднегодовая стоимость внеоборотных активов предприятия, руб.;

$\Phi_{\text{об}}$ – среднегодовая стоимость оборотных активов предприятия, руб.

Если наиболее важным фактором в коммерческой практике предприятия является выручка от реализации, то прибыль может быть обоснована через показатель рентабельности продаж ($R_{пр}$):

$$\Pi_{п} = B_p \times R_{пр},$$

где B_p — планируемая выручка от реализации, руб.

3. Кроме этого, нормативная прибыль может быть рассчитана исходя из следующих условий ее формирования:

$$\Pi_{н} = (\Sigma H_{фр} + K_{кр} + \Pi_{пот} + \Pi_{нак}) / Q_i,$$

где $\Sigma H_{фр}$ — сумма налогов, относимых на финансовый результат, руб.;

$K_{кр}$ — сумма кредита, привлекаемая для пополнения оборотных средств, руб.;

$\Pi_{пот}$, $\Pi_{нак}$ — минимально необходимый размер прибыли для формирования фондов потребления и накопления, руб.;

Q_i — плановый выпуск (объем) i -го вида продукции, ед.

Рассчитанная таким образом минимальная цена будет служить основой для определения экономических показателей деятельности предприятия (выручки от реализации, чистой прибыли). При этом, учитывая конъюнктуру рынка определенного товара, исходная цена будет корректироваться в процессе реализации.

Таким образом, из всего сказанного выше можно сделать следующие выводы. Цена является важнейшим фактором и одновременно результатом развития товарной конъюнктуры. На цену товара влияет множество факторов, образующих иерархическую систему. Определяющими ЦОФ являются цена производства, состояние денежной сферы, соотношение спроса и предложения товаров на рынке, которые аккумулируют влияние других факторов. Цена товара находится в тесной зависимости от степени новизны, числа поколений товара и его качества.

4.3. Экономические результаты деятельности предприятия

4.3.1. Сущность прибыли

В условиях рыночной экономики любая производственно-хозяйственная деятельность оценивается с точки зрения её экономических результатов. В качестве единого, унифицированного показателя оценки такой деятельности выступает прибыль. Это положение закреплено в Гражданском кодексе Российской Федерации, который "...регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что **предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке**".

Рассмотрим, что же представляет из себя прибыль как экономическая категория. В самом общем виде, прибыль - это разница между доходом, полученным от деятельности предприятия (предпринимателя), и издержками, понесенными в результате этой деятельности. Однако в результате различных подходов к пониманию издержек выделяют два понятия термина "прибыль".

В условиях развитого рынка экономист рассматривает издержки не так, как бухгалтер, которого интересует финансовый баланс предприятия. Бухгалтеры склонны к ретроспективному взгляду на финансы предприятия, так как им приходится следить за активом и пассивом и оценивать эффективность деятельности предприятия в прошлом. Экономисты и руководители, наоборот, интересуются перспективами предприятия. Они озабочены предстоящими издержками и тем, как их снизить и повысить прибыль. Они.

следовательно, должны интересоваться **вмененными издержками** - издержками, связанными с упускаемыми возможностями наилучшего использования ресурсов предприятия. Другими словами, экономисты считают издержками все платежи (внешние и внутренние), необходимые для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного направления деятельности. В соответствии с таким двойным пониманием издержек выделяют **бухгалтерскую и экономическую прибыль**.

Бухгалтерская прибыль представляет собой общий доход предприятия за вычетом внешних издержек (себестоимости).

Экономическая прибыль - это общий доход за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предпринимателя). Поэтому если экономист говорит, что предприятие едва покрывает издержки, то это означает, что все внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает такой доход, которого едва хватает, чтобы удержать его талант в рамках данного направления деятельности. Если сумма денежных поступлений превышает экономические издержки предприятия, то всякий остаток накапливается в руках предпринимателя. Этот остаток и называется **экономической, или чистой, прибылью**.

Соотношение между различными концепциями издержек и прибыли показано на рис. 4.7.

Таким образом, экономисты предпочитают трактовать прибыль в более узком смысле, чем бухгалтеры. Экономическая прибыль рассматривается как отдача от весьма специфического вида человеческого ресурса - предпринимательских способностей, которые в самом общем виде включают в себя:

- проявление инициативы по соединению всех ресурсов для производства какого-либо товара или услуги;
- принятие основных неординарных решений по управлению предприятием;
- внедрение инноваций путем производства нового вида продукта или совершенствования и радикального изменения производственного процесса;
- несение ответственности за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными факторами.

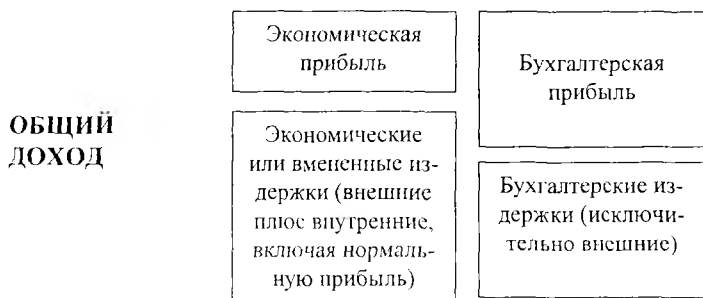


Рис. 4.7. Экономическая и бухгалтерская прибыль

Часть предпринимательского дохода, минимально необходимая для удержания предпринимателя в какой-то определенной сфере производства, называется нормальной прибылью. Превышение дохода над всеми издержками, включая и нормальную прибыль, и есть экономическая, или чистая, прибыль. В качестве основного источника существования экономической прибыли выступает риск, которому подвергается предприниматель, занимаясь инновационной деятельностью в динамичной и, соответственно, неопределенной ситуации рынка. Другой источник связан с возможным обретением предприятием монопольной власти на рынке.

Понятие экономической прибыли позволяет обосновать тактику и стратегию деятельности предприятия в условиях рыночной конкуренции. Именно прибыль или, лучше, ожидание прибыли побуждает предприятия осуществлять нововведения. А нововведения стимулируют инвестиции, общий выпуск продукции, т. е. являются основным фактором экономического роста. Кроме того, прибыль эффективно выполняет задачу распределения ресурсов среди альтернативных видов производства. Появление экономической прибыли - это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли. Потери, с другой стороны, сигнализируют о желании общества сократить данное производство товаров или услуг: потери "наказывают" предприятия, которым не удастся приспособить свою производственную деятельность к выпуску товаров и оказанию услуг, предпочитаемых потребителем.

4.3.2. Виды прибыли и показатели рентабельности

В практике хозяйственной деятельности более широкое распространение имеет понятие бухгалтерской прибыли. Это связано с тем, что бухгалтерская прибыль лежит в основе важнейших отечественных законодательных и нормативных актов, определяющих порядок налогообложения предприятий. В соответствии с Налоговым кодексом РФ (часть вторая, глава 25. «Налог на прибыль организаций») прибылью для российских организаций признается **«полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, определяемых в соответствии с настоящей главой»**. Данная величина прибыли является объектом налогообложения по налогу на прибыль и называется **валовой прибылью** (Π_v). Исходя из принятых в Налоговом кодексе классификаций доходов и расходов, помимо валовой можно выделить следующие разновидности прибыли: прибыль от

реализации (Π_p), внереализационная прибыль ($\Pi_{вн}$), а также прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия ($\Pi_{расп}$).

Валовая прибыль (балансовая) представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации (Π_p) и прибыли (убытка) от внереализационных доходов ($\Pi_{вн}$):

$$\Pi_{в} = \Pi_p \pm \Pi_{вн}.$$

Прибыль от реализации (Π_p) определяется как разница между доходами от реализации и соответствующими расходами. Доходы от реализации складываются из выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) по основным видам деятельности и прочих доходов, включая чрезвычайные.

Для горных предприятий прибыль от реализации продукции является основной составляющей валовой прибыли и определяется по формуле

$$\Pi_p = (\Pi - C) \times Q,$$

где Π_p - прибыль от реализации полезного ископаемого за определенный календарный период, руб.;

Π - цена за 1 т реализованной продукции;

C - фактическая полная себестоимость добычи и реализации 1 т полезного ископаемого, руб.;

Q - объем реализованной продукции за определенный календарный период, т.

В другом виде прибыль от реализации продукции может быть записана следующим образом:

$$\Pi_p = B - C_c,$$

где B - выручка предприятия от реализации добытого полезного ископаемого за определенный календарный период, руб., причем

$$B = \Pi \times Q;$$

C_c - фактическая полная себестоимость (бухгалтерские издержки) добычи и реализации полезного ископаемого за тот же период, руб.
($C_c = C \times Q$).

Прибыль от реализации продукции горного предприятия может быть результатом как основного производства (добыча полезного ископаемого), так и других видов деятельности - производства и продажи побочной продукции (щебня, песка, глины и др.); эксплуатации автопарка, находящегося на балансе предприятия; продажи продукции подсобного хозяйства; отпуска другим предприятиям тепла, энергии, пара, воды и т. п.

Таким образом, размер прибыли от реализации продукции зависит от двух факторов: выручки от реализации продукции и затрат на производство (себестоимости). Оба этих фактора определяются объемами производства. В связи с этим возникает два вопроса:

1. Какие объемы производства необходимы для получения прибыли?
2. При каком объеме производства прибыль будет максимальной?

Для ответа на эти вопросы рассмотрим на условном примере, как изменяются выручка и себестоимость при изменении объемов производства (табл. 4.4 и рис. 4.8).

Исходя из данных, приведенных в табл.4.4 и на рис. 4.8, следует, что выручка изменяется прямо пропорционально объему производства. Необходимым условием для этого является наличие чистой конкуренции, при которой каждая дополнительная единица продукции добавляет к выручке одну и ту же величину - ее цену.

Таблица 4.4

Показатели по объему производства, выручке, себестоимости и прибыли (гипотетические данные, цена единицы продукции – 200 тыс. д. е.)

Объем произв- водства, ед./мес.	Выручка от реали- зации, тыс. д. е./мес.	Условно- постоянные расходы (по- стоянные из- держки), тыс. д. е./мес.	Условно- переменные расходы (пе- ременные из- держки), тыс. д. е./мес.	Полная се- бестоимость (общие из- держки), тыс. д. е./мес.	Прибыль от реали- зации, тыс. д. е./мес.
0	0	400	0	400	-400
1	200	400	100	500	-300
2	400	400	200	600	-200
3	600	400	280	680	-80
4	800	400	310	710	+90
5	1000	400	340	740	+260
6	1200	400	440	840	+360
7	1400	400	600	1000	+400
8	1600	400	840	1240	+360
9	1800	400	1180	1580	+220
10	2000	400	1600	2000	0
11	2200	400	2040	2440	-240
12	2400	400	2600	3000	-600

Изменение себестоимости в зависимости от увеличения объема производства имеет в краткосрочном периоде более сложный характер. Даже при нулевом уровне производства предприятие несет убытки, равные условно-постоянным расходам (амортизация приобретенных основных средств, накладные расходы).

С началом и последующим увеличением производства общие издержки возрастают, так как увеличение объема производимой продукции требует большего количества ресурсов.

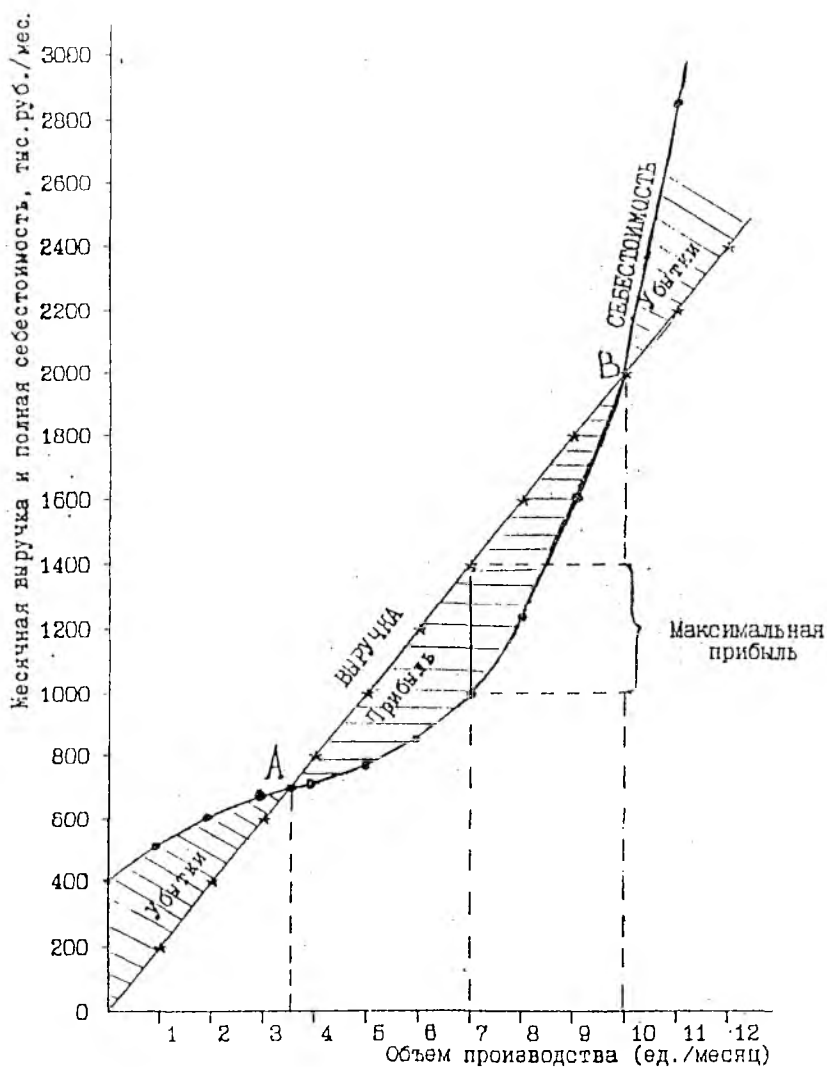


Рис. 4.8. Размер прибыли от реализации при изменении объемов производства

Однако степень увеличения общей себестоимости меняется в зависимости от действия закона убывающей отдачи, согласно которому с течением времени темп роста общих издержек становится все меньше и меньше, так как предприятие использует свои постоянные ресурсы более эффективно. Через некоторое время общие издержки начинают увеличиваться все более возрастающим темпом вследствие неэффективности, которая сопровождается чрезмерным использованием оборудования предприятия.

Сравнивая кривые общей себестоимости и выручки на рис. 4.8, можно отметить точки критического объема производства (точки *A* и *B*), в которых убытки переходят в прибыль, и наоборот. Любой объем производства в пределах этих точек принесет прибыль предприятию. В литературе точка *A* обычно называется точкой безубыточности. Максимальная прибыль достигается там, где разница по вертикали между кривыми выручки и общих издержек является наибольшей. В приведенном примере максимальная прибыль, равная 400 тыс. д. е., будет достигнута при объеме производства 7 единиц.

Прибыль от реализации имущества и имущественных прав (Π_n) определяется как разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этого имущества, увеличенной на установленный индекс инфляции.

Внереализационная прибыль (Π_{nn}) представляет собой разницу между доходами и расходами от внереализационных операций. В состав внереализационных доходов включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других организаций; от операций купли-продажи иностранной валюты, от сдачи имущества в аренду; доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию; а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее

реализацией, включая суммы, полученные и уплаченные в виде санкций и в возмещение убытков (ПК, часть 2, гл. 25, ст. 250).

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия $P_{расч}$ (в литературе её часто называют расчетной, хозрасчетной или чистой), представляется собой часть прибыли предприятия за вычетом обязательных налоговых платежей и определяется следующим образом:

$$P_{расч} = P_v - H,$$

где H - сумма налогов в бюджет, выплачиваемых за счет прибыли.

Расчетная прибыль является материальной основой экономической самостоятельности предприятий и источником формирования хозрасчетных фондов расширенного воспроизводства.

В целом прибыль (как валовая, так и расчетная) выступает в качестве важнейшего критерия эффективности хозяйствования и является одной из форм оценки конечного результата производства на предприятии и в пределах его отдельных самостоятельных подразделений.

Однако абсолютный размер прибыли не может служить достаточным основанием для характеристики качества работы предприятий. Прибыль, получаемая предприятием, зависит от конъюнктуры рынка, характера изготавливаемой продукции и объема производства, который, в свою очередь, зависит от ряда факторов: размера производственных фондов, численности работающих, производительности их труда. Поэтому об эффективности работы предприятия правильнее судить по относительному показателю, выражающему степень прибыльности по отношению к тому или иному фактору производства. Такой показатель принято называть **рентабельностью**. При правильной системе цен уровень рентабельности является обобщающим показателем, позволяющим оценить экономическую эффективность работы предприятия. В официальных экономических документах и нормативных актах Российской Федерации уровень рентабельности промышлен-

ного предприятия (R) определяется как выраженное в процентах отношение суммы валовой прибыли к полной себестоимости реализуемой продукции за определенный период (квартал, год):

$$R = \Pi_{\text{в}} / C_{\text{с}} \times 100, \%,$$

Достоинство этого показателя состоит в том, что в нем четко выражена зависимость прибыли от себестоимости продукции, отражающей все элементы затрат на ее производство. В связи с этим данный показатель часто называют рентабельностью продукции. Однако он имеет и существенный недостаток, ибо не в полной мере принимает в расчет эффективность использования производственных фондов.

Поэтому при экономическом анализе результативности производства целесообразнее определять уровень рентабельности путем соизмерения величины полученной предприятием прибыли с размерами имеющихся у него производственных фондов. Этот показатель называют рентабельностью производства (общей или расчетной, $R_{\text{о(р)}}$) и рассчитывают как выраженное в процентах отношение суммы валовой (или расчетной) прибыли к стоимости производственных фондов предприятия ($\Pi_{\text{ф}}$), определяемой как сумма стоимости основных производственных фондов и величины нормируемых оборотных средств:

$$R_{\text{о(р)}} = \Pi_{\text{в(расч)}} / \Pi_{\text{ф}} \times 100, \%,$$

Ряд показателей рентабельности используется в качестве коэффициентов финансовой устойчивости предприятия и коэффициентов финансовой оценки инвестиционных проектов. К таким показателям относятся: рентабельность общих активов; рентабельность постоянного капитала; рентабельность акционерного капитала и др. Данные показатели рассчитываются как отношение чистой прибыли к общим активам, постоянному (инвестированному) капиталу, акционерному капиталу, соответственно и наряду с другими коэффициентами финансовой оценки, могут помочь с достаточной

полнотой оценить инвестиционный проект или финансовую устойчивость предприятия.

Таким образом, уровень рентабельности является синтетическим показателем, в котором находят свое отражение основные показатели деятельности предприятия. Повышение рентабельности обеспечивается внедрением достижений научно-технического прогресса, рациональным использованием производственных фондов, трудовых ресурсов. Непосредственное влияние на изменение рентабельности оказывают изменение объема производства продукции и ее цен, снижение издержек предприятий, более полное использование средств труда, сокращение продолжительности времени оборота фондов предприятия.

4.3.3. Формирование финансовых результатов и их использование

Финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль или убыток. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) для горных предприятий, как правило, является преобладающей в составе общей прибыли. Финансовый результат также складывается от реализации основных средств, от реализации нематериальных активов и иных материальных ценностей и имущественных прав. Как было отмечено ранее, прибыль может быть получена и от других операций, не связанных с реализацией продукции, - от так называемых внереализационных доходов.

Получение прибыли - это основная цель предпринимательской деятельности. Но в силу определенных обстоятельств и (или) упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность, запущенность бухгалтерского учета, изменения в рыночной среде и др.) предприятие может понести убытки. К убыткам относятся:

- затраты по аннулированным производственным заказам, а также затраты на производство, не давшее продукции;
- потери и недостачи сверх норм естественной убыли материальных ценностей;
- затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;
- не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;
- убытки по операциям с тарой;
- судебные издержки и арбитражные расходы;
- штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров;
- убытки от списания безнадежных долгов;
- потери от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных событий, вызванных экстремальными ситуациями;
- убытки от хищений, виновники которых по решениям суда не установлены, и другие расходы и убытки.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, т. е. после уплаты налогов в бюджет может быть использована **на производственное социальное развитие**.

Средства, направляемые на производственное развитие, используются в следующих целях:

- финансирование строительства новых объектов, расширение, техническое перевооружение, реконструкция действующего производства, приобретение и модернизация оборудования и других средств производства;
- проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и технологических работ по улучшению качества про-

дукции, совершенствованию технологии и организации производства;

- осуществление природоохранных мероприятий капитального характера;
- оплата процентов по ссудам, полученным на восстановление недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных фондов и нематериальных активов, а также по просроченным и отсроченным ссудам; платежи по оплате процентов за пользование кредитами сверх ставок, установленных законодательством;
- расходы, связанные с выпуском и распространением акций, облигаций и других ценных бумаг;
- взносы по созданию инвестиционных фондов, совместных предприятий, акционерных обществ и ассоциаций;
- расходы по уплате штрафных санкций в случаях: несоблюдения требований по охране окружающей среды от загрязнений и иных вредных воздействий, использования природных ресурсов сверх установленных лимитов, сокрытия (занижения) прибыли или иных объектов налогообложения и другие.

Средства, направляемые на социальное развитие, могут быть ис-

пользованы по следующим направлениям:

- затраты на содержание объектов здравоохранения, домов престарелых и инвалидов, детских дошкольных учреждений, детских оздоровительных лагерей, объектов культуры и спорта, учреждений народного образования, а также объектов жилищного фонда;
- затраты на проведение оздоровительных мероприятий и организацию отдыха трудящихся, в том числе приобретение медикаментов для лечебно-профилактических учреждений, находящихся на балансе предприятия, путевок на отдых и лечение, а также затраты на

проведение культурно-просветительных и физкультурных мероприятий;

- расходы, связанные с отчислениями средств профсоюзным организациям на цели, определяемые коллективными договорами;
- расходы по благоустройству коллективных садов, по предоставлению безвозмездной материальной помощи работникам для первоначального взноса на кооперативное жилищное строительство, на частичное погашение кредита, предоставленного на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство, предоставление молодым семьям беспроцентной ссуды на улучшение жилищных условий, обзаведение домашним хозяйством и иные социальные потребности;
- расходы на любые виды вознаграждений, предоставляемых руководству или работникам, помимо вознаграждений, выплачиваемых на основании трудовых договоров;
- оплату дополнительных (сверх установленной законом продолжительности) отпусков;
- оказание материальной помощи работникам;
- выплаты дивидендов по акциям и вкладам в имущество предприятия;
- натуральную выдачу продуктов работникам предприятия ;
- расходы, связанные с выплатой премий за создание, освоение и внедрение новой техники и технологии, по итогам соревнований, смотров и конкурсов, направленных на повышение эффективности производства, а также других премий, выплачиваемых в установленном порядке за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

- выплату единовременных пособий уходящим на пенсию ветеранам труда, надбавок к пенсиям;
- страховые платежи (взносы), уплачиваемые предприятиями по договорам личного и имущественного страхования, заключенным предприятиями в пользу своих работников, и т. п.

Следует отметить, что в некоторых видах статистической и бухгалтерской отчетности (отчет по труду, отчет о финансовых результатах и др.) используется более широкое понятие фонда потребления. В этом случае к **средствам, направляемым на потребление**, относятся не только выплаты за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, но также и расходы на оплату труда, относимые на себестоимость продукции.

Кроме перечисленных выше направлений использования прибыли предприятия могут создавать так называемый **резервный фонд**. Порядок его образования, расходования и льготного налогообложения определяется учредительными документами и налоговым законодательством.

4.3.4. Рыночная оценка предприятия (бизнеса)

Рыночная оценка предприятия в значительной степени зависит от того, каковы перспективы его деятельности. При определении рыночной стоимости предприятия учитывается только та часть его капитала, которая может приносить доходы в той или иной форме в будущем. При этом очень важно, на каком этапе развития предприятия (бизнеса в его рамках) собственник начнет получать данные доходы и с каким риском это связано. Все эти факторы, влияющие на оценку предприятия (бизнеса), позволяет учесть метод дисконтированных денежных потоков (метод ДДП).

Сущность определения бизнеса методом ДДП основана на предположении о том, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес

сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этого бизнеса. Собственник не продаст свой бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

Данный метод оценки считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, в конечном счете покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, машин, оборудования, нематериальных ценностей и т. д., а поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. С этой точки зрения все предприятия, к каким бы отраслям экономики они ни принадлежали, производят всего один вид товарной продукции — деньги.

Метод ДДП может быть использован для оценки любого действующего предприятия. Тем не менее существуют ситуации, когда он объективно дает наиболее точный результат рыночной стоимости предприятия. Применение данного метода наиболее обосновано для оценки предприятий, имеющих определенную историю хозяйственной деятельности (желательно прибыльной) и находящихся на стадии роста или стабильного экономического развития. Данный метод в меньшей степени применим к оценке предприятий, терпящих систематические убытки (хотя и отрицательная величина стоимости бизнеса может быть фактом для принятия управленческих решений). Необходимо соблюдать разумную осторожность в применении этого метода для оценки новых предприятий, пусть даже и многообещающих, так как отсутствие ретроспективы прибылей затрудняет объективное прогнозирование будущих денежных потоков бизнеса.

Можно выделить следующие основные этапы оценки предприятия методом дисконтированных денежных потоков (ДП):

1. Выбор модели денежного потока.
2. Определение длительности прогнозного периода.
3. Ретроспективный анализ и прогноз валовой выручки от реализации.
4. Анализ и прогноз расходов.
5. Анализ и прогноз инвестиций.
6. Расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода.
7. Определение ставки дисконта.
8. Расчет величины стоимости в постпрогнозный период.
9. Расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период.
10. Внесение итоговых поправок.

Выбор модели денежного потока

При оценке бизнеса возможно применение одной из двух моделей денежного потока: ДП для собственного капитала или ДП для всего инвестированного капитала. В табл. 4.5 показано, как рассчитывается денежный поток для собственного капитала. На основе этой модели рассчитывается рыночная стоимость собственного (акционерного) капитала предприятия.

