

338

33 (07)

4-250

И.Н. Чуев, Л.Н. Чечевицына

# ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Учебник*

*Рекомендовано  
Министерством образования Российской Федерации  
в качестве учебника для студентов  
высших учебных заведений*

**3-е издание, переработанное и дополненное**

20250795

ТАЙМ АУТЛИНДЖАЗ  
365658 -8021

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»  
МОСКВА, 2006

УДК 338.46  
ББК 65.3  
Ч 85

**Рецензенты:**

*В. А. Алешин* — доктор экономических наук, профессор;  
*О. С. Белокрылова* — доктор экономических наук, профессор.

**Чуев И.Н., Чечевицына Л. Н.**  
**Ч 85** ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп., 2006. — 416 с.

Учебник по курсу «Экономика предприятия» подготовлен в полном соответствии с требованиями и программой государственного образовательного стандарта, утвержденного Министерством образования РФ и предназначенного для студентов дневного и заочного обучения высших и средних профессиональных учебных заведений.

Достоинством данного учебника является то, что в нем показаны основные изменения в развитии хозяйствующих субъектов в период формирования рынка.

Учебник отражает весь комплекс экономических проблем современного этапа развития предприятия, позволяет подробно ознакомиться с экономическими аспектами его деятельности, получить необходимые знания по расчету важнейших экономических показателей их работы, используемых для оценки социально-экономического положения российской экономики в целом.

УДК 338.46  
ББК 65.3

ISBN 5-94798-923-9

© Чуев И. Н., Чечевицына Л. Н., 2006

## Предисловие

Преобразования, осуществляемые в нашей стране, направлены на формирование эффективной экономической системы и повышение на данной основе жизненного уровня населения. В указанном плане актуальным остается вопрос создания рынка на микроуровне, т.е. на уровне деятельности предприятий, организаций. В этом отношении рынок следует рассматривать как экономическую среду, в которой функционирует предприятие. Предприятие изменяет свое поведение в рыночных условиях, в связи с новыми социально-экономическими взаимоотношениями хозяйствующих субъектов на рынке используя полную экономическую самостоятельность и обособленность.

Принимая определенные хозяйственные решения, хозяйствующие субъекты должны учитывать резко возросшее влияние внешних факторов, неопределенность рынка для того, чтобы постоянно поддерживать гибкость своего функционирования.

Влияние рынка на хозяйственное поведение предприятия проявляется через изменение подходов к ценообразованию, ориентации производства на реальный спрос, развитие прямых межхозяйственных связей, повышение технического и экономического потенциала, диверсификации производства.

Общим объектом для всех экономических наук является *экономика*. *Выделяют теоретическую и прикладную экономику*, которые представляют направления, наиболее актуальные для познания и регулирования важнейших вопросов хозяйственной жизни.

Экономика предприятия как учебная дисциплина определена потребностями хозяйственной практики.

Объектом рассмотрения является самостоятельная хозяйствующая единица, осуществляющая свою деятельность на территории данного государства в соответствии с действующим законодательством. Такую хозяйствующую единицу принято называть предприятием.

Предметом изучения курса «Экономика предприятия» являются вопросы организации предприятий:

- закономерности их функционирования;
- особенности их структуры;
- условия применения и потребления ресурсов основного и оборотного капитала и рабочей силы;

- характеристика производственных и финансовых результатов.

Комплекс вопросов, входящих в данный курс, предполагает изучение:

- системы категорий и логических понятий;
- системы экономических показателей (прогнозных, планируемых и статистических).

Изучение вопросов экономики предприятия предполагает комплексную оценку качественно-категориальных и количественных показателей.

Эффективная организация управления предприятием в обязательном порядке требует использования качественных экономических показателей как в процессе предварительного выбора варианта управленческих решений, так и в процессе определения цели, принимаемого решения и средств, необходимых для реализации принятого решения.

Предприятие представляет собой сложную экономическую систему, различные элементы которой органически взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. Для эффективного управления данной системой важно знать общие закономерности развития этой системы, процессы и операции, протекающие в рамках данной системы, формы их изменения и взаимного влияния друг на друга.

### **Вход → Преобразование → Выход.**

На входе предприятие имеет ресурсы:

- информационные;
- материальные;
- трудовые;
- финансовые.

Преобразование ресурсов обеспечивает выход продукции (работ, услуг) и финансовые результаты.

Предприятие как система может быть как открытой, так и закрытой.

Открытая система взаимодействует и зависит от внешней среды.

Закрытая система имеет жесткие фиксированные границы и относительно не зависит от внешней среды.

Предприятие не существует само по себе, оно связано с экономикой в целом, другими хозяйствующими единицами, рынком.

## Раздел 1

# Общие основы функционирования субъектов хозяйствования

# ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

---

## **Отраслевые особенности предприятия в рыночной экономике**

Особое место в системе национальной экономики занимает организация (предприятие). Организация (предприятие) является первичным структурным звеном народнохозяйственного комплекса России. Народнохозяйственный комплекс имеет особые отраслевые, региональные, воспроизводственные и другие структурные характеристики.

Составные элементы народнохозяйственного комплекса могут быть сгруппированы по различным экономическим признакам. Группировка носит условный характер, так как один и тот же субъект хозяйствования может быть отнесен одновременно к различным группам.

Для обобщающей характеристики экономических процессов выделяют крупные секторы экономики.

*Под сектором экономики* понимается совокупность институ-

циональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. Выделяют следующие секторы экономики:

- сектор предприятий (организаций);
- сектор домашних хозяйств;
- сектор государственных учреждений;
- внешний сектор.

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли. Отрасль — это совокупность качественно однородных предприятий (организаций), характеризующихся единством:

- экономического назначения продукции;
- однородностью потребляемого сырья;
- общностью технологического процесса и технической базы;
- особым профессиональным составом персонала;
- специфическими условиями работы и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве.

При определении отраслевой принадлежности предприятия (организации) ее рассматривают как единое целое, относят к той или иной отрасли, исходя из того вида деятельности, который в момент регистрации является преобладающим.

Отраслевое деление является результатом развития общественного разделения труда.

Каждая из специализированных отраслей подразделяется на комплексные отрасли и виды производств. В составе промышленности насчитывают более 15 крупных отраслей: энергетика, черная и цветная металлургия, лесная, целлюлозно-бумажная промышленность и другие.

Специализированные отрасли различаются степенью дифференциации производства. Развитие производственных сил общества определяет дальнейшее углубление специализации производства, что обуславливает формирование новых отраслей и видов производства.

Процесс обособления, отпочковывания отраслей и видов производств осуществляется параллельно с процессами кооперации и интеграции производства. Данный процесс приводит к развитию свя-

зей, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевой комплекс характеризует результаты взаимодействия различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продуктов.

Промышленность — ведущая отрасль народнохозяйственного комплекса России, функционирующая наряду с другими отраслями — сельским, лесным хозяйством, транспортной отраслью, отраслью связи и т.д.

Значительная часть валового внутреннего продукта и валовой добавленной стоимости создается в промышленности. Она обеспечивает расширенное производство во всех остальных отраслях экономики. Именно в промышленности реализуются прежде всего научно-исследовательские разработки в виде новых технологий, оборудования, приборов и т.д., обеспечивающих развитие НТП в отрасли экономики. Промышленность создает условия для более эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, для достижения максимальных результатов при минимальных затратах.

По характеру воздействия на предмет труда промышленность разделяется на *добывающую и обрабатывающую*. Первая занимается добычей полезных ископаемых и других веществ, которые предоставляет человеку природа; вторая — перерабатывает сырье, материалы в готовую продукцию.

*По экономическому назначению производимой продукции промышленность делится на два подразделения*: первое — производство средств производства и второе — производство предметов потребления. Отрасли первого подразделения производят элементы как основных средств (машины, механизмы, транспортные средства, сооружения и т.п.), так и оборотных средств (сырье, материалы, топливо, энергия). Отрасли второго подразделения включают легкую, пищевую промышленности, выпускающие в основном предметы потребления и продукты питания.

В процессе производства все отрасли взаимодействуют, снаб-

жают друг друга сырьем, материалами, орудиями труда, обеспечивают всем необходимым сферу нематериального производства.

Развитие НТР оказывает влияние на структуру материального производства. Создание новых орудий труда, технологий, источников энергии, появление новых видов сырья, материалов, изделий приводит к возникновению новых отраслей производства (атомной, электронной промышленности).

В свою очередь создание и внедрение в производство новых технологий, видов энергии в решающей степени зависит от соответствующих сдвигов в структуре материального производства. В современных условиях развитие науки и техники невозможно без оснащения НИОКР организаций сложнейшей техникой.

### **Содержание основной экономической проблемы. Предприятие — важнейшее звено в решении основной экономической проблемы**

Экономика — это наука, занимающаяся поведением экономических субъектов при использовании ими ограниченных ресурсов, которые могут быть по-разному применены в сфере производства, распределения, обмена и потребления. Существенным элементом является то, что средства, находящиеся в распоряжении как отдельного экономического субъекта, так и общества в целом, ограничены.

Ограниченность отражает разрыв между общей суммой благ, которые необходимы субъектам для удовлетворения своих разносторонних потребностей, и возможностями их производства. Если бы не существовало ограниченности, то не было бы повода к изучению экономики и, следовательно, к поиску ответа на вопросы что, сколько, как и для кого производить, чтобы достичь максимальной экономической эффективности.

Выделяют абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. *Абсолютная ограниченность* означает, что экономические

природные ресурсы невозпроизводимы (отравленный воздух, почва, загрязненная морская вода), их практически невозможно восстановить.

*Относительная ограниченность* означает, что использование ресурсов зависит не только от их наличия, качества, но и от уровня развития общественного производства, используемых методов, имеющихся ресурсов.

Ограниченные ресурсы могут быть использованы по-разному. Если бы при производстве благ существовал один метод и если бы применялись одни и те же средства, тогда проблемы выбора не существовало бы. Один и тот же продукт может быть произведен при помощи разных инструментов, при использовании разного сырья и материалов и т.п. Поэтому мы говорим об альтернативном использовании материальных и финансовых средств. Невозможно одни и те же средства применять в разных сферах и достигать разных целей. Каждый экономический субъект (субъект хозяйствования), располагающий определенными средствами, стремится распределить их так, чтобы получить максимальные экономические эффекты и тем самым лучше реализовать свои цели. Распределение средств между различными конкурирующими целями называется размещением ресурсов.

Для домашнего (семейного) хозяйства целью является максимизация полезности покупаемых благ, т.е. максимизация проистекающего от этого удовольствия.

Для субъекта хозяйствования (предприятия, фирмы) целью выступает максимизация прибыли от ведения хозяйственной деятельности. Полная рациональность возникает тогда, когда будет достигнуто оптимальное размещение средств, т.е. наилучшее из возможных. Это значит, что применение данного объема средств вызывает максимальный эффект или же, что определенный эффект может быть достигнут посредством использования меньшего объема средств.

К ресурсам, необходимым для производства экономических благ и услуг, относят землю и природные ресурсы, рабочую силу, орудия труда, предпринимательство и финансовые ресурсы.

Земля и природные ресурсы ограничены как по своим размерам, так и по возможностям использования. Природные ресурсы делятся на возобновляемые и невозобновляемые. Для них характерно неравномерное размещение по территории и не всегда имеющаяся доступность их использования.

Трудовые ресурсы включают в себя профессиональный, интеллектуальный потенциал, который в результате прогресса человечества развивается в направлении замены физического труда умственным. Данный фактор, несмотря на относительно высокий уровень безработицы, ограничен по профессиональному и интеллектуальному составу.

Материальные ресурсы (орудия труда) — это все то, с помощью чего производятся товары, выполняются работы, оказываются услуги: производственные возможности, созданные людьми, в форме зданий, сооружений, машин, оборудования, инструмента и др. Их особенность состоит в том, что они воспроизводятся в расширенном масштабе с тем, чтобы иметь возможность постоянно увеличивать объем производства продукции (работ, услуг). Данное расширение нельзя понимать как простое количественное увеличение продукции (работ, услуг). Речь идет об увеличении производительности труда, степень которого зависит от богатства нации. В свою очередь она определяет экономическую эффективность производства, которая является показателем оценки всего общественного хозяйства.

Предпринимательство выступает как особый ресурс, присущий отдельным лицам. Оно связано с риском, инициативой, творчеством, поиском новых решений. Это особое внутреннее свойство, которым наделены не все люди, а следовательно, данный ресурс тоже ограничен.

Финансовый ресурс (капитал). Размер данного ресурса ограничен объемом предметов потребления. Его превышение приводит к инфляции, диспропорциональности в развитии производства.

В условиях рынка основной целью производства конкретного

субъекта хозяйствования является получение прибыли, но при условии постоянно растущих потребностей общества.

Потребности общества безграничны, они изменяются в сторону увеличения. Как только производство удовлетворяет какую-либо потребность, она увеличивается, изменяется. Это требует развития производства для удовлетворения возрастающей потребности. На первый взгляд потребности первичны, а производство следует за ним, на самом деле потребности определяются состоянием и уровнем развития производительных сил.

Стремясь реализовать свою основную цель — удовлетворить постоянно растущие потребности, общество сталкивается с проблемой ограниченности ресурсов, необходимых для создания материальных благ и услуг. Ограниченность ресурсов ставит перед человечеством неизменную экономическую проблему «Как в условиях ограниченности ресурсов удовлетворить постоянно растущие потребности общества?».

Дефицит ресурсов трансформирует основную экономическую проблему осуществления выбора: сколько и каких товаров, услуг производить; для кого производить; как их распределять.

При неизменных объемах ресурсов выбор осуществляется по принципу «что-то за что-то». На практике выбор делают не по принципу «либо одно, либо другое», а по принципу «чего-то больше, чего-то меньше». Тогда надо производить распределение ресурсов в соответствии с выбором структуры производства.

Цель выбора состоит в том, чтобы установить оптимальное соотношение между максимально возможным ассортиментом продукции и услуг, с одной стороны, и максимально возможным количеством, обеспечивающим определенный стандарт жизни, с другой стороны.

При выборе «чего-то больше, чего-то меньше» сталкиваются с издержками производства, так как всегда что-то приобретаем, но при этом что-то тратим. *Альтернативные издержки* — это издержки упущенных возможностей. Они измеряются величиной той продукции, от которой мы отказываемся с целью увеличения производства другой. Это обуславливает рационалистичность экономического выбора.