Расчет денежного потока для собственного капитала

	Чистая прибыль после уплаты налогов
Плюс	Амортизационные отчисления
Плюс (минус)	Уменьшение (прирост) собственного оборотного капитала
Плюс (минус)	Уменьшение (прирост) инвестиций в основные средства
Плюс (минус)	Прирост (уменьшение) долгосрочной задолженности
Итого равно	Денежный поток

В модели денежного потока для всего инвестированного капитала условно не различается собственный и заемный капитал предприятия и считается совокупный денежный поток. Исходя из этого, к денежному потоку прибавляются выплаты процентов по задолженности, которые ранее были вычтены при расчете чистой прибыли. Поскольку проценты по задолженности вычитались из прибыли до уплаты налогов, возвращая их назад, следует уменьшить их сумму на величину налога на прибыль. Итогом расчета по этой модели является рыночная стоимость всего инвестированного капитала предприятия.

В обеих моделях денежный поток может быть рассчитан как на номинальной основе (в текущих ценах), так и на рыночной основе (с учетом фактора инфляции).

Определение длительности прогнозного периода

Согласно методу ДДП, стоимость предприятия основывается на будущих, а не на прошлых денежных потоках. Поэтому задачей оценщика является выработка прогноза денежного потока (на основе прогнозных отчетов о движении денежных средств) на какой-то будущий временной период, начиная с текущего года. В качестве прогнозного берется период, продолжающийся до тех пор, пока темпы роста компании не стабилизируются

(предполагается, что в постпрогнозный период должны иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или бесконечный поток доходов).

Определение адекватной продолжительности прогнозного периода – непростая задача. С одной стороны, чем длиннее прогнозный период, тем больше число наблюдений и тем более обоснованным с математической точки зрения выглядит итоговая величина текущей стоимости предприятия. С другой стороны, чем длительнее прогнозный период, тем сложнее прогнозировать конкретные величины выручки, расходов, темпов инфляции, потоков денежных средств. По сложившейся в странах с развитой рыночной экономикой практике прогнозный период для оценки предприятия может составлять в зависимости от целей оценки и конкретной ситуации от 5 до 10 лет. В странах с переходной экономикой, в условиях нестабильности, где адекватные долгосрочные прогнозы особенно затруднительны, допустимо сокращение прогнозного периода до 3 лет. Для точности результата следует осуществлять дробление прогнозного периода на более мелкие единицы измерения – полугодие или квартал.

Ретроспективный анализ и прогноз валовой выручки от реализации

Анализ валовой выручки и ее прогноз требуют детального рассмотрения и учета целого ряда факторов, среди которых можно выделить следующие:

- номенклатура выпускаемой продукции;
- объемы производства и цены на продукцию;
- ретроспективные темпы роста предприятия;
- спрос на продукцию;

- темпы инфляции;
- имеющиеся производственные мощности;
- перспективы и возможные последствия капитальных вложений;
- общая ситуация в экономике, определяющая перспективы спроса;
- ситуация в конкретной отрасли с учетом существующего уровня конкуренции;
- доля оцениваемого предприятия на рынке;
- долгосрочные темпы роста в послепрогнозный период;
- планы менеджеров данного предприятия.

Следует придерживаться общего правила, гласящего, что прогноз валовой выручки должен быть логически совместим с ретроспективными показателями деятельности предприятия и отрасли в целом. Оценки, основанные на прогнозах, которые заметно расходятся с историческими тенденциями, представляются неточными.

Темпы инфляции измеряются с помощью индексов цен, характеризующих среднее изменение уровня цен за определенный период. Для этого используется следующая формула:

$$I_p = \frac{\sum P_1 \times G_1}{\sum P_0 \times G_1},$$

где I_p – индекс инфляции, рассчитанный как индекс цен по схеме Пааше;

P_1 – цены анализируемого периода;

P_0 – цены базового периода;

G_1 – количество товаров, реализованных в анализируемом периоде.

Внутри любой отрасли по меньшей мере несколько предприятий борются за свою долю рынка. И здесь возможны разные варианты. Можно увеличить свою долю на уменьшающемся рынке за счет неудачливых кон-

курентов, а можно и, наоборот, потерять свою долю на растущем рынке. В связи с этим важно точно оценить размер и границы рыночного сегмента, на котором собирается работать предприятие. Можно сослаться на такой пример из недавней практики известной консалтинговой фирмы «Capgem Corporation». Российское предприятие, производящее моторы для пылесосов, действует на рынке производителей отечественных пылесосов. Предприятие занимает 30 % этого рынка. Спрос на моторы постоянно падает, хотя общее число клиентов не уменьшается. Проблема заключается в том, что в настоящее время на российском рынке отечественные пылесосы не выдерживают конкуренции с аналогичной продукцией азиатского и европейского производств. Результат – отечественные пылесосы вытесняются с рынка. Цифры свидетельствуют, что 30 % производителей отечественных пылесосов, которые являются клиентами данного предприятия, удерживают лишь 1,5 % всего российского рынка пылесосов. Следовательно, задача оценщика – определить тенденцию изменения доли реального рынка, удерживаемой оцениваемым предприятием с точки зрения спроса и потребностей конечных потребителей. При этом целесообразно проанализировать следующие факторы:

- долю рынка, принадлежащую предприятию в данное время;
- ретроспективную тенденцию изменения этой доли (постоянство, сокращение или увеличение);
- бизнес-план предприятия. При этом особое внимание необходимо обратить на то, каким образом предприятие планирует сохранить или увеличить долю рынка (при помощи снижения цен, дополнительных маркетинговых издержек или путем повышения качества производимой продукции).

Анализ и прогноз расходов

На данном этапе оценщик должен:

- учесть ретроспективные взаимозависимости и тенденции;
- изучить структуру расходов, в особенности соотношение постоянных и переменных издержек;
- оценить инфляционные ожидания для каждой категории издержек;
- изучить единовременные и чрезвычайные статьи расходов, которые могут фигурировать в финансовой отчетности за прошлые годы, но в будущем не встретятся;
- определить амортизационные отчисления исходя из нынешнего наличия активов и из будущего их прироста и выбытия;
- рассчитать затраты на выплату процентов на основе прогнозируемых уровней задолженности;
- сравнить прогнозируемые расходы с соответствующими показателями для предприятий-конкурентов или с аналогичными среднеотраслевыми показателями.

Главным в отношении производственных издержек является разумная экономия. Если она систематически достигается без ущерба для качества, продукция предприятия остается конкурентоспособной. Для правильной оценки этого обстоятельства необходимо, прежде всего, четко выявлять и контролировать причины возникновения категорий затрат.

Эффективное и постоянное управление издержками неразрывно связано с обеспечением адекватной и качественной информации о себестоимости отдельных видов выпускаемой продукции и их относительной конкурентоспособности. Умение постоянно "держать руку на пульсе" текущих

издержек позволяет корректировать номенклатуру производимой продукции в пользу наиболее конкурентоспособных позиций, строить разумную ценовую политику фирмы, реально оценивать отдельные структурные подразделения с точки зрения их вклада и эффективности.

Классификация затрат может производиться по нескольким признакам:

- составу - плановые, прогнозируемые или фактические;
- отношению к объему производства - переменные, постоянные, условно-постоянные;
- способу отнесения на себестоимость - прямые, косвенные;
- функциям управления - производственные, коммерческие, административные.

Для оценки бизнеса важны две классификации издержек. Первая – классификация издержек на *постоянные* и *переменные*. Постоянные издержки не зависят от изменения объемов производства (к примеру, административные и управленческие расходы; амортизационные отчисления; расходы по сбыту за вычетом комиссионных; арендная плата; налог на имущество и т. д.). Переменные же издержки (сырье и материалы; заработная плата основного производственного персонала; расход топлива и энергии на производственные нужды) обычно считают пропорциональными изменению объемов производства. Классификация издержек на постоянные и переменные используется, прежде всего, при проведении анализа безубыточности, а также для оптимизации структуры выпускаемой продукции. Вторая – классификация издержек на *прямые* и *косвенные*; применяется для отнесения издержек на определенный вид продукции.

Анализ и прогноз инвестиций

Анализ инвестиций включает три основных компонента и осуществляется по трем направлениям (табл. 4.6).

Таблица 4.6

Основные компоненты анализа инвестиций и направления их осуществления

Собственные оборотные средства	Капиталовложения	Потребности в финансировании
Определение суммы начального собственного оборотного капитала	Инвестиции для замены существующих активов по мере их износа;	Получение и погашение долгосрочных кредитов Выпуск акций
Установление дополнительных величин, необходимых для финансирования будущего роста предприятия	покупки или строительства активов для увеличения производственных мощностей в будущем	
Осуществляется:		
На основе прогноза отдельных компонентов собственных оборотных средств	На основе оцененного остающегося срока службы активов	На основе потребностей в финансировании существующих уровней задолженности и графиков погашения долгов
В процентах от изменения объема продаж	На основе нового оборудования для замены или расширения	

Величина собственных оборотных средств – это разность между текущими активами и текущими обязательствами. Она показывает, какая сумма оборотных средств финансируется за счет средств предприятия.

Расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода

Существует два основных метода расчета величины потока денежных средств - косвенный и прямой. **Косвенный метод** анализирует движение денежных средств по направлениям деятельности. Он наглядно демонстрирует использование прибыли и инвестирование располагаемых денежных средств. **Прямой метод** основан на анализе движения денежных средств по статьям прихода и расхода, т. е. по бухгалтерским счетам.

При расчете величины денежного потока для каждого прогнозного года можно руководствоваться следующей схемой (иллюстрирующей косвенный метод расчета ДП) (табл. 4.7).

Таблица 4.7

Схема расчета величины денежного потока

ДП от основной деятельности	
Прибыль (за вычетом налогов)	Чистая прибыль = прибыль отчетного года за вычетом налога на прибыль
Плюс амортизационные отчисления	Амортизационные отчисления прибавляются к сумме чистой прибыли, так как они не вызывают оттока денежных средств
Минус изменение суммы текущих активов: • краткосрочные финансовые вложения; • дебиторская задолженность; • запасы; • прочие текущие активы.	Увеличение суммы текущих активов означает, что денежные средства уменьшаются за счет связывания в дебиторской задолженности и запасах
Плюс изменение суммы текущих обязательств: • кредиторская задолженность; • прочие текущие обязательства.	Увеличение текущих обязательств вызывает увеличение денежных средств за счет предоставления отсрочки оплаты от кредиторов, получения авансов от покупателей

Плюс ДП от инвестиционной деятельности	
Минус изменение суммы долгосрочных активов: • нематериальные активы; • основные средства; • незавершенные капитальные вложения; • долгосрочные финансовые вложения; • прочие внеоборотные активы.	Увеличение суммы долгосрочных активов означает уменьшение денежных средств за счет инвестирования в активы, долгосрочного использования. Реализация долгосрочных активов (основных средств, акций других предприятий и пр.) увеличивает денежные средства
Плюс ДП от финансовой деятельности	
Плюс изменение суммы задолженности: • краткосрочных кредитов и займов; • долгосрочных кредитов и займов.	Увеличение (уменьшение) задолженности указывает на увеличение (уменьшение) денежных средств за счет привлечения (погашения) кредитов
Плюс изменение величины собственных средств: • уставного капитала; • накопленного капитала; • целевых поступлений.	Увеличение собственного капитала за счет размещения дополнительных акций означает увеличение денежных средств; выкуп акций и выплата дивидендов к их уменьшению

Суммарное изменение денежных средств. Оно должно быть равным увеличению (уменьшению) остатка денежных средств между двумя отчетными периодами.

Определение ставки дисконта

С технической, т. е. математической, точки зрения, ставка дисконта – это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов (их может быть несколько) в единую величину текущей (сегодняшней) стоимости, являющуюся базой для определения рыночной стоимости бизнеса. В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая

инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования, другими словами, это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки.

Если рассматривать ставку дисконта со стороны предприятия как самостоятельного юридического лица, обособленного и от собственников (акционеров), и от кредиторов, то можно определить ее как стоимость привлечения предприятием капитала из различных источников. Ставка дисконта, или стоимость привлечения капитала, должна рассчитываться с учетом трех факторов. Первый – наличие у многих предприятий различных источников привлекаемого капитала, которые требуют разных уровней компенсации. Второй – необходимость учета для инвесторов стоимости денег во времени. Третий – фактор риска. В данном контексте мы определяем риск как степень вероятности получения ожидаемых в будущем доходов.

Расчет величины стоимости в постпрогнозный период

Определение стоимости в постпрогнозный период основано на предположении о том, что бизнес способен приносить доход и по окончании прогнозного периода. Предполагается, что после окончания прогнозного периода доходы бизнеса стабилизируются, и в остаточный период будут иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или бесконечные равномерные доходы.

В зависимости от перспектив развития бизнеса в постпрогнозный период используют тот или иной способ расчета стоимости:

- ♦ метод расчета по ликвидационной стоимости. Он применяется в том случае, если в послепрогнозный период ожидается банкротство компании с последующей продажей имеющихся активов. При расчете ликвидаци-

онной стоимости необходимо принять во внимание расходы, связанные с ликвидацией, и скидку на срочность (при срочной ликвидации). Для оценки действующего предприятия, приносящего прибыль, а тем более находящегося в стадии роста, этот подход неприменим;

- ♦ метод расчета по стоимости активов. Техника расчетов аналогична расчетам ликвидационной стоимости, но не учитывает затрат на ликвидацию и скидку за срочную продажу активов компании. Данный метод может быть использован для стабильного бизнеса, главной характеристикой которого являются значительные материальные активы;

- ♦ метод предполагаемой продажи, состоящий в пересчете денежного потока в показатели стоимости с помощью специальных коэффициентов, полученных из анализа ретроспективных данных по продажам сопоставимых компаний. Поскольку практика продажи компаний на российском рынке крайне скудна или отсутствует, применение данного метода к определению конечной стоимости весьма проблематично;

- ♦ по модели Гордона годовой доход послепрогнозного периода капитализируется в показатели стоимости при помощи коэффициента капитализации, рассчитанного как разница между ставкой дисконта и долгосрочными темпами роста. При отсутствии темпов роста коэффициент капитализации будет равен ставке дисконта. Модель Гордона основана на прогнозе получения стабильных доходов в остаточный период и предполагает, что величины износа и капиталовложений равны.

Расчет конечной стоимости в соответствии с моделью Гордона производится по формуле

$$V_{(term)} = \frac{CF_{(t+1)}}{K - g},$$

где $V_{(term)}$ – стоимость в постпрогнозный период;

$CF_{(t+1)}$ – денежный поток доходов за первый год постпрогнозного (остаточного) периода;

K – ставка дисконта;

g – долгосрочные темпы роста денежного потока.

Конечная стоимость $V_{(term)}$ по формуле Гордона определяется на момент окончания прогнозного периода.

Например, известно, что прогнозный период составляет пять лет, денежный поток шестого года равен 150 млн руб., дисконта 24 %, а долгосрочные темпы роста – 2 % в год. Поставляя эти данные в вышеприведенную формулу, получаем величину стоимости в постпрогнозный период – округленно 682 млн руб.

Полученную таким образом стоимость бизнеса в постпрогнозный период приводят к текущим стоимостным показателям по той же ставке дисконта, что применяется для дисконтирования денежных потоков прогнозного периода.

Расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период

При применении в оценке метода ДДП необходимо суммировать текущие стоимости периодических денежных потоков, которые приносит объект оценки в прогнозный период, и текущую стоимость в постпрогнозный период, ожидаемую в будущем.

Предварительная величина стоимости бизнеса состоит из двух составляющих:

- текущей стоимости денежных потоков в течение прогнозного периода;

- текущего значения стоимости в послепрогнозный период.

Внесение итоговых поправок

После определения предварительной величины стоимости предприятия для получения окончательной величины рыночной стоимости необходимо внести итоговые поправки. Среди них выделяются две - поправка на величину стоимости нефункционирующих активов и коррекция величины собственного оборотного капитала.

Первая поправка основывается на том, что при расчете стоимости учитываются активы предприятия, которые участвуют в производстве, получении прибыли, т. е. в формировании денежного потока. Но у любого предприятия в каждый конкретный момент времени могут быть активы, не занятые непосредственно в производстве. Здесь их стоимость не учитывается в денежном потоке, но это не значит, что они не имеют стоимости. В настоящее время у многих российских предприятий есть в наличии такие нефункционирующие активы (в основном недвижимость, машины и оборудование), поскольку вследствие затяжного спада производства уровень утилизации производственных мощностей крайне низок. Многие такие активы имеют определенную стоимость, которая может быть реализована, например, при продаже. Поэтому необходимо определить рыночную стоимость таких активов и суммировать ее со стоимостью, полученной при дисконтировании денежного потока.

Вторая поправка – это учет фактической величины собственного оборотного капитала. В модель дисконтированного денежного потока включается *требуемая величина* собственного оборотного капитала, привязанная к прогнозному уровню реализации (обычно она определяется по отраслевым нормам). Фактическая величина собственного оборотного капитала, кото-

рой располагает предприятие, может не совпадать с требуемой. Соответственно необходима коррекция: избыток собственного оборотного капитала должен быть прибавлен, а дефицит – вычтен из величины предварительной стоимости.

В результате оценки предприятия методом ДДП получается стоимость контрольного ликвидного пакета акций. Если же оценивается неконтрольный пакет, то необходимо сделать скидку.

Таким образом, метод дисконтированного денежного потока – это весьма сложный, трудоемкий и многоэтапный метод оценки предприятия, требующий от оценщика высокого уровня знаний и профессиональных навыков. Вместе с тем метод ДДП во всем мире признан как наиболее теоретически обоснованный метод оценки рыночной стоимости действующего предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой при оценке крупных и средних предприятий этот метод применяется в 80-90 % случаев. Главное его достоинство состоит в том, что он основан на прогнозах будущего развития рынка, а это в наибольшей степени отвечает интересам инвестиционного процесса.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем сущность себестоимости продукции и ее значение в повышении эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия?
2. Каковы особенности классификации затрат, формирующих себестоимость, их практическое использование в планировании?
3. Назовите особенности структуры себестоимости, ее сущность и факторы, определяющие структурные изменения.

4. Перечислите направления планирования себестоимости (позлементное и калькуляционное), их содержание.
5. Назовите состав показателей валовой, товарной и реализованной продукции.
6. Каковы особенности калькулирования себестоимости в отдельных видах горно-обогатительного производства и на геологоразведочных работах?
7. Как снижение себестоимости окажет влияние на формирование финансовых результатов работы предприятия? Назовите факторы снижения себестоимости.
8. Назовите основные факторы, участвующие в формировании рыночной цены.
9. Охарактеризуйте влияние монополии и конкуренции при установлении цен.
10. Перечислите виды ценовой конкуренции.
11. Что такое система цен, каковы ее основные параметры?
12. Назовите основные виды скидок к цене.
13. Дайте характеристику оптовой и розничной цен.
14. Какова сущность мировой цены?
15. Чем различаются бухгалтерская и экономическая прибыли?
16. В чем различия между валовой прибылью и прибылью от реализации?
17. Что такое чистая прибыль?
18. В чем сущность показателя рентабельности?
19. Каковы направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия?
20. Перечислите этапы оценки стоимости предприятия методом дисконтированных денежных потоков.

5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Структура системы управления государственной налоговой службой

Во главе государственной налоговой службы стоит образованное Указом Президента РФ от 29.12.1998 г. (приказ № 1635) Министерство РФ по налогам и сборам. В его состав входят: Главная налоговая инспекция, налоговые инспекции республик, краёв, областей, городов и районов. Государственные налоговые инспекции работают во взаимодействии с органами государственной власти и управления административно-территориальных и национально-государственных образований.

Главной задачей налоговых служб РФ является контроль за соблюдением законодательства о налогах, правильностью их исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты государственных налогов и других платежей, установленных законодательством РФ и республик в ее составе, органами государственной власти краев, областей, автономных образований, городов Москвы и Санкт-Петербурга, районов, городов в пределах их компетенции.

Низовые налоговые службы осуществляют непосредственное взаимодействие с налогоплательщиками посредством реализации определенных функций.

Основными функциями государственных налоговых инспекций районного уровня являются:

1. Осуществление контроля за соблюдением законодательства о налогах и других платежах в бюджет.
2. Обеспечение своевременного и полного учета плательщиков налогов и платежей в бюджет.

3. Контроль за своевременным представлением налогоплательщиками бухгалтерских отчетов, балансов, расчетов и других документов, связанных с исчислением и уплатой платежей в бюджет.
4. Обследование с соблюдением соответствующих правил торговых и иных помещений предприятий, учреждений, организаций и граждан.
5. Требование от руководителей и других должностных лиц проверяемых предприятий и граждан устранения выявленных нарушений законодательства о налогах и других обязательных платежах в бюджет.
6. Наложение административных штрафов на должностных лиц предприятий, виновных в сокрытии (занижении) прибыли, в отсутствии бухгалтерского учета или ведении его с нарушением установленного порядка.
7. Приостановление операций предприятий, учреждений и граждан по расчетным и другим счетам в банках и иных финансово-кредитных учреждениях в случаях непредставления государственным налоговым инспекциям и их должностным лицам бухгалтерских отчетов, балансов, расчетов и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и иных обязательных платежей в бюджет.
8. Составление, анализ и представление вышестоящим налоговым органам установленной отчетности, а районным и городским финансовым органам – ежемесячных сведений о фактически поступивших суммах налогов и других платежах в бюджет.

Состав и структура системы управления налогообложением РФ соответствуют ее административно-территориальному делению и предполагают

единство целей, решают идентичный набор задач по единой методологии и технологии обработки данных (рис. 5.1).

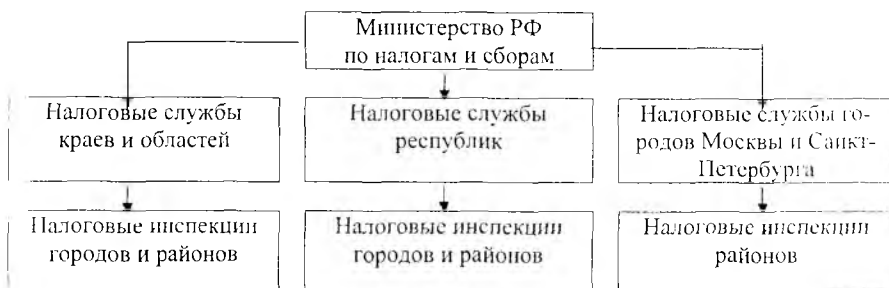


Рис. 5.1.1. Структура управления налоговыми службами

Основными задачами Государственной налоговой службы РФ являются:

- учет налогоплательщиков (по категориям, территории, видам налогообложения, роду деятельности);
- учет поступления налогов;
- анализ динамики поступления налогов по всем отслеживаемым признакам;
- информирование органов власти о поступлении налогов (республиканских, местных);
- совершенствование функционирования системы налогообложения (законодательная инициатива, методические разработки, информационное обеспечение);
- информирование налогоплательщиков по вопросам налогового законодательства.

Основная цель системы управления налогообложением состоит в оптимальном и эффективном развитии экономики посредством воздействия на

объекты управления: предприятия всех видов собственности и население со стороны субъекта управления – государства в лице Министерства РФ по налогам и сборам – системой установленных законодательством налогов.

5.2. Сущность налогов и налоговой системы

Под налогом, сбором, пошлиной и другими платежами понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами.

Вся совокупность законодательно установленных налогов, сборов и пошлин подразделяется на группы по определенным критериям, признакам, особым свойствам:

- по характеру налогового изъятия – на прямые и косвенные;
- уровням управления – на федеральные, региональные и местные,
- субъектам налогообложения – налоги с юридических и физических лиц;
- объектам налогообложения – налоги на товары и услуги, налоги на доходы, прибыль, прирост рыночной стоимости капиталов, налоги на недвижимость, имущество и т. д.;
- целевому назначению – налоги общие и специальные.

Прямые налоги взимаются непосредственно по ставке или в фиксированной сумме с дохода или имущества налогоплательщика. Различают **реальные прямые налоги**, которыми облагаются земельные участки, налоги, регулирующие процессы природопользования, имущественные налоги, налог на прибыль, и **личные прямые налоги**, взимаемые с доходов или имущества физических лиц (налог на доходы физических лиц, налоги с наследств и дарений и др.).

Косвенные налоги взимаются посредством введения государственных надбавок к ценам на товары и услуги, уплачиваемых покупателем и поступающих в государственный бюджет. К косвенным налогам могут быть отнесены акцизные налоги, таможенные пошлины, налог с продаж, налог с оборота, налог на добавленную стоимость.

Налог может взиматься в форме **натуральной** или **денежной** оплаты. Если налог взимается в виде процента от стоимости объекта налогообложения, то его называют **адвалорным**.

В зависимости от того, кто взимает налог и в какой бюджет он поступает, налоги делятся на **государственные** и **местные**. В свою очередь государственные налоги разделяются на **федеральные** и налоги субъектов Российской Федерации, именуемые ещё **региональными**.

Федеральными признаются налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым кодексом Российской Федерации и обязательные к уплате на всей территории РФ.

Региональными признаются налоги и сборы, устанавливаемые также Налоговым кодексом РФ и вводимые в действие законами субъектов Российской Федерации, и обязательные к уплате на территории соответствующего субъекта РФ.

Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые и вводимые в действие в соответствии с Налоговым кодексом, нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления, и обязательные к уплате на территории соответствующих муниципальных образований.

Не могут устанавливаться региональные или местные налоги и сборы, не предусмотренные Налоговым кодексом.

Устанавливая региональный налог или местные налоги и сборы, правительственные органы власти субъектов РФ или органы местного само-

управления соответственно определяют следующие элементы налогообложения: налоговые льготы, налоговую ставку в пределах, установленных Налоговым кодексом, порядок и сроки уплаты налога, форму отчетности (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Налоги и сборы, взимаемые с предприятий и организаций в
Российской Федерации

Вид налога (сбора)	Ставки налога (сбора)
1	2
Федеральные	
Налог на добавленную стоимость	20 %, 10 %, 0 %, ст. 164 части второй НК РФ
Акцизы	Исчисляется в % или рублях за единицу измерения согласно ст. 193
Налог на доходы физических лиц	13 %, 35 %, 30 %, 6 %, ст. 224 части второй НК РФ
Единый социальный налог	Исчисляется согласно ст. 241 части второй НК РФ
Налог на операции с ценными бумагами	0,8 %, ст. 3 Закона РФ от 12.12.1991 № 2023-1 "О налоге на операции с ценными бумагами"
Платежи за пользование природными ресурсами: Плата за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами Платежи за загрязнение окружающей среды	Исчисляется в размере, кратном МРОТ согласно Постановлению Правительства РФ от 04.01.2000 № 1 "О предельных размерах за пользование объектами животного мира, отнесенными к объектам охоты, изъятие которых из среды их обитания без лицензии запрещено" Исчисляется согласно постановлению Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 "Об утверждении порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия"; письма Минприроды от 27.11.1992 "Базовые нормативные платы за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду и размещение отходов"; письмо МПР России от 27.12.2000 № ВП-61/6349
Налог на прибыль организаций	24 %, 20 %, 10 %, 6 %, 15 %, 0 %, ст. 284 второй части НК РФ
Государственная пошлина	Исчисляется согласно ст. 4 Закона РФ от 09.12.1991 № 2005-1 "О государственной пошлине"

1	2
Сбор за использование наименований "Россия", "Российская Федерация" и образованных на их основе слов и словосочетаний	0.5 %, 0,05 %, 100 МРОТ ст. 2 Закона РФ от 02.04.1993 № 4737-1 "О сборе за использование наименований "Россия", "Российская Федерация" и образованных на их основе слов и словосочетаний"
Налог на игорный бизнес	- за игровой стол – 200 МРОТ; - за игровой автомат – 7.5 МРОТ; - за кассу тотализатора – 200 МРОТ; - за кассу букмекерской конторы – 100 МРОТ ст. 5 Федерального закона от 31.07.1998 № 142-ФЗ "О налоге на игорный бизнес"
Сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции	100 МРОТ; 500 МРОТ, 1000 МРОТ; 15000 МРОТ Ст. 3 Федерального закона от 08.01.1998 № 5-ФЗ "О сборах за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции"
Налог на добычу полезных ископаемых	Исчисляется в зависимости от видов полезных ископаемых согласно гл. 26 НК РФ (в ред. от 24.07.02)
Региональные	
Налог на имущество предприятий	Не более 2 %, Инструкция ГПС РФ от 08.06.1995 № 33 в ред. от 18.04.2002
Лесной налог	Исчисляется согласно гл. 13 Лесного кодекса РФ от 29.01.1997 № 22-ФЗ; Постановления Правительства РФ от 19.02.2001 № 127 "О минимальных ставках платы за древесину, отпускаемую на корню"
Сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц	Не более 1 % от ФОТ ст. 20 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Налог с продаж	Не более 5 %, ст. 353 части второй НК РФ
Единый налог на вмененный доход	20 % ст. 5 Федерального закона от 31.07.1998 № 148-ФЗ "О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности"
Местные	
Земельный налог	Исчисляется согласно Закону РФ от 11.10.1991 № 1738-1 "О плате за землю"
Налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне	Размер устанавливается местными органами государственной власти согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Курортный сбор	Не более 5 % МРОТ, ст. 2 Закона РСФСР от 12.12.1991 № 2018-1 "О курортном сборе с физических лиц"

1	2
Сбор на право торговли	Размер устанавливается местными органами государственной власти согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Целевые сборы с граждан и предприятий, учреждений, организаций независимо от их организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство территорий, на нужды образования и другие цели	Не более 3 % от годового ФОТ, рассчитанного исходя из установленного законом минимальной месячной оплаты труда – для юридического лица согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Налог на рекламу	Не более 5 % согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров	Не более 10 % согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Лицензионный сбор за право торговли вино-водочными изделиями	С юридических лиц – 50 МРОТ (в год) согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей	Не более 10 % согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Сбор за право использования местной символики	Не более 0,5 % согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении с ценными бумагами	Не более 0,1 % согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Сбор за уборку территорий населенных пунктов	Размер устанавливается местными органами государственной власти согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"
Сбор за открытие игорного бизнеса	Размер устанавливается местными органами государственной власти согласно ст. 21 Закона РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации"

5.3. Принципы налогообложения

Не всякий обязательный платёж может считаться налогом. Специфика налогов заключается в их соответствии определённым принципам. Впервые эти принципы были сформулированы Адамом Смитом в работе «Исследования о природе и причинах богатств народов» в 1776 году, где были рассмотрены три источника налога: рента, прибыль и заработная плата.

Адам Смит исходил из следующих принципов налогообложения:

- **равномерность**, т. е. равнонапряжённость налоговых изъятий, единство требований государства к налогоплательщикам, всеобщность налоговых правил;
- **определённость**, означающая чёткость, ясность, стабильность основополагающих характеристик налоговой системы, их неизменность в течение длительного периода времени;
- **простота и удобство**, понимаемые в прямом смысле этих слов;
- **неотягощенность**, т. е. умеренность налогов, относительно невысокий уровень налоговых сумм, уплата которых не ложится тяжким бременем на налогоплательщика.

В настоящее время налоги используются как инструмент экономической и структурной политики. Уровень налогового бремени устанавливается в зависимости от конкретных задач государственного регулирования и особенностей экономической ситуации.

Статьей № 3 НК РФ ч. 1 закреплены основополагающие нормы – принципы законодательства о налогах и сборах:

- **всеобщность** – т. е. все равны перед законом и несут равные обязанности, поэтому налоги и сборы, устанавливаемые законом, не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться, исходя из политических, идеологических, этнических, конфес-

сиональных и иных аналогичных различий между плательщиками налогов и сборов;

- **справедливость** – данный принцип указывает на то, что налоги и сборы, не учитывающие финансовый потенциал различных слоев плательщиков, создает социальное неравенство при взимании формально равной суммы с плательщиков;
- **соразмерность** означает, что установление и взимание налогов допустимо лишь в той мере, в какой это необходимо для достижения конституционно значимых целей;
- **экономическое обоснование** установления налога указывает на то, что факт, порождающий обязанность платить налог, – это тот, который свидетельствует о возникновении дохода, получении прибыли, приобретении имущества, увеличении его стоимости либо появлении другого материального блага в результате экономической деятельности налогоплательщика, либо по другим основаниям (наследования, дарения);
- **законность** – это соблюдение правовой формы установления и введения налогов и сборов;
- **определенность** – данный принцип касается точности (ясности), непротиворечивости формулировок актов законодательства, т. е. плательщик не должен нести ответственность из-за двойного толкования норм.

Всеобщим исходным источником налоговых отчислений, сборов, пошлин и других платежей независимо от объекта налогообложения является валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП образует первичные денежные доходы основных участников общественного производства и государства: оплата труда работников, прибыль хозяйствующих субъектов и централизованный доход государства.

Законодательно установлено, что **объектами налогообложения являются:**

- прибыль (доход);
- стоимость товаров;
- добавленная стоимость продукции, работ, услуг;
- имущество юридических и физических лиц;
- передача имущества (дарение, наследование);
- операции с ценными бумагами;
- отдельные виды деятельности;
- другие объекты, установленные законом.

Один и тот же объект облагается налогом данного вида только один раз за установленный период налогообложения (месяц, квартал, полугодие, год).

В зависимости от построения налогов различают твердые и долевые ставки. **Твердые ставки** устанавливаются в абсолютной сумме на единицу объекта. **Долевые ставки** выражаются в определенных долях объекта обложения. Установленные в сотых долях объекта ставки носят название **процентных** и подразделяются на пропорциональные и прогрессивные.

В налоговой практике существуют три способа взимания налогов:

1. Кадастровый. Кадастр – это реестр, содержащий перечень различных объектов (земли, доходов), классифицируемых по внешним признакам. Он устанавливает среднюю доходность объекта обложения (размера земельного участка, количества скота и др.).
2. Изъятие налога до получения владельцем дохода – исчисляется и удерживается бухгалтерией того юридического лица, которое выплачивает доход субъекта налога (налог на доходы физических лиц).

3. Изъятие налога после получения дохода предусматривает подачу налогоплательщиком в налоговые органы декларации о полученных доходах.

Налоги, взимаемые с предприятий и организаций, исходя из учетно-экономической целесообразности, могут относиться:

- на издержки производства и обращения (например, единый социальный налог);
- на финансовые результаты (до налогообложения прибыли) (например, налог на имущество предприятий);
- на прибыль и за счет прибыли, остающейся в распоряжении налогоплательщика (например, сверхнормативные экономические налоги);
- на включаемые в продажную цену продукции, работ или услуг (например, НДС, акцизы, налог с продаж).

5.4. Функции налогов

Функция налога – это способ выражения его свойства и сущности в действии при распределении и перераспределении доходов. Отсюда возникает **главная распределительная функция налогов** – формирование финансовых ресурсов государства, аккумулируемых в бюджетной системе и внебюджетных фондах.

Другой важнейшей функцией налогов является **контрольная функция**, позволяющая оценить количество налоговых поступлений и сопоставить их с потребностями государства в финансовых ресурсах.

Благодаря контрольной функции оценивается эффективность налогового механизма, обеспечивается контроль за движением финансовых ресур-

сов, выявляется необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику.

Распределительная и контрольная функции в органическом единстве определяют эффективность налогово-финансовых отношений и бюджетной политики. Распределительная функция налогов обладает рядом свойств, характеризующих ее роль в процессе воспроизводства. Это прежде всего ее **фискальный характер**, с помощью которого формируются финансовые ресурсы государства, позволяющие содержать чиновничий аппарат, армию, социальную сферу и т. п. **Фискальный** – касающийся интересов казны. **Фискальная политика** – совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию правительственных расходов и доходов. Активное участие государства в организации хозяйственной деятельности обусловило **регулирующее свойство** распределительной функции, проявляющееся через налоговый механизм. В налоговом регулировании возникает стимулирующая подфункция, которая реализуется через систему **льгот и преференции** (предпочтений).

Льготами по налогам и сборам признаются представляемые отдельным категориям налогоплательщиков преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Преференции устанавливаются в виде скидок (отмены) таможенных пошлин на ввозимые в страну товары определенной номенклатуры, которые на отечественных предприятиях не производятся либо производятся в недостаточных объемах. Список товаров и стран определяется федеральным правительством.

Федеративный характер Российского государства, включающего 89 национально-государственных и административно-территориальных образований, существенные различия в социально-экономическом развитии

субъектов Федерации, демографической ситуации и экономической обстановке объективно требуют учета этих особенностей в финансово-бюджетном механизме. Расширение самостоятельности и ответственности субъектов РФ в социально-экономических вопросах должно сопровождаться укреплением финансовой базы регионов. Именно поэтому часть налоговой массы, аккумулируемой в федеральном бюджете, путем бюджетного регулирования перераспределяется между нижестоящими бюджетами – региональными и местными.

Взаимодействие бюджетов всех уровней и единства бюджетной системы страны обеспечивается посредством налоговой политики. Часть федеральных налогов и один региональный (на имущество предприятий) имеют статус **закрепленных доходных источников**. Доходы по этим налогам полностью или в твердой фиксированной доле (в процентах) на постоянной либо долговременной основе поступают в соответствующий бюджет, за которым они закреплены (гербовый сбор, государственная пошлина, налог с наследства или дарения имеют статус закрепленных доходных источников и полностью зачисляются в местный бюджет). Другая группа федеральных налогов – НДС, акцизы, налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц – являются **регулирующими доходными источниками**. Доходы по этим налогам используются для регулирования поступлений в нижестоящие бюджеты в виде процентных отчислений от налогов либо по ставкам, утвержденным в законодательном порядке. Отчисления по регулирующим доходам зачисляются непосредственно в региональные бюджеты, а ставки (нормативы) отчислений определяются при утверждении федерального бюджета. В свою очередь представительный орган субъекта РФ устанавливает ставки отчислений по регулирующим налоговым доходам в местные бюджеты при утверждении своего регионального бюджета.

Из налогов субъектов РФ один - налог на имущество юридических лиц – равными долями зачисляется в региональный и местный бюджеты. Остальные налоги распределяются в порядке, определяемом представительным органом власти субъекта РФ. Поступления по местным налогам аккумулируются в местных бюджетах по месту нахождения (регистрации) плательщика. Три местных налога – на имущество физических лиц, земельный налог и регистрационный сбор за предпринимательскую деятельность - устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей ее территории. Ставки по ним определяются представительным органом субъекта РФ. Остальные местные налоги вводятся решениями местных органов самоуправления.

Данные налоги имеют четкую отраслевую принадлежность (налог на добычу полезных ископаемых, транспортный налог и др.).

5.5. Основные виды налогов и их особенности

Основная масса доходов, собираемых на территории РФ, приходится на четыре основных вида налогов – налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость (НДС), акцизы и налога на доходы физических лиц.

Кроме того, к первоочередным платежам относятся Единый социальный налог (взносы), зачисляемый в государственные внебюджетные фонды:

- Пенсионный фонд РФ;
- Фонд социального страхования РФ;
- Фонд обязательного медицинского страхования РФ.

Налог на прибыль организаций

Налогоплательщиками налога на прибыль являются:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в РФ через постоянные представительства или получающие доходы от источников в РФ.

При исчислении налога на прибыль организации для определения доходов или расходов используют метод начисления или кассовый метод. Согласно НК РФ, кассовый метод имеют право использовать организации, у которых в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от продажи товаров (работ, услуг) без НДС и налога с продаж не превысила 1 млн руб. за каждый квартал.

Объектом налогообложения является полученная прибыль, определяемая в соответствии с главой 25 НК РФ.

База, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала налогового периода (рис.5.2).

Доходы, полученные в натуральной форме, учитываются исходя из цены сделки и с учетом положений статьи 40 НК РФ.

Убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном периоде, принимаются в порядке и на условиях, установленных статьей 283 НК РФ.

Налоговая ставка установлена в размере 24 %, из них:

- 7,5 %-в федеральный бюджет;
- 14,5 %-в бюджеты субъектов РФ;
- 2,0 %-в местные бюджеты.

Законодательные органы субъектов РФ вправе снижать для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку в части сумм налога, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ, до 10,5 %.

Облагаемые налогом по ставке 0 %:

- проценты по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20.01.1997 г. включительно, ст. 244 НК РФ;
 - проценты по облигациям государственного валютного займа 1999 г., эмитированным при осуществлении новаций облигаций внутреннего государственного валютного займа серии III, которые были эмитированы в целях обеспечения условий, необходимых для урегулирования внутреннего валютного долга бывшего СССР, внутреннего и внешнего долга РФ, ст. 284 НК РФ

Облагаемые налогом по ставке 6 %

Дивиденды, полученные от российских организаций, ст. 275 НК РФ

Облагаемые налогом по ставке 15 %

Проценты по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение дохода в виде процентов, ст. 284 НК РФ

Учитываемые при исчислении прибыли, облагаемой налогом по ставке 24 %, ст. 284 НК РФ

301

Внереализационные доходы, ст. 250, 315 НК РФ - внереализационные расходы, ст. 265, 315 НК РФ:

- операции с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке;
 - операции с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке;
 - иные внереализационные операции (в т. ч. проценты по заемным обязательствам, штрафы, неустойки)

Реализация товаров (работ, услуг) собственного производства

Реализация покупных товаров

Реализация амортизируемого имущества

Реализация прочего имущества и имущественных прав

Реализация ценных бумаг, обращающихся на организационном рынке

Реализация ценных бумаг, не обращающихся на организационном рынке

Прямые расходы ст. 318 НК РФ:

- материальные расходы, указанные как прямые, п. 1 ст. 254 НК РФ;
 - суммы начисленной амортизации по ОС, непосредственно используемым при производстве товаров (работ, услуг), ст. 256-259 НК РФ;
 - расходы на оплату труда основного производственного персонала с учетом работников, занятых на вспомогательных производствах, ст. 255 НК РФ;
 - ЕСН, начисленный на оплату труда основного производственного персонала с учетом работников, занятых на вспомогательных производствах, п. 1 ст. 264 НК РФ.

Косвенные расходы ст. 318 НК РФ:

- иные материальные расходы, ст. 254 НК РФ;
 - суммы начисленной амортизации по НМА и по ОС, непосредственно не используемым при производстве товаров (работ, услуг), ст. 256-259 НК РФ;
 - расходы на оплату труда иных работников, ст. 255 НК РФ;
 - ЕСН, начисленный на оплату труда иных работников, ст. 264 НК РФ;
 - прочие расходы, связанные с производством и реализацией, ст. 260-264 НК РФ.

Покупная стоимость реализованных товаров, ст. 320 НК РФ

Издержки обращения, ст. 320 НК РФ

Прибыль минус убыток

Если в прошлых налоговых периодах понесен убыток, подлежащий переносу на текущий налоговый период в соответствии со ст. 283 НК РФ, то налогооблагаемая база текущего периода уменьшается на сумму переносимого убытка в размере, не превышающем 30 % налоговой базы. Прибыль подлежит налогообложению по ставкам, установленным п. 1 ст. 284 НК РФ.

Налоговая база налогового периода равна нулю. Убыток подлежит переносу на будущее в порядке, установленном ст. 283 НК РФ

Рис. 5.2. Расчет налоговой базы за налоговый период

Иные налоговые ставки приведены в табл. 5.2.

Таблица 5.2

Основные показатели, устанавливаемые главой 25 НК РФ

Показатели	Норматив
Ставки для налогообложения определенных видов доходов	0 % - проценты по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20.01.97 г.;
	- проценты по облигациям государственного валютного облигационного займа 1999 г, эмитированным при осуществлении новации облигаций внутреннего государственного валютного займа серии III, которые были эмитированы в целях обеспечения условий, необходимых для урегулирования внутреннего валютного долга бывшего СССР, внутреннего валютного долга РФ
	6 % - дивиденды, полученные от российских организаций
	15 % - дивиденды, полученные от иностранных организаций;
Признание выручки для целей налогообложения	- % по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение дохода в виде процентов
	24 % - общая налоговая ставка
Расходы, относимые на уменьшение налогооблагаемой базы	- метод начисления – основной;
	- кассовый метод – только если выручка предприятия за четыре предыдущих квартала в среднем не превышала 1 млн руб. в квартал (без НДС и налога с продаж)
Расходы, относимые на уменьшение налогооблагаемой базы	- экономически обоснованные и документально подтвержденные затраты, произведенные для осуществления деятельности, направленной на получение дохода
	- перечень расходов по главе 25 НК РФ является открытым
Расходы на рекламу	
- норматив расходов на рекламу	Для обычных рекламных расходов (для продвижения товара, для рекламы деятельности налогоплательщика), поименованных в абз. 2, 3, 4 п. 4 ст. 264 НК РФ, не установлен. Для рекламы расходов, прямо не указанных в п. 4 ст. 264 НК РФ – 1 % выручки от реализации.
- база для расчета норматива расходов на рекламу	Для всех организаций – выручка от реализации.
Представительские расходы	
Состав представительских расходов	Не включаются расходы на организацию развлечений, отдыха, профилактики или лечения заболеваний участников представительского мероприятия
База для расчета норматива	Расходы на оплату труда

Показатели	Норматив
Норматив	4 % от расходов на оплату труда
Расходы на подготовку и переподготовку кадров	
Норматив	Не установлен
Расходы, не принимаемые для целей налогообложения	Расходы на получение высшего и среднего специального образования
Общественные	
Норматив расходов на добровольное страхование имущества и ответственности	Не установлен
Норматив расходов на добровольное страхование работников	Нормативы установлены в зависимости от видов и условий страхования
Ограничения по существенным условиям договоров добровольного страхования работников	Установлены по всем видам договоров, в случае несоблюдения которых страховые взносы в расходы не включаются
Командировочные расходы	
Норматив расходов на наем жилого помещения	Не установлен
Норматив суточных при кратковременных командировках на территории РФ	100 руб./день
Расходы на НИОКР	
Принятие расходов на НИОКР для целей налогообложения	Расходы на НИОКР учитываются в составе расходов при определении налоговой базы
Период, в течение которого принимаются расходы	Равномерно в течение 3 лет
Ограничения	Расходы на НИОКР, осуществленные в целях создания новых или совершенствования применяемых технологий, создания новых видов сырья или материалов и не давшие положительного результата, учитываются в размере, не превышающем 70 % фактически осуществленных расходов

Показатели	Норматив
Расходы на уплату процентов по долговым обязательствам	
Классификация расходов	Внереализационные расходы текущего месяца
Долговые обязательства, проценты по которым учитываются для целей налогообложения	Долговые обязательства любого вида, возникшие в связи с осуществлением предпринимательской деятельности
Период, за который начисленные проценты учитываются для целей налогообложения	Срок фактического пользования заемными средствами
Предельная величина процентов, учитываемых для целей налогообложения	Определяется по общим для всех видов долговых обязательств правилам, установленным ст. 269 НК РФ
Уступка (переуступка) права требования	
Порядок учета убытка от уступки права требования для целей налогообложения	Учитывается по правилам, предусмотренным ст. 279 НК РФ, налогоплательщиками, применяющими метод начисления
Порядок учета доходов (расходов) от последующей уступки ранее приобретенного права требования	Рассматриваются как доходы (расходы) от реализации финансовых услуг
Амортизация	
Основных средств	
Метод начисления амортизации	Линейный или нелинейный
Группировка основных средств	10 амортизационных групп по сроку полезного использования
Срок полезного использования	Определяется налогоплательщиком самостоятельно на основании классификации основных средств, утвержденной Правительством РФ
Применение повышающих и понижающих коэффициентов к норме амортизации	Специальные повышающие коэффициенты могут применяться по основным средствам: - являющимся предметом договора лизинга; - используемым для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности. По всем ОС могут применяться понижающие коэффициенты

Показатели	Норматив
Нематериальных активов	
Понятие нематериальных активов для целей налогообложения	Определено в п. 3 ст. 257 НК РФ
Метод начисления амортизации	Линейный или нелинейный
Реализация амортизируемого и прочего имущества	
Определение финансового результата от реализации:	
- основных средств	(выручка от реализации амортизируемого имущества)-(остаточная стоимость)-(сумма расходов на реализацию)
Определение финансового результата от реализации:	(выручка от реализации)-(цена приобретения)-(сумма расходов на реализацию)
- сырья и материалов:	
- прочего имущества	
Принятие убытка от реализации амортизируемого имущества для целей налогообложения	Убыток включается в состав расходов организации, учитываемых при налогообложении прибыли в последующие налоговые (отчетные) периоды
Формирование резервов	
По сомнительным долгам	
Показатели, от которых зависит сумма резерва	Реальные: - срок возникновения задолженности
Ограничения по сумме резерва	Не более 10 % от выручки отчетного (налогового) периода
Перечень видов безнадежных долгов	Закрытый
Учет неиспользованной суммы резерва	Может переноситься на следующий отчетный (налоговый) период по правилам, установленным ст. 266 НК РФ
На оплату отпусков	
Размер резерва	Устанавливается на основе предполагаемой годовой суммы расходов на оплату отпусков, включая сумму ЕСН
Процент отчислений в резерв	Отношение предполагаемой годовой суммы расходов на оплату отпусков (с учетом суммы ЕСН) к предполагаемому годовому размеру расходов на оплату труда (с учетом суммы ЕСН)

Показатели	Норматив
Размер ежемесячных отчислений в резерв	Определяется как произведение расходов на оплату труда отчетного месяца (с учетом суммы ЕСН) на процент отчислений в резерв
Наличие переходящего остатка резерва по итогам года	Допускается у всех организаций в сумме расходов на оплату неиспользованных в текущем году законодательно предусмотренных отпусков и соответствующей им сумме ЕСН
Дата признания расходов на оплату в части, превышающей резерв	31 декабря отчетного года
Реализация ценных бумаг	
Категории ценных бумаг для целей налогообложения (для сальдирования прибылей и убытков)	2 категории – обращающиеся и не обращающиеся на ОРКЦ
Порядок определения цены реализации для целей налогообложения	Установлен для обеих категорий ценных бумаг
Перенос убытков на будущее	Допускается в течение 10 лет ежегодно в размере не более 30 % годовой прибыли от операций с ценными бумагами соответствующей категории
Ведение отдельного налогового учета	Предусмотрено

Сумма налога определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Сумма налога по итогам налогового периода определяется налогоплательщиком самостоятельно, за исключением следующих случаев:

- если налогоплательщиком является иностранная организация, получающая доходы от источников в РФ, не связанные с постоянным представительством в РФ;

- российские организации, выплачивающие налогоплательщикам доходы в виде дивидендов, а также в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, подлежащим налогообложению.

Квартальный авансовый платеж рассчитывается исходя из ставки налога и фактически полученной прибыли, подлежащей налогообложению, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода. Сумма квартальных авансовых платежей определяется с учетом ранее начисленных сумм авансовых платежей.

В течение отчетного периода налогоплательщики уплачивают ежемесячные авансовые платежи. Организации могут перейти на исчисление ежемесячных авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли.

При определении налогооблагаемой прибыли налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов и убытков, согласно положениям НК РФ.

Уменьшают полученные доходы следующие убытки:

- убытки прошлых налоговых периодов, выявленные в текущем отчетном периоде;
- суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- потери от брака;
- потери от простоев и по внутрипроизводственным причинам;
- не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;
- расходы в виде недостачи материальных ценностей в производстве и на складах в случае отсутствия виновных лиц, а также убытки от хищений, виновники которых не установлены (подтверждается уполномоченным органом государственной власти);
- потери от стихийных бедствий, пожаров, наводнений и т. п.

Согласно положениям главы 25 НК РФ, расходы должны быть обоснованы и документально подтверждены.

Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость (НДС) используется более чем в 40 странах мира, в том числе в 17 европейских странах - членах ЕЭС. Универсальность налога, а также регулярность поступления в бюджет выдвинули его в ряд наиболее эффективных форм налогообложения.

В само понятие "добавленная стоимость" входят: прибыль, заработная плата, отчисления на социальное страхование и другие суммы, связанные с собственно производственным процессом.

Объектами налогообложения являются обороты по реализации на территории РФ товаров, в том числе производственно-технического назначения, выполненных работ и оказанных услуг.