Проблема выбора одинаково относится как к тому, «что будет произведено», так и к тому, «как это будет сделано и распределено». Причем цена этого выбора есть то, что должно быть пожертвовано для его осуществления. Величина этой жертвы не что иное, как стоимость возможности его осуществления. Проблема выбора заключается в том, чему отдать предпочтение и от чего отказаться. Процесс выбора — решение производить, приобрести или отказаться от того или иного продукта — есть то, что в конечном итоге управляет экономической системой.

Основная экономическая проблема решается по-разному, разными способами хозяйствования. Командно-административная система хозяйствования через правительство осуществляет централизованное планирование производства. Централизованное планирование определяет перечень и объем ресурсов, которые пойдут на производство материальных благ. Ресурсы используются для того, чтобы выполнить план. Госплан определяет, что и сколько будет произведено, как будет произведено, как будет распределяться.

Регулируемая рыночная система использует свои методы решения основной экономической проблемы. Потребители определяют на основе выбора, что и сколько производить. Производитель определяет, какие ресурсы и сколько их будет задействовано в производстве в соответствии со спросом на товары и услуги. Ресурсы применяются в соответствии с решением производителей — удовлетворить те или иные потребности — и для получения прибыли. Рынок через спрос и предложение определяет, что и сколько будет произведено, как будет произведено, как будет распределяться.

Решение основной экономической проблемы осуществляется на двух уровнях: на уровне народного хозяйства с отраслями и на уровне предприятия.

На уровне народного хозяйства решение основной экономической проблемы состоит в повышении благосостояния населения посредством проведения структурных изменений в производстве, установления приоритетов в развитии отраслей, перераспределения материальных благ между отраслями производства и создания условий для динамичного развития экономики в будущем.

На уровне предприятия решение основной экономической проблемы осуществляется в форме создания конкретных видов продукции (услуг, работ). Каждый субъект хозяйствования в соответствии со спросом и предложением определяет: что, в каких количествах и в какой манере производить, с тем чтобы обеспечить максимум прибыли, обеспечивающей экономический рост и определенный стандарт жизни его работников.

Предприятие (фирма), как экономическая система, является основным звеном, где происходит непосредственное решение основной экономической проблемы. Оно предоставляет рабочие места, выплачивает зарплату, участвует в осуществлении социальных программ.

### **Понятие «предприятие».**

#### **Основные признаки предприятия**

Экономика любой страны представляет собой сложный экономический механизм, различные элементы которого взаимодействуют между собой и обуславливают взаимное развитие друг друга. Она представляет собой огромное число хозяйствующих субъектов (предприятий, фирм, организаций), создающих разнообразные товары и услуги.

Предприятие (фирма) является структурным звеном экономики в целом.

Предприятие — это учреждение в форме фабрики, шахты, фермы, магазина, которое выполняет одну или несколько специфических функций по производству и распределению разнообразных товаров и услуг. Предприятие выступает в качестве товаропроизводителя, а следовательно, решает ряд взаимосвязанных задач: получение прибыли, обеспечение потребителей продукцией, выполнение своих обязательств перед государством, соблюдение стандартов, нормативов. Предприятие является хозяйственной единицей, юридическим лицом. Предприятие экономически самостоятельно и обо-

собленно, имеет конкретного собственника, в качестве которого могут выступать индивидуальный владелец, группа физических лиц (членов товарищества, акционеров и т.п.), организации (союзы, ассоциации, фонды), государство и муниципалитет.

Если не брать во внимание все разнообразие видов продукции (работ, услуг), производимых конкретными предприятиями, можно выделить общие черты, которые свойственны всем им:

1. Организационное единство, т.е. определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления, объединенный общим процессом труда.
2. Определенный комплекс средств производства. Совокупность средств производства для каждого предприятия, производящего определенный вид продукции или услуг, имеет свои особенности, специфику технологии. Предприятие объединяет экономические ресурсы для производства экономических благ с целью максимизации прибыли.
3. Обособленное имущество: предприятие имеет собственное имущество, которое самостоятельно использует в определенных целях.
4. Имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам.
5. Предприятие предполагает единоначалие, основывается на прямых административных формах управления.
6. Выступает в хозяйственном обороте от собственного имени.
7. Экономически самостоятельно и обособленно, осуществляет самостоятельно оперативную хозяйственную деятельность, различного вида сделки и операции, получает прибыль, несет убытки, за счет прибыли обеспечивает финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

Совокупность и единство признаков придают определенность и целостность предприятию как особому, отдельному звену хозяйственной системы.

Таким образом, *предприятие* — это обособленный технико-экономический и социальный комплекс, предназначенный для производства полезных для общества благ с целью получения прибыли.

*Предприятие* — это сложная экономическая система, объединяющая производственные и людские ресурсы, имеющая общие цели в достижении результатов производства.

Предприятие, производящее нужные для общества товары и услуги, формирует материальные и социальные условия жизни и развития общества. Значение предприятий сферы материального производства определяется той ролью, которую играет в жизни общества материальное производство. В современных условиях возрастают роль и значение непромышленной сферы, а следовательно, и предприятий, занятых в ней и оказывающих разнообразные услуги населению.

Непосредственной целью и побудительным мотивом деятельности предприятий является получение максимальной величины прибыли. Получение прибыли в условиях рыночной экономики возможно только при условии производства нужной для потребителей продукции, пользующейся спросом. Реализуя непосредственно цель производства — получение максимальной величины прибыли, — предприятие реализует и цель общества — наиболее полное удовлетворения постоянно растущих потребностей общества.

Предприятия, основной целью которых является получение прибыли, называются коммерческими. Цели, задачи, ради которых создаются и действуют коммерческие предприятия, фиксируются в правовых документах об их создании. Создание и регулирование их определяется Гражданским кодексом РФ.

В современных условиях в экономический оборот прочно вошел термин «фирма», под которым понимается субъект хозяйствования, занимающийся различными видами деятельности и обладающий хозяйственной самостоятельностью. Фирма — это наименование, под которым предприятия (или их объединения) выступают в хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного хозяй-

ствующего субъекта. В экономике имя играет не последнюю роль. Оно создает особый образ хозяйствующего субъекта, способствует укреплению позиций в борьбе за качество, приносит немалые прибыли. Завоевание фирмой прочных позиций на рынке того или иного товара нередко приносит ей дополнительную прибыль за счет продажи права пользования ее фирменным наименованием. На этом построена система «франчайзинга».

Франчайз — лицензия, дающая право частной компании функционировать как части большой торговой сети. Использование имени компании выгодно покупателю франчайза, за которым стоят репутация, что обеспечивает рост оборота и увеличение прибыли.

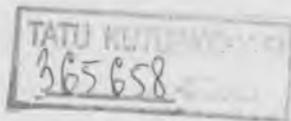
Хотя большинство фирм имеет только одно предприятие (в этом смысле эти понятия совпадают), многие фирмы владеют и управляют несколькими предприятиями, а следовательно, выступают в виде различных объединений горизонтального (сеть магазинов в сфере розничной торговли), вертикального (предприятия различных стадий производственного процесса — целлюлозно-бумажные комбинаты) и диверсификационного типа (конгломераты, концерны, т.д.).

## **Классификация предприятий. Развитие малого бизнеса в России**

В экономике любой страны функционируют миллионы различных предприятий (фирм) — субъектов хозяйствования, которые различаются между собой по различным признакам. Систематизация и группировка предприятий (фирм) носит условный характер, т.е. один и тот же субъект хозяйствования одновременно относится к различным группам.

Прежде всего, субъекты хозяйствования различаются по сфере деятельности.

Выделяют предприятия (фирмы), действующие в сфере мате-



риального и нематериального производства. Субъекты хозяйствования сферы материального производства — это предприятия (фирмы) промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства. Отличительной особенностью субъектов хозяйствования сферы нематериального производства является то, что они создают особые продукты-услуги (бытовые, социальные, культурные).

Часть субъектов хозяйствования занимается посреднической деятельностью.

Профессиональное посредничество сокращает издержки, повышает прибыль, уменьшает затраты потребителей на поиск нужных товаров (услуг, работ).

По отраслевой принадлежности субъекты хозяйствования делятся на предприятия промышленности (металлургические, химические, текстильные и т.п.), сельского хозяйства (животноводческие, овощеводческие и т.д.).

По экономическому назначению они подразделяются на предприятия (фирмы), производящие средства производства (нефтедобыча, переработка, машиностроительные) и производящие предметы потребления (пищевые, текстильные).

По характеру воздействия на предметы труда субъекты хозяйствования делятся на добывающие (угольные, газодобыча) и перерабатывающие (обрабатывающие) — станкостроение, машиностроение.

По типу производства (широты номенклатуры, регулярности, стабильности объема) выделяют субъекты хозяйствования единичного, серийного и массового производства.

Единичное производство. Это производство характеризуется широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска изделий (судостроение, прокатные станы и другое уникальное оборудование).

Серийное производство характеризуется изготовлением ограниченного ассортимента продукции (пищевые, химические, компрессорные предприятия).

Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах (обувные фабрики, моторные заводы).

По количеству видов производимой продукции различают специализированные, т.е. выпускающие ограниченное число товаров, и многопрофильные — производящие разные товары (комбинаты).

По уровню специализации выделяют узкоспециализированные, многопрофильные. Специализация субъектов хозяйствования может быть предметная (тракторный завод), подетальная (производство подшипников), технологическая (производство кислот в химической промышленности). Многопрофильные: металлургические, химические, целлюлозно-бумажные и др. комбинаты.

В зависимости от размеров субъекты хозяйствования подразделяются на крупные, средние, мелкие, а также предприятия-монополии. Размер предприятия определяется численностью занятых на нем работников.

Крупные предприятия в странах рыночной экономики занимают невысокий удельный вес, примерно 20—25%, однако их доля в ВВП велика, примерно 70—80%. Крупные предприятия (фирмы) имеют ряд преимуществ:

1. Большие масштабы производства дают возможность более полно использовать преимущества раздельного труда внутри предприятия и обеспечивают рост производительности труда.
2. Крупные предприятия имеют возможность покупать ресурсы в объемах, обеспечивающих оптовые скидки на товары.
3. Крупные предприятия имеют возможность вкладывать средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские программы, что снижает издержки производства, повышает качество и, таким образом, прибыль.

При превышении предприятием оптимальных размеров нарушается производственное единство, снижается уровень управляемости, а следовательно, и финансовые результаты.

В последние годы получает развитие малый бизнес. Развитие малого бизнеса вызывается двумя обстоятельствами:

1. Особенности современного этапа развития НТР, обеспечивающего соответствующую материальную базу для эффективного функционирования малого бизнеса.

## 2. Дифференциации потребительского спроса в условиях роста доходов населения и роста сферы обслуживания.

Преимущества малого бизнеса заключаются в гибкости, высокой адаптивной способности к изменениям рыночной конъюнктуры, оперативнее отражает изменения потребительского спроса, существенно облегчает территориальный и отраслевой перелив рабочей силы и капитала. Многочисленность малых фирм создает возможности для широкого развития конкуренции. На плаву держатся те малые предприятия, которые функционируют эффективно. Роль малого бизнеса в экономике значительна. Он связывает экономику в единое целое, образует своего рода фундамент.

В России малое предпринимательство рассматривается как надежная налогооблагаемая база для бюджетов всех уровней и как источник создания рабочих мест. Кроме того, малые предприятия создают здоровую конкуренцию на рынке товаров и услуг, что в целом благоприятно влияет на экономическую и социальную обстановку в стране.

Ежегодно растет в стране число субъектов малого предпринимательства, увеличивается (примерно в 2—2,5 раза) производство продукции (работ, услуг). Предприятия малого бизнеса все больше привлекают граждан на условиях вторичной занятости: совместительство, договора подряда, другие договора гражданско-правового характера. По состоянию на конец 2002 года в России насчитывалось 873,0 тыс. малых предприятий (1996 год — 841,7 тыс.; 1997 год — 861,1 тыс.; 1998 год — 868,0 тыс.; 1999 год — 890,6 тыс.; 2000 год — 879,3 тыс.; 2001 год — 843,0 тыс.). Малыми предприятиями в 2002 году было произведено продукции (работ, услуг) на сумму 853,9 млрд. руб. На них было занято 6483,5 тыс. человек.

В ближайшее время в России нужно обновить 40 млн рабочих мест, поскольку предприятия, создающие эти рабочие места, работают неэффективно, а оборудование устарело. На создание одного рабочего места в крупной корпорации требуется 100—150 долл. За счет малого бизнеса это можно сделать дешевле и быстрее.

С целью дальнейшего развития сферы малого бизнеса принимаются законодательные и нормативные акты, проводится работа

различных структур, содействующих малому предпринимательству в России. Во всех регионах России созданы региональные фонды поддержки малого предпринимательства, осуществляющие финансово-кредитную поддержку субъектов малого бизнеса. Разрабатываются региональные программы поддержки малого предпринимательства. Данная программа предусматривает:

- оказание помощи предпринимателям, начинающим самостоятельную экономическую деятельность в приспособлении к условиям рынка;
- содействие созданию новых рабочих мест;
- вовлечение в предпринимательство социально незащищенных слоев населения;
- обеспечение консультационной и информационной поддержкой предпринимателя;
- содействие предпринимателям малого бизнеса в повышении их конкурентоспособности.

Региональный центр поддержки малого бизнеса оказывает консалтинговые, юридические, информационные, аудиторские, полиграфические, рекламно-издательские услуги, услуги целевого финансирования и т.д.

Организацией самозанятости граждан из числа безработных занимается служба занятости населения.

По степени механизации и автоматизации производства предприятия (фирмы) делятся:

- на автоматизированные;
- комплексной механизации;
- частично-механизированные;
- машиноручные и ручные производства (художественные промыслы).

По степени прерывности производства выделяют субъекты хозяйствования:

- с прерывным режимом работы;
- с непрерывным режимом работы (сталелитейное производство и т.д.).

## **Организационно-правовые формы предприятий**

В рамках многообразия типов собственности могут быть созданы субъекты хозяйствования разных организационно-правовых форм.

Знание основных принципов, законодательно регулирующих порядок деятельности и ответственность за результаты, необходимо при выборе той или иной организационно-правовой формы создаваемого вновь или реорганизуемого субъекта хозяйствования.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму от другой, являются:

- количество участников данного хозяйственного объединения;
- форма управления субъекта хозяйствования;
- способ распределения прибылей и убытков;
- источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности субъекта;
- собственник применяемого капитала;
- пределы имущественной ответственности.

Действующие в экономике субъекты хозяйствования (предприятия, фирмы, объединения) разнообразны с точки зрения масштабыности, профиля деятельности и организационно-правового устройства. Однако при всем многообразии возможных видов они подразделяются на упорядоченные типы, группы, для которых выработаны определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их деятельность. Российское законодательство признает наряду с индивидуальным предпринимательством и государственные (муниципальные) субъекты хозяйствования, негосударственные организационно-правовые формы предприятий (акционерные общества, товарищества).

Субъектами хозяйствования могут быть как физические, так и юридические лица.

Основными признаками, позволяющими считать тот или иной хозяйствующий субъект юридическим лицом, являются:

- право вступать в хозяйственные отношения с другими юридическими лицами;
- право защищать свои имущественные интересы;
- полная имущественная ответственность перед контрагентами в пределах, оговоренных хозяйственным законодательством;
- наличие регистрационного свидетельства и лицензии на право осуществления тех или иных видов деятельности;
- наличие утвержденного в установленном порядке устава.

Юридические лица в связи с участием в образовании имущества делятся на:

1. Имеющие обязательные права (в отношении которых их участники имеют обязательные права):
  - хозяйственные товарищества и общества;
  - производственные, потребительские кооперативы.
2. Имеющие право собственности или другое вещное право (на имущество, на которое их учредители имеют право собственности, или иное вещное право):
  - государственные и муниципальные унитарные предприятия.
3. Не имеющие имущественных прав (в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав):
  - общественные и религиозные организации;
  - фонды;
  - ассоциации и союзы.

Юридические лица по цели своей деятельности делятся на:

- 1) коммерческие:
  - хозяйственные товарищества и общества;
  - производственные кооперативы;
  - государственные и муниципальные унитарные предприятия;
  - ассоциации;
- 2) некоммерческие:
  - потребительские кооперативы;

- общественные и религиозные организации (объединения);
- фонды;
- учреждения;
- ассоциации.

Юридические лица по формам предпринимательской деятельности делятся на:

1. Хозяйственные товарищества:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (коммандитное)

и общества:

- акционерные общества;
- общества с ограниченной ответственностью;
- общества с дополнительной ответственностью;
- зависимые общества.

2. Производственные кооперативы.

3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Физическое лицо признается предпринимателем с момента регистрации хозяйства.

Индивидуальная трудовая деятельность выступает в форме:

1. ПБОЮЛ (предприниматель без образования юридического лица), которые отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

2. Фермерских хозяйств.

Классификация хозяйственных субъектов по принципу кооперации:

- производственные кооперативы;
- потребительские кооперативы;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общественные и религиозные организации;
- акционерные общества.

Классификация хозяйственных субъектов по принципу интеграции:

- хозяйственные ассоциации;
- холдинговые компании;
- консорциумы;
- концерны;
- корпорации;
- союзы предпринимателей.

**Классификация предприятий (фирм) по формам предпринимательской деятельности и ответственности по обязательствам**

Наименование предприятия	Особенность формы	Ответственность по обязательствам
Полное товарищество	Товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества	Несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом
Товарищество на вере (командитное)	Товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность, существуют участники, которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности	Отвечают по обязательствам своим имуществом (полные товарищи), имеется один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов
Акционерное общество	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: <ul style="list-style-type: none"> <li>• закрытое;</li> <li>• открытое</li> </ul>

## Продолжение табл.

Наименование предприятия	Особенность формы	Ответственность по обязательствам
Общество с ограниченной ответственностью	Признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами	Участники этого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов
Общество с дополнительной ответственностью	Признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами	Участники общества с дополнительной ответственностью несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов
Хозяйственное общество	Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном 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. Основное общество отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам последнего. Если по вине основного общества дочернее общество становится банкротом, то основное общество несет субсидиарную ответственность по его долгам
Производственные кооперативы	Производственные кооперативы представляют добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии в объединенных его членами имущественных паевых взносах	Члены кооператива несут по обязательствам субсидиарную ответственность в размерах и порядке, предусмотренном законом

Продолжение табл.

Наименование предприятия	Особенность формы	Ответственность по обязательствам	
Унитарные предприятия	Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам	Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества	
		На праве хозяйственного ведения	На праве оперативного управления (казенное имущество)
		Собственник имущества (государство или муниципалитет) не отвечает по обязательствам предприятия	РФ несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества
<b>НЕКОММЕРЧЕСКИЕ</b>			
Потребительский кооператив	Потребительский кооператив — добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественно паевых взносов	Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах внесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива	

Наименование предприятия	Особенность формы	Ответственность по обязательствам
Общественные и религиозные организации (объединения)	Общественные и религиозные организации — добровольные объединения граждан, объединившихся на основе общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей	Члены этих организаций не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов
Фонды	Это некоммерческие организации, учрежденные гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующими социальные, благотворительные, культурные, образовательные и иные общественно-полезные цели	Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей. Может заниматься предпринимательской деятельностью, для достижения общественно полезных целей
Учреждения	Организации, созданные собственником для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций некоммерческого характера, финансируемых им полностью или частично	Учредители отвечают по своим обязательствам находящимся в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник
Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций	Они сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица	Ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренном учредительными документами ассоциации

## Консультация юриста

1. Следует различать такие виды ответственности, как ответственность одного лица и ответственность нескольких лиц.

А) Если должником является одно лицо, то оно несет ответственность всем своим имуществом.

Б) Если должником является юридическое лицо, то оно отвечает перед кредиторами всем своим имуществом, принадлежащим данному юридическому лицу на праве собственности.

В случае, если в одном обязательстве несколько должников, возможны два вида их ответственности: долевая и солидарная.

**Долевая ответственность** имеет место в том случае, когда четко определена ответственность каждого из должников. С каждого должника кредитор может потребовать только его конкретную долю (каждый отвечает за себя). Например, ООО.

**Солидарная ответственность** возникает в ограниченных случаях. Солидарная ответственность означает, что долг нескольких должников может быть взыскан с любого из них. Тот, с кого взыскали всю сумму долга, приобретает право регресса, т.е. возврата ему суммы, которую должники задолжали кредитору и которую он возместил вместо них (пример товарищества).

**Субсидиарная ответственность**, т.е. когда одно лицо отвечает по долгам другого. Возникает при недостаточности для погасителя долга имущества непосредственного должника. Например, РФ несет ответственность вносить по долгам всех казенных предприятий (претензии удовлетворяются из бюджета РФ).

Возможны комбинации ответственности. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность имуществом по обязательствам товарищества. Если по долгу само товарищество не отвечает, то долг можно взыскать с любого участника. Солидарную субсидиарную ответственность несут члены производственных кооперативов.

**Право хозяйственного ведения.** Это специфическое право на имущество, в рамках которого владелец правом хозяйственного ведения может распоряжаться почти как собственник кроме того, что он не может продавать, сдавать в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в складочный капитал хозяйственных обществ и товариществ и распоряжаться иным образом без согласия собственника имущества. Иными словами, он пользуется и владеет имуществом, право распоряжения остается за собственником (он является основным).

## **Экономические аспекты учреждения субъектов хозяйствования**

Все основные вопросы деятельности фирм регулируются хозяйственным законодательством. В Гражданском кодексе РФ содержится система правовых норм, определяющих и регламентирующих отношения в обществе между субъектами хозяйствования.

Помимо Гражданского кодекса РФ важнейшими законодательными актами, регулирующими деятельность субъектов хозяйствования, независимо от организационных форм, являются законы РФ о собственности, земле и земельных отношениях, налоговой системе, Трудовой кодекс. Наряду с законами РФ деятельность предприятий регулируется постановлениями правительства РФ.

Предприятия (фирма) может быть учреждено решением собственника имущества или уполномоченного государственного органа (Госкомитет по имуществу).

Создание нового субъекта хозяйствования может быть осуществлено путем выделения из состава действующего предприятия структурного звена, в результате принудительного выделения (банкротства), в результате объединения нескольких структурных подразделений в единое предприятие.

С момента принятия решения об организации предприятия (фирмы) возникает необходимость строгого выполнения требований законодательства о порядке создания новых предприятий.

Собрание учредителей принимает решение о создании, определяет круг юридических и физических лиц, входящих в их состав, утверждает Устав. В Уставе предприятия (фирмы) указывается наименование, юридический адрес, определяется его организационно-правовая форма, формулируются основные цели деятельности, указывается величина уставного капитала и порядок его формирования, определяются права и обязанности учредителей, структура, порядок управления деятельностью, приводится положение о порядке ликвидации фирм, ответственность по всем имущественным обязательствам.

Для государственной регистрации субъекта хозяйствования необходимо:

- заявление о регистрации;
- устав;
- учредительный договор или решение о создании субъекта хозяйствования;
- свидетельство об уплате госпошлины;
- документы об уплате не менее 50% средств в уставный капитал;
- приказ о назначении руководителя и бухгалтера.

Следующим необходимым шагом является открытие расчетного счета в банке, получение в случае необходимости лицензии на право осуществления тех или иных видов деятельности, регистрация в государственной налоговой инспекции, в пенсионном фонде, фонде медицинского и социального страхования.

Заключительным этапом является ее государственная регистрация и внесение в Единый государственный реестр юридических лиц с выдачей свидетельства о регистрации. Субъект хозяйствования считается созданным с момента государственной регистрации. При этом необходимо получить в органах статистики коды.

Наименование субъекта хозяйствования должно отражать смысл создания и функционирования. Штамп и печать должны соответствовать уставу. Субъект хозяйствования должен зарегистрировать товарный знак, если таковой имеется, фирменный бланк, получить чековую книжку. Все должно соответствовать установленным стандартам и требованиям.

Предприниматель, создающий субъект хозяйствования, должен помимо всех юридических требований в процессе создания решить ряд организационно-экономических вопросов, связанных с нормальным функционированием: найти помещение, необходимое оборудование, создать минимальный запас сырья и материалов для производственной деятельности, решить вопрос энергоснабжения, обеспечения персоналом и т.д.

Важным элементом функционирования субъектов хозяйствования является уставный капитал.

Увеличение уставного капитала можно осуществить либо путем увеличения номинальной стоимости размещаемых акций, либо размещением дополнительных акций, или дополнительных взносов, внесенных учредителями.

Уменьшение уставного капитала осуществляется либо путем уменьшения номинальной стоимости размещаемых акций, либо путем приобретения части размещаемых акций общества с целью сокращения их количества. Основными причинами уменьшения уставного капитала являются реорганизация и уменьшение активов до уровня ниже уставного капитала. Изменение уставного капитала осуществляется через перерегистрацию предприятия.

## **Ликвидация предприятий. Банкротство**

Создаваемые субъекты хозяйствования могут функционировать неопределенно длительное время, в случае необходимости в Устав и учредительные документы могут вноситься изменения и дополнения. Однако в современных условиях часть субъектов хозяйствования может создаваться для конкретных единовременных целей и ликвидироваться после достижения этих целей в срок, оговоренный в уставе.

Во всех других случаях прекращение деятельности может иметь место либо по добровольному согласию ее владельцев и совладельцев (акционеров, учредителей, пайщиков), либо по решению судебных органов.

При ликвидации субъекта хозяйствования в обязательном порядке создается ликвидационная комиссия, публикуются в печати объявления о ликвидации, определяется предельный срок предъявления претензий к субъекту хозяйствования. Ликвидационная комиссия определяет источники удовлетворения и очередности погашения всех обязательств. Выявляются остатки денежных средств на расчетном счете, в кассе, взыскивается дебиторская задолженность, определяются активы (материальные и нематериальные), подлежащие реализации. В первую очередь удовлетворяются претензии наемного персонала, затем удовлетворяются обязательства перед государственными органами (налоговой инспекцией, внебюджетными органами и т.д.), в последнюю очередь удовлетворяются имущественные и денежные претензии кредиторов. Оставшиеся после ликвидации и удовлетворения имущественных претензий сред-

ства передаются собственникам субъекта хозяйствования и распределяются между ними в порядке, оговоренном в уставе или ином документе.

Особым случаем ликвидации является банкротство. *Несостоятельность* — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды.

Финансовая несостоятельность возникает из-за превышения обязанностей над ликвидными активами, т.е. из-за неудовлетворительной структуры баланса. Она выражается в появлении просроченной задолженности перед бюджетом, банками, поставщиками и другими контрагентами.

Банкротство является результатом неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию.

Банкротство — неотъемлемая часть конкурентной среды, без банкротства нет конкуренции. Возможность банкротства заставляет принимать эффективные меры по обеспечению финансовой устойчивости, повышать эффективность труда. В 1992 году был принят первый документ в области банкротства — Указ Президента РФ № 623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применению к ним специальных процедур».

Действующий от 26.10.2002 ФЗ—№ 127 (в редакции от 24.10.2005 № 133—ФЗ) определяет основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), а также условия и порядок проведения процедур банкротства.

Значение института банкротства заключается в том, что из гражданского оборота исключаются неплатежеспособные субъекты (в случае их ликвидации), что способствует оздоровлению рынка, а, с другой стороны, этот институт дает возможность ответственным организациям и добросовестным предпринимателям организовать свои дела и вновь достичь финансовой стабильности.

Процедура банкротства представляет собой совокупность формализованных факторов, включающих выявление признаков банк-

ротства, рассмотрение дел по банкротству в арбитражном суде, выбор и проведение конкретных мероприятий в рамках дел о банкротстве, удовлетворение требований кредиторов, завершение дел о банкротстве.

Банкротство предприятий и индивидуальных предпринимателей определяется следующими признаками:

- в отношении граждан — неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества;
- в отношении юридического лица — неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения.

#### СХЕМА ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

БАНКРОТСТВО		
УЧАСТНИКИ		ПРОЦЕДУРА
Должники		Наблюдение
Арбитражный управляющий		Внешнее управление
Конкурсные кредиторы		Конкурсное производство
Налоговые и другие уполномоченные организации		
Прокурор		Мировое соглашение
ФСДНФО		Добровольная ликвидация

Внешним признаком несостоятельности (банкротства) предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо неспособно обеспечить вы-

полнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

В соответствии с законодательством в отношении предприятия-должника применяют следующие процедуры:

1. Реорганизационные, включающие внешнее управление имуществом должника и санацию.
2. Ликвидационные, к ним относятся:
  - принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда;
  - добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов;
  - ликвидация в процессе конкурсного производства.
3. Мировое соглашение — процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки долгов.