Для исчисления налога на добавленную стоимость датой реализации товаров (работ, услуг) считать более раннюю из следующих дат:

- день оплаты товаров (работ, услуг);
- последний день второго месяца, следующего за месяцем, в течение которого покупателям предъявлены счета-фактуры;
- последний день второго месяца, следующего за месяцем, в течение которого произведена отгрузка (передача, обмен) товаров (работ, услуг).

При исчислении облагаемого оборота по товарам, с которых взимаются акцизы, в него включается сумма акцизов.

Для строительных, строительно-монтажных и ремонтных организаций облагаемым оборотом, является стоимость выполненных работ, принятых заказчиками.

При осуществлении предприятиями посреднических услуг облагаемым оборотом является сумма дохода, полученная в виде надбавок, вознаграждений и сборов.

От налога на добавленную стоимость освобождаются: товары (работы, услуги), экспортируемые за пределы государства, а также услуги по транспортировке, погрузке, разгрузке, перегрузке экспортируемых товаров и при транзите иностранных грузов через территорию РФ; товары и услуги, предназначенные для официального использования иностранных дипломатических представительств; услуги городского пассажирского транспорта (кроме такси), а также услуги по перевозке пассажиров в пригородном сообщении, морским, речным, железнодорожным и автомобильным транспортом; квартирная плата; стоимость выкупаемого в порядке приватизации имущества государственных предприятий, арендная плата за арендные предприятия, образованные на базе государственной собственности; операции по страхованию, выдаче ссуд, операции по денежным вкладам, расчетным и текущим счетам; операции, связанные с обращением валюты, денег, банкнот, являющихся законными средствами платежа, а также ценных бумаг; продажа почтовых марок, открыток, конвертов, лотерейных билетов; услуги в сфере народного образования и спорта, плата за обучение детей в кружках и секциях; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые за счет государственного бюджета; обороты казино, игровых автоматов, выигрыши по ставкам на ипподромах; ритуальные услуги похоронных бюро, проведение обрядов и церемоний.

Ставки НДС установлены в следующих размерах:

- 10 % - по хлебу и хлебобулочным изделиям, молоку и молокопродуктам (за исключением мороженого), продуктам детского и диабетического питания; по товарам для детей – детские кровати и матрасы, коляски, тетради, игрушки, пластилин,

пеналы, счётные палочки, школьные дневники, тетради для рисования, обложки для тетрадей, учебников и дневников, подгузники бумажные.

- 20 % - по остальным товарам (работам и услугам), включая подакцизные продовольственные товары.

Сумма НДС, подлежащая взносу в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные им товары (работы, услуги), и суммами налога, уплаченными поставщикам за материальные ресурсы, топливо, работы, услуги, стоимость которых относится на издержки производства и обращения.

В случае превышения сумм налога, уплаченных поставщикам за приобретаемые товарно-материальные ценности, над суммами налога, исчисленными по реализации товаров (работ, услуг), возникающая разница засчитывается в отчет предстоящих платежей или возмещается за счет общих поступлений этого налога ежемесячно.

Акцизный налог

Акцизный налог является новым элементом налоговой системы РФ (введен с 1 января 1992 года).

Акциз - это косвенный налог, включаемый в цену товара, и тем самым фактически перелагаемый на потребителя.

В дореволюционной России акцизы вместе с винной монополией давали (в 1904 г.) 47,5 % общей суммы бюджетных доходов. Размер акцизов по многим товарам достигал половины, а иногда и 2/3 их цены.

С помощью акцизов в государственный бюджет изымается часть стоимости товара, которая не отражает ни эффективности его производства, ни потребительских свойств, а является следствием особых условий его производства и реализации. Если бы эта часть цены не изымалась в бюджет,

то предприятия-изготовители соответствующей продукции получали бы незаслуженно высокую прибыль и были бы поставлены в совершенно неравные, предпочтительные по сравнению с другими предприятиями условия.

Например, розничные цены на вино-водочные изделия установлены у нас на таком уровне, что если бы не было акциза, то рентабельность предприятий-изготовителей измерялась сотнями процентов. Это относится к легковым автомобилям, табачным изделиям и другим подакцизным товарам.

Плательщиками акцизов являются предприятия и организации, их филиалы и отделения, производящие и реализующие товары, облагаемые акцизами.

Ставки акцизов устанавливают в процентах по отношению к свободным отпускным ценам, включающим издержки производства, прибыль и сумму акцизов. При этом ставки рассчитаны таким образом, чтобы после изъятия акциза оставшаяся в цене прибыль обеспечивала нормально работающему предприятию рентабельность в 25 и более процентов. С учетом этого ставки акцизов дифференцированы в широком диапазоне - от 10 до 62 %.

Налог на доходы физических лиц

Объектом налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками:

- от источников в РФ и за ее пределами – для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ;
- от источников в РФ – для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ.

При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной форме, а также доходы в виде материальной выгоды.

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

Не подлежат налогообложению: государственные пособия по социальному страхованию и социальному обеспечению; все виды пенсий; суммы, выплачиваемые в возмещение ущерба, причиненного вследствие увечья, связанного с исполнением трудовых обязанностей; выходное пособие, выплачиваемое при увольнении, и другие виды денежной компенсации, выплачиваемые высвобожденным работникам; выигрыши по облигациям государственного займа, выигрыши по лотереям, проценты и выигрыши по вкладам в учреждениях банков и др.

Закон устанавливает категории физических лиц, для которых предусмотрено уменьшение облагаемого совокупного дохода при исчислении налога.

Налоговая ставка устанавливается в размере 13 %.

Налоговая ставка в размере 30 % устанавливается в отношении доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ.

Налоговая ставка в размере 6 % установлена в отношении дивидендов.

По ставке 35 % облагается материальная выгода.

Налог на имущество предприятий

Налог на имущество предприятий введен вместо платежей за основные фонды и нормируемые оборотные средства. Отличительной особенностью этого налога является его отнесение на финансовые результаты деятельности предприятия.

Налог взимается со среднегодовой стоимости имущества. При этом под имуществом понимается не только стоимость основных средств, но и стоимость нематериальных активов (патенты, лицензии, ноу-хау и другие виды интеллектуальной собственности).

Не облагается налогом имущество: бюджетных учреждений и организаций; предприятий по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, выращиванию и переработке рыбы; специализированных протезно-ортопедических предприятий; используемое исключительно для нужд народного образования и культуры; жилищно-коммунального и другого городского хозяйства; вновь созданных предприятий - в течение одного года после их государственной регистрации; предприятий и организаций, находящихся в собственности общественных организаций инвалидов.

5.6. Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение

Ответственность за совершение налоговых преступлений несут организации и физические лица. Физические лица привлекаются к налоговой ответственности с шестнадцатилетнего возраста (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение

Виды нарушений	Ответственность юридических лиц
1	2
Нарушение срока постановки на учёт в налоговом органе	Штраф в размере 5000 рублей
Уклонение от постановки на учёт в налоговом органе	Штраф в размере 10 % от доходов, полученных в течение указанного времени, но не менее 20000 рублей

1	2
Нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счёта в банке	Штраф в размере 5000 рублей, или 10 % от общей суммы денежных средств, поступивших на счёт за период задержки представления или непредставления сведений об открытии этого счёта, если это повлекло за собой неуплату налогов.
Нарушение срока представления налоговой декларации: 1) непредставление налогоплательщиком налоговой декларации при отсутствии признаков налогового правонарушения; 2) непредставление налогоплательщиком налоговой декларации в течение срока более 180 дней по истечении установленного законодательством срока; 3) непредставление налогоплательщиком установленных налоговым законодательством документов и других сведений при проведении налоговой проверки.	Штраф в размере 5 % от суммы налога, подлежащего уплате на основе декларации, за каждый полный месяц со дня, установленного для её представления, но не более 25 % от указанной суммы. Штраф в размере 50 % общей суммы денежных средств, поступивших на счёт за период задержки представления или непредставления сведений об открытии этого счёта. Штраф в размере 50 рублей за каждый непредставленный документ.
Грубое нарушение правил учёта доходов и расходов объекта налогообложения: 1) нарушение в течение одного налогового периода; 2) нарушение в течение более одного налогового периода; 3) занижение дохода.	Штраф в размере 5000 рублей Штраф в размере 15000 рублей Штраф в размере 10 % от суммы неуплаченного налога, но не менее 15000 рублей.
Нарушение правил составления налоговой декларации	Штраф в размере 5000 рублей
Несвоевременная уплата налогов и сборов	Начисляется пеня в размере одной трехсотой действующей на каждый день просрочки ставки рефинансирования ЦБ РФ (применяется с 01.04.1998 г.)
Неуплата или неполная уплата сумм налога	Штраф в размере 20 % от неуплаченной суммы, а в случае установления умышленного сокрытия – 40 % от неуплаченных сумм налога.

1	2
Незаконное воспрепятствование доступа должностного лица налогового органа на территорию или в помещение при проведении налоговой проверки.	Штраф в размере 5000 рублей
Несоблюдение налогоплательщиком порядка владения, пользования и распоряжения имуществом, на которое наложен арест.	Штраф в размере 10000 рублей
Непредставление налоговому органу сведений о налогоплательщике	Штраф в размере 5 000 рублей, с физического лица 500 рублей
Отказ от представления документов по запросу налогового органа	Штраф в размере 5 000 рублей
Ответственность свидетеля: 1) неявка или уклонение от явки без уважительных причин; 2) отказ свидетеля от дачи показаний или дача заведомо ложных показаний	Штраф в размере 1 000 рублей Штраф в размере 3 000 рублей
Отказ эксперта, переводчика или специалиста от участия в проведении налоговой проверки	Штраф в размере 500 рублей; а при даче заведомо ложного заключения – 1000 рублей

Каждый налогоплательщик считается невиновным в совершении налогового правонарушения, пока его виновность не будет доказана в предусмотренном федеральным законом порядке. Налогоплательщик не обязан доказывать свою невиновность в совершении налогового правонарушения (статья 108 Налогового кодекса).

Лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налогового правонарушения, если со дня его совершения истекло три года.

Налоговые санкции устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов). При наличии хотя бы одного смягчающего ответственность обстоятельства размер штрафа снижается в два раза.

К обстоятельствам, смягчающим ответственность за совершение налогового правонарушения, относятся:

- 1) совершение правонарушения вследствие стечения тяжёлых личных или семейных обстоятельств;
- 2) совершение правонарушения под воздействием угрозы или принуждения в силу материальной, служебной или иной зависимости;
- 3) иные обстоятельства, которые налоговым органом или судом могут быть признаны смягчающими ответственность.

При наличии обстоятельств, отягчающих ответственность за совершение налогового правонарушения, штраф может быть увеличен до 100 %. При совершении одним лицом двух и более налоговых правонарушений налоговые санкции взыскиваются за каждое правонарушение в отдельности.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Перечислите основные функции государственной налоговой инспекции.
2. Приведите состав и структуру управления налогообложением РФ.
3. Приведите понятие налога, сбора, пошлины.
4. Приведите классификацию налогов.
5. Дайте характеристику принципов налогообложения.
6. Перечислите основные функции налогов.
7. Назовите объекты налогообложения
8. Назовите основные федеральные налоги.
9. Назовите налоги республик в составе РФ, налоги краев, областей.
10. Назовите основные виды местных налогов.
11. Дайте характеристику косвенных налогов: НДС, акцизы и налог с продаж.
12. Приведите характеристику единого социального налога.

13. Приведите характеристику налога на прибыль организаций.
14. Приведите характеристику налога на имущество предприятий.
15. Охарактеризуйте налог на доходы физических лиц.
16. Перечислите основные виды налоговых правонарушений и какова ответственность за их совершение.

6. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

6.1. Понятие и функции финансов

Хозяйственная деятельность предприятия любой организационно-правовой формы сопровождается непрерывным оборотом денег.

Финансы неразрывно связаны с денежным оборотом, а их сущность и роль определяются степенью развития товарно-денежных отношений.

Основным признаком финансов является то, что они всегда выражают денежные и только денежные отношения между различными субъектами общественного воспроизводства в рамках экономической системы.

Указание на денежный характер финансовых отношений – существенный признак финансов. Он позволяет четко разграничить сферу их деятельности, оставляя за пределами все натуральные отношения. Однако следует иметь в виду, что понятие "денежные отношения" значительно шире понятия финансов. В связи с этим денежный характер финансовых отношений, хотя и существенный, но еще недостаточный признак для того, чтобы подчеркнуть специфику финансов.

Дело в том, что денежный характер проявления присущ всем стоимостным категориям, обслуживающим воспроизводственный процесс (зарплата, себестоимость, прибыль и т. п.). Поэтому необходима конкретизация той части денежных отношений, которая относится исключительно к сфере компетенции финансов.

С помощью финансов государство изымает в свое распоряжение часть стоимости совокупного общественного продукта, созданного в сфере материального производства. Происходит формирование разнообразных денежных фондов (доходов) – централизованных и децентрализованных, которые в дальнейшем перераспределяются в пользу непроизводительной

сферы, на содержание государственного аппарата, на социальные нужды и т. п.

Итак, под финансами понимаются денежные отношения, осуществляемые путем оборота денег, выражающие перераспределение стоимости совокупного общественного продукта, в результате которого, в соответствии с общественными потребностями, образуются и используются децентрализованные и централизованные денежные фонды.

Децентрализованные денежные средства остаются в распоряжении предприятий и служат источником их существования и развития.

Централизованные денежные средства находятся в распоряжении государства и служат источником развития всего народного хозяйства, рационального размещения производительных сил по территории страны, развития образования, культуры, укрепления обороноспособности и т. п.

Сущность финансов, как и всякой другой экономической категории, проявляется в их функциях - распределительной и контрольной.

Распределительная функция финансов используется для распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода.

Методами перераспределения национального дохода и мобилизации денежных средств являются налоги, уплата процентов за банковский кредит, государственный кредит в виде государственных займов и вкладов населения в сбербанки, государственное имущественное и личное страхование.

Формами перераспределения являются: финансирование объектов непроизводственной сферы, выплаты по страховому возмещению, государственным займам и т. п.

В результате перераспределения национального дохода образуются так называемые вторичные доходы - доходы лиц, не занятых в сфере материального производства, и доходы государства в виде платежей.

Таким образом, с помощью финансов происходит распределение национального дохода в денежной форме между I и II подразделениями общественного производства, между производственной и непроизводственной сферами, между отраслями народного хозяйства, республиками и регионами, а также экономическими регионами.

Контрольная функция финансов используется для осуществления контроля за производством, распределением и использованием общественного продукта.

Финансовый контроль осуществляется в трех направлениях:

- внутри предприятия и во взаимоотношениях с другими предприятиями на базе хозяйственного расчета;
- через государственный бюджет;
- через кредитную систему.

Задачами финансового контроля являются: проверка составления и исполнения госбюджета, финансовых планов предприятий, соблюдение хозрасчета и финансовой дисциплины, выявление внутрихозяйственных резервов, а также рациональное использование материальных и денежных ресурсов.

Финансовый контроль осуществляется следующими органами: Государственной Думой, Минфином РФ, республиканскими министерствами финансов, краевыми, областными и районными финансовыми отделами, кредитными учреждениями, налоговой инспекцией, финансовыми органами предприятий и главными бухгалтерами.

Отсюда финансовый контроль может быть по отношению к предприятию внешним и внутренним.

Внешний финансовый контроль осуществляется в процессе взимания платежей в бюджет и финансирования из бюджета, при получении и погашении ссуд, выплате процентов за кредит, составлении кредитного и кассового планов, при проверке и анализе отчетности на предприятии и т. п.

Внутренний контроль осуществляют непосредственно сами предприятия при составлении и анализе выполнения финансовых планов.

По методам и времени осуществления контроль подразделяется на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный контроль осуществляется при рассмотрении производственных и финансовых планов предприятия, смет бюджетных учреждений, проектов бюджетов.

Текущий финансовый контроль осуществляется в ходе мобилизации доходов в бюджет и при финансировании и кредитовании со стороны финансовых органов и банков.

Последующий контроль проводится при рассмотрении и анализе месячных, квартальных и годовых балансов и отчетности предприятий, учреждений посредством проверок, обследований и ревизий на местах.

6.2. Финансовая система РФ и ее основные звенья

Финансы - неотъемлемый элемент общественного воспроизводства, одинаково необходимый и низовому звену (предприятиям, организациям, учреждениям), и межхозяйственным объединениям (ассоциациям, концернам и пр.), и государственной системе управления народным хозяйством.

Наличие разных общественных потребностей у субъектов хозяйствования и государства приводит к возникновению разнообразных видов финансовых связей. Отличаясь друг от друга, они одновременно

характеризуются и некоторыми общими чертами, позволяющими их объединить в относительно обособленные группы.

Финансовые отношения по своей природе являются распределительными, причем распределение строится в основном по субъектам. Используя последнее в качестве критерия, в общей совокупности финансовых отношений можно выделить следующие группы: финансы предприятий, учреждений и организаций, местные финансы, общегосударственные финансы. Некоторые авторы отдельной группой выделяют страхование.

Финансовая система РФ - это совокупность различных групп финансовых отношений, посредством которых образуются и используются соответствующие фонды денежных средств.

В процессе образования и распределения национального дохода складываются многообразные денежные отношения, определяющие наличие отдельных звеньев системы финансов. Эти звенья и их взаимосвязь представлены на рис. 6.1.

Наиболее важным звеном в финансовой системе РФ являются финансы предприятий, учреждений, организаций, так как именно здесь создается ВВП.



Рис. 6.1. Взаимосвязь различных звеньев финансовой системы РФ

6.2.1. Общегосударственные финансы

Государственный бюджет

Центральное место в финансовой системе РФ занимают общегосударственные финансы. За счет их формируются элементы

расширенного воспроизводства, содержится почти целиком внебюджетная сфера.

Основным и направляющим звеном как общегосударственных финансов, так и всей финансовой системы является государственный бюджет Российской Федерации.

Согласно Конституции Российской Федерации, государственный бюджет включает в себя государственный республиканский бюджет, бюджеты автономных республик, краев, областей, входящих в состав России, а также местные бюджеты, образуя бюджетную систему.

Укрупненная структура бюджетной системы Российской Федерации представлена на рис. 6.2.



Рис. 6.2. Структура бюджетной системы РФ

Несмотря на многообразие элементов бюджетной системы, она едина. Ее единство обеспечивается единой правовой базой, использованием единой бюджетной классификации, единством форм бюджетной документации, предоставлением необходимой информации с одного уровня бюджета на другой для составления консолидированного бюджета Российской Федерации и территорий, согласованными принципами бюджетного процесса, единством денежной системы. Кроме того, единство бюджетной

системы основано на взаимодействии бюджетов всех уровней через использование регулирующих доходных источников, создание целевых и региональных бюджетов и частичного их перераспределения. Единство бюджетной системы реализуется также через единую социально-экономическую и финансовую политику.

Все бюджеты, входящие в бюджетную систему, самостоятельны, так как обеспечиваются собственными источниками доходов и правом определения направления их использования.

К собственным источникам доходов бюджетов относятся:

- закрепленные законом доходные источники для каждого уровня бюджета;
- отчисления по регулируемым источникам;
- дополнительные источники, устанавливаемые самостоятельно субъектами Российской Федерации.

Например, налог на добавленную стоимость - закрепленный законом доходный источник Федерального бюджета. Налог на прибыль - регулирующий источник дохода, так как часть его направляется в местные бюджеты, а величина этой части определяется при утверждении Федерального бюджета. Курортный сбор - местный налог, устанавливаемый по решению местных органов власти.

Доходы бюджетов каждого уровня формируются в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации и закрепленными законом другими источниками.

Основными источниками доходов Государственного бюджета Российской Федерации являются:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы на отдельные группы товаров;

- налог на доходы банков, страховых компаний, с биржевой деятельности;

- налог на операции с ценными бумагами;
- таможенные пошлины;
- часть платежей за пользование природными ресурсами;
- часть налога на прибыль предприятий и организаций;
- часть подоходного налога с физических лиц;
- поступления от внешней торговли.

Следует отметить, что платежи, взыскиваемые с предприятий или иных юридических, а также физических лиц, перечисляются в бюджеты в первую очередь. Изъятие средств сверх налогов, сборов, взносов и других обязательных платежей, установленных законом, разрешается лишь по решению суда (арбитражного суда).

Расходы бюджетов всех уровней делятся на расходы, включаемые в бюджет текущих расходов и бюджет развития.

В состав бюджета текущих расходов республиканского бюджета включаются:

- общереспубликанские расходы;
- расходы на образование, науку, культуру;
- расходы на здравоохранение и физическую культуру;
- расходы на социальное обеспечение;
- расходы на оборону;
- расходы на управление;
- дотации, субвенции и целевые программы.

Ассигнования и дотации предприятиям и другим юридическим лицам из бюджетов не влекут за собой установление прав собственности государства на соответствующие предприятия или имущество других юридических лиц.

Расходная часть бюджета развития может содержать ассигнования и инвестиции в капитал действующих или создаваемых предприятий.

Результатом этих инвестиций является собственность государства или местных органов власти на эквивалентную часть капитала, находящая свое выражение в полном владении предприятием или во владении акциями (паями) акционерного общества, товарищества.

Создаваемая за счет государства собственность производственного и непроизводственного назначения передается соответствующим органам управления государственным имуществом.

Доходы от эксплуатации собственности (дивиденды) или от продажи, либо сдачи в аренду имущества, созданного за счет бюджетных инвестиций, могут быть полностью или частично включены в доход соответствующего бюджета. Инвестиции бюджетных средств в капитал предприятий любой организационно-правовой формы производятся свободно на коммерческих началах. Исключения составляют отрасли и предприятия, специально выделенные решением органов законодательной власти.

Необходимым условием бюджетно-финансовой политики является сбалансированность бюджетов всех уровней. Нормальным считается разработка бюджетов с превышением доходной части над расходной на случай возникновения непредвиденных расходов в течение финансового года.

Превышение расходов над доходами составляет дефицит бюджета. При наличии дефицита бюджета первоочередному финансированию подлежат расходы, включаемые в бюджет текущих расходов.

В целях сбалансированности бюджета могут быть установлены предельные размеры дефицита бюджета. Если в процессе исполнения бюджета происходит превышение предельного уровня дефицита, то вводится механизм секвестра расходов.

Секвестр заключается в пропорциональном снижении государственных расходов на 5 %, 10 %, 15 % и т. д. по всем статьям в течение оставшегося до конца финансового года времени. При этом отдельные статьи бюджета могут не изменяться. Состав защищенных статей бюджета определяется соответствующими органами представительной власти. Примерами защищенных статей являются: зарплата, пенсии, стипендии, пособия и компенсации и т. п.

Мировая экономическая практика выработала ряд мероприятий, способствующих снижению бюджетного дефицита. К ним относятся:

- использование принципа циклического балансирования бюджета. Бюджетный дефицит чувствителен к циклическим факторам экономики: в условиях экономического спада он увеличивается; в условиях экономического подъема он уменьшается и наблюдается превышение дохода над расходами. В этом случае превышение направляется в центральный банк на хранение, где и находится до момента возникновения бюджетного дефицита (например, Германия);

- целенаправленное сдерживание роста государственных расходов и на этой основе уменьшение бюджетного дефицита (Англия, Япония). При этом параллельно осуществляются мероприятия, направленные на увеличение налоговых доходов (Япония);

- устанавливается лимит дефицита бюджета, при достижении которого автоматически происходит сокращение всех правительственных расходов (США);

- выпуск государственных займов либо использование кредитов, предоставляемых другими странами.

Наряду с распределительными и перераспределительными функциями бюджет призван активно воздействовать на хозяйственный механизм государства. Так, увеличение государственных расходов и снижение уровня

некоторых налогов способствует экономическому развитию страны. Бюджетные и налоговые рычаги в современных условиях играют важную роль в развитии наукоемких производств, стимулировании прогрессивных научно-технических сдвигов, в ускорении развития некоторых, отставших в экономическом отношении, регионов.

Внебюджетные фонды

Решение определенных проблем конкретного этапа развития общества может быть достигнуто несколькими способами: во-первых, за счет выделения средств из государственного и местных бюджетов; во-вторых, путем образования и использования специальных внебюджетных фондов.

Посредством создания внебюджетных фондов государством привлекаются значительные ресурсы для финансирования целевых мероприятий за счет специальных отчислений и других источников.

Наличие специальной системы собственных источников финансирования целевых мероприятий в отличие от бюджетных ресурсов обеспечивает: во-первых, дополнительное привлечение ресурсов в фонды; во-вторых, целевое использование ресурсов в полном объеме их поступлений благодаря определенной их самостоятельности.

Как показывает практика, бюджет в условиях полной обезличенности концентрирующихся в нем ресурсов обеспечить целевое использование средств в полном объеме не может.

Ограниченность финансовых ресурсов в бюджете неизбежно приводит к необходимости их регулярного перераспределения по отдельным статьям бюджетной классификации. Причем, как правило, урезание расходов идет в основном по линии финансирования социальных

потребностей. Для обеспечения их дополнительного финансирования и используются средства внебюджетных фондов.

Необходимость формирования и использования внебюджетных фондов вызвана также и хроническим дефицитом бюджета.

В целом внебюджетные фонды можно классифицировать по функциональному назначению и уровням управления.

В зависимости от функционального назначения внебюджетные фонды подразделяются на фонды экономического, социального и природоохранного характера.

В соответствии с уровнем управления различают внебюджетные фонды общегосударственного, республиканского и регионального значения.

Целевое назначение, порядок формирования и использования средств внебюджетных фондов оформляются законодательно.

Оперативное управление внебюджетными фондами осуществляется специально созданным административным аппаратом, имеющим соответствующие права и обязанности. К внебюджетным фондам относятся:

- Фонд государственного социального страхования;
- Фонд государственного имущественного и личного страхования;
- Государственный пенсионный фонд;
- Фонд обязательного медицинского страхования;
- другие внебюджетные фонды (Фонд дорожных средств, воспроизводства минерально-сырьевой базы и др.).

Внебюджетные фонды могут быть самыми разнообразными в зависимости от принимаемых целевых программ, что является объективным процессом в условиях рыночной экономики, когда возникает потребность в использовании средств из альтернативных источников.

Следует отметить, что время существования любого внебюджетного фонда ограничено продолжительностью и масштабностью программ, на финансирование которых он используется.

Государственный кредит

В целях бесперебойного финансирования многообразных потребностей общества государство может привлекать к покрытию своих расходов свободные финансовые ресурсы хозяйственных структур и населения. Главным способом их получения является государственный кредит. При осуществлении государственных кредитных операций внутри страны государство является заемщиком средств, предприятия и организации - кредиторами. В сфере международных экономических отношений государство выступает как в роли заемщика, так и в роли кредитора.

Основными принципами государственного кредита, как и банковского, являются платность, срочность и возвратность. Отличие заключается в том, что при банковском кредитовании ссудный фонд используется для кредитования предприятий и организаций с целью обеспечения бесперебойного процесса расширенного производства. При государственном кредите взятые займы денежные средства поступают в распоряжение органов государственной власти, превращаясь в дополнительные финансовые ресурсы. Они направляются, как правило, на покрытие бюджетного дефицита. Источником погашения государственных займов и выплаты процентов по ним выступают средства бюджета.

Государственный кредит может быть внутренним и внешним.

Внутренний государственный кредит предполагает заем денежных средств внутри страны у предприятий, организаций и частных лиц. Он

представляет собой отношения вторичного распределения стоимости валового общественного продукта и части национального богатства. В сферу государственных кредитных отношений попадает только часть доходов и денежных фондов, сформированных на стадии первичного распределения. Обычно ими являются временно свободные денежные средства.

Международный государственный кредит предполагает заем денежных средств у других государств.

В систему государственных кредитных отношений включается также условный государственный кредит, когда государство выступает в роли гаранта по кредитам, предоставляемым иностранным кредитором местным органам власти, государственным объединениям и т. п.

Функционирование государственного кредита ведет к образованию государственного долга.

Государственный долг делится на капитальный и текущий.

Капитальный государственный долг представляет всю сумму выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, включая начисленные по ним проценты.

Текущий долг - составляют расходы по обязательствам и процентам по ним, подлежащие погашению в наступивший срок оплаты.

6.2.2. Местные финансы

Местные финансы - важнейшее звено системы финансов государства. В состав местных финансов входят финансы областей, городов, районов, поселков и других населенных пунктов.

По структуре местные финансы представляют собой совокупность местного бюджета, специальных внебюджетных фондов и финансов предприятий, находящихся в собственности местных органов власти.

Отличаются местные финансы от общегосударственной системы лишь более узкой сферой перераспределительных отношений.

6.2.3. Финансы предприятий

Сущность, функции и организация финансов предприятия

Финансы предприятия представляют собой совокупность экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием денежных средств и финансовых ресурсов.

Эти отношения опосредованы в денежной форме и возникают:

- между предприятием и государством в процессе финансирования из госбюджета, а также при вносе в бюджет платежей;
- предприятием и вышестоящей организацией при перераспределении прибыли и амортизационных отчислений;
- основной деятельностью предприятия и его капитальным строительством;
- предприятием и банком по вопросам кредитования и оплаты процентов за банковский кредит;
- предприятиями в процессе их хозяйственной деятельности: покупки сырья, материалов, реализации продукции и т. п.;
- предприятием и его работниками при организации оплаты труда.

Они связаны с распределением валового дохода предприятия, а также с авансированием, с одной стороны, рабочих предприятием (поступление денег за реализацию продукции не совпадает с датой выдачи заработной

платы), с другой - предприятия рабочими (в результате нормальной задолженности предприятия по заработной плате у него образуются дополнительные денежные средства - один из источников пополнения собственных оборотных средств).

Конкретное содержание финансов предприятия проявляется в их функциях - **распределительной и контрольной**.

Распределение - связующее звено между производством и потреблением. Этот процесс происходит путем получения предприятием денежной выручки за реализованную продукцию и использования ее на возмещение израсходованных в процессе производства средств, образование валового дохода и его распределение. Определенная доля чистого дохода поступает в госбюджет и внебюджетные фонды, остальная часть остается в распоряжении предприятия на образование фонда оплаты труда и финансирование затрат по развитию производства (на образование фонда потребления, фонда накопления, резервного и др. фондов).

Контрольная функция финансов позволяет осуществлять в денежной форме систематический контроль за выполнением плана производства, реализации продукции и прибыли. Она проявляется в форме контроля рублем с помощью таких стоимостных категорий, как цена, себестоимость, прибыль, рентабельность, системы финансирования и кредитования, расчетов.

Контроль рублем осуществляется:

- внутри предприятия;
- во взаимоотношениях между предприятиями и вышестоящей организацией;
- с финансово-кредитными учреждениями.

Внутри предприятия контролируется количество и качество труда, использование производственных фондов, образование и использование

специальных фондов предприятия (ремонтного фонда, амортизационного фонда и т. п.).

Контроль рублем во взаимоотношениях между предприятиями производится при оплате поставляемых товаров, оказанных услуг, выполненных работ, соблюдении договорных условий и т. п.

Контроль рублем производится и в процессе выполнения предприятием обязательств перед бюджетом по платежам в бюджет и финансированию из бюджета, при получении и возврате банковских ссуд.

Таким образом, контроль позволяет, с одной стороны, выявить результаты и качество работы предприятия, а с другой, - воздействовать на работников для устранения недостатков в хозяйственной деятельности. Так, при ухудшении количественных и качественных показателей происходит уменьшение суммы выручки и величины прибыли. Это вызывает затруднения в расчетах с бюджетом, с поставщиками и т. п. Если момент начала ухудшения показателей будет упущен и не будут приняты необходимые меры, предприятие в конечном итоге может оказаться банкротом.

Основы организации финансов предприятия

В основе организации финансов предприятий, организаций и отраслей лежат следующие принципы:

- плановость;
- полный хозяйственный расчет и самофинансирование;
- разделение оборотных средств на собственные и заемные;
- полная сохранность имеющихся у предприятия оборотных средств;
- формирование целевых фондов денежных ресурсов.

Принцип плановости означает, что финансовая деятельность предприятия осуществляется по специально разработанным планам.

Принцип полного хозрасчета и самофинансирования означает способ хозяйственной и инвестиционной деятельности, при которой все расходы, связанные с производством, платежи в бюджет, затраты по расширенному воспроизводству, предусмотренные финансовым планом предприятия, покрываются за счет прибыли из собственных источников.

Принцип деления оборотных средств на собственные и заемные означает их деление по принадлежности и порядку использования. Собственные средства - средства, принадлежащие предприятию, являются основой его деятельности. Заемные средства - это в основном кредиты банка, к которым прибегают лишь в случае, если по каким-то причинам предприятию не хватает собственных оборотных средств. Например, с сезонным разворотом работ, при задержке платежей покупателями продукции и в иных подобных случаях. Сочетание собственных и заемных оборотных средств позволяет предприятиям лучше использовать собственные оборотные средства.

Принцип полной сохранности оборотных средств означает, что в случае нерационального их использования недостаток возмещается из прибыли предприятия, затрудняя при этом решение вопросов, связанных с повышением оплаты труда, проведением мероприятий по модернизации и совершенствованию производства, обновлению основных фондов и т. п.

Каждое предприятие для нормальной работы должно обладать определенными денежными фондами: амортизационным, ремонтным, фондом погашения долгосрочных кредитов и т. п. Образование указанных фондов, управление ими и правильное использование составляет одну из важнейших сторон финансовой работы на предприятии.

Финансовые ресурсы предприятия

Финансовые ресурсы предприятия - это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и устойчивых пассивов, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется его уставный фонд. Его источниками, в зависимости от организационно-правовой формы предприятия, выступают: акционерный капитал, паевые взносы товарищества, отраслевые финансовые ресурсы (при их сохранении), бюджетные средства, долгосрочные кредиты.

Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств, основного и оборотного капитала, которые инвестированы в процесс производства.

Основным источником финансовых ресурсов действующего предприятия выступает стоимость реализованной продукции, различные части которой в ходе распределения выручки принимают форму доходов и накоплений.

Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли от основной и других видов деятельности и амортизационных отчислений. Наряду с вышеназванными в формировании финансовых ресурсов предприятия могут быть использованы и другие источники (рис. 6.3).



Рис. 6.3. Схема формирования финансовых ресурсов предприятия

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятием по многим направлениям: платежи органам финансово-банковской системы; инвестирование собственных средств в капитальные затраты, связанные с расширенным воспроизводством, модернизацией; инвестирование в ценные бумаги; образование денежных фондов поощрительного и социального характера (рис. 6.4).

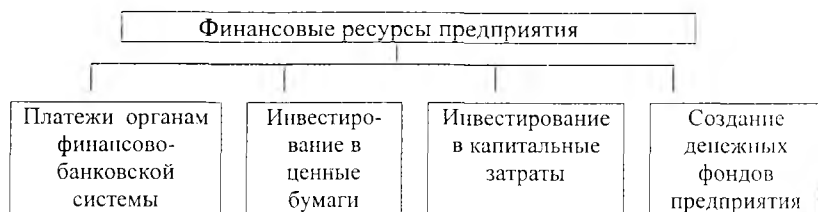


Рис. 6.4. Схема использования финансовых ресурсов предприятия

Связь финансов предприятия с общегосударственной системой финансов

Финансовые отношения предприятия с общегосударственной финансово-кредитной системой возникают по поводу:

- получения предприятием денежных средств из бюджетов;
- отчислений, производимых предприятием в бюджет.

Денежные средства из бюджета могут выдаваться предприятиям для организации их производственно-хозяйственной деятельности (госбюджетные организации в процессе их создания).

Кроме того, денежные средства могут выдаваться предприятиям из бюджетов различных уровней в рамках целевых программ для строительства новых предприятий, реконструкции и расширения действующих (например, в рамках целевой программы "Конверсия" предприятиям оборонного комплекса целевым назначением из госбюджета выделяются денежные средства для перепрофилирования производства).

Отчисления, производимые предприятием в бюджеты различного уровня, осуществляются в рамках действующей налоговой системы, которая введена с 01.01.95 г. и в настоящее время регламентируется Налоговым кодексом РФ.

Финансовые отношения между предприятиями

Финансовые отношения между предприятиями возникают в процессе реализации продукции, выполнения договорных обязательств и т. п. Проявляются они в формах расчетов за продукцию, выполненные работы и оказанные услуги.

В настоящее время основной формой расчетов между предприятиями является **безналичная форма**. Она базируется на следующих принципах:

- все предприятия, независимо от их организационно-правовой формы, обязаны хранить свои денежные средства в банках на расчетных счетах;
- немедленность платежей (затягивание сроков платежей оказывает отрицательное воздействие на финансовое положение предприятия);
- осуществление расчетов лишь при наличии и предъявлении соответствующих расчетных документов;
- оплата банком производится лишь с согласия плательщика;
- применение системы экономических воздействий при нарушении правил расчетов.

Основными видами безналичных расчетов являются:

- акцептная;
- расчеты с помощью платежных поручений;
- расчеты с помощью чеков;
- расчеты по аккредитивам и особым счетам;
- прочие (зачеты взаимных платежных требований, бартер и др.)

Вид расчета между плательщиком и поставщиком определяется в договоре на поставку продукции.

Расчеты между предприятиями осуществляют банки.

Расчеты между банками осуществляются через РКЦ либо по корреспондентским счетам, открываемым банками друг у друга на основе межбанковских соглашений.

Взаимозачеты производятся либо под контролем банка, либо без его участия.

Взаимные претензии между предприятиями по расчетам рассматриваются без участия банков арбитражными судами.

При безналичных расчетах используются следующие документы:

- платежные поручения;
- чеки;
- аккредитивы;
- платежные требования- поручения.

Платежное поручение представляет собой поручение предприятия обслуживающему его банку о перечислении определенной суммы со своего счета.

Механизм расчета может быть представлен следующей схемой (рис. 6.5):

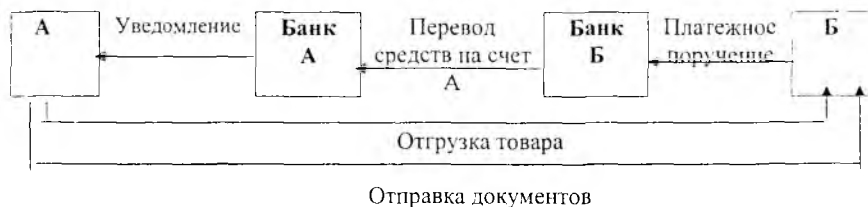


Рис. 6.5. Механизм расчета с помощью платежных поручений

Поставщик, отгрузив и отправив продукцию потребителю, одновременно выписывает и отправляет ему соответствующие платежные документы. Получив эти документы, плательщик представляет в

обслуживающий его банк платежное поручение на бланке установленного образца. При наличии средств на расчетном счете плательщика банк приступает к исполнению поручения - снимает указанную сумму с расчетного счета и пересылает ее на расчетный счет поставщика. Банк поставщика, получив и зачислив денежные средства на расчетный счет, уведомляет последнего о поступлении денежных средств.

По договоренности сторон платежи поручениями могут быть срочными, долгосрочными, досрочными и отсроченными.

Срочные платежи осуществляются в следующих вариантах:

- авансовый (предоплата);
- после отгрузки товара;
- частичный при крупных сделках.

Досрочный и отсроченные платежи могут иметь место в рамках договорных отношений без ущерба для финансового положения сторон.

Расчеты чеками применяются в основном во внутригородском обороте.

Чек - это письменное распоряжение банку, выдавшему расчетные чеки, уплатить определенную сумму денег указанному в чеке получателю средств.

Для получения чеков предприятие подает в банк заявление, подписанное руководителем предприятия и главным бухгалтером.

В заявлении и талоне к нему указывается номер расчетного счета, с которого будут оплачиваться расчетные чеки.

Вместе с заявлением предоставляется платежное поручение для депонирования средств на отдельном лицевом счете чекодателя, на который и зачисляются суммы с соответствующего расчетного счета. Это необходимо для обеспечения платежей по чекам.

Механизм расчета чеками представлен на рис. 6.6.

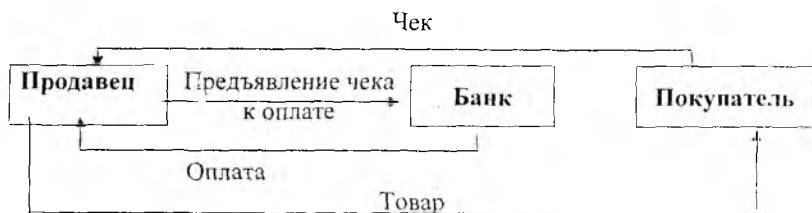


Рис. 6.6. Механизм расчета чеками

В целях повышения оперативности в расчетах могут использоваться **аккредитивы (или особые счета).**

Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его контрагента по договору. Аккредитив открывается, как правило, в банке поставщика в виде отдельного балансового счета "Аккредитив". Он может быть **покрытый** (депонированный), **непокрытый** (гарантированный), **отзывной** и **безотзывной**.

Отзывной аккредитив может быть аннулирован банком плательщика без предварительного согласия поставщика.

Безотзывной не может быть аннулирован без согласия поставщика, в пользу которого он открыт.

Аккредитив может быть предназначен для расчета только с одним поставщиком (рис. 6.7).

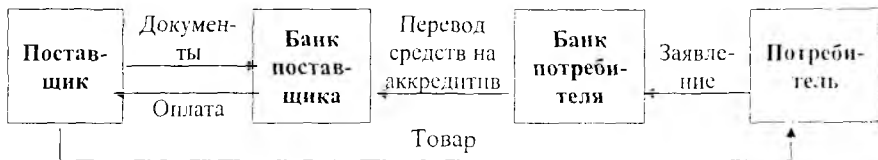


Рис. 6.7. Механизм расчета аккредитивами

Расчеты платежными требованиями - поручениями используются в основном при акцептной форме расчетов.

Платежное требование - поручение представляет собой требование поставщика к покупателю оплатить на основании направленных в обслуживающий плательщика банк расчетных и отгрузочных документов.

Механизм расчета может быть представлен схемой 6.8.

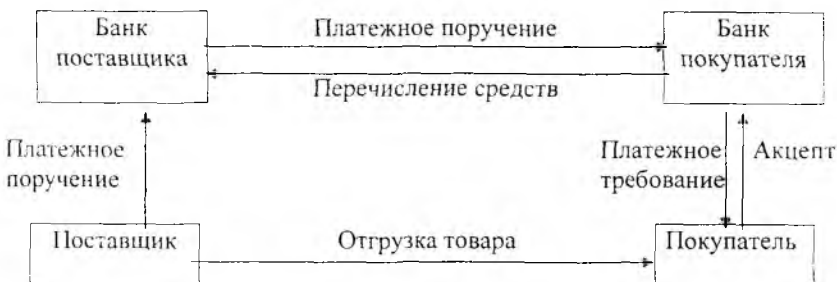


Рис. 6.8. Механизм расчета при акцептной форме

Платежное требование-поручение выписывается поставщиком на бланке и вместе с документами направляется в трех экземплярах в банк покупателя, который передает требование-поручение плательщику, а отгрузочные документы оставляет в картотеке к счету плательщика.

Получив платежное требование-поручение, плательщик обязан в течение трех дней дать согласие на оплату в трех экземплярах. При этом первый экземпляр служит основанием банку на перечисление денег. Второй экземпляр направляется банку, обслуживающему поставщика. Третий экземпляр вместе с отгрузочными документами возвращается покупателю как расписка в совершении операции по оплате.

6.3. Кредитная система РФ

6.3.1. Ссудный капитал и кредит

Ссудным капиталом называется капитал в денежной форме (денежный капитал), его собственником предоставляемый в ссуду на условиях возвратности, за плату в виде процентов. Движение этого капитала называется кредитом. Он выражает экономические отношения, связанные с аккумулярованием и последующим использованием временно свободных денежных средств на принципах срочности, платности и возвратности.

Важнейшими источниками ссудного капитала служат:

- денежные средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости по частям на создаваемые товары в виде амортизации;
- часть оборотного капитала, высвобождаемого в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи изготовленных товаров и покупки сырья, топлива и материалов, необходимых для продолжения процесса производства;
- капитал, временно свободный в промежутках между поступлением денежных средств от реализации товаров и выплатой заработной платы;
- предназначенная для капитализации стоимость, накапливаемая при расширенном воспроизводстве до определенной величины, зависящей от масштабов предприятий и их технического уровня;
- денежные доходы и сбережения частных лиц, включая все общественные слои населения (так, например, для приобретения товаров длительного пользования, жилья и иных целей люди откладывают деньги, которые аккумулируются на счетах в банках);

- источником ссудного капитала являются и денежные накопления государства (в частности, временно свободные средства бюджетов).

Все эти свободные денежные средства выступают источниками кредитных ресурсов, аккумулируются кредитными учреждениями и посредством кредита вовлекаются в хозяйственный оборот.

Наряду с бюджетом кредит используется для распределения и перераспределения национального дохода.

Необходимость бюджетного и кредитного методов распределения средств обусловлена задачами полной мобилизации денежных ресурсов, эффективного их использования в расширенном воспроизводстве.

Различие бюджетного и кредитного методов заключается в следующем:

- при бюджетном методе у предприятия безвозвратно изымается часть средств и в то же время средства предприятию предоставляются на безвозвратной основе;

- при кредитном методе денежные средства выдаются предприятиям на условиях возвратности и платности.

6.3.2. Формы кредита

Бездействие денежных средств противоречит природе рыночной экономики. Кредит разрешает это противоречие. Он выступает в двух основных формах: коммерческого и банковского кредитов. Они различаются по составу участников, объектам ссуд, динамике, величине процента, сфере функционирования.

Коммерческий кредит - это кредит, предоставляемый одним предприятием другим в виде продажи товара с отсрочкой платежа. Орудием коммерческого кредита служит вексель. Векселя делятся на простые и переводные. Простой вексель представляет собой вексельное обязательство,

выдаваемое заемщиком на имя кредитора, и содержит в себе указание места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа. Переводной вексель, или тратта, представляет собой письменный приказ одного лица (кредитора) другому (заемщику) об уплате определенной суммы третьему лицу, или предъявителю. Лицо, выдавшее переводной вексель, именуется трассантом; лицо, обязанное совершить платеж, трассатом, а лицо, которому передается право получить деньги, - ремитентом. Объект переводного векселя - товарный капитал.

Цель коммерческого кредита - ускорить реализацию товаров и заключенной в них прибыли. Процент по нему, входящий в цену товара и в сумму векселя, ниже, чем по банковскому кредиту, цель которого - получение прибыли по ссудам (займам, кредитам). Размеры этого кредита ограничены величиной резервных (свободных) капиталов, имеющихся у предпринимателей.

Банковский кредит предоставляется владельцами денежных средств, банками, специальными кредитными учреждениями заемщикам в виде денежных ссуд. Объект банковского кредита - денежный капитал. Заемщик - предприниматель, предприятие государство, сектор домашнего хозяйства; кредитор - владелец денежных средств, преимущественно банк. Банковский кредит выходит за рамки коммерческого, так как не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок. Сфера его использования значительно шире: коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров, а банковский кредит - и накопление капитала, превращая в капитал часть денежных доходов и сбережений всех слоев общества. Замена коммерческого векселя банковским делает кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность. Банки гарантируют кредитоспособность заемщиков.

Банковский кредит носит двойственный характер, выступая то как ссуда капитала, когда заемщики используют его для увеличения объема функционирующего капитала (долгосрочный банковский кредит), то в виде ссуд денег - платежных средств, необходимых для погашения долговых обязательств (краткосрочный банковский кредит на пополнение оборотных средств).

Потребительский кредит предоставляется частным лицам. Его объектом являются обычно товары длительного пользования (мебель, бытовая техника и т. п.), разнообразные услуги.

Потребительский кредит выступает в форме коммерческого кредита (продажа через розничные магазины товара с отсрочкой платежа) и банковского (предоставление кредитными учреждениями ссуд на потребительские цели). В ряде случаев банки заключают соглашение с магазинами, которые продают клиентам банка товары в кредит. При этом банк сразу выплачивает магазинам наличные деньги за проданные товары, а покупатели постепенно погашают ссуду банка. Разновидностью потребительского кредита являются долгосрочные ссуды частным лицам на приобретение или строительство жилья.

Государственный кредит - совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступает государство и местные органы власти. Они заимствуют средства на рынке ссудных капиталов путем выпуска займов через финансово-кредитные учреждения. Доходы от внутренних займов стали вторым после налогов источником финансирования государственных расходов. В современных условиях расширяется кредитная деятельность государства, особенно в низко рентабельных, но необходимых для воспроизводства отраслях (жилищное строительство, инфраструктура, сельское хозяйство и т. п.).

Международный кредит - движение и функционирование ссудного капитала между странами. Представляет собой одну из форм международного движения капитала.

6.3.3. Функции кредита

Кредит выполняет перераспределительную функцию. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы предприятий, личного сектора, государства аккумулируются и превращаются в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование. Через кредитный механизм ссудный капитал перераспределяется на основе возвратности между отраслями хозяйства, устремляясь в те сферы, которые обеспечивают получение большей прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики.

Кредит выполняет функцию экономии издержек обращения, частично замещая наличные деньги так называемыми кредитными деньгами - векселями, чеками и т. п., что приводит к ускорению обращения денег.

Важной функцией кредита является ускорение концентрации и централизации капитала. Кредит выступает одним из факторов создания новых фирм, акционерных обществ, транснациональных компаний (ТНК).

Специфическая функция кредита в условиях рыночной экономики заключается в использовании его, наряду с деньгами и дотациями, как инструмента регулирования экономики. Кредитное регулирование экономики - это совокупность мероприятий, осуществляемых государством для изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы. Государство участвует в процессе движения ссудного капитала от источников к сферам приложения, регулируя доступ заемщика на рынок ссудного капитала, облегчая или затрудняя получение

ссуд. Путем дифференциации процентных ставок за кредит, предоставления правительственных гарантий и льгот стимулируется преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует общенациональным программам экономического развития. Данной цели служит также государственный кредит.

6.3.4. Кредитная система

Кредитная система представляет собой, с одной стороны, совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования, с другой – совокупность кредитно-финансовых институтов.

Кредитно-расчетные отношения связаны с движением ссудного капитала и включают, как отмечалось выше, различные формы кредита.

Кредитная система как совокупность кредитно-финансовых институтов аккумулирует свободные денежные капиталы, доходы и сбережения различных слоев населения и предоставляет их в ссуду фирмам, правительству, частным лицам.

Основой кредитной системы являются банки. Существует следующая классификация банков:

1. По характеру выполняемых операций банки могут быть эмиссионными и коммерческими. Результатом деятельности эмиссионных банков является эмиссионное регулирование. Помимо Центрального банка ими могут быть другие крупные банки, выполняющие по решению законодательной власти операции по выпуску и изъятию денег из обращения. Главной задачей этих банков является укрепление денежной единицы как внутри страны, так и за рубежом. Кредитование народного хозяйства и населения такие банки, как правило, не производят. Этим занимаются коммерческие банки.

2. По хозяйственному признаку банки могут быть промышленными, сельскохозяйственными, внешнеторговыми, сберегательными и т. п. Кроме того, здесь можно выделить узкоспециализированные кредитные учреждения - различного рода инновационные банки, фонды специального назначения, сюда можно отнести общества взаимного кредита, ломбарды, кассы взаимопомощи и т. п.

3. По территориальному признаку банки могут быть региональными и межрегиональными, обслуживающими ряд регионов.

4. По признаку собственности банки могут быть государственными, акционерными, частными, смешанными. Для государственных банков основополагающим принципом является государственная собственность на банковский капитал. Их основная задача - поддержание стабильности денежного обращения и финансирование развития отдельных отраслей в рамках национальных программ развития экономики. Наиболее распространенной формой собственности в современном банковском деле является акционерная. При этом акционерами банка могут выступать любые юридические и физические лица.

5. По роду своей деятельности все банки, кроме Центрального, являются коммерческими, осуществляющими универсальное банковское обслуживание клиентов за счет привлеченных денежных вкладов и сбережений.

В нашей стране в настоящее время сложилась двухуровневая банковская система. Первый уровень - Центральный банк РФ. Второй уровень - коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые институты (кредитные организации).