Санация направлена на оздоровление предприятия-должника, когда собственникам предприятия-должника, кредиторам или иным лицам оказывается финансовая помощь.

Ходатайство о проведении санации может быть подано должником, собственником предприятия-должника, кредитором с соблюдением требований к оформлению заявлений в арбитражный суд до принятия им решения по делу.

В тех случаях, когда лица, желающие участвовать в проведении санации, определены до вынесения арбитражным судом решения по ходатайству о проведении этой процедуры, в арбитражный суд представляются список этих лиц, сведения о них, включая сведения о характере их имущественных отношений с должником, а также их письменное соглашение на участие в проведении санации.

Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника для продолжения его деятельности путем оказания этому предприятию финансовой помощи собственником и иными лицами.

В случае если в течение 36 месяцев повторно подано заявление о возбуждении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия, арбитражный суд не вправе выносить определение о проведении санации.

Продолжительность санации не может превышать 18 месяцев. Арбитражный суд вправе по ходатайству участников санации, за исключением случаев санации государственных или муниципальных предприятий, продлить срок ее проведения, но не более чем на 6 месяцев.

Когда говорят об «ускорении» банкротства, имеют в виду Постановление Правительства РФ от 22 мая 1995 г. № 476 «О мерах по повышению эффективности применения процедур банкротства» и утвержденное этим постановлением Положение об ускоренном порядке применения процедур банкротства.

Наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение, упрощенные процедуры банкротства (ликвидируемого или отсутствующего должника), добровольное объявление банкротства, финансовое оздоровление регулируются Федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2003 г. ФЗ—№ 127. Данный закон детализирует как реорганизационные и ликвидационные меры, так и субъекты банкротства: стратегические предприятия и организации, естественные монополии и др.

Цель Постановления Правительства РФ от 15.04.2003 г. № 218 — повышение эффективности применения процедур банкротства, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Количество дел о банкротстве, находящихся на рассмотрении в арбитражных судах по состоянию на 01.01.2004 года	6284
в том числе на:	
внешнее управление	2840
конкурсное производство	1602
мировое соглашение	1842
Подано заявлений о банкротстве в арбитражные суды с 01.01.2004 года	1224
в том числе	
возвращено заявлений	301
возбуждено дел	695
прекращено дел	228

Ускоренный порядок применения процедур банкротства — это особый способ реорганизации бизнеса должника и попытка восстановления его платежеспособности. Суть этого способа заключается в том, что на базе всего имущества, не включаемого в конкурсную массу, учреждается открытое акционерное общество. На сумму активов должника выпускаются акции вновь образованного акционерного общества. Указанные ценные бумаги подлежат продаже с публичных торгов, а вырученная сумма идет на расчеты с кредиторами.

Если суммы, вырученной от продажи ценных бумаг вновь образованного акционерного общества, окажется достаточно для удовлетворения требований всех кредиторов, производство по делу о банкротстве прекращается, а судьба должника в дальнейшем решается исключительно его учредителями (участниками) в общем порядке.

Если суммы, вырученной от продажи акций, окажется недостаточно для расчетов со всеми кредиторами, внешний управляющий должен будет обратиться в арбитражный суд с заявлением о досрочном прекращении внешнего управления, признании должника банкротом и открытии конкурсного производства.

Из дел, принятых в производство, находятся в стадии процедур:	241
до ведения наблюдения	587
внешнего управления	69
конкурсного производства	355
мирового соглашения	2

Антикризисный процесс включает две составляющие:

- антикризисное управление;
- антикризисное регулирование.

Антикризисное управление представляет сумму форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретным предприятиям. Оно включает диагностику технического, экономического, финансового состояния предприятия, оценку перспектив развития бизнеса, управления предприятием, производственного менеджмента, антикризисную инвестиционную политику.

Антикризисное регулирование — меры воздействия со стороны государства, направленные на защиту предприятия от кризисных ситуаций.

## **Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия**

Основной принцип правового государства — незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение — определяет важность знаний в области права.

Государство является важнейшим фактором внешней среды. Оно определяет (устанавливает) правовые нормы (основные правила) функционирования хозяйствующих субъектов. По существу хозяйствующие субъекты находятся в определенной законодательной среде. Законодательные акты зачастую характеризуются не только сложностью, но и подвижностью, а иногда и неопределенностью. Деятельность хозяйствующего субъекта регулируется не только федеральными законами, но и требованиями (постановлениями, решениями) органов государственного регулирования и местного самоуправления. Государственные органы реализуют функции государственного управления страной и регулирования экономики на различных уровнях — от федерального до местного.

В настоящее время согласно действующему законодательству государство не может вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта напрямую. Регулирование деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется как через множество законодательных и нормативных актов, инструкций, положений, так и через методы косвенного воздействия, которые определенным образом влияют на деятельность хозяйствующего субъекта: фискальная, монетарная, кредитная и таможенная политика.

Правовой статус хозяйствующего субъекта устанавливается хозяйственным законодательством. Наиболее общие положения, регулирующие имущественные взаимоотношения между юридическими лицами, юридическими и физическими лицами и, наконец, между физическими лицами, определяются Гражданским кодексом РФ, а порядок разрешения возникающих споров в судебных инстанциях — Гражданско-процессуальным кодексом РФ.

Гражданский кодекс РФ, определяющий права и ответственность субъектов права в области имущественных взаимоотношений,

раскрывается в системе законов о собственности, земле и земельных отношениях, о банках и банковской системе, в таможенном законодательстве, о биржах и биржевой деятельности.

Правовой статус хозяйствующего субъекта в области налогообложения и налоговой системы отражен в **Налоговом кодексе**, вступившем в силу с 1 января 2002 г. Государство в качестве регулирующего механизма широко использует налоговые системы. С помощью таких экономических, а не административных инструментов, как налоговые ставки, налоговые льготы, наряду с маневрированием ставки рефинансирования, ссудным капиталом, государственными закупками, дотациями и другими государство регулирует экономику в определенном желательном направлении.

Особое место в системе хозяйственного права занимает трудовое право. Новый Трудовой кодекс РФ, вступивший в силу с 1 февраля 2002 г., регулирует комплекс важнейших вопросов, связанных с определением прав и обязанностей наемных рабочих и работодателей, включая такие важнейшие вопросы, как регламентация времени труда и отдыха, порядок найма, увольнения рабочей силы, гарантии в области оплаты труда и различных компенсаций (при увольнении, санкции за несвоевременную выплату зарплаты, дополнительные отпуска, компенсации вредных и тяжелых условий труда и др.).

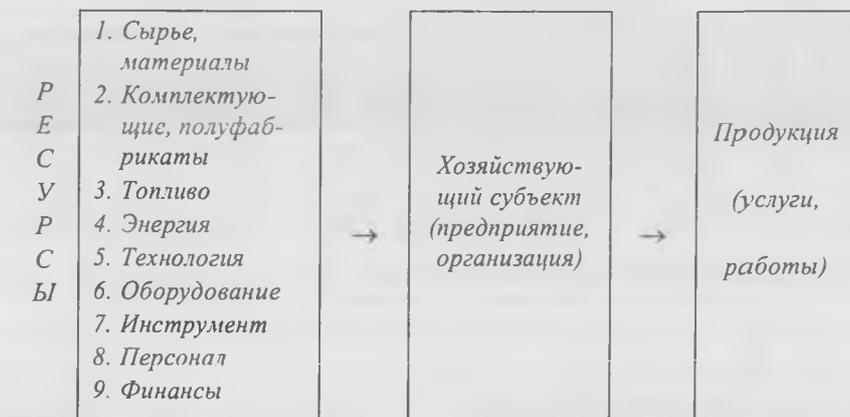
Особо следует отметить наличие элементов экологического законодательства в России в составе законодательных и нормативных актов. Однако экологическое законодательство далеко не совершенно и не решает многих весьма актуальных проблем безопасности населения и окружающей среды.

Вся совокупность законов, подзаконных актов по хозяйственным вопросам и создает сектор правовой инфраструктуры, в которой функционируют хозяйствующие субъекты. Задачей этого сектора является правовое обеспечение их деятельности.

Кроме того, взаимоотношения хозяйствующего субъекта с органами государственного и местного управления регулируются Административным кодексом РФ. Закон о несостоятельности (банкротстве) регулирует отношение по признанию и проведению процедур банкротства.

## Внутренняя среда как фактор развития производства

Концепция кривой опыта показывает, что удвоение объемов производства снижает затраты на 20%, а следовательно, приводит к росту эффективности. Данная концепция желанна для любого хозяйствующего субъекта, однако на практике имеет место как экономический рост, так и экономический спад. Этот весьма сложный процесс регулируется не только на национальном, но и на межгосударственном уровне. Результаты деятельности хозяйствующего субъекта зависят не только от факторов внутренней среды, но и от внешней среды. Многообразные факторы внутренней и внешней среды, влияющие на экономический рост и состояние экономики предприятия в целом, имеют разную направленность. Факторы внутренней среды (субъективные), связаны с конкретной деятельностью человека. Они целиком и полностью зависят от действия менеджеров, персонала. Хозяйствующий субъект должен знать факторы внутренней среды, воздействующие на них с целью повышения эффективности производства через конкретные управленческие решения. Ограниченность ресурсов и необходимость выбора заставляют руководителей постоянно проводить исследования в области изучения спроса, рынков сбыта, источников сырья, методов

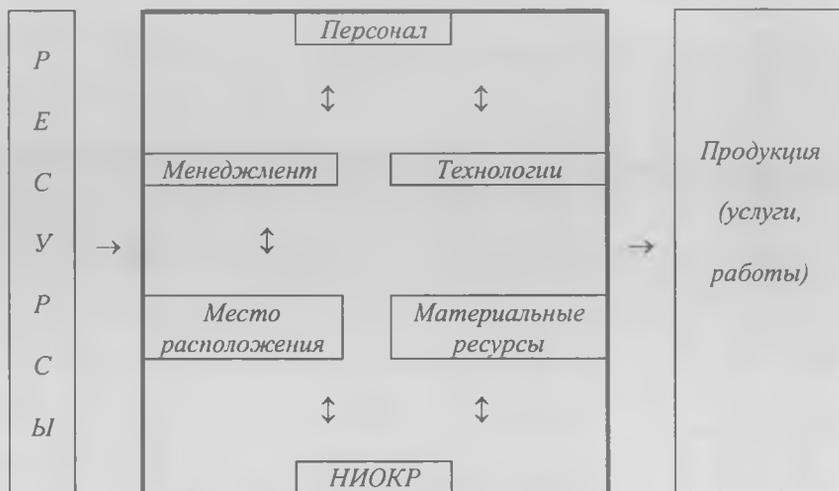


*Общее функционирование хозяйствующего субъекта*

ценообразования, подбора и планирования персонала, что должно обеспечить повышение эффективности производства.

Для любого производства хозяйствующий субъект должен иметь определенные ресурсы, которые органично используются в процессе производства. Перерабатывая ресурсы, хозяйствующий субъект производит продукцию, оказывает услуги или выполняет работу.

Хозяйствующий субъект должен умело управлять своими ресурсами, самым производственным процессом, сбытом продукции. Для эффективного управления этими ресурсами необходимо научиться не только определять влияние множества факторов на результат производства, но и сделать все необходимое, чтобы научиться их предвидеть и управлять ими. Модели факторов внутренней среды могут носить свернутый и развернутый варианты в зависимости от стратегии и возможности управления этими факторами.



*Факторы внутренней среды*

При создании предприятия (организации) важно подобрать персонал, профессионально состоявшийся; необходимо создать эффективную систему материального стимулирования работников (неэффективная система может привести к текучести кадров).

Целесообразно построить карьерную лестницу, по которой каждый работник продвигается только благодаря своему труду.

Важным фактором является технология. Данный фактор включает несколько отдельных факторов: технология, оборудование, инструменты. Данная группа факторов полностью зависит от уровня НТР и потребностей рынка. Изменение технологии меняет набор техники, оборудования и даже инструментов. Главное — найти оптимальный вариант применения технологий.

Третий фактор — материальные ресурсы. Данный фактор во многом определяет качество готовой продукции. Номенклатура и ассортимент потребляемых ресурсов зависят от номенклатуры и сложности производимой продукции. Во всех отраслях наблюдается подвижность фактора материальных ресурсов: за счет изменения технологии, внедрения новых материалов, расширения ассортимента. На эффективность использования данного фактора большое воздействие оказывает логистический подход к формированию материального потока.

Следует отметить, что не все хозяйствующие субъекты в современных условиях обладают подразделениями, которые проводят научные исследования. Для повышения конкурентоспособности продукции, завоевания стабильности рынка сбыта хозяйствующий субъект должен предусматривать постоянное совершенствование продукции. Государство с целью стимулирования данного направления в развитии хозяйствующего субъекта предусматривает льготы по налогообложению в 30% средств, направленных на эти цели.

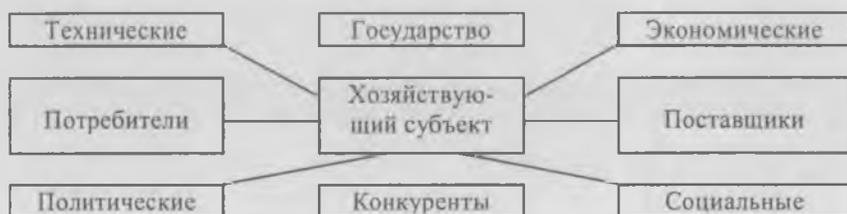
Важное значение с позиции эффективности производства, решения социальных и региональных проблем имеет месторасположение хозяйствующего субъекта, что находит выражение в дифференциации арендной платы, цен на землю, цен на производимую продукцию.

Одна из причин недостаточной эффективности экономики рыночных реформ состоит в слабом менеджменте. Роль управления всеми видами потоков ресурсов велика, так как от этого зависит в целом состояние экономики хозяйствующего субъекта как целостной системы.