Механизм банковского кредитования предприятий

Выдача ссуды банком представляет сложную многоступенчатую процедуру. Заемщик, обращаясь в банк, представляет заявку, в которой указана цель кредита, срок, график погашения и другие данные. Кроме того, он обязан сообщить подробные сведения о всех сторонах производственной и финансовой деятельности (в случае потребительского кредита – о состоянии личных финансов, доходах, месте работы и др.).

Мелкие фирмы должны представить обеспечение, поручителей или гарантов.

Кредитные заявки поступают в управление учетно-ссудных операций банка, которое направляет их в кредитный отдел для оценки способности заемщика погасить ссуду.

Заявка рассматривается учетно-ссудным комитетом, состоящим из 2 – 3 директоров. Рекомендации этого органа периодически докладываются совету директоров, который принимает окончательное решение о выдаче ссуды или об отказе.

В большинстве случаев ссуда выдается путем открытия кредитной линии, что означает достижение между заемщиком и банком договоренности о максимальной сумме задолженности по кредиту.

Кредитная линия открывается на определенный срок, в течение которого заемщик может получить в любой момент ссуду без дополнительных переговоров с банком в пределах заранее оговоренной суммы. Но банк имеет право отказать выдать ссуду в рамках утвержденного лимита, если финансовое положение заемщика ухудшилось.

Открытие кредитной линии сопровождается, как правило, требованием банка, чтобы заемщик хранил на своем текущем счету минимальный компенсационный остаток, обычно в размере не менее 20 %

суммы кредита. Тем самым банк "привязывает" к себе заемщика, не давая изъять всю сумму кредита и перевести его в другой банк.

При предоставлении суммы под обеспечение банк получает залоговое обязательство, позволяющее ему распоряжаться заложенным имуществом. Обеспечением может служить движимое и недвижимое имущество.

Во многих странах банк устанавливает первичную, или базовую, ставку, которая начисляется по необеспеченным кредитам первоклассным заемщикам. Это самый низкий уровень процентов по кредитам.

По каждой последующей категории ссуд норма процента, как правило, выше, чем по предыдущей, т. е. она дифференцируется в зависимости от вида и размеров кредита, величины капитала заемщика, его связей с банком.

6.4. Финансовая политика. Управление финансами

В любом обществе государство использует финансы для осуществления своих функций и задач, достижения определенных целей. Здесь важную роль играет финансовая политика. В процессе ее выработки и претворения в жизнь обеспечиваются условия выполнения задач, стоящих перед обществом; она выступает орудием воздействия на экономические интересы.

Целью финансовой политики является наиболее полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения насущных потребностей развития общества.

Общее управление финансами осуществляют высшие органы государственной власти - аппарат Президента, Парламент РФ, Правительство РФ.

Для непосредственного руководства всей финансовой системой РФ и ее отдельными звеньями, для организации работы во всех сферах

финансовой деятельности и осуществления контроля создается финансовый аппарат.

Специальным органом, который организует всю финансовую работу в государстве, является Министерство финансов Российской Федерации (Минфин РФ). Он руководит работой министерств финансов автономных республик и финансовых отделов территорий (краев, областей).

В системе финансовых органов действует принцип двойного подчинения. Так, например, областной финансовый отдел, с одной стороны, подчиняется правительству области, а с другой, - Минфину РФ (для областей, не входящих в состав автономных республик) или минфину республик, если область является их составной частью.

Основной задачей Минфина РФ и его органов на местах является мобилизация денежных средств в бюджет, распределение средств бюджета по направлениям, контроль за исполнением бюджета в целом, разработка проектов бюджетов на следующий год.

С целью организации и осуществления контроля за исполнением бюджетов всех уровней было принято решение о создании в рамках Министерства финансов Федерального казначейства.

Основными задачами Федерального казначейства являются:

- контроль за исполнением бюджета;
- регулирование финансовых отношений между бюджетами;
- краткосрочное прогнозирование объемов государственных финансовых ресурсов;
- сбор и обработка информации о состоянии финансов РФ;
- управление и обслуживание вместе с Центральным банком внутреннего и внешнего долга.

В целом система управления финансами в России находится в стадии становления и продолжает совершенствоваться.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое финансы?
2. Каковы функции финансов?
3. Назовите основные звенья финансовой системы.
4. Дайте общую характеристику государственных финансов.
5. Что представляет собой бюджетная система РФ?
6. Приведите характеристику государственного бюджета, его состава.
7. Дайте понятие внебюджетных фондов. Каково их значение?
8. Перечислите функции и задачи Министерства финансов и его органов на местах.
9. В чем сущность и значение государственного кредита?
10. Каковы состав и структура местных финансов?
11. Назовите источники формирования доходных статей местных финансов.
12. Дайте определения ссудного капитала и кредита.
13. Каковы функции кредита?
14. Что представляет собой кредитная система?
15. Назовите виды банков.
16. Каковы принципы и особенности банковского кредитования?
17. Какие существуют источники финансовых ресурсов предприятия?
18. В чем проявляются финансовые отношения между предприятиями?

7. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Инвестиции

7.1.1. Понятие инвестиций

Инвестиции являются основным источником расширенного воспроизводства. Под инвестициями понимают вложение денежных средств, иного имущества для получения инвестором прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Экономика каждой страны требует постоянных крупных финансовых вложений. В качестве инвесторов могут выступать государство, банки, предприятия, инвестиционные, пенсионные фонды и другие организации.

Инвестирование характеризуется тем, что средства вкладываются до получения результата. Поэтому от инвестора требуется постоянный поиск и выбор наиболее удачных и эффективных вложений капитала из достаточно большого числа вариантов.

7.1.2. Виды инвестиций

Существует три вида (направления) вложения денежных средств:

- потребительские инвестиции;
- финансовые инвестиции (инвестиции в ценные бумаги);
- экономические инвестиции (инвестиции в производство).

Потребительские инвестиции означают покупку товаров длительного пользования или недвижимости: жилых домов, мебели, телевизоров, холодильников и т. п.

Вложение средств для приобретения имущества по существу является не столько инвестированием, сколько сбережением денег, ибо такое вложение не обеспечивает получение прибыли и рост капитала.

Однако потребительские инвестиции обеспечивают сохранение "ценности" денег, так как они в таком случае не подвержены воздействию инфляции. Они могут приносить и доход при условии коммерческого использования приобретенного имущества (например, сдача в аренду или использование имущества как залога в финансовых операциях).

Финансовые (портфельные) инвестиции - это вложение денежных средств для приобретения финансовых активов. Финансовые активы - это документы, подтверждающие право их владельца на часть собственности или прибыли фирмы.

Основная цель этого вида инвестиций заключается в получении инвестором прибыли от вложенных средств. Финансовое инвестирование в отличие от других видов не предполагает приобретения реальных материальных ценностей, а связано с покупкой ценных бумаг (акций, облигаций и т. п.).

Экономическая сущность процесса финансового инвестирования заключается в передаче инвестором права на будущий доход. В развитой рыночной экономике каждый инвестор имеет широкий выбор разнообразных форм финансовых инвестиций.

К важнейшим типам финансового инвестирования относятся: приобретение акций и облигаций, размещение свободных денежных средств в пенсионные, страховые и иные фонды; вложение денег в банки на долгосрочный депозит.

Экономические (реальные) инвестиции предполагают вложение денежных средств в производство для получения прибыли от материальных активов. За счет данного вида инвестиций создаются реальные производст-

роприятия по повышению уровня механизации производственных процессов, улучшению условий и повышению безопасности труда.

Строительство новых, расширение и реконструкция действующих предприятий осуществляются на основе проектов и смет.

Технический проект предприятия имеет целью выявить и установить основные проектные решения, обеспечивающие возможность наиболее эффективного использования материальных, трудовых и денежных ресурсов как в строительстве, так и при эксплуатации проектируемого объекта, а также возможность осуществления строительства в намеченные сроки; определить общую сметную стоимость строительства и основные технико-экономические показатели проектируемого объекта.

Сметная стоимость строительства - это денежное выражение затрат, необходимых для полного осуществления строительства и ввода в действие основных фондов согласно проекту. Она складывается из затрат на строительномонтажные работы, затрат на оборудование, инструмент, инвентарь и прочих капитальных затрат и служит для расчета между подрядчиком и заказчиком за выполненные работы.

Смета на промышленное строительство содержит следующие разделы:

- подготовка территории строительства;
- объекты основного производственного назначения;
- объекты подсобного производственного и обслуживающего назначения;
- объекты энергетического хозяйства;
- объекты транспортного хозяйства и связи;
- внешние сети и сооружения водоснабжения, канализации, теплофикации и газификации;
- благоустройство промышленной площадки;
- временные здания и сооружения;
- прочие работы и затраты.

После итога расчетов сметы определяется так называемая возвратная сумма. Она включает амортизацию в течение строительства стоимости временных сооружений, ликвидную часть стоимости временных сооружений, стоимость материалов, полученных от разборки сносимых зданий, балансовую стоимость оборудования, демонтируемого в подлежащих сносу и реконструкции цехах и используемого в других целях, стоимость попутно добытого полезного ископаемого.

Общая сумма инвестиционных издержек в строительство складывается из капитальных вложений (инвестиций в основной капитал) и инвестиций в оборотный капитал.

Оборотный капитал представляет собой разность между оборотными активами и оборотными пассивами.

Поскольку выручка от реализации продукции обычно поступает не с самого начала реализации инвестиционного проекта (ИП) и не непрерывно с течением времени, производство нуждается в некоторых запасах оборотных средств для удовлетворения своих краткосрочных потребностей. С необходимостью этих запасов и связаны оборотные активы. Если объем и издержки производства не меняются, оборотные активы остаются постоянными и их прирост равен нулю, в противном случае они либо увеличиваются, либо уменьшаются.

Оборотные пассивы обусловлены тем, что платежи, связанные с производством продукции в определенный момент времени, осуществляются не в тот же, а в более поздний момент времени, т. е. с некоторой задержкой (например, заработная плата работникам выплачивается не ежедневно, а два раза в месяц, т. е. задерживается в среднем на две недели; израсходованная электроэнергия оплачивается также не ежедневно, а раз в месяц и т. д.). В пределах указанной задержки соответствующие денежные средства могут быть использованы в целях покрытия краткосрочной задолженности и, в ча-

стности, для (полного или частичного) покрытия потребности в оборотных активах. Таким образом, оборотные пассивы (за исключением предоплаты) – это не источник средств, а возможность их экономии.

При определении характера строительства как "новое строительство", "расширение", "реконструкция" и "техническое перевооружение" действующего предприятия принимается признак предприятия, а не проектируемого объекта, поскольку эти понятия для объекта строительства предприятия в целом могут не совпадать.

Например, строительство по самостоятельному проекту нового предприятия (карьер, шахта, обогатительная фабрика) на действующем предприятии не взамен его ликвидации, а с целью реконструкции или расширения не является новым строительством.

Одной из особенностей разработки месторождений полезных ископаемых является подвижность рабочих мест и связанная с этим необходимость проведения работ капитального характера по углубке шахт и карьеров, строительству дополнительных транспортных путей и горно-капитальных выработок, приобретению дополнительного оборудования для поддержания производственной мощности действующего предприятия. Эти работы осуществляются за счет привлечения дополнительных капитальных затрат. Потребность в таких затратах приобретает особое значение при строительстве нового горного предприятия взамен выбывающего в связи с отработкой промышленных запасов данного месторождения.

Для каждого из указанных видов инвестиций характерны свои уровень обеспеченности дохода, степень финансового риска, уровень ликвидности, наличие привилегий.

7.1.3. Источники инвестиций

В условиях рыночной экономики, независимо от форм собственности предприятий (государственная, акционерная, частная), основным источником инвестиций являются собственные средства инвестора (прибыль и амортизационные отчисления), акционерный капитал, заемные средства. Инвестирование строительства горных предприятий за счет средств государственного бюджета определяется значением данного объекта в рамках территории (федеральный, республиканский, местный бюджеты). Так, например, финансирование строительства горных предприятий по добыче стратегического сырья или по освоению месторождений полезных ископаемых, имеющих общегосударственное значение, может быть осуществлено за счет средств федерального бюджета. В дальнейшем это предприятие может быть приватизировано.

Для финансирования капитальных вложений на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий используются собственные средства инвесторов, кредиты, займы.

Кредиты на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств предоставляются предприятиям при соответствующем обосновании и изучении банком резервов предприятия при условии предоставления последним бизнес-планов инвестиционных проектов.

Работы по новому строительству, реконструкции, техническому перевооружению и расширению действующих предприятий осуществляются специализированными подрядными организациями или хозяйственным способом. Хозяйственным способом, как правило, выполняют работы по техническому перевооружению и реконструкции предприятий. Для сложных и крупных работ хозяйственный способ может развиваться при условии

участия в этой работе предприятий - изготовителей оборудования и специализированных подрядных организаций в качестве субподрядчиков.

7.1.4. Значение временного фактора

Как уже указывалось, характерной чертой инвестиций является то, что на начальном этапе осуществляются вложения средств, например, на покупку машины, а затем наступает очередь поступлений доходов от продажи продукции, произведенной с помощью машины. На рис.7.1 показан инвестиционный цикл вложений и поступлений, тыс. руб.

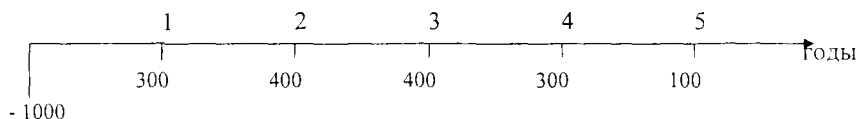


Рис.7.1. Инвестированный цикл проекта

В начале первого года инвестируется 1000 тыс. руб. и в конце каждого года от первого и до пятого включительно поступает соответственно 300, 400, 400, 300 и 100 тыс. руб. в качестве отдачи от инвестиций. На первый взгляд, на рис.7.1.1 показан пример экономически эффективных инвестиций. Ведь общая сумма поступлений (1500 тыс. руб.) превышает объем инвестированного капитала (1000 тыс. руб.). Однако не все так просто. Дело в том, что фактическая ценность одной и той же суммы денег в настоящий момент выше, чем в тот или иной момент в будущем. Ценность поступившего сегодня на счет 1 руб. выше ценности поступления 1 руб. через год, так как его уже сегодня можно вложить в дело и получить проценты, которых лишимся, если приобретем этот рубль не раньше чем через год или два.

Следовательно, ответ на вопрос, сколько стоит сегодня 1 рубль, полученный через 1 год, 2 года и т. д., зависит от ставки банковского процента - нормы, по которой можно получить ссуду или предоставить кредит.

Предположим, что ставка процента равна E . Один рубль может быть инвестирован, чтобы принести $(1 + E)$ рублей через год. Тогда $(1 + E)$ рублей является стоимостью сегодняшнего 1 рубля. Какова же нынешняя стоимость, т. е. текущая дисконтированная стоимость (ТДС), 1 рубля, выплачиваемого через год? Ответ прост, если мы решим пропорцию: 1 рубль сегодня стоит $(1 + E)$ рублей через 1 год, тогда 1 рубль через год стоит сегодня $1/(1 + E)$ рублей. Так как $(1 + E)^2$ рублей через два года - это стоимость сегодняшнего 1 рубля, то 1 рубль через 2 года стоит $1 / (1 + E)^2$ сегодня.

Аналогично 1 рубль, выплачиваемый через n лет, стоит сегодня $1/(1+E)^n$. В табл. 7.1 приведена для различных ставок процента текущая дисконтированная стоимость 1 рубля, выплачиваемого через 1, 2, 5, 10, 20 и 30 лет.

Таблица 7.1

Дисконтированная стоимость 1 рубля

Ставка процента	Годы					
	первый	второй	пятый	десятый	двадцатый	тридцатый
1	0.990	0.980	0.951	0.905	0.820	0.742
2	0.980	0.961	0.906	0.820	0.673	0.552
3	0.971	0.943	0.863	0.744	0.554	0.412
4	0.962	0.925	0.822	0.676	0.456	0.308
5	0.952	0.907	0.784	0.614	0.377	0.231
6	0.943	0.890	0.747	0.558	0.312	0.174
7	0.935	0.873	0.713	0.508	0.258	0.131
8	0.926	0.857	0.681	0.463	0.215	0.099
9	0.917	0.842	0.650	0.422	0.178	0.075
10	0.909	0.826	0.621	0.386	0.149	0.057
15	0.870	0.756	0.497	0.247	0.061	0.015
20	0.833	0.694	0.402	0.162	0.026	0.004

Отметим, что при ставке процента выше 6 или 7 % 1 рубль, выплачиваемый через 20 или 30 лет, стоит очень мало сегодня. Но это не так при низких ставках процента. Например, если E составляет 3 %, ТДС 1 рубля через 20 лет приблизится к 0,55 рубля. Или иначе: если 0,55 рубля были бы инвестированы сейчас при ставке 3 %, они принесли бы доход около 1 рубля через 20 лет.

Итак, чтобы сделать сопоставимыми величины разновременных инвестиций и доходов, их необходимо привести к одному периоду времени, т. е. осуществить **дисконтирование**.

Дисконтирование – это приведение разновременных экономических показателей к какому-либо одному моменту времени – точке приведения. Как правило, в качестве точки приведения принимают момент окончания первого шага (года, квартала, месяца) расчета.

Дисконтирование экономического показателя, относящегося к i -му шагу расчета, осуществляется путем умножения его текущего значения на величину коэффициента дисконтирования α_i , равного для постоянной нормы дисконта:

$$\alpha_i = 1/(1 + E)^i,$$

где E – норма дисконта, выраженная в долях единицы;

i – номер шага расчета ($i = 0, 1, 2, \dots, n$);

n – горизонт расчета.

Норма дисконта в общем случае отражает скорректированную с учетом инфляции минимально приемлемую для инвестора будущую доходность вложенного капитала при альтернативных и доступных на рынке безрисковых направлениях вложений.

Для собственного капитала инвестора норма дисконта определяется в зависимости от депозитных ставок банков первой категории надежности. В

случае, когда весь капитал является заемным, норма дисконта представляет собой соответствующую процентную ставку, определяемую условиями процентных выплат и погашений по займам. В общем случае (когда капитал смешанный) норма дисконта может быть найдена как средневзвешенная стоимость капитала – *WACC*, рассчитанная с учетом структуры капитала.

Сама величина нормы дисконтирования складывается из трех составляющих:

$$E_H'' = E_r + I = P,$$

где E_H'' - номинальная норма дисконтирования с учетом поправки на риск;

E_r - минимальная реальная норма доходности инвестиций;

I – темпы инфляции;

P – величина поправки на риск.

В величине поправки на риск в общем случае учитываются три типа рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта: страновой риск; риск ненадежности участников проекта; риск неполучения предусмотренных проектом доходов.

Дисконтирование инвестиций и доходов позволяет учесть фактор распределения этих величин во времени. Наиболее рациональными являются такие структуры распределения этих величин, когда наибольшие суммы инвестиций приходятся на последние шаги расчета; а доходы, наоборот: наибольшие их суммы должны быть получены в первые шаги (годы, месяцы) расчета.

Из этого следуют следующие рекомендации:

- 1) сроки строительства горных предприятий следует сокращать, используя при этом ввод производственных мощностей очередями;
- 2) разработку месторождения начинать с наиболее богатых участков;
- 3) использовать ускоренную амортизацию основных фондов.

7.1.5. Определение экономической эффективности инвестиций

Инвестиционный анализ, инвестиционное планирование является частью финансового менеджмента. Отсюда проистекает общность подходов инвестиционного анализа и других разделов финансового менеджмента – все они рассматривают в качестве своей главной цели **увеличение ценности фирмы**. Это понятие имеет ключевое значение во всех расчетах, выполняемых при инвестиционном анализе.

Ценность фирмы и ее увеличение – естественная и логичная цель любого менеджера, причем эта цель куда более универсальна, чем увеличение прибыли, которое зачастую рассматривается как главная задача инвестора. При таком упрощенном подходе трудно понять логику некоторых типов коммерческих стратегий, которые не предполагают немедленной максимизации массы прибыли или уровня рентабельности, а нацелены, к примеру, на увеличение нематериальных активов, на повышение образовательного уровня работников предприятия и т. п.

Однако все эти типы коммерческой политики обретают смысл, если исходить из гипотезы об увеличении ценности фирмы как наиболее универсальном мотиве поведения менеджеров фирмы.

Экономический смысл категории «ценность фирмы» состоит в том, что ценность фирмы – это то реальное богатство, которым обладают собственники предприятия, или, другими словами, это та сумма, которую собственники получают в денежной форме, если они того пожелают и продадут свою собственность.

Следовательно, ценность фирмы реально определяется не тем, насколько велик ее капитал, а тем, какое положение этот капитал обеспечивает предприятию на рынке его товаров или услуг. Это положение на рынке как раз и определяется направлениями инвестиций предприятия: если они

повышают конкурентоспособность продукции предприятия и обеспечивают прирост доходности его капитала, то ценность фирмы увеличивается и ее собственники становятся богаче. В противном случае инвестиции, формально увеличивая пассивы баланса предприятия, приведут к снижению ценности фирмы, поскольку рыночная оценка ее капитала упадет вслед за снижением ее конкурентоспособности и прибыльности.

Таким образом, любые инвестиции следует рассматривать прежде всего с точки зрения того, как они влияют на ценность фирмы, на ее конкурентоспособность, в том числе и на внешнем рынке.

С позиций экономической теории доказуемо, что ценность фирмы в любой момент времени равна текущей (дисконтированной) стоимости всех ее будущих денежных поступлений.

Денежные поступления (англ. *cash flow*) в инвестиционном анализе следует рассматривать, как чистый денежный результат коммерческой деятельности предприятия. Финансовый, экономический подход предполагает рассмотрение в качестве конечного результата как той суммы средств, которой предприятие может свободно распоряжаться по своему усмотрению (этому в наибольшей мере отвечает чистая прибыль после уплаты налогов), так и тех денежных средств, использование которых жестко лимитировано действующими нормативными документами, но которые в конечном счете вливаются в общую ценность фирмы, повышая ее. Реально следует выделить в качестве таких средств амортизацию.

Амортизационные отчисления зависят от трех факторов:

- 1) первоначальной (восстановительной) стоимости основных фондов;
- 2) предполагаемого срока использования основных фондов до момента их списания;
- 3) избранного предприятием метода начисления амортизации.

Для предприятия амортизационный фонд является эквивалентом чистой прибыли после налогообложения:

- 1) служит инвестиционным ресурсом предприятия;
- 2) есть собственность предприятия;
- 3) не облагается налогом.

Инвестиционным проектом принято называть обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений (инвестиций) с описанием практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Эффективность инвестиционного проекта – категория, отражающая соответствие инвестиционного замысла, порождающего инвестиционный проект, целям и интересам участников проекта. Для оценки эффективности инвестиционного проекта необходимо рассмотреть его за весь период жизненного цикла – от предпроектной проработки до прекращения (ликвидации). Для проектов по разработке месторождений полезных ископаемых в жизненный цикл следует включать работы и затраты по восстановлению нарушенных горными работами земель.

Финансовая реализуемость инвестиционного проекта - обеспечение такой структуры денежных потоков, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для осуществления инвестиционного замысла, порождающего инвестиционный проект.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиск источников финансирования. Она включает в себя:

- общественную (социально-экономическую) эффективность проекта;
- коммерческую эффективность проекта.

Показатели **общественной эффективности** учитывают социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта (ИП)

для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и «внешние»: затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты.

Показатели **коммерческой эффективности проекта** учитывают финансовые последствия его осуществления для участника, реализующего инвестиционный проект, в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами.

Бюджетная эффективность ИП - эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней.

В основу оценок эффективности ИП положены следующие **основные принципы оценки эффективности**, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода);
- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);
- учет фактора времени;
- учет только предстоящих затрат и поступлений. Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью, отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием вне данного проекта;

- сравнение «с проектом» и «без проекта». Оценка эффективности ИП должна производиться сопоставлением ситуаций не «до проекта» и «после проекта», а «без проекта» и «с проектом»;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта;
- учет влияния на эффективность ИП потребности в оборотном капитале;
- учет влияния инфляции и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;
- учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Проект, как и любая финансовая операция, т. е. операция, связанная с получением доходов и (или) осуществлением расходов, порождает **денежные потоки**.

Денежный поток ИП – это зависимость от времени денежных поступлений и платежей при реализации проекта, определяемая для всего расчетного периода.

На каждом шаге (месяце, квартале, года) расчетного периода значение денежного потока характеризуется:

- **притоком**, равным размеру денежных поступлений на этом шаге;
- **оттоком**, равным платежам на этом шаге;
- **сальдо (активным балансом, эффектом)**, равным разности между притоком и оттоком.

Денежный поток обычно состоит из (частичных) потоков от отдельных видов деятельности:

- денежного потока от инвестиционной деятельности;
- денежного потока от операционной деятельности;
- денежного потока от финансовой деятельности.

Для денежного потока от инвестиционной деятельности:

- **к притокам** относятся продажа активов (возможно, условная) в течение и по окончании проекта, поступления за счет уменьшения оборотного капитала;
- **к оттокам** - капитальные вложения, затраты на пуско-наладочные работы, ликвидационные затраты в конце проекта, затраты на увеличение оборотного капитала.

Для денежного потока от операционной деятельности:

- **к притокам** относятся выручка от реализации, а также прочие и внереализационные доходы;
- **к оттокам** – производственные издержки, налоги.

К финансовой деятельности относятся операции со средствами, внешними по отношению к ИП, т. е. поступающими не за счет осуществления проекта. Они состоят из собственного (акционерного) капитала фирмы и привлеченных средств.

Для денежного потока от финансовой деятельности:

- **к притокам** относятся вложения собственного (акционерного) капитала и привлеченных средств: субсидий и дотаций, заемных средств, в том числе и за счет выпуска предприятием собственных долговых ценных бумаг;
- **к оттокам** – затраты на возврат и обслуживание займов и выпущенных предприятием долговых ценных бумаг, а также при необходимости – на выплату дивидендов по акциям предприятия.

Денежные потоки от финансовой деятельности учитываются, как правило, только на этапе оценки эффективности участия в проекте. Соответствующая информация разрабатывается и приводится в ИП в увязке с разработкой схемы финансирования проекта.