Все факторы внутренней среды могут оказывать прямое воздействие на результаты деятельности хозяйствующего субъекта и косвенное через другие факторы. Это связано с системой взаимного влияния факторов. Дело в том, что каждый из факторов оказывает влияние не только на результаты деятельности хозяйствующего субъекта, но и на другие факторы внутренней среды. Изменение технологии может потребовать обучения кадров, изменения оплаты труда, изменения ассортимента используемых материальных ресурсов, изменения в системе менеджмента.

## Внешняя среда и ее состав

Результаты деятельности хозяйствующего субъекта в значительной степени определяются его внешней средой. Внешние факторы, влияющие на хозяйственную деятельность, отражают действие экономических законов. Поэтому необходимы знание этой среды и умение реагировать на ее изменения и воздействовать на внутренние структуры хозяйствующего субъекта. Само предприятие, как открытая система, зависит от внешней среды в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, потребителей. Исходя из этого, хозяйствующий субъект вынужден приспосабливаться к этой среде, чтобы выжить и сохранить эффективность и конкурентоспособность. Взаимодействие хозяйствующего субъекта с различными факторами внешней среды представлено на схеме.



*Основные факторы внешней среды*

Все перечисленные факторы (укрупненной группировки) оказывают как прямое воздействие на результаты деятельности хозяйствующего субъекта, так и косвенное через другие факторы, вследствие чего они делятся на факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия.

К факторам прямого воздействия относятся: государственные органы управления, поставщики, потребители, конкуренты. Они непосредственно влияют на принятие решений хозяйствующего субъекта в сфере хозяйственной деятельности. Они выступают в определенной степени спектром некоторых ограничений. Государство регулирует экономическую деятельность через законодательные и нормативные акты, постановления правительства, налоговые льготы, субсидии, ставки, проценты и т.д.

Фактор поставщики можно подразделить на поставщиков материальных ресурсов, технологий, техники, персонала, финансов.

Поставщики материальных ресурсов как фактор развития хозяйствующего субъекта имеют важное значение, так как требуют постоянного анализа цен на материальные ресурсы, условий поставки, возможностей поставщиков, требуют постоянных маркетинговых исследований.

Не менее важным фактором в данной группе является фактор поставщики технологий, техники.

Проблемы невысокой платежеспособности, низкой инвестиционной активности, недостаточности финансовых ресурсов в машиностроительном комплексе приводят к тому, что хозяйствующий субъект закупает не самое передовое оборудование. Продукция становится неконкурентоспособной по цене, использование заниженных норм амортизации приводит к потере общей конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Использование высокопроизводительных машин и оборудования, более экономичных в эксплуатации, но более дорогих по цене, становится возможным только посредством лизинга.

Фактор поставщики персонала сегодня стратегически важен. Чтобы сформировать производственный коллектив высокопрофессиональных работников, мобильный, гибкий, способный к быст-

рой адаптации, к изменениям рыночной инфраструктуры, должна быть большая кропотливая работа по планированию и подбору персонала через центры занятости, агентства по подбору и подготовке, переподготовке кадров.

Поставщики финансовых ресурсов играют особую роль как в формировании стартового капитала на стадии создания хозяйствующего субъекта, так и в получении инвестиционных кредитов на стадии развития. К данной группе поставщиков относятся: банки, инвестиционные компании, пенсионные фонды, государственные фонды, фонды поддержки малого и среднего бизнеса, лизинговые компании и др. Выбор поставщика финансовых ресурсов связан с множеством условий.

Потребители как фактор имеют важное значение с точки зрения ценообразования, использования системы скидок, льгот при приобретении крупных партий товаров, возможности предоплаты в условиях неплатежей и т.д.

Конкуренты, конкурентная среда и барьеры входа являются серьезным фактором прямого воздействия на деятельность хозяйствующего субъекта. Данная группа факторов определяет как условия функционирования хозяйствующего субъекта, так и величину прибыли, отвлекаемую на создание оптимальных условий конкурентной среды.

К факторам косвенного воздействия внешней среды относят: политические, социально-культурные факторы, международные, национальные, научно-технический прогресс, налоговую систему, территориальные факторы.

Особое место в группе факторов внешней среды занимают технические факторы и технологии, которые являются одновременно внутренней переменной хозяйствующего субъекта и внешним фактором большого значения. Технологическая среда развивается, совершенствуется, создавая при этом дополнительные возможности и ограничения. Хозяйствующий субъект должен приспособливаться к техническим и технологическим изменениям и использовать их для получения преимуществ среды конкурентов. Силы конкуренции стимулируют технологический процесс. Используя техно-

логии высокого уровня, хозяйствующий субъект быстро реагирует на новые разработки и сам предлагает нововведения, что влияет на эффективность производства.

Роль социально-культурных и национальных факторов состоит в том, что они определяют специфические установки для хозяйствующего субъекта. Принятые установки, жизненные ценности и традиции влияют на успешность его деятельности.

Среда косвенного воздействия гораздо сложнее, чем среда прямого воздействия, такие факторы практически не поддаются формализованному описанию, требуется большой объем информации, которая довольно часто не имеет количественного и однозначного толкования.

## **Предпринимательство — важнейший вид экономической деятельности.**

### **Формы и виды предпринимательства**

Предпринимательство является одной из форм экономической деятельности. Предпринимательство — это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск и под свою ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом (хозяйственно-производственной, торгово-закупочной, инновационной, консультационной, посреднической).

Предпринимательская деятельность может осуществляться одним человеком или коллективом (партнеры), с применением наемного труда или без него, с образованием юридического лица или без него.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане РФ и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;

- граждане иностранных государств и лица без гражданства, в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без применения наемного труда, регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда — как предприятие.

Для развития предпринимательства необходимы определенные условия:

- многообразие форм собственности и форм хозяйствования;
- стабильность экономической и социальной ситуации в стране;
- экономическая свобода производителей и потребителей;
- открытость и равновесность рынка;
- формирование гражданского правового общества. Защита собственности и прав предпринимателей;
- льготный режим налогообложения и кредитования;
- развитая инфраструктура поддержки предпринимательства;
- возможность гарантированного страхования коммерческого риска;
- свободный выход на внешний рынок.

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

- самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность;
- руководителем предприятия от имени собственника. Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором). В нем определяются ограничения прав в использовании имущества и проведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон.

Предприниматель не обязательно является собственником.

Предпринимателем может быть собственник, менеджер и всякий человек, берущийся за дело на свой страх и риск.

Предпринимательство выросло из мелкого бизнеса. Предприниматель в малом бизнесе ориентирован на достижение финансового результата, менеджер крупной компании — на обладание властью и престижем.

Предприниматель в малом бизнесе демонстрирует определенный талант, энтузиазм, преданность своему бизнесу, которые очень редко можно увидеть у менеджеров фирм.

Предприниматель рассматривает продажу товара, оказание услуг или выполнение работы как средство общения с потребителем (клиентом). Цель бизнеса — создать потребителя. Если потребителя (клиента) не удовлетворяет товар, предприниматель меняет весь образ своих действий, всю политику и концепцию товара. Он не может ограничиться изменениями в процессе продажи.

Российское законодательство определяет предпринимателя как субъекта, деятельность которого направлена на получение прибыли и ведется им на условиях собственной имущественной ответственности.

Формула предпринимательства проста: получение максимальной прибыли при минимальном риске.

Важнейшими чертами предпринимательства являются риск, мобильность и динамичность. Сущность предпринимательства раскрывается через следующие функции:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства для создания товаров (работ, услуг) с целью получения прибыли;
- предприниматель есть организатор производства. Определяет стратегию и тактику поведения фирмы, принимает ответственность за их проведение;
- предприниматель — это новатор. так как внедряет новые нетрадиционные приемы и способы увеличения прибыли;
- предприниматель — это человек, не боящийся риска и сознательно идущий на него ради достижения цели.

Предпринимательская деятельность характеризуется тем, что предприниматель берется за все, за что потребитель готов заплатить сегодня деньги.

Чтобы реализовать товар, необходимо его иметь. Товар предприниматель может делать сам, получать от других, а затем реализовывать. Исходя из чего предпринимательство можно разделить на три формы: производственное, коммерческое, финансовое. Будучи относительно самостоятельными видами деятельности, они дополняют друг друга.

*Производственное предпринимательство* — это деятельность, направленная на производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, сбор, обработку и предоставление информации и т. д., подлежащих последующей реализации потребителям. Для его реализации требуются финансовые и материальные ресурсы. Исходным элементом технологии реализации данного вида предпринимательства является выбор основной области деятельности. Выбор вида деятельности предполагает проведение маркетинговых исследований: насколько товар или услуга нужны покупателю (клиенту), каков спрос, его величина и тенденции развития, какова возможная продажная цена, издержки производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результатом данного вида предпринимательства является производство продукта, который должен быть реализован. Реализация возможна с помощью посредников-агентов, брокеров и т. п. или личными силами. Усилия предпринимателя должны быть сосредоточены на заключении сделки на поставку изготавливаемого продукта до начала его производства, чтобы снизить риск банкротства. Необходимо следить за конъюнктурой, чтобы своевременно отреагировать на изменение в спросе, что приводит к индивидуализации товара (услуги) и формированию цены.

Предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости, считать, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20—22% от затрат.

Под контролем предпринимателя должны находиться каналы распределения продукции (работ, услуг) — оптовая и розничная сеть,

дилеры, агенты и т.д. Скорость оборота вложенных средств во многом определяется каналами распределения.

*Коммерческое предпринимательство* характеризуется тем, что его содержание составляют товарно-денежные, торгово-обменные операции, т.е. имеет место перепродажа. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор — что покупать, что перепродавать и где цена реализации должна быть выше закупочной цены, спрос на предполагаемый товар должен быть достаточным. Необходимо провести исследование рынка с целью оценки его конъюнктуры, т.е. какие товары, услуги, работы будут пользоваться наибольшим спросом, каковы цены покупки и реализации.

Предприниматель должен разработать конкретный план действий — маркетинг-план, в нем определить мероприятия по проведению сделки купли-продажи; сделать расчет цен по закупке и продаже, затрат, результатов; определить средства на рекламу, транспортные расходы, расходы на оформление коммерческих документов, требуемый персонал, затраты по аренде помещений, формы реализации товаров, закупку товаров, обосновать получение кредитов, рассчитать налоги.

Важным моментом разработки маркетинг-плана является увязка по срокам и исполнителям. Тщательно составленный маркетинг-план позволяет оценить выгодность или убыточность сделки.

*Финансовое предпринимательство* является разновидностью коммерческого предпринимательства, объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги.

Рынок денег, валюты и ценных бумаг является реальностью, его участниками являются банки, фондовые биржи, юридические и физические лица.

Предприниматель должен проанализировать рынок ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Необходимо найти и привлечь потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Одновременно он устанавливает источник получения денег, валюты и ценных бумаг. Предприниматель может выступать в роли продав-

ца, ростовщика, представляющего деньги, валюту и ценные бумаги потребителю займы за определенную плату или под определенный процент.

Важной формой финансового предпринимательства является эмиссия ценных бумаг. Предприниматель их продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара». Покупка ценных бумаг и продажа за большие деньги является распространенной формой. При отсутствии денег для покупки ценных бумаг предприниматель может осуществлять их покупку в кредит.

Финансовое предпринимательство нуждается в наличии хорошо поставленной информации. При этой сделке предприниматель должен особое внимание уделить проверке финансовой состоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за покупателя.

Финансовая сделка считается успешной, если ее расчетная прибыль составляет не менее 5% от денежной выручки (объема сделки), при долговременных сделках этот процент повышается до 10—15%.

## **Ассоциативные формы предпринимательства и некоммерческие организации**

В рыночной экономике разных стран существуют различные типы объединений, которые различаются между собой по тем или иным признакам. В основу их классификации положены признаки:

- цель объединения,
- характер хозяйственных отношений между участниками,
- степень самостоятельности входящих в объединение предприятий.

Простейшей формой объединения является картель — объеди-

нение предприятий одной отрасли. Участники договариваются между собой о:

- рынках сбыта,
- условиях реализации,
- величине сбыта (квота),
- товарных ценах.

Характерными особенностями объединения данного типа является то, что их объединение носит договорной характер, сохраняется право собственности участников на свои предприятия, а следовательно, сохраняется хозяйственная, юридическая и финансовая самостоятельность.

Синдикат является одной из разновидностей соглашения картельного типа. Как правило, участники данного соглашения создают единый сбытовой орган продукции его участников в форме АО или ООО.

Участники сохраняют свою юридическую и финансовую самостоятельность, иногда, частично, и свою сбытовую сеть. Коммерческую самостоятельность теряют.

Форма синдиката распространяется в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей (угольная, цветная промышленность), металлургической, химической.

Другой разновидностью картельного типа являются пулы.

Пулом называют объединение предпринимателей, предусматривающее особый порядок распределения прибыли его участников. Формируется «общий котел» за счет прибыли участников, который распределяется между ними.

Участники пула приходят к взаимовыгодным соглашениям о форме передачи патентов и лицензий.

Трест представляет собой объединение, в котором предприятия соединены в виде производственного комплекса, ранее принадлежавшего разным предпринимателям, при этом они теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. Форма объединения в виде треста удобна для организаций комбинированного производства. В трест, как тип объединения, входят либо предприятия разных отраслей промышленности, либо предприятия, осуществляющие последовательную обработку сырья, либо играющие вспомо-

гательную роль — одно предприятие по отношению к другому (АПК, целлюлозно-бумажные комбинаты).

Концерн — это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, финансирования, патентно-лицензионных отношений, тесного производственного сотрудничества.

Концерн, как правило, представляет собой объединение производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей. Форма объединения может носить характер «вертикального» и «горизонтального» вида.

Вертикальное объединение включает предприятия разных отраслей промышленности, производственный процесс которых взаимосвязан (металлургические, горнодобывающие).

Горизонтальное объединение включает в себя предприятия разных отраслей производства, не связанных между собой. Как правило, это предприятия в форме акционерных обществ или иных хозяйственных объединений, сохраняющих самостоятельность, но они имеют общее руководство, осуществляемое головной компанией — холдингом.

Холдинг представляет собой головную компанию, обладающую контрольным пакетом акций предприятий, объединенных в единую структуру, осуществляет управление ими и контроль за их деятельностью (СМИ).

Особенностью холдинговых компаний является то, что это многофункциональные образования, обеспечивающие последовательное объединение производственных и денежных ресурсов, характеризующиеся дифференциацией производств, ориентацией на разработку и внедрение новейших технических решений и реализацию инвестиционных программ.