В качестве **основных показателей эффективности ИП** рекомендуются:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД);
- внутренняя норма доходности (ВНД);
- индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД);
- срок окупаемости.

Метод расчета чистого дисконтированного дохода предполагает, что предприятие заранее задает минимально допустимую норму доходности инвестиций (E), при которой инвестиции могут считаться эффективными. ЧДД – это разность между суммарными дисконтированными денежными поступлениями (чистая прибыль + амортизация) за весь жизненный цикл (расчетный период) ИП и величиной дисконтированных инвестиций. ЧДД рассчитывается по формуле

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=1}^n D_i \times \alpha_i - \sum_{i=1}^n I_i \times \alpha_i,$$

где D_i – доход (денежные поступления) от инвестиций на i -м шаге расчета;

I_i – инвестиции на i -м шаге расчета;

α_i – коэффициент дисконтирования i -го шага расчета;

n – количество шагов расчета жизненного цикла проекта.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным. Если $\text{ЧДД} > 0$, то ожидаемые приведенные доходы больше, чем предполагаемые приведенные инвестиции, а следовательно, и ожидаемая норма доходности инвестиций будет больше минимальной нормы доходности инвестиций.

При сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД.

Пример расчета чистого дисконтированного дохода по проекту, представленному на рис. 7.1, приведен в табл. 7.2.

Расчеты, приведенные в табл. 7.2, показывают, что инвестиции эффективны, так как ЧДД составил 70,53 тыс. руб.

Таблица 7.2

Расчет чистого дисконтированного дохода

Год	Инвестиции, тыс. руб.	Доход от инвестиций, тыс. руб.	Норма доходности 14 %		
			коэффициент дисконтирования	ТДС*, тыс. руб.	ЧДД, тыс. руб.
0	-1 000	-	1,0	-1 000	-1000
1		300	0,8772	+263,16	-736,84
2		400	0,7695	+307,8	-429,04
3		400	0,6750	+270	-159,04
4		300	0,5921	+177,63	+18,59
5		100	0,5194	+51,94	+70,53
Всего	-1 000	1500			

* ТДС – текущая дисконтированная стоимость.

Метод расчета внутренней нормы доходности (другие названия – ВНД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма рентабельности, *Internal Rate of Return, IRR*).

Внутренняя норма доходности соответствует такой норме доходности инвестиций, при которой достигается нулевой чистый дисконтированный доход.

Для оценки эффективности ИП значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта E . Инвестиционные проекты, у которых $ВНД > E$, имеют положительный ЧДД и поэтому эффективны. Проекты, у которых $ВНД < E$, имеют отрицательный ЧДД и потому неэффективны.

ВНД может быть использована также:

- для экономической оценки проектных решений, если известны приемлемые значения ВНД (зависящие от области применения) у проектов данного типа;
- оценки степени финансовой устойчивости ИП по разности ВНД – E ;
- установления участниками проекта нормы дисконта E по данным о внутренней норме доходности альтернативных направлений вложения ими собственных средств.

Пример расчета ВНД приводится в табл. 7.3. Таким образом, ВНД по приведенному примеру составляет ~ 17,2 %.

Таблица 7.3

Расчет внутренней нормы доходности

Год	Инвестиции, тыс. руб.	Доход от инвестиций, тыс. руб.	Норма доходности, %					
			14		17		18	
			Коэффициент	ТДС, тыс. руб.	Коэффициент	ТДС, тыс. руб.	Коэффициент	ТДС, тыс. руб.
0	-1000		1,0	-1000	1,0	-1000	1,0	-1000
1		300	0,8772	+263,16	0,8547	+256,41	0,8475	+254,25
2		400	0,7695	+307,8	0,7305	+292,2	0,7182	+287,28
3		400	0,6750	+270	0,6244	+249,76	0,6086	+243,44
4		300	0,5921	+177,63	0,5337	+160,11	0,5158	+154,74
5		100	0,5194	+51,94	0,4561	+45,61	0,4371	+43,71
Всего	-1000	1500		ЧДД = +70,53		ЧДД = +4,09		ЧДД = -16,58

Метод расчета индекса доходности дисконтированных инвестиций. ИДД – отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДД равен увеличенному на единицу отношению ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций. ИДД характеризует относитель-

ную «отдачу проекта» на вложенные в него инвестиции. ИДД должен быть больше 1.

Индекс доходности дисконтированных инвестиций по приведенному примеру составит: $1 + 70,53/1000 \times 1 = 1,07 > 1$.

Метод расчета срока окупаемости. Срок окупаемости инвестиционного проекта – срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда разность между накопленной дисконтированной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом дисконтированных инвестиционных затрат приобретает положительное значение. По этому методу определяется количество и продолжительность периодов (как правило, лет), за время которых происходит полное возмещение инвестиционных средств.

При оценке эффективности срок окупаемости, как правило, выступает только в качестве ограничения и характеризует продолжительность периода повышенного финансового риска.

В табл. 7.4 приводится схема инвестиций и доходов от них рассматриваемого проекта, при $E = 14 \%$.

Таблица 7.4

Схема платежей и поступлений (ЧДД) инвестиционного проекта

Год	ТДС, тыс. руб.	ЧДД, нарастающим итогом, тыс. руб.
0	-1000	-1000
1	+263,16	-736,84
2	+307,8	-429,04
3	+270	-159,04
4	+177,63	+18,59
5	+51,94	+70,53

Из табл. 7.4 видно, что вложенные средства будут возмещены в течение четвертого года функционирования инвестиций, и, следовательно, срок полного возмещения: $3 + \frac{159,04}{177,63} = 3,9$ года.

Применение метода полного возмещения дает определенное представление о риске при анализе того или иного инвестиционного проекта. Однако нельзя принимать инвестиционное решение, основываясь только на расчетах, выполненных по методу полного возмещения. Они не дают представления о величине доходов от инвестиций, которые поступят после окончания срока полного возмещения. Этот метод может эффективно применяться наряду с методами расчета чистого дисконтированного дохода и внутренней нормы доходности проекта.

7.2. Оценка эффективности ИП, реализуемого на действующем предприятии

При оценке эффективности проектов, реализуемых на действующем предприятии, необходимо учитывать следующее:

- возможность влияния реализации ИП на технико-экономические и финансовые показатели предприятия в целом;
- возможность использования для реализации ИП основных фондов, материальных запасов и трудовых ресурсов, уже имеющихся на предприятии;
- возможность использования в качестве одного из источников финансирования ИП амортизации основных фондов и прибыли самого предприятия;
- необходимость использования для расчета показателей эффективности нормы дисконта, относящейся к предприятию в целом. В ча-

стности, включаемая в норму дисконта поправка на риск должна учитывать не только риск, связанный с данным проектом, но и другие виды рисков, связанных со всей деятельностью предприятия;

- налоговые платежи и соответствующие льготы, а также возможные графики возврата кредитов, как правило, могут быть точно вычислены только по предприятию в целом, а не по данному ИП;
- условия прекращения реализации проекта на действующем предприятии должны дополнительно увязываться с финансовыми показателями предприятия в целом.

Приростной метод является приближенным методом оценки ИП на действующем предприятии. В результате этого метода, как правило, нельзя определить абсолютный эффект осуществления ИП на предприятии, но можно установить, выгоден ли ИП для предприятия. Этот метод рекомендуется применять только для предприятий с относительно устойчивым финансовым положением.

В тех случаях, когда необходим более детальный расчет (например, при оценке эффективности ИП для акционеров действующего предприятия), этот метод может оказаться недостаточным. В этих случаях рекомендуется производить полный расчет.

Расчет приростным методом производится так же, как и для ИП, реализуемого на вновь создаваемом предприятии, со следующими отличиями:

- принимается изменение показателей по предприятию в целом, обусловленное реализацией ИП: выручки от реализации продукции; средне-списочной численности персонала; стоимости основных фондов; текущих активов и пассивов и иных «объемных» показателей проекта. В частности, в расчетах не учитываются амортизация основных фондов, существовавших независимо от данного ИП. В

то же время подлежит обязательному учету выручка от предусмотренной ИП реализации на сторону имущества действующего предприятия;

- налоги, связанные с реализацией ИП, рассчитываются в соответствии с обусловленными этой реализацией *изменениями* выручки, прибыли, стоимости имущества и т. п. В частности, в расчетах не учитываются налог на имущество действующего предприятия в части, используемой для реализации ИП, если в связи с ИП стоимость имущества не возросла. Налог на прибыль определяется исходя из прироста налогооблагаемой прибыли по предприятию в целом (дополнительной прибыли, обусловленной реализацией ИП).

Расчет по предприятию в целом рекомендуется производить, сопоставляя варианты проекта развития предприятия в целом «с проектом» и «без проекта» (далее, соответственно, «основной» и «нулевой варианты»). Формирование «основного» варианта производится путем внесения соответствующих корректировок в показатели «нулевого» варианта.

Исходная информация по «нулевому» варианту в конечном счете сводится к прогнозу денежных потоков по предприятию в целом в условиях, когда оцениваемый проект не будет реализован.

В частности, в исходной информации о действующем предприятии должны быть отражены следующие показатели по предприятию в целом:

- отчетные балансы предприятия за последние отчетные периоды;
- объемы продаж и выручки от реализации;
- операционные издержки, в том числе прямые материальные затраты, расходы на оплату труда производственного персонала, расходы по сбыту, по управлению производством, амортизация, а также налоги, относимые на себестоимость и на финансовые результаты;

- балансовая и остаточная стоимости основных производственных фондов;
- объемы капитальных вложений, намечаемых к осуществлению за счет собственных средств независимо от того, будет или не будет реализовываться оцениваемый ИП;
- объем и структура текущих активов и пассивов, сведения об основных условиях взаиморасчетов с контрагентами за поставляемую продукцию и приобретаемые товары и услуги;
- сведения о задолженности по ранее полученным долгосрочным займам и об условиях их погашения.

При переходе от «нулевого» к «базовому» варианту необходимо учитывать, что реализация ИП может повлиять на различные технико-экономические показатели предприятия, а также изменить норму дисконта.

Пример. Расчет чистого дисконтированного дохода.

Фирма владеет машиной, которая была полностью амортизирована, но может быть продана по рыночной стоимости за 5000 ДЕ. Есть возможность купить новую машину за 20000 ДЕ для замены старой. В этом случае ожидается сокращение издержек производства на 3200 ДЕ ежегодно. Срок амортизации 10 лет. Ликвидационная стоимость машины 3000 ДЕ. Налог на доходы предприятия – 24 %. Если фирма требует 14 % норму дохода на инвестиции, выгодна ли покупка новой машины?

1. Рассчитываются денежные затраты на приобретение новой машины, ДЕ

- покупная цена новой машины	20000
- продажная цена старой машины	<u>-5000</u>
	15000

2. Рассчитывается увеличение годовых расходов, ДЕ

- сокращение издержек производства	3200
- увеличение амортизации	<u>-2000</u>
- увеличение доходов до уплаты налогов	1200
- увеличение налогов ($1200 \times 24\%$)	288
- увеличение чистых денежных поступлений	
после уплаты налогов ($3200 - 288$)	2912

3. Находится ЧДД при норме дисконтирования 14 % (табл. 7.1.5).

Таблица 7.1.5

Оценка эффективности инвестиций

Время	Денежные потоки, ДЕ	Коэффициент дисконтирования	ЧДД, ДЕ
Настоящее	-15000	1	-15000
1 – 10-й годы	2912	5,2161	15189
10-й год	3000	0,2697	809
			998

Поскольку ЧДД = 998 ДЕ и больше нуля, то покупка машины, при требуемой норме доходности инвестиции 14 % в год, выгодна.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте понятие инвестиций.
2. Назовите виды и источники инвестиций.
3. В чем состоит значение временного фактора для оценки эффективности инвестиций?
4. Какова роль инвестиций в увеличение ценности фирмы?
5. Как формируются денежные потоки предприятия при инвестиционном анализе?

6. Что следует считать результатом коммерческой деятельности предприятия при инвестиционном анализе?
7. Дайте понятие чистого дисконтированного дохода.
8. Что такое "норма дисконтирования" и как она устанавливается?
9. Охарактеризуйте внутреннюю норму доходности проекта.
10. Как определяется срок окупаемости капитальных вложений?
11. В чем состоит особенность оценки инвестиционных проектов на действующем предприятии?

8. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ОТНОШЕНИЯ

В современных условиях экономика каждой страны попадает в возрастающую зависимость от экономики других стран. Это проявляется в многообразии связей, складывающихся между странами. Сейчас отдельное государство практически не может существовать обособленно от других стран, не вступая с ними в разнообразные взаимосвязи. Экономические отношения между странами уже не ограничиваются внешней торговлей, товарообменом. Они включают движение капитала между странами, валютные отношения, миграцию рабочей силы, научно-технический обмен.

Международные экономические отношения представляют собой в настоящее время обширный комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами, совместной экономической деятельности.

Мировой рынок - это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих национальных рынков отдельных государств, участвующих в международном разделении труда, международной торговле и других формах экономических отношений.

Международная торговля растет и развивается в связи с выгодностью и целесообразностью международного разделения труда.

Международное разделение труда - это сосредоточение производства определенных продуктов в экономике отдельных стран с целью последующей выгодной продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, создающих спрос на этот продукт.

Наличие особых условий: климатических зон, природных ресурсов, специалистов определенной квалификации, технически оснащенного хозяйства - дает стране преимущества при производстве отдельных товаров и услуг. Страны, специализируясь на производстве этих товаров, могут произ-

водить их значительно больше и лучшего качества, чтобы экспортировать в другие страны. Торгуя между собой, каждая из этих стран имеет возможность приобретать посредством импорта те товары, которые она не производит. При этом её затраты будут значительно ниже, чем если бы страна самостоятельно пыталась производить данный вид продукции.

Есть ряд стран, в основном развивающиеся страны, которые торгуют сырьем и несложными видами продукции, что тормозит их экономическое развитие. Однако и такие страны не лишены возможности в условиях международного разделения труда и мировой торговли выйти на передовые рубежи, о чем свидетельствует опыт Тайваня, Южной Кореи.

Естественно, что наличие границ, значительные расстояния, различие денежных систем, цен обуславливают трудности внешней, международной торговли. Но экономическая целесообразность, выгодность международной торговли, её возможность гораздо полнее удовлетворять потребности и интересы стран, их народов способствуют преодолению препятствий.

Для мирового рынка характерно наличие особой системы - **мировых цен** на товары. Поскольку экономические условия производства в каждой стране различны, то затраты факторов производства при изготовлении единицы одной и той же продукции в разных странах также будут различны. Вследствие этого внутренние цены далеко не всегда способны служить мерилom эквивалентности обмена при купле-продаже на мировом рынке, тем более, что эти цены выражены во внутренней валюте.

Мировой рынок, балансируя спрос и предложения, формирует свои цены, выраженные обычно в наиболее признанной, твердой конвертируемой валюте.

Следовательно, в основе мировых цен лежит интернациональная стоимость. Мировые цены, как правило, регулируются, с одной стороны, условиями производства в странах, производящих основную массу товаров,

поставляемых на мировой рынок, а с другой - спросом и предложением товара на этом рынке.

В современных условиях отдельная страна практически не в состоянии производить на высоком техническом уровне всю необходимую ей, поглощаемую внутренним рынком продукцию требуемого качества. Даже самым экономически высокоразвитым странам не удается самостоятельно обеспечить потребности страны в качественных товарах, да это и не целесообразно.

По этой причине меняется вся картина мирового производства. Если рассматривать производство на любом крупном современном предприятии, то неизбежно обнаруживается, что оно является частью производственного процесса, протекающего не только на национальном, но и на международном уровне.

О степени интернационализации производства можно судить по объему торговли. В некоторых странах, например в Голландии, Бельгии, 50-60 % продукции идет на экспорт, для многих стран этот показатель составляет 20-25 % . США экспортируют 10-11 % продукции. СССР экспортировал в конце 80-х годов всего 4 % продукции, несмотря на то, что на него приходилось 20 % мирового производства. Экспорт СССР имел сырьевую направленность. Объем экспорта России во много раз меньше, чем ФРГ и США. Причины - невысокий уровень и качество производства.

Многие отрасли промышленности развиваются лишь благодаря своей ориентации на мировой рынок. К таким отраслям относятся аэрокосмическая, электронная, химическая промышленность, судостроение, автомобилестроение и ряд других.

Участие в международной торговле и международном разделении труда дает возможность каждой стране эффективнее и с меньшими издержками удовлетворять свои потребности. А это означает, что государства за-

интересованы в развитии внешнеэкономических связей и экономического сотрудничества на взаимовыгодной основе.

8.1. Вывоз капитала

Внешекономические связи видятся нам чаще всего в виде ввоза и вывоза товаров, то есть импорта и экспорта. Но в современной экономике в число вывозимых и ввозимых товаров попадает и такой специфический, как капитал. Под воздействием интернационализации хозяйственной жизни в интересах извлечения прибыли за рубежом возрастают значение и масштабы вывоза капитала.

Вывоз капитала - это целенаправленное перемещение денежных средств из одной страны в другую для направления их в производство либо в другую сферу деятельности, с планируемой прибылью (выгодой).

Экспорт капитала осуществляется в различных формах. Наиболее распространенная форма применения вывозимого капитала - **прямые инвестиции** (капиталовложения) в промышленные, торговые и другие предприятия за рубежом. Иностранные инвестиции служат источником денежных, а иногда прямых имущественных вложений в развитие, расширение, освоение нового производства товаров и услуг, совершенствование технологии, добычу полезных ископаемых, использование природных ресурсов.

Портфельные инвестиции - это вложение капитала в иностранные акции, облигации и другие ценные бумаги, осуществляемые в расчете на высокие дивиденды, получение прибыли на капитал.

Вывоз ссудного капитала в форме среднесрочных и долгосрочных кредитов или займов - также одна из форм вывоза капитала, осуществляемая в расчете на получение прибыли за счет высокого ссудного процента.

Следует отметить, что хотя вывоз капитала за рубеж чаще всего более выгоден вывозящей стороне, в нем глубоко заинтересованы и страны, в которые ввозится капитал, поскольку они получают вливание денежных, а с ними и других ресурсов, за что, конечно, приходится расплачиваться затем частью дохода.

Большая часть притока зарубежного капитала приходится на прямые инвестиции, которые служат наиболее полной формой включения в деятельность на зарубежном рынке посредством создания на нем собственных средств производства и даже предприятий. Самыми крупными экспортерами капитала сейчас являются США и Великобритания. Наблюдается движение частного капитала не только в развивающиеся страны, но и из одной развитой страны в другую. Так, в последние годы Япония размещает капитал в США, вкладывая его в производственные и другие объекты.

Помимо вывоза капитала частными компаниями экспорт капитала осуществляется рядом государств. Чаще всего государственные денежные средства вывозятся из развитых стран в развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки, а в последнее время и в бывшие социалистические страны в виде ссудного капитала.

В отличие от вывоза частного капитала, вывоз государственных средств далеко не всегда предусматривает получение высоких прибылей. Зачастую размещение государственного капитала за рубежом преследует политические цели, производится во имя создания благоприятного климата для последующего экспорта частного капитала.

В силу сложного экономического положения, значительного внешнего долга Россия практически прекратила вывоз капитала в другие страны. В то же время валютные поступления в Россию в виде кредитов весьма велики и исчисляются в целом десятками миллиардов долларов. В связи с приватизацией государственной собственности, которая частично может быть вы-

куплена зарубежными фирмами и частными лицами, а также созданием совместных предприятий вполне возможно увеличение притока иностранного капитала в Россию в виде инвестиций.

8.2. Совместные предприятия

Внешняя торговля, ввоз и вывоз капитала не исчерпывают всех возможных форм экономических связей между разными странами. Объединение экономических усилий во имя общего дела, взаимных интересов наблюдается при создании совместных предприятий, принадлежащих собственникам из разных стран.

Совместное предприятие - международная форма организации и осуществления конкретной хозяйственной деятельности, основанной на использовании объединенных капиталов местных и зарубежных учредителей из двух и более стран. Совместные предприятия позволяют соединить денежные и иные виды ресурсов из разных стран и осуществлять общую производственно-экономическую деятельность на территории одной из них или в каждой стране.

В качестве примера осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия можно привести последовательность **операций**, совершенных некоторой условной фирмой, специализирующейся на производстве товара «а».

Операция 1. Фирма, получив информацию, что в стране А изобрели новую производственную линию по изготовлению товара «а», решила ее закупить. Однако, имея на руках исключительно национальную валюту, для совершения этой операции обменяла на валютном рынке определенное количество национальных денежных единиц на столь же определенное количество денежных единиц страны А.

Операция 2. Фирма закупила в стране А необходимую ей производственную линию.

Операция 3. Произведя с помощью купленной производственной линии партию новой модели товара «а» с улучшенными потребительскими характеристиками, фирма транспортировала и реализовала ее в стране Б.

Операция 4. Почувствовав, что спрос на товар «а» в стране Б резко подскочил (по причине замены новым поколением товара «а» взамен устаревшего товара «а»), фирма решила расширить производство. Столкнувшись с нехваткой средств, она привлекла капитал фирмы, действующей в стране Б, создала совместное производство, назвав данное предприятие ««а» international».

Операция 5. Осознав, что товар «а» выгоден и перспективен, ведущие конкуренты фирмы Б, опасаясь за своих национальных производителей, издают закон об ограничении ввоза товара «а» в страну. Для того, чтобы не потерять долю рынка и быть конкурентоспособной, фирма ««а» international» создает на территории страны Б полностью принадлежащий ей филиал.

Операция 6. Товар «а» стал востребован по всему миру, ряд стран решают также производить товар «а», но не знают, как. Фирма А принимает решение о продаже в страну В описания технологии производства товара «а».

Все выше перечисленные операции, несмотря на их различие, входят в сферу внешнеэкономической деятельности предприятия. Любое предприятие может выступать и как **экспортер** (операции 3, 5, 6), и как **импортер** (операции 2, 4). Оно может **экспортировать** (**импортировать**) как товары (операция 2, 3), так и **капиталы** (операции 4, 5) и **технологии** (операция 6) (рис. 8.1).

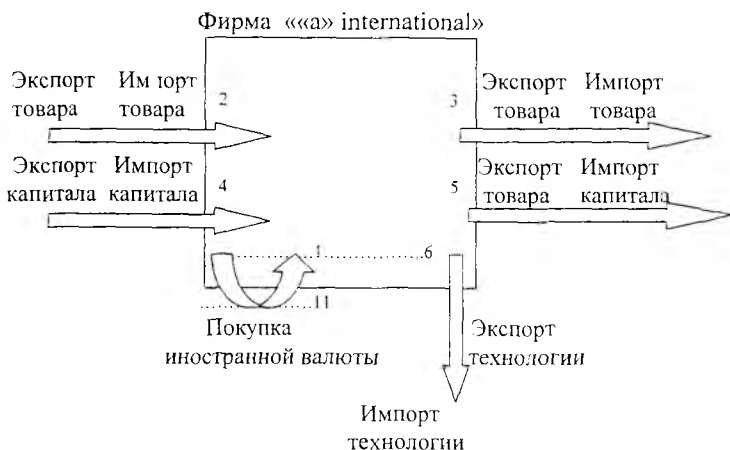


Рис. 8.1. Условный перечень внешнеторговых операций фирмы

Конечно, сфера внешнеэкономической деятельности шире, чем в представленных операциях: сюда следует отнести международный кредит, внутрифирменную торговлю между филиалами одной компании, расположенными в разных странах, торговлю валютой и т. д.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия - это, прежде всего, деятельность, которая связана с перемещением денег, товаров, капиталов, технологий, услуг через государственную границу (рис. 8.2).

Предприятия, фирмы стремятся выйти на международный рынок, заняться международным маркетингом в силу самых разных причин. Некоторых подталкивают к этому скудные возможности отечественного рынка, других привлекают новые возможности, открывающиеся за границей. С учетом риска, присущего деятельности по международному маркетингу, предприятию необходимо подходить к принятию решений в этой области последовательно и комплексно.

Внеэкономическая деятельность

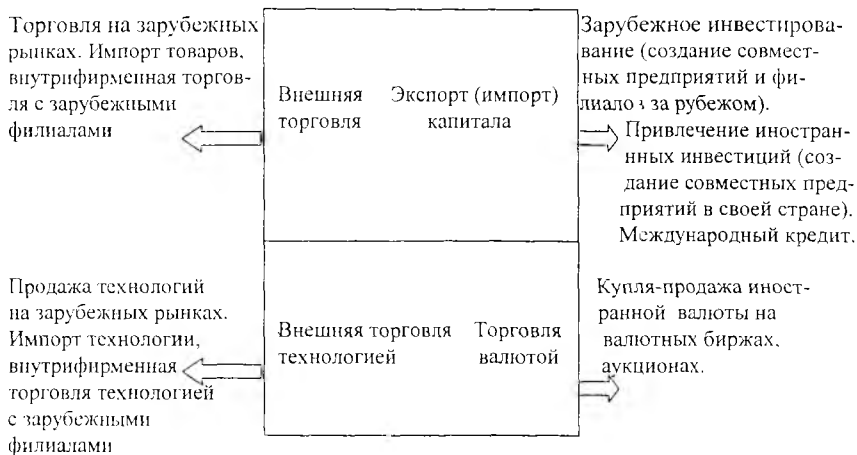


Рис. 8.2. Структура внешнеэкономической деятельности предприятия

Во-первых, необходимо разобраться в международной маркетинговой среде и, в частности, в особенностях системы международной торговли. При рассмотрении конкретного зарубежного рынка нужно обязательно исходить из оценки его экономических, политико-правовых и культурных особенностей.

Во-вторых, предприятие или фирма должны решить, какой процент общего объема своих продаж они будут стремиться осуществить на внешних рынках, будут ли они всего в нескольких или сразу во многих странах, и в странах какого типа они хотят работать.

В-третьих, предприятию предстоит решить, на какие конкретные рынки следует выйти, а это требует оценки вероятного уровня доходов на вложенный капитал в сопоставлении со степенью существующего риска.

В-четвертых, предприятию предстоит решить, как именно выходить на каждый привлекательный рынок - с помощью экспорта или прямого ин-

вестирования. Все эти стратегические подходы требуют принятия на себя большого объема обязательств и большого риска, но каждый последующий подход сулит и более высокие прибыли. Все эти стратегии выхода на зарубежный рынок представлены в табл. 8.1.