Холдинговые компании владеют контрольным пакетом акций юридически самостоятельных предприятий для осуществления контроля над их операциями.

Господствующее положение в экономике любой страны занимают крупные хозяйственные комплексы, представленные мощными промышленными компаниями, которые называют финансово-промышленными группами.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) — это хозяйственные объединения предприятий, организаций, кредитных финансовых учреждений и инвестиционных институтов, создаваемых с целью ведения совместной скоординированной деятельности. Они включают в себя группировку различных предприятий: промышленных, торговых, финансовых, страховых и т.д. ФПГ обычно контролируют многочисленные крупные, средние, мелкие предприятия. Они могут возникнуть как на основе крупнейших промышленных или торговых компаний, влияние и могущество которых обеспечивают им доступ к ресурсам финансово-кредитных институтов, либо формироваться в результате финансовой концентрации вокруг кредитных и банковских организаций.

ФПГ часто рассматривают как средство борьбы с отечественным монополизмом, ибо они имеют реальную базу развертывания диверсификации производства, располагают большими ресурсами и возможностью мобильно перебрасывать их из одной отрасли в другую, использовать для создания филиалов в различных регионах страны.

ФПГ формируют смешанную экономику, т.к. в них могут участвовать и государственные предприятия, что придает ФПГ необходимую надежность в период формирования рыночных отношений.

Процессы приватизации и акционирования, изменения структуры инвестиций, увеличение доли предприятий, основанных на частной и смешанной форме собственности, усиление финансовой мощи банков и их интеграция для мобилизации ресурсов привели к формированию финансово-промышленных групп в России.

Деятельность ФПГ имеет важное значение для формирования рынка России, т.к. в результате интеграции экономических, организационных, технологических, интеллектуальных потенциалов их участников обеспечиваются реальные механизмы самофинансирования, наращивания инвестиций для новых высокоэффективных производств.

ФПГ является действенным инструментом реализации приоритетов структурной политики, развития перспективных отраслей и производств, реализации достижений НТП и экологических программ.

Некоммерческой организацией является организация (НКО), не имеющая извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. НКО могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных и иных целей, направленных на достижение общественных благ.

НКО могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральным законом.

Некоммерческим партнерством признается основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, иных целей. Некоммерческое партнерство вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых оно создано.

## КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. Рыночная система — система свободного предпринимательства.
2. Абсолютная ограниченность означает, что экономические ресурсы невозпроизводимы.
3. Ограниченность означает разрыв между общей суммой благ, которые необходимы субъектам, и возможностями их производства.
4. Альтернативные издержки — издержки упущенных возможностей.
5. Предприятие — сложная экономическая система, объединяющая производственные и людские ресурсы и имеющая общие цели в достижении результатов.
6. Фирма — наименование, под которым предприятие выступает в хозяйственной деятельности.

7. Несостоятельность — признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов.
8. Предпринимательская деятельность — самостоятельно осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите отличительные особенности командно-административной системы хозяйствования.
2. В чем принципиальное различие рыночной и плановой системы хозяйствования?
3. Перечислите особенности перехода к рынку в России.
4. В чем заключается относительная ограниченность ресурсов?
5. Назовите ресурсы, необходимые для развития производства.
6. В чем состоит основная экономическая проблема?
7. В чем заключается проблема выбора в экономике?
8. Можно ли определить цену выбора в экономике?
9. Какова роль предприятия в решении основной экономической проблемы?
10. Каковы основные задачи, решаемые субъектами хозяйствования?
11. На какие две группы делятся субъекты хозяйствования по экономическому назначению?
12. Перечислите основные признаки, применяемые при группировке субъектов хозяйствования.
13. Каковы основные преимущества крупных предприятий?
14. Чем вызывается необходимость развития малого бизнеса в современных условиях?
15. Назовите организационно-правовые формы, предусмотренные ГК РФ.
16. Перечислите основные документы, необходимые для государственной регистрации субъектов хозяйствования.

17. *Что такое финансовая несостоятельность?*
18. *Что является внешним признаком несостоятельности субъектов хозяйствования?*
19. *Какие процедуры предусмотрены законодательством в отношении субъектов хозяйствования-должников?*
20. *Дайте развернутое определение предпринимательства.*
21. *Назовите формы и виды предпринимательской деятельности.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Волков О.И.* Экономика предприятий. М., 1997.
2. *Гражданский кодекс РФ с изменениями и дополнениями.* НОРМА-ИНФРА. М., 2004.
3. *Мамедов О.Ю.* Современная экономика. Ростов н/Д: Феникс, 2003.
4. *Павлова Л.Н.* Финансы предприятий. М., 1998.

# ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

---

### **Общая и производственная структура предприятия, его инфраструктура**

Современное промышленное предприятие представляет собой сложную экономическую систему, в которой лежит взаимодействие материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Производственно-техническое единство предприятия определяется общностью назначения изготавливаемой продукции и является важнейшей чертой предприятия. Предприятие представляет собой целостную экономическую систему, состоящую из отдельных структурных подразделений, обеспечивающих развитие данной системы. Современное предприятие включает в себя комплекс производственных подразделений: цехов, участков, хозяйственных органов управления и организаций по обслуживанию работников предприятия.

Состав структурных подразделений предприятия, их количество, величина и соотношение между ними по размеру производственных площадей, численности персонала, пропускной способности *характеризует общую структуру предприятия*. В современных условиях, с изменением форм собственности и хозяйствования, разгосударствления и приватизации, общая структура существенно меняется. Ряд элементов в виде ЖКХ, детских учрежде-

ний, санаториев, профилакториев и других объектов социальной сферы исключаются из нее вследствие перехода в муниципальную собственность субъектов РФ.

Составной частью общей структуры предприятия является производственная структура. *Производственная структура предприятия* — форма организации производственного процесса, т.е. соотношение цехов, участков, служб, созданных на предприятии; состав, количество и размещение рабочих мест внутри цехов в соответствии с технологическим (производственным) процессом.

Структура предприятия отражает прежде всего наличие и определенное соотношение основных вспомогательных и обслуживающих процессов.

Осуществление производственного процесса на предприятии (организации) осуществляется в основных, вспомогательных и обслуживающих производствах.

Разделение предприятия (организации) на производственные подразделения (цеха, участки, службы), принципы их построения, взаимной связи и размещения принято называть *производственной структурой*. Производственная структура определяет внутризаводскую специализацию и кооперирование производства. Производственная структура должна быть:

- гибкой;
- динамичной;
- постоянно соответствующей меняющимся частным целям предприятия, т.е. должна обеспечивать увеличение производства без нарушения его текущего хода. Производственная структура должна быть мобильной — быстро реагировать на изменение рынка и быть способной к эффективной самоорганизации структурных подразделений по мере изменения задач.

Разделение предприятия на крупные подразделения предполагает деление на цеха: основные, вспомогательные, обслуживающие и побочные.

*В основных цехах и производственных участках* либо выполняется стадия производственного процесса по превращению основного сырья или полуфабрикатов в основную продукцию, либо реа-

лизуются стадии непосредственного изготовления каких-либо изделий или их узлов.

*Вспомогательные цеха или участки* изготавливают продукцию, потребляемую, как правило, внутри самого предприятия, и этим способствуют выпуску основной продукции, создавая условия для нормальной работы основных цехов. К ним относятся инструментальные, ремонтные, модельные, энергетические цеха и др.

*Обслуживающие хозяйства и цеха* организуются для обслуживания основных и вспомогательных цехов. В составе предприятия (организации) к ним относятся транспортные цеха.

Переработка отходов основного производства является предпосылкой создания *побочных цехов и участков*. Создание побочных цехов экономически целесообразно, так как они обеспечивают безотходное производство.

Особенно актуально создание подобных структурных подразделений на химических, металлургических, целлюлозно-бумажных комбинатах. Наряду с этим выделены подсобные цеха, которые изготавливают тару для упаковки, выполняют работы по консервации продукции, ее упаковке, погрузке, отправке потребителю.

В производственной структуре важную роль играют конструкторские бюро, НИИ. Роль данных структурных подразделений в условиях рынка возрастает в связи с жесткими требованиями к качеству продукции и издержкам производства в связи с конкурентной борьбой, а также адаптацией предприятия к изменениям рыночной среды.

## **Типы производственной структуры хозяйствующего субъекта**

В основу организации цехов могут быть положены:

- технологическая;
- предметная;
- смешанная

формы их специализации, вследствие чего выделяют три типа производственной структуры предприятия.

На предприятиях с технологической структурой цеха и участки создаются по принципу технологической однородности, когда цеха выполняют комплекс однородных технологических операций по изготовлению или обработке самых различных деталей для всех изделий предприятия (организации). К такому типу построения относится большинство заготовительных цехов на текстильных предприятиях — прядильные, ткацкие, отделочные; на машиностроительных предприятиях — термические, механические, кузнечные и т.д. Внутри цехов по принципу технооднородности создаются участки токарные, фрезерные и т.п.

Недостатком данного типа производственной структуры является то, что руководство несет ответственность только за определенную часть производственного процесса. Сложно расположить оборудование по ходу технологического процесса, так как в цехе обрабатываются самые разные детали. Технологическая структура не способствует внутривзаводскому кооперированию, увеличивает длительность производственного цикла, затраты на транспортировку. Организация основных цехов по технологическому признаку характерна для предприятий единичного и мелкосерийного производства.

При предметной структуре управления и участки заняты изготовлением какого-либо определенного изделия или группы изделий и располагаются по ходу технологического процесса, при этом используются самые различные в технологическом отношении процессы и операции, применяется самое разное оборудование. Данная форма специализации цехов характерна для серийного и массового типов производства. Предметный тип производственной структуры является наиболее прогрессивным. Выбор того или иного варианта предметной специализации определяется масштабом производства и величиной загрузки оборудования и рабочих. Предметная специализация позволяет организовывать предметно-замкнутые участки в серийном производстве, когда в одном и том же совмещаются разнообразные технологические процессы (обработочные и сборочные стадии произ-

водственного процесса). В массовом производстве создаются поточные линии.

Реализующийся в создании ресурсосберегающих технологий, комплексной механизации и автоматизации производства НТП приводит к территориальному сближению отдельных стадий производственного процесса и к отказу от обособления их в отдельных цехах.

В основу смешанной (предметно-технологической) структуры положен признак предметно-технологический, когда технически специализированные цеха в то же время имеют ограниченную номенклатуру предметного порядка. При данной структуре заготовительные цеха и участки организуются по технологическому принципу, а обрабатывающие и выпускающие — по предметному. Смешанная структура наиболее распространена в машиностроительных предприятиях.

В соответствии с характером основного производства производственная структура различных отраслей имеет свои особенности. На машиностроительных предприятиях преобладает технологическая структура, элементами которой являются доменные, прокатные, коксовые цеха. Машиностроение включает предприятия с разной производственной структурой.

## **Производственный и технологический процесс: понятие, содержание и структура**

Каждое промышленное предприятие является единым производственно-техническим организмом, который определяется общностью назначения продукции и процессом ее производства.

Основу деятельности каждого предприятия составляет производственный процесс — *процесс воспроизводства экономических благ*. *Производственный процесс* является основой деятельности предприятия. Он представляет собой совокупность действий, в результате которых исходные материалы и полуфабрикаты превращаются в готовую продукцию, соответствующую своему назначению.

В каждый производственный процесс входят основные и вспомогательные технологические процессы.

Процессы производства, обеспечивающие превращение сырья и полуфабрикатов в готовую продукцию, называются *основными*.

*Вспомогательные процессы* обеспечивают изготовление продукции, используемой для обслуживания основного производства.

По своему характеру технологические процессы бывают *синтетические*, при которых из различных видов сырья и материалов изготавливают один вид продукции; *аналитические*, когда многие виды продукции изготавливаются из одного вида сырья или материала; *прямые*, когда осуществляется производство одного вида из одного вида материалов или сырья.

Кроме того, различают технологические процессы с преобладанием физических и химических методов.

Преобладание на предприятии какой-либо из перечисленных разновидностей процессов оказывает влияние на его структуру. При синтетических процессах идет начальная обработка сырья и материалов, постепенно переходит в более узкий круг обрабатывающих звеньев и завершается одним звеном.

При аналитических процессах один заготовительный цех передает свои полуфабрикаты в несколько обрабатывающих цехов, специализированных на изготовлении различного рода продукции.

При прямом процессе производства создается одна цепочка от начала и до конца процесса производства.

Основной частью производственного процесса является *технологический процесс*, который непосредственно связан с последовательным изменением состояния сырья и материалов и превращением их в продукт производства.

Разнообразие продуктов производства, видов сырья, оборудования, методов изготовления определяют и различие технологических процессов. Технологические процессы различаются:

- по характеру изготавливаемой продукции;
- по применяемым методам и способам производства;
- по используемому сырью;
- по организационному построению;
- другое.

В зависимости от вида преобладающих затрат различают материалоемкие, трудоемкие, капиталоемкие, энергоемкие технологические процессы.

В зависимости от вида применяемого труда они могут быть ручные, машинно-ручные, автоматизированные.

Ручные процессы трудоемкие, они вытесняются машинными и автоматическими. Механизация освобождает рабочего от непосредственного физического труда, автоматизация облегчает также функции управления и контроля.

*Под циклом технологического процесса понимается* постоянно повторяющаяся с каждой единицей продукции часть производственного процесса.

Циклическая часть процесса может осуществляться периодически или непрерывно, соответственно выделяют периодические и непрерывные технологические процессы.

*Периодическими называются процессы*, циклическая часть которых прерывается после включения в эти процессы предмета труда (нового).

*Непрерывными называются процессы*, которые приостанавливаются не после изготовления каждой единицы продукции, а лишь тогда, когда прекращается подача обрабатываемого или перерабатываемого сырья.

Основными элементами, определяющими технологический процесс, являются труд человека, предметы труда и средства труда.

Совокупный технологический процесс расчленяется на отдельные части, разделенные в пространстве и во времени, но взаимосвязанные целью производства.

Технологический процесс включает ряд стадий, каждая из которых состоит из ряда производственных операций.

*Операция* — технически и технологически однородная, законченная на данной стадии часть процесса, которая представляет собой комплекс элементарных работ, выполняемых при обработке определенного предмета труда на одном рабочем месте.

Операционное разделение процесса вытекает из необходимости использования различных орудий труда.