Таблица 8.1

Стратегии выхода на зарубежный рынок

Экспорт	Совместная предпринимательская деятельность	Прямое Инвестирование
1. Косвенный маркетинг	1. Лицензирование	1. Сборочные предприятия
2. Через отечественного купца-экспортера	2. Подрядное производство	2. Производственные предприятия
3. Через отечественного агента по экспорту	3. Управление по контракту	
4. Через отечественную кооперативную организацию	4. Предприятия совместного владения	
5. Прямой экспорт		
6. Через экспортный отдел, находящийся в собственной стране		
7. Через сбытовое отделение или филиал за рубежом		
8. Через коммивояжеров по экспортным операциям		
9. Через зарубежных дистрибьюторов и агентов		

Самым простым способом вступления в деятельность на зарубежном рынке является **экспорт**. **Нерегулярный экспорт** - это пассивный уровень вовлечения, когда фирма (предприятие) время от времени экспортирует свои излишки и продает товары местным оптовикам, представляющим зарубежные фирмы.

Активный экспорт имеет место в тех случаях, когда фирма (предприятие) задается целью расширить свои экспортные операции на конкрет-

ном рынке. В обоих случаях фирма производит все свои товары в собственной стране. На экспорт она может предлагать их как в модифицированном, так и в немодифицированном виде. Из трех возможных вариантов стратегии экспорт требует внесения минимальных изменений в товарный ассортимент предприятия (фирмы), его структуру, капитальные затраты и программу деятельности.

Предприятие (фирма) может экспортировать свой товар двумя способами: воспользоваться услугами независимых международных маркетинговых посредников (**косвенный экспорт**) или проводить экспортные операции самостоятельно (**прямой экспорт**). Практика косвенного экспорта наиболее распространена среди фирм, только начинающих свою экспортную деятельность.

Во-первых, она требует меньше капиталовложений. Фирме (предприятию) не приходится обзаводиться за рубежом собственным торговым аппаратом или налаживать сеть контактов.

Во-вторых, она связана с меньшим риском.

Международные маркетинговые посредники - это отечественные купцы-экспортеры, отечественные агенты по экспорту или кооперативные организации, которые приносят в эту деятельность свои профессиональные знания, умения, услуги, и поэтому продавец, как правило, совершает меньше ошибок.

Совместная предпринимательская деятельность отличается от экспорта тем, что формируется партнерство, в результате которого за рубежом создаются те или иные производственные мощности. А от прямого инвестирования ее отличает то, что в стране-партнере формируется объединение с какой-либо местной организацией. Существует четыре вида совместных предприятий.

Лицензирование. Это один из наиболее простых путей вовлечения производителя в международный маркетинг. Лицензиар вступает в соглашение с лицензиатом на зарубежном рынке, предлагая права на использование производственного процесса, товарного знака, патента, торгового секрета или какой-то иной ценностной значимости в обмен на гонорар или лицензионный платеж. Лицензиар получает выход на рынок с минимальным риском, а лицензиату приходится начинать с нуля, так как он сразу получает производственный опыт, хорошо известный товар или имя.

Потенциальные недостатки лицензирования в том, что при нем фирма располагает меньшим контролем над лицензиатом, чем над своим вновь созданным предприятием.

Кроме того, если лицензиат крупно преуспевает, прибыли пойдут ему, а по окончании срока контракта фирма может обнаружить, что создала себе конкурента.

Подрядное производство. Еще один вариант деятельности - заключение контракта с местными производителями на выпуск товара. Недостаток подрядного производства - в меньшем контроле фирмы за процессом производства и в потере связанных с этим потенциальных прибылей. В то же время оно дает возможность развернуть деятельность быстрее, с меньшим риском и с перспективой вступления в партнерство с местным производителем или покупки его предприятия.

Управление по контракту. В этом случае фирма предоставляет зарубежному партнеру "ноу-хау" в области управления, а тот обеспечивает необходимый капитал. Таким образом, фирма экспортирует не товар, а скорее управленческие услуги. Управление по контракту - это способ выхода на зарубежный рынок с минимальным риском и получением дохода с самого начала деятельности. Однако прибегать к нему нецелесообразно, если фирма располагает ограниченным штатом квалифицированных управляющих,

которых можно использовать с большей выгодой для себя, или в том случае, когда самостоятельное создание всего предприятия принесет гораздо больше прибыли. Кроме того, управление по контракту на некоторое время лишает фирму возможности развернуть собственное предприятие.

Предприятия совместного владения - это объединение усилий зарубежных и местных вкладчиков капитала с целью создания местного коммерческого предприятия, которым они владеют и управляют совместно. Зарубежный инвестор может купить себе долю в местном предприятии, местная фирма может купить себе долю в уже существующем местном предприятии зарубежной компании, либо обе стороны могут совместными усилиями создать совершенно новое предприятие.

Предприятие совместного владения может оказаться необходимым и желательным по экономическим или политическим соображениям. У фирмы может не хватать финансовых, физических или управленческих ресурсов для осуществления проекта в одиночку. Совместное владение может являться и условием, которым иностранное правительство оговаривает допуск на рынок своей страны.

Практика совместного владения имеет определенные недостатки. Партнеры могут разойтись во мнениях относительно капиталовложений, маркетинга и прочих принципов деятельности. Если, например, американские фирмы стремятся использовать заработанные средства для повторного инвестирования на расширение дела, местные фирмы нередко предпочитают изымать эти поступления из оборота. В то время как американские фирмы отводят большую роль маркетингу, местные вкладчики зачастую могут полагаться исключительно на организацию сбыта.

Прямое инвестирование. Наиболее полной формой вовлечения в деятельность на зарубежном рынке является помещение капитала в создание за рубежом собственных сборочных или производственных предпри-

ятий. По мере накопления фирмой опыта экспортной работы и при достаточно большом объеме зарубежного рынка производственные предприятия за границей сулят ей явные выгоды. Во-первых, фирма может сэкономить деньги за счет более дешевой рабочей силы или более дешевого сырья, за счет льгот, предоставляемых иностранными правительствами зарубежным вкладчикам, за счет сокращения транспортных расходов и т. д. Во-вторых, создавая рабочие места, фирма создает и более благоприятный образ в стране-партнере. В-третьих, у фирмы устанавливаются более глубокие отношения с государственными органами, клиентами, поставщиками, дистрибьюторами принимающей страны, что дает возможность лучше приспособлять свои товары к местной маркетинговой среде. В-четвертых, фирма сохраняет полный контроль над своими капиталовложениями и, следовательно, может разрабатывать такие политические установки в области производства и маркетинга, которые будут отвечать ее долговременным задачам в международном масштабе.

Совместные предприятия (СП) могут иметь только два источника финансовых средств. Это **взносы участников совместного предприятия и кредит.**

Взносы участников носят разовый характер и предназначены для покрытия расходов по созданию предприятия: на оплату организационных расходов, на обустройство территории, на строительство или покупку зданий, сооружений, на приобретение машин, оборудования и т. д. Во взносах участников предусматривается и необходимая сумма оборотных средств (в пределах рассчитанного норматива) - на закупки сырья, материалов, на создание минимальных складских запасов, на выплату заработной платы в период до первых поступлений выручки и т. д. Между тем нередко участники совместных предприятий определяют свои взносы в уставной капитал предприятия с учетом только стоимости основных фондов, надеясь полу-

чить необходимые оборотные средства в банке. Но банки весьма осторожно относятся к кредитованию только что созданных предприятий, и не исключено, что они либо вовсе откажут в кредите, либо предложат кредиты на особо обременительных условиях. Главное условие иностранных банков - кредитоспособность участников совместного предприятия.

Есть еще один путь финансирования, которым иногда пользуются, - предоставление совместному предприятию ссуд участниками этого же совместного предприятия.

Такие совместные предприятия могут получать дополнительные ресурсы и от продажи своих акций. На каждом предприятии его акции могут иметь только одну номинальную стоимость, и при этом весь капитал предприятия должен быть представлен в виде акций. Акция, в отличие от других ценных бумаг, выпускается на бессрочный период и выкупу предприятием-эмитентом не подлежит и не оплачивается даже в случае ликвидации предприятия - ее владелец лишь имеет право на долю имущества предприятия, оставшегося после удовлетворения всех кредиторов, и не обязательно в денежной форме. Напротив, за превращение имущества в деньги акционерам еще приходится платить. Ценная бумага, выдаваемая за акцию, выпускается на срок и подлежит выкупу. И, наконец, важнейшая особенность акции как ценной бумаги состоит в том, что она имеет свободный оборот, не зависящий от усмотрения предприятия-эмитента (в этом как раз и состоит ее важнейшая экономическая роль - служить средством ничем не ограниченного межотраслевого и межсекторного перемещения капиталов в целях их наиболее эффективного применения), и продается по курсу, отличному от ее номинальной стоимости. Эта форма финансирования (продажа акций) в наших условиях только начинает утверждаться, регулироваться.

Совместные предприятия стали возникать в бывшем СССР в конце 80-х годов, и число их заметно росло. К началу 1990 г. в СССР было зарегистри-

стрировано свыше полутора тысяч совместных предприятий, однако далеко не все из них эффективно функционировали.

Сейчас в той или иной степени практически все регионы СНГ участвуют в международном инвестиционном сотрудничестве, географическое распределение СП крайне неравномерно. Наличие сравнительно развитой инфраструктуры и соответствующих кадров в ограниченном числе экономических центров нашей страны ведет к созданию СП главным образом в этих центрах. Около половины всех СП сконцентрировано в Москве, много - в Прибалтике и Санкт-Петербурге.

Темпы роста числа СП в настоящее время несколько снизились, по сравнению с началом 80-х годов. Это определяется рядом причин. Это и разнообразные бюрократические преграды, и неподготовленность наших специалистов, связанная со знанием рыночной экономики. Также сюда можно отнести и неконвертируемость рубля, что заставляет СП экспортировать свою продукцию, чтобы зарабатывать валюту, а не стремиться продавать на внутреннем рынке. Это и отсутствие нормальной банковской системы, и чисто бытовые трудности: с жильем, гостиницами, получением офиса, отсутствие нормальной связи. Ко всему этому добавляется нестабильность - политическая и экономическая.

В результате пока мало создается СП. В основном СП организуются в области торговли, легкой промышленности (32,5 %), а также инжиниринга, НИОКР, оказания консультационно-посреднических услуг (29,9 %).

В условиях развитого оптового рынка, наличия товарного дефицита и не конвертируемости рубля иностранные партнеры стремятся создавать предприятия преимущественно в тех областях, где не требуется значительных материально-сырьевых ресурсов. Для обеспечения валютной самокупаемости многие предприятия вместо расширения производственной деятельности стали заниматься скупкой на внутреннем рынке СНГ различных

товаров, сырья с целью их последующего экспорта. В этой связи, видимо, следовало бы активнее использовать предусмотренные законодательством налоговые и таможенные льготы для стимулирования организации производственных предприятий в приоритетных областях.

В последнее десятилетие получила широкое распространение новая форма внешнеэкономических отношений в виде создания на территории страны **свободных экономических зон**.

Свободная экономическая зона представляет собой ограниченный район страны, часть ее территории, в пределах которой действует льготный режим хозяйствования и внешнеэкономической деятельности, предприятиям предоставлена более широкая свобода экономических действий.

Для свободных экономических зон устанавливаются специальные, облегченные таможенные, торговые режимы, льготные режимы налогообложения предприятий, предоставляется широкая свобода перемещения капитала, товаров, специалистов. В настоящее время свободные экономические зоны существуют примерно в 70 странах, а общее их число составляет примерно 600. Торговый оборот свободных экономических зон весьма значителен и охватывает около 8 % объема мировой торговли.

Для нашей страны важной проблемой является предотвращение скрытого вывоза доходов СП в ущерб российской стороне. Как известно, в практике транснациональных компаний обычно применяется три основных способа скрытого вывоза доходов из их зарубежных филиалов и дочерних компаний: завышение цен на реализованную продукцию и занижение цен на приобретаемую, завышение лицензионных платежей за передаваемую технологию, а также завышение процентов за предоставляемые кредиты.

Низкая правовая культура партнеров в последнее время нередко приводила к различным правонарушениям СП, в частности в области экспорта-импорта сырья и материалов без соответствующего разрешения МВЭС РФ

и таможенных органов. Эти и другие негативные моменты свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствования хозяйственного механизма, законодательства в области регулирования иностранных инвестиций, налаживания действенного контроля за деятельностью СП. В настоящее время действует Закон РФ об иностранных инвестициях (1991 г.). В этом документе предусматривается расширение всех возможных форм иностранной собственности в нашей стране - от привычных СП до создания предприятий, на 100 % принадлежащих зарубежным владельцам. Такие правовые акты, в конечном счете, должны стимулировать совместное предпринимательство, так как перспективы у них есть, и они очевидны.

8.3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономические связи нуждаются в регулировании со стороны государства. В централизованной экономике внешнеэкономическая деятельность подвержена особо жесткому воздействию и контролю государственных органов, существует государственная монополия внешней торговли. Однако и в странах с рыночной экономикой государственное регулирование внешнеэкономических связей проявляется ощутимо. Внешнеэкономическая функция государства является продолжением его внутрихозяйственной функции, но реализуется в несколько отличной форме.

В зависимости от того, ограничивает, или, напротив, стимулирует государство ввоз (вывоз) товаров, выделяют четыре основных вида внешнеэкономической стратегии государства (рис. 8.3).

		Импорт	
		Ограничения	Стимулирование
Экспорт	Ограничение	1. Изоляция	4. Наполнение дефицитного рынка
	Стимулирование	2. Протекционизм	3. Свободная торговля

Рис. 8.3. Основные виды внешнеэкономической стратегии государства

Рассмотрим каждый вид внешнеэкономической стратегии государства поочередно:

1. **Стратегия изоляции**, т. е. стратегия исключения государства из мировых хозяйственных связей. Данная стратегия реализуется государством исключительно из политических и идеологических соображений. Экономически данная стратегия не оправдана.
2. **Стратегия протекционизма**, т. е. стратегия защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. На практике обычно защита внутреннего рынка сочетается со стимулированием в той или иной степени экспортного производства. Стратегия протекционизма принимается государством под давлением национальных предпринимателей в том случае, если национальное производство неконкурентоспособно. Протекционизм означает создание «тепличных» условий для местных предпринимателей, что имеет различные последствия для экономической системы.

Возможные последствия стратегии протекционизма:

- «тепличные» условия для местных предпринимателей в виде протекционистских мер против иностранных конкурентов крайне необходимы в момент становления предприятий и фирм. Они позволяют новым и местным фирмам выжить и наверстать упущенное. К примеру, стреми-

тельный успех японского автомобилестроения во многом объясняется политикой протекционализма, которую проводило японское правительство в условиях становления знаменитых ныне автомобильных фирм;

- «тепличные» условия могут привести к консервации технологически устаревшего производства (эффект монополии).

3. **Стратегия свободной торговли** «free trade», или «фритредерство», - это стратегия уменьшения до минимума ограничений во внешней торговле. Обычно на практике стратегия свободной торговли проводится странами, занимающими лидирующее положение на рынке и у которых нет необходимости опасаться подрыва конкурентоспособности своих товаров.

4. **Стратегия наполнения дефицитного рынка**, т. е. протекционизм, наоборот, эффективна только в случае большого дефицитного национального рынка, на котором найдется место всем.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей - это совокупность используемых государственными органами и службами форм, методов, инструментов воздействия на экономические отношения между странами в соответствии с государственными и национальными интересами, целями, задачами. Регулирующее воздействие государства осуществляется посредством принятия законов и иных государственных актов, постановлений и решений правительства.

Применительно к международной торговле как главному объекту регулирования правительства используют такие конкретные инструменты и способы воздействия, как таможенные тарифы, налоги, ограниченные условия, межгосударственные договоры и соглашения, мероприятия по стимулированию экспорта и импорта.

Таможенный тариф - это систематизированный перечень пошлин, которыми правительства облагают некоторые товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее.

Таможенные пошлины - это налоги, взимаемые государством за провоз через границу страны товаров, имущества, ценностей. Таможенные пошлины дифференцированы для различных товаров. По объекту взимания таможенные пошлины бывают экспортные, импортные, транзитные (за транзитный провоз товара). По способу взимания они делятся на адвалорные (с цены товара), специфические (с веса, объема, количества товара) и смешанные.

Пошлины увеличивают цену товара и тем самым снижают его конкурентоспособность на том рынке, куда поставляется товар. Если государство не желает, чтобы товар из другой страны вытеснял аналогичный собственный товар, оно устанавливает высокие пошлины на ввоз такого товара в страну.

Таможенные пошлины взимаются органами государственного таможенного контроля РФ в соответствии с разработанной Таможенным комитетом России инструкцией "О порядке начисления и взимания таможенной пошлины на отдельные товары, вывозимые с территории РФ". Согласно ей, уплата таможенных пошлин производится в рублях по рыночному курсу, определенному Центральным банком России.

Тарифы по экспортным пошлинам установлены для сырьевых товаров, энергоносителей, руд, металлов, изделий из них, сельскохозяйственного сырья и продукции, и других, согласно перечню, утвержденному Правительством России.

Облагаемым товарам присвоены определенные коды. С 1 мая 1992 г. вступила в действие новая редакция Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТНВЭО). Она является производной от комбина-

рованной номенклатуры ЕЭС (КНЕЭС), которая в свою очередь основывается на Гармонизированной системе (ГС). Первые 8 цифр точно соответствуют кодам КНЕЭС, а последний зарезервирован для детализации товаров. Таким образом, во главу таможенного тарифа (как экспортного, так и импортного) ставится конкретный товар, а не расплывчатая формулировка.

Ставки таможенных пошлин устанавливаются российским законодательством.

Количественные или нетарифные ограничения - это устанавливаемые государством прямые административные нормы, определяющие количество и номенклатуру товаров, разрешаемых к вывозу или ввозу. Наряду с видом и количеством, иногда ограничивается круг стран, из которых эти товары могут быть вывезены. Подобно таможенным пошлинам количественные ограничения снижают возможность иностранных товаров конкурировать с собственными на внутреннем рынке. Государственные ограничения на экспорт вводятся чаще всего применительно к товарам, в которых остро нуждается сама страна.

Существует несколько видов количественных ограничений.

Контингентирование – это ограничение экспорта и импорта товаров определенным количеством или денежной суммой (контингентом) на установленный период.

Квотирование - это ограничение количества (квота) экспорта или импорта товаров определенного наименования.

При **лицензировании** государственные власти запрещают свободный ввоз или вывоз товаров без наличия лицензии, которая, в свою очередь, выдается на определенное количество товара и действует в течение периода, указанного в ней.

Страны, владеющие особой техникой и технологией, применяемой в военных целях, ограничивают или запрещают вывоз так называемых "стра-

тегических товаров" в определенные страны, где они могут быть использованы в ущерб экспортеру.

В связи с ростом заинтересованности компаний, фирм, предприятий в проникновении на мировой рынок со своими товарами наблюдается активизация деятельности государства в области форсирования экспорта. Главную роль в государственном формировании экспорта играют кредитные и финансовые рычаги стимулирования экспорта.

К **кредитным средствам** относятся предоставление льготных экспортных кредитов и страхование экспортных операций, чтобы максимально обезопасить, снизить риск вывоза товаров.

Важным финансовым инструментом форсирования экспорта являются налоговые льготы и субсидии. Получаемая экспортерами помощь в такой форме существенно повышает конкурентоспособность товаров, позволяя им продавать свою продукцию за рубежом по более низкой цене, чем на внутреннем рынке.

Заметную роль в регулировании торговли между странами играют торговые договоры, таможенные союзы, международные соглашения. Здесь государство выступает в роли непосредственного участника, субъекта внешнеэкономических связей.

Существенное значение для содействия международной торговле имеет Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГСТТ), к которому присоединились многие страны. Это многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми должны руководствоваться участвующие в нем страны. Соглашение действует с 1948 года и объединяет в настоящее время более 100 стран.

Отдельные страны объединяются в таможенные союзы. **Таможенный союз** – это организация, устанавливающая режим свободной торговли между входящими в нее государствами. Кроме того, члены Таможенного союза

устанавливают единые налоги на импорт из третьих стран, не входящих в союз.

Наиболее известным примером Таможенного союза является Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС). В настоящее время торговля между странами-членами ЕЭС осуществляется беспошлинно.

Основными направлениями сотрудничества стран-членов ЕЭС являются объединение национальных рынков в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, создание валютного союза с единой денежной единицей ЭКЮ, Европейской валютной системы, формирование политического союза.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое мировой рынок?
2. Что понимается под международным разделением труда?
3. Можно ли сопоставить внутренние и мировые цены?
4. С какой целью осуществляется экспорт и импорт капитала?
5. Почему Россия вынуждена прибегать к иностранным кредитам?
6. В чем заключается деятельность совместного предприятия?
7. Какие существуют стратегии выхода отдельных фирм (предприятий) на зарубежные рынки?
8. В чем вы видите преимущества и недостатки совместных предприятий?
9. Что представляет собой свободная экономическая зона?
10. Что понимается под государственным регулированием внешнеэкономических связей?
11. Каковы конкретные инструменты государственного влияния на экспорт и импорт?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В предлагаемом учебном пособии рассмотрены вопросы экономики горного предприятия в рыночных условиях. Приведена характеристика рынка минерально-сырьевых ресурсов, отмечены особенности государственного регулирования недропользования; дана детальная характеристика ресурсов горного предприятия: основного и оборотного капиталов, кадров, производительности труда и заработной платы.

Особое внимание уделено вопросам, связанным с оценкой результатов хозяйственной деятельности: цене и ценообразованию, себестоимости, прибыли и рентабельности, рыночной оценке стоимости бизнеса с учетом действующей системы налогообложения предприятий.

В работе изложены подходы к инвестиционной политике предприятия; виды и источники инвестиций, значение фактора времени при оценке экономической эффективности инвестиций и принятии инвестиционных решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агошков М. И., Гольдман Е.Л., Кривенков Н.А. Экономика горнорудной промышленности: Учебное пособие для вузов. М.: Недра, 1986.
2. Астахов А. С. Экономика разведки, добычи и переработки полезных ископаемых (геоэкономика). М.: Недра, 1991.
3. Астахов А. С., Краснянский Г. Л. Экономика и менеджмент горного производства. М.: Изд-во Академии горных наук, 2002.
4. Астахов А. С., Краснянский Г. Л., Малышева Ю. Н., Яновский А. Б. Горная микроэкономика. М.: Изд-во Академии горных наук, 1997.
5. Бизнес-план. /Под ред. Р. Малиновского. М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. М.: Высшая школа, 1994.
7. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб, 1992.
8. Зудилин А. П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран. Изд. 2-е, перераб. Екатеринбург: Каменный пояс, 1992.
9. Клюкин Б. Д. Горные отношения в странах Западной Европы и Америки. М.: Городециздат, 2000.
10. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1996.
11. Кондраков Н. П., Кондраков И. П. План и корреспонденция счетов бухгалтерского учета. М.: ГРОССБУХ, 1999.
12. Коновалов Л. А. и др. Экономика, организация, планирование и управление на ГОКе. М.: Недра, 1986.
13. Коновалов Л. А., Хворов Ю. И., Ярин Г. А. Производственный менеджмент. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 1999.

14. Корнеев А. В., Соколов В. И. Организация горного производства в США // США: экономика, политика, идеология. 1990. № 6. С. 104-109.
15. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1996.
16. Круглов В. В. Правовое регулирование лицензирования пользования недрами // Известия вузов. Горный журнал. 1993. № 6. С. 138-142.
17. Липсиц И. В., Косов В. В. Инвестиционный проект. М.: Изд-во БЕК, 1996.
18. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). М.: Экономика, 2000.
19. Моссаковский Я. В. и др. Экономика горной промышленности. М.: Недра, 1988.
20. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч. II. Екатеринбург: Уральское юридическое изд-во, 2001.
21. Оценка бизнеса: Учебник /Под ред. д. э. н., проф. А. Г. Грязновой и д. э. н., проф. М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2001.
22. Певзнер М. Е. Горное право. М.: Изд-во МГГУ, 2001.
23. Пиндайк Р., Рубинфильд Д. Микроэкономика / Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, Дело, 1992.
24. Протасов В. Ф., Дамаскинский В. А. Экономика горнорудной промышленности: Справочное пособие. М.: Недра, 1990.
25. Райзберг Б. А. Основы экономики и предпринимательства. М.: Новая школа, 1993.
26. Самуэльсон П. Экономика. М.: МТП «Алгон» ВНИСИ, 1997.
27. Финансы предприятия: Учебное пособие /Под ред. Е. Бородиной. М.: ЮНИТИ, 1995.
28. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1993.

29. Храковский Ю. И., Ковалев А. Г. Капитальные вложения в расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. М.: Стройиздат. 1984.
30. Четыркин Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. М.: Дело, 1999.
31. Шипунов В. Г., Кишкель Е. Н. Основы управленческой деятельности. М.: Высшая школа, 1996.
32. Экономика предприятия: Учебник /Под ред. В. Я. Горфинкеля. М.: ЮНИТИ, 1996.
33. Экономика труда (социально-трудовые отношения) /Под ред. М. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М.: Экзамен, 2002.
34. Экономика предприятия /Под ред. Б. И. Чайкина. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2002.

Заявки на книгу направлять по адресу:
620144, г. Екатеринбург, ул. Куйбышева, 30

Уральская государственная горно-геологическая академия,
кафедра экономики и менеджмента

Учебное издание

ЭКОНОМИКА ГОРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Под редакцией В. Е. Стровского,
С. В. Макаровой, В. Г. Жукова

Редактор Л. В. Устьянцева

Компьютерная верстка Е. В. Чухарева

Подписано в печать 26.09.2003 г. Печать офсетная. Бумага писчая. Формат
бумаги 60 x 84 1/16. Печ.л. 25,75. Уч.-изд. 19.0. л. Тираж 300 Заказ 1242

Информационно-издательский центр
620144, г. Екатеринбург, ул. Куйбышева, 30.
Уральская государственная горно-геологическая академия

АООТ "Полиграфист"
620151, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 20