Операция состоит из ряда приемов, каждая из которых представляет собой законченную элементарную работу.

## **Производственный цикл, его структура, длительность и пути его совершенствования**

Важным моментом производственного процесса является его организация в пространстве и во времени, обеспечивающая наиболее эффективное выполнение программы выпуска продукции. Важнейшей задачей построения производственного процесса во времени является достижение минимально возможной длительности производственного цикла.

*Производственным циклом* является промежуток времени от момента запуска изделия в производство до момента полного его изготовления, комплектации, приемки и сдачи на склад. Длительность производственного цикла является важнейшей характеристикой уровня организации производства.

Показатель продолжительности производственного цикла широко применяется на предприятии при обосновании величины производственной программы, расчете размеров незавершенного производства, величины оборотных средств.

Длительность производственного цикла (в сутках или часах) складывается из следующих затрат времени:

- времени технологических операций по изготовлению изделий (технологический цикл) ( $\sum V_{\text{тех}}$ );
- времени естественных перерывов, если оно предусмотрено технологическим процессом (окислительные, остывание деталей в форме, сушка окрашенных деталей) ( $\sum V_{\text{ест.}}$ );
- времени выполнения вспомогательных операций (транспортировку внутри предприятия, контроль за качеством продукции) ( $\sum V_{\text{всп.}}$ );
- времени перерывов в протекании производственного процесса, когда труд как таковой отсутствует, а производственный процесс еще не закончен ( $\sum V_{\text{пер}}$ ). Различают регламентированные перерывы, которые определены режимом работы предприятия и организационно-технические, которые определяются особенностями организации производства на данном предприятии.

Длительность производственного цикла в целом включает:

$$\text{ДПЦ} = \sum V_{\text{тех}} + \sum V_{\text{тест}} + \sum V_{\text{всп}} + \sum V_{\text{пер}}.$$

В производственном цикле выделяют рабочий период — время, в течение которого происходит изменение свойств изготавливаемого продукта.

Соотношение затрат времени на различные виды работы и перерывов в процессе производства называется *структурой производственного цикла*. Структура производственного цикла определяется характером производимой продукции, технологическим процессом ее изготовления, типом производства. В различных отраслях экономики структура производственного цикла различна. На предприятиях с партионным методом организации производства (машиностроение) в производственном цикле значительную долю занимают перерывы по разным причинам, которые иногда составляют 40—60% от длительности производственного цикла. Соотношение составляющих элементов производственного цикла зависит также от организационно-экономических и конструктивно-технологических факторов.

Организационно-экономические факторы связаны с уровнем организации рабочих мест, методами движения предметов труда в производственном процессе (последовательный или параллельный), с системой материального стимулирования труда. Данная группа факторов оказывает влияние на продолжительность вспомогательных операций, обслуживающих процессов.

Длительность производственного цикла зависит от технологических особенностей предприятия, таких как оснащенность техпроцесса инструментом и приспособлениями, сложность конструкции, габариты, вес изделия и т. д.

Продолжительность производственного процесса оказывает влияние на экономику предприятия, позволяя:

- сократить производственный цикл;
- снизить размеры незавершенного производства, стоимость которого является одной из наиболее весомых составляющих оборотных средств;
- уменьшить производственные запасы сырья, материалов, топлива.

На предприятиях, где длительность цикла особенно велика — заводы по производству энергетического оборудования и другие — в незавершенном производстве находится 60—80% оборотных средств.

Сокращение длительности производственного цикла приводит к уменьшению потребности в оборотных средствах, потребной площади складских помещений для хранения незавершенного производства, сырья и материалов, численности обслуживающего персонала, к улучшению использования основных средств, а следовательно, к уменьшению себестоимости и росту прибыли. Отсюда следует, что сокращение длительности производственного цикла является важнейшей задачей всех служб предприятия. Сокращение длительности производственного цикла возможно по двум направлениям: сокращение рабочего периода и сведение к минимуму или полное сокращение перерывов. Все мероприятия по сокращению производственного цикла вытекают из принципов построения производственного процесса, т.е. из принципов пропорциональности, непрерывности, параллельности.

Научно-технический прогресс, совершенствование организации производства, труда и управления — основные пути сокращения длительности производственного цикла.

Технический прогресс ведет к сокращению длительности производственного цикла в результате создания более совершенных технологических процессов, полного исключения некоторых операций, интенсификации производственных процессов (скоростные методы плавок).

Длительность естественных процессов сокращается в результате замены их соответствующими технологическими операциями (естественное старение отливок заменяют искусственным старением в термических печах).

Сокращение трудоемкости изготовления может быть достигнуто за счет замены исходных материалов (замена металлических деталей пластмассой).

Использование типовых, специальных и универсальных приспособлений позволяет сократить подготовительно-заключительное время.

Совершенствование организации производства оказывает су-

щественное влияние на длительность производственного цикла, так как на отдельных предприятиях единичного и серийного производства межоперационные перерывы могут превышать длительность технологического цикла.

## **Основные формы организации промышленного производства**

Отличительной особенностью предприятий промышленного производства является не только высокий технический уровень развития, но и постоянно развивающиеся формы организации, которые оказывают большое влияние как на экономику, так и на размещение.

*Основными формами организации промышленного производства являются:* специализация, кооперирование, концентрация и комбинирование.

*Специализация* — это форма организации производства, при которой происходит выделение и обособление отраслей, предприятий, организаций, сосредоточенных на производстве определенного вида продукции или его части, а также на выполнении отдельной технологической операции. Выделяют предметную, поддетальную, технологическую (стадийную) специализацию.

*Предметная специализация* — специализация по производству определенного вида готового продукта (тракторный завод).

*Поддетальная специализация* — специализация по производству части продукта отдельных деталей (моторный, подшипниковый завод).

*Технологическая специализация* — специализация по выполнению определенной производственной операции (литейный завод).

Уровень специализации тем выше, чем уже номенклатура выпускаемой продукции, чем меньше предприятие выполняет технологических операций. Повышение специализации производства

требует использования высокопроизводительного оборудования; внедрения новых методов технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; повышения уровня квалификации персонала и увеличения производительности труда — это снижает себестоимость при одновременном улучшении качества, что приводит к увеличению реализации, росту прибыли и рентабельности.

Успешное развитие специализации невозможно без кооперирования. Под *кооперированием* понимают тесные производственные связи между отдельными отраслями или предприятиями, совместно участвующими в изготовлении определенного готового продукта.

Кооперирование способствует лучшему использованию производственных возможностей каждого предприятия, повышает производительность труда, снижает себестоимость продукции. Производственное кооперирование требует стандартизации технологических процессов и отдельных видов поставляемой продукции. Стандартизация обеспечивает получение изделий со строго определенными свойствами, качеством и размером, обеспечивает взаимозаменяемость деталей и узлов. Предприятия обязаны выпускать продукцию в строгом соответствии с утвержденными стандартами (ГОСТ).

Стандартизация неразрывно связана с унификацией продукции. Унификация означает использование при производстве машины и других изделий однотипных деталей, узлов, однородных сортов материалов.

Сокращение числа применяемых типов и размеров деталей, узлов, механизмов упрощает и удешевляет конструирование машин, их производство и эксплуатацию.

Важной формой организации промышленного производства является концентрация производства.

*Концентрация* представляет собой сосредоточение средств производства, рабочей силы, а следовательно, и выпуска продукции на крупных предприятиях.

Рыночная экономика характеризуется сочетанием предприятий различных размеров. Наличие крупных, средних и мелких предприятий в экономике обеспечивает наибольшую эффектив-

ность производства. При использовании современной техники, правильной специализации и кооперировании они экономически эффективны.

*Комбинирование* является высшей формой организации промышленности. При организации производства предприятия, выпускающие различные виды продукции, объединяются в одно предприятие — комбинат. Различают три вида комбинирования:

- на основе последовательных стадий обработки сырья (текстильные, металлургические комбинаты);
- на основе использования отходов производства (производство цемента из доменных шлаков);
- на базе комплексной переработки сырья или топлива (извлечение из одних и тех же руд нескольких металлов, из нефти мазута, бензина, солярки).

Комбинирование как форма организации производства широко распространена в химической, деревообрабатывающей промышленности, черной и цветной металлургии. Комбинирование снижает капитальные затраты на строительство предприятий, уменьшает транспортные расходы по перевозке сырья, топлива, ускоряет производственные процессы, сокращает затраты труда, обеспечивает рост производительности труда и снижает себестоимость продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Грибов В. Д., Грузинов В. П. Экономика предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Пелих А. С. Экономика предприятия. — М., 2002. Ростов н/Д. Феникс.

**РАЗДЕЛ 2**

**РЕСУРСЫ  
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ  
И ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

# МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА: ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

---

### **Состав нематериальных активов. Виды оценок и амортизация нематериальных активов**

В составе внеоборотных активов хозяйствующего субъекта (предприятия, организации) определенную часть имущества занимают нематериальные активы. Их доля зависит от отраслевой специфики.

Нематериальные активы являются новым объектом наблюдения, учета, анализа, управления предприятий.

Экономический интерес российских предпринимателей связан с желанием использовать исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности для повышения уровня доходности.

*Нематериальные активы представляют собой затраты хозяйствующего субъекта в нематериальные объекты, принадлежащие ей на правах собственности и используемые в течение дли-*

тельного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящие доход.

Нематериальные активы отражаются в форме № 1 — бухгалтерский баланс, приложении к балансу — форма № 5.

К нематериальным активам относят патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), права на пользование землей, полезными ископаемыми, брокерские места, гудвилл, ноу-хау, программное обеспечение, деловую репутацию организации, организационные расходы, НИОКР, прочие активы, не имеющие материально-технической основы.

Инвестиции в нематериальные активы окупаются в течение определенного периода за счет дополнительной прибыли, получаемой хозяйствующим субъектом в результате их применения и за счет амортизационных отчислений.

Наличие нематериальных активов в составе имущества хозяйствующего субъекта характеризует выбранную хозяйствующим субъектом стратегию как инновационную.

*Отличительной особенностью нематериальных активов* является то, что хозяйствующим субъектом не предполагается последующая перепродажа данного имущества, они не имеют материально вещественной (физической) структуры, обособлены от другого имущества, используются в течение длительного времени (свыше 12 месяцев) с определенной целью в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации, способны приносить экономические выгоды (доход) в будущем.

Материальные активы не однородны по своему составу, характеру использования в процессе производства, по степени влияния на хозяйственные и финансовые результаты. *Нематериальные активы по источникам поступления могут быть* приобретенными за плату или в обмен на другое имущество, получены безвозмездно от юридических и физических лиц, внесены учредителями, получены в виде субсидий государственных органов.

Нематериальные активы оцениваются в зависимости от источника приобретения, вида активов, их роли в хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта:

- Внесенные учредителями в счет их вкладов в уставный капитал — по цене договоренности сторон.
- Приобретенные за плату у других организаций и физических лиц — исходя из практических затрат на приобретение и приведение в состояние, в котором они пригодны для использования в запланированном виде.
- Полученные от других предприятий и лиц безвозмездно — по цене оприходования, устанавливаемой экспертным путем.

По степени правовой защищенности выделяют нематериальные активы, защищенные патентами, лицензиями и авторскими правами и без соответствующей защиты.

Нематериальные активы различаются по срокам полезного использования.

Выбытие нематериальных активов осуществляется в результате:

- их списания по истечении срока службы и если они полностью амортизированы;
- их списания ранее установленного срока службы;
- их продажи (уступки) исключительных прав;
- их безвозмездная передача.

По степени ликвидности и степени риска инвестиций нематериальные активы делятся на три группы: высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные.

Необоснованный рост нематериальных активов приводит к уменьшению собственного оборотного капитала, снижению текущей ликвидности, замедлению оборачиваемости совокупного капитала.

Направляя средства в нематериальные активы, хозяйствующие субъекты преследуют целью получение дополнительной прибыли от их использования. Темпы роста выручки и прибыли должны превышать темпы роста нематериальных активов.

Хозяйствующий субъект устанавливает срок полезного использования по каждому виду нематериальных активов, если он не установлен в договоре, патенте, свидетельстве.

Особый интерес в составе нематериальных активов вызывает деловая репутация хозяйствующего субъекта, которая определяется в виде разницы между покупной ценой хозяйствующего (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех активов и обязательств.

Разница может быть либо положительной, либо отрицательной. Положительная деловая репутация представляет собой надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод. Это свидетельствует о том, что хозяйствующему субъекту присуще нечто такое, что не определяется как активы и пассивы. Например, репутация качества, навыки маркетинга и сбыта, деловые связи, опыт управления, техническое ноу-хау.

Отрицательная деловая репутация — своего рода скидка с цены, свидетельствующая об отсутствии этих факторов.

В составе нематериальных активов учитывается только положительная деловая репутация, а отрицательная деловая репутация оценивается как доходы будущих периодов.

Объектом учета деловая репутация становится только при продаже хозяйствующего субъекта как имущественного комплекса в целом.

## **Общее понятие об основном капитале и его роль в производстве**

Любой хозяйствующий субъект, осуществляя производственную деятельность, использует ограниченные экономические ресурсы, которые подразделяются на природные, материальные, трудовые, финансовые и предпринимательство (как особый ресурс). В экономике вместо термина «экономические ресурсы» используется термин «факторы производства». Капитал является одним из факторов производства. Внешне капитал представлен в конкретных

формах — средства труда (производительный капитал), деньги (денежный), товар (товарный).

Все авансированные в деятельность хозяйствующего субъекта средства можно назвать капиталом. Часть производительного капитала, вложенного в основные средства (здания, сооружения, оборудование и т. д.), носит название основного капитала. Другая часть производительного капитала, авансированного в оборотные фонды, представляет собой оборотный капитал.

Определяющей составляющей всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия (фирмы) является основной капитал (основные фонды (средства)).

Основной капитал (фонды) — это стоимостное выражение средств труда. Определяющим признаком основных фондов выступает способ перенесения стоимости на продукт — постепенно, в течение ряда кругооборотов (производственных циклов), частями по мере износа. Таким образом, единовременно авансированная стоимость в уставный капитал (фонд) в части основного капитала совершает постоянный оборот, переходя из денежной в производительную, товарную и снова в денежную форму. В этом состоит экономическое содержание основных фондов.

Основные производственные фонды участвуют во многих производственных циклах, сохраняют свою натурально-вещественную форму до конца эксплуатации, переносят свою стоимость на изготавливаемый продукт по частям по мере износа, возмещаются вначале в денежной форме, потом в натуральной форме.

Закон воспроизводства основного капитала заключается в том, что в условиях нормального экономического развития его стоимость, введенная в производство, полностью восстанавливается, обеспечивая возможность для постоянного технического обновления основных средств.

При простом воспроизводстве за счет средств амортизации формируется новая система орудий труда, равная по стоимости изношенным.

При расширенном воспроизводстве требуются новые вложения средств, которые привлекаются из прибыли, взносов учредителей, эмиссии ценных бумаг, кредитов и др.

Хозяйствующие субъекты наряду с основными производственными фондами используют основные непроизводственные фонды. Основные непроизводственные фонды находятся на балансе предприятия (фирмы), но не воспроизводят свою стоимость, она утрачивается. Их содержание и развитие осуществляется за счет прибыли.

Переход к рыночной системе хозяйствования невозможен без решения вопроса повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей. От решения этой проблемы зависит место предприятия в промышленном производстве, его финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке. Технический уровень, качество, надежность, долговечность продукции зависит от качественного состояния техники и эффективного ее использования, что определяет эффективность производства.

### **Классификация элементов основного капитала и его структура**

Каждый вид основного капитала (средств) имеет определенное название и сферу применения. Основные средства различаются по многим признакам, что требует их классификации. На предприятиях применяется единая типовая классификация основных фондов (капитала). Руководствуются Общероссийским классификатором основных средств, утвержденным Постановлением Государственного стандарта РФ от 26 декабря 1994 г. № 359 (в ред. от 14.04.1998 г). В соответствии с этим постановлением основные фонды группируются по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности, использованию.

Группировка по отраслевому признаку (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля, общественное питание и др.) позволяет получить данные об их стоимости в каждой отрасли. Главным критерием группировки основных фондов по отраслям является вид деятельности данной организации или ее подразделений. В действующем с 1998 г. Общероссийском классификаторе основных

фондов предусмотрена группировка по секторам экономики, отраслям, производящим товары (52%), и отрасли, оказывающей рыночные (нерыночные) услуги (48%).

Классификация основного фонда по секторам и отраслям народного хозяйства позволяет отслеживать и корректировать направления развития экономики, эффективнее использовать стимулирующие рычаги развития прогрессивных и приоритетных отраслей. Отраслевая структура основных фондов должна быть перестроена: удельный вес отраслей, непосредственно занятых обслуживанием жизни населения, будет возрастать. Повышение конкурентоспособности предприятий промышленности связано, прежде всего, с интенсивным техническим переоснащением.

По назначению и сфере применения основные фонды подразделяются на производственные основные фонды основной деятельности, производственные основные фонды других отраслей, непроизводственные основные фонды.

Для управления основным капиталом на всех уровнях хозяйствования первостепенное значение имеет функционально-видовая группировка средств труда. Она позволяет получить информацию о важнейших качественных изменениях, происходящих в экономическом потенциале хозяйствующего субъекта. Динамика видовой структуры отражает изменения в технической оснащенности производства, темпах внедрения инноваций, развитии специализации, концентрации и т.д. По видам основные фонды подразделяются на следующие группы: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, прочие основные фонды. Видовая структура основных фондов существенно различается по секторам и сферам экономики, а также по их отраслям. Прогрессивность изменения видовой структуры основных фондов находит выражение в увеличении доли их активной части.

По степени участия в процессе производства основные производственные фонды делятся на активную и пассивную часть. К ак-

тивной части основных фондов, оказывающих прямое воздействие на изменение формы и свойств предметов труда, относят: машины, оборудование, транспортные средства, приборы, инвентарь и др. К пассивной части фондов относят здания, сооружения и др., т.е. фонды, обеспечивающие условия осуществления производственного процесса. Чем выше доля активной части фондов, тем большими возможностями располагает хозяйствующий субъект по увеличению объема выпуска. Отнесение объектов к активной и пассивной частям зависит от специфики отрасли (в нефтеперерабатывающей сооружения — активная часть).

Соотношение различных групп основных фондов в общей стоимости, выраженное в процентах, составляет структуру основных производственных фондов. Структура основных производственных фондов различных отраслей и предприятий определяется характером и объемом выпускаемой продукции, техническим уровнем производства, уровнем специализации и кооперирования, природно-климатическими условиями.

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

По признаку использования основные фонды подразделяются на находящиеся в эксплуатации (действующие), на реконструкции и техническом перевооружении, в запасе (резерве), на консервации. Эта группа обеспечивает исчисление сумм амортизации. В составе бездействующих основных фондов выделяют излишние и не используемые в данной организации станки, машины, транспортные средства и т.д.

Принадлежность основных фондов к той или иной учетной группе определяется по данным паспортов, инструкций по эксплуатации, описаний и другой технической документации.

Основные фонды характеризуются также удельным весом стоимости основных фондов (оборудования) различных возрастных групп в общей стоимости фондов. Для анализа возрастной структуры оборудования обычно используют группировку основных фондов на следующие возрастные группы: до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет и свыше 20 лет.

## Экономическая сущность и принципы аренды

*Аренда и лизинг* — это виды предпринимательской деятельности в условиях рынка.

Основные средства различаются по многим признакам. По принадлежности основные фонды делятся на собственные и арендованные.

*Аренда* — это соглашение (договор), посредством которого собственник имущества (арендодатель) передает арендатору имущество во владение и пользование или во временное пользование на определенный срок и за согласованную между сторонами арендную плату.

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое не теряет своих натуральных свойств при его использовании.

Право собственности остается у арендодателя. Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, являются его собственностью.

Арендованное имущество может переходить в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения, в случае оплаты арендатором обусловленной договором выкупной цены. Отдельные виды арендованного имущества могут быть запрещены законом к выкупу.

В договоре аренды оговариваются стоимость имущества, срок аренды, размеры и порядок выплаты арендной платы.

Гражданское законодательство определяет следующие виды аренды:

- аренда транспортных средств;
- аренда зданий и сооружений;
- аренда предприятий в целом как имущественного комплекса;
- прокат;
- финансовая аренда (лизинг).

Различают краткосрочную аренду (текущую) и долгосрочную аренду основных средств.

*Краткосрочная аренда* — основные средства предоставляются на срок не более 5 лет, затем объект возвращается арендодателю, срок аренды не может превышать срока полной амортизации имущества.

Арендодатель продолжает учитывать переданный в текущую аренду объект основных средств на собственном балансе, выплачивает налог на имущество, начисляет амортизацию, поскольку именно ему принадлежит право собственности на объект. Так как сданное в аренду имущество изымается из процесса производства, то арендодатель относит амортизационные отчисления не на затраты, а на финансовые результаты (внереализационные расходы) в уменьшение доходов от аренды.

*Долгосрочная аренда* — это аренда объектов основных средств вплоть до момента их полной амортизации, или аренда с правом последующего выкупа.

## **Лизинг как форма аренды на длительный срок**

Развитие НТП, стремление предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию приводит к созданию высокопроизводительных видов основных средств, более экономичных в эксплуатации, но более дорогих.

В условиях невысокой инвестиционной активности приобретение их существенно затруднено особенно малыми и средними предприятиями.

Мировой опыт достаточно убедительно показал решение данной проблемы в развитии лизинга.

*Лизинг* — это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) предоставляет купленное у

определенного продавца имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

Субъектами лизинговой операции являются три участника: предприятие, производящее и продающее оборудование, машины или другое имущество; арендодатель (лизингодатель) и пользователь — арендатор (лизингополучатель), которым может быть предприятие, организация, физическое лицо. Первый и второй участники лизинговой операции связаны между собой договором купли-продажи, второй и третий — договором лизинга.

По истечении срока аренды арендатор либо полностью их возвращает лизинговой компании, либо продлевает договор на более льготных условиях, либо выкупает по рыночной стоимости. Приобретение имущества у поставщика для лизингополучателя происходит в форме инвестиций. В их число входят стоимость самого предмета лизинга и расходы, непосредственно связанные с его покупкой (транспортно-заготовительные расходы, расходы на установку и др.). По условиям договора лизинговое имущество может учитываться как у лизингодателя, так и у лизингополучателя.

Право возмещения компенсации инвестиционных затрат лизингодателем реализуется путем внесения лизингополучателем лизинговой платы. Лизинговая плата представляет собой компенсационные платежи, покрывающие инвестиционные затраты лизингодателя и обеспечивающие ему вознаграждение за оказанную услугу. Поэтому доходом лизингодателя является лишь часть лизинговой платы, т.е. сумма причитающегося вознаграждения. Прибыль определяется как разница между вознаграждением и расходами, связанными с осуществлением лизинговой деятельности. Лизинговая плата является доходом от обычных видов деятельности.

Исходя из положенных в основу группировки и систематизации лизинговых операций выделяют следующие виды лизинга.

### Виды лизинга



Привлекательность лизинга состоит в высокой эффективности и гибкости лизинга как инвестиционного инструмента. В развитии лизинга заинтересованы как производители основных средств, поступающих в лизинг, так и потребители данного имущества.

Для предприятия-изготовителя эта заинтересованность состоит в том, что он имеет возможность использовать высокоэффективное имущество, не располагая возможностью его приобретения сразу по акту купли-продажи.

Лизинг выгоден для лизинговых компаний, которые получают необходимую прибыль на вложенный капитал при невысоком финансовом риске. Лизинговая компания на время аренды до завершения платежа является юридическим собственником лизингового оборудования и в случае нарушения расчетов может востребовать его, реализовать для погашения убытков и т.д.

Организационные формы развития лизингового рынка получают свое конкретное выражение в создании:

- универсальных лизинговых компаний, создаваемых банками;
- специализированных лизинговых служб в структуре банков;
- специализированных лизинговых компаний — предприятий-производителей, лизингирующих часть своей продукции;
- лизинговых компаний, создаваемых крупными фирмами, специализирующимися на поставке и обслуживании техники.

## **Учет и оценка основного капитала. Способы переоценки**

В процессе эксплуатации основные фонды учитываются и оцениваются в натуральной и стоимостной форме.

Учет основных фондов в натуральной форме необходим для определения технического состава основных фондов, производственной мощности, степени использования оборудования. Учет основных фондов в натуральной форме называется аналитическим учетом, ведется по каждому объекту в отдельности. На каждый объект заводится инвентарная карточка, в которой отражается наименование объекта, инвентарный номер, первоначальная стоимость и основные технико-экономические характеристики.

В управлении основными фондами используется дифференцированная система стоимостных оценок, которая определяется целевой установкой измерения стоимости основного капитала: для оценки результатов, для начисления амортизации и расчета налогов, для продажи и сдачи в аренду, залоговых операций, для расчета экономической эффективности инвестиций.

Различают следующие виды стоимостной оценки основных фондов:

1. Оценка по полной первоначальной стоимости (ОФпп). В Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденном Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н, установлено, что объекты основных фондов отражаются при их постановке на учет по первоначальной стоимости (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.05.2002 № 45н). Первоначальная стоимость объекта зависит от ха-

рактера его приобретения или получения и формируется в различной оценке. По первоначальной стоимости основные фонды зачисляются на баланс хозяйствующего субъекта. Она включает в себя: стоимость (цену) приобретения оборудования (постройки здания, сооружения), транспортные расходы по его доставке, стоимость монтажных работ на месте эксплуатации, т.е. сумма фактических затрат на приобретение, сооружение, изготовление, за исключением НДС и др. возмещаемых налогов.

При получении объекта в качестве вклада в уставный капитал первоначальная стоимость объекта основных фондов определяется в размере, согласованном учредителями организации, если иное не предусмотрено законодательством РФ.

Первоначальная стоимость основных фондов не подлежит изменению, за исключением следующих случаев:

- проведение на действующем объекте работ капитального характера (достройка, дооборудование, расширение, реконструкция, техническое перевооружение);
- переоценки объекта;
- частичной ликвидации объекта.

Текущие цены и тарифы на основные фонды постоянно изменяются под влиянием факторов спроса и предложения, инфляции. Возникает необходимость переоценки основных фондов и приведения их к единым ценностным измерителям, когда первоначальная стоимость основного капитала перестает отражать действительную его оценку в текущих условиях хозяйственной деятельности, управление процессом воспроизводства основных фондов затрудняется, возникают препятствия к нормальной коммерческой деятельности, исчисленные показатели не отражают их действительный уровень.

2. Оценка по полной восстановительной стоимости, т.е. стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях или после переоценки.

Восстановительная стоимость основных фондов — это расчетные затраты на воссоздание в современных условиях их точной копии с использованием аналогичных материалов и сохранением всех эксплуатационных параметров.

Реальную цену объекта основных фондов можно установить экспертным путем, исходя из реально существующих рыночных

цен или с помощью заранее заданных коэффициентов. Балансовая стоимость — это стоимость, по которой основные фонды учитываются в балансе предприятия по данным об их наличии и движении. На балансе они отражаются в смешанной оценке: объекты, по которым проводилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату, а новые, приобретенные (или возведенные) после переоценки — по первоначальной стоимости.

3. Оценка по остаточной стоимости. Остаточная стоимость определяется вычитанием из полной балансовой стоимости основных фондов суммы накопленного износа. Она показывает сумму недоамортизированной части стоимости основных фондов. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности основных фондов, планировать их обновление и ремонт. Определяется восстановительная стоимость с учетом износа. Она рассчитывается в процентах к полной восстановительной стоимости на основе данных бухгалтерского учета или на основании стоимости после переоценки с учетом начисленного износа.

4. Ликвидационная стоимость — стоимость основных фондов на момент их выбытия из процесса производства или стоимость металлолома.

По постановлению правительства переоценка основных фондов проводилась ежегодно с 1992 г. В соответствии с Постановлением Правительства РФ организациям предоставляется право проведения переоценки основных фондов, когда балансовая стоимость ниже текущих рыночных цен. Коммерческая организация может не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. Объекты основных фондов подвергаются переоценке, чтобы устранить различия в стоимости однородных объектов, вызванных применением в разные периоды различных цен на основные фонды. В ходе переоценки определяется полная восстановительная стоимость, т.е. полная стоимость затрат, которые должна была бы осуществить организация, ими владеющая, если бы ей следовало заменить их на аналогичные новые по рыночным ценам, существующим на дату переоценки, и одновременно устанавливается степень их износа.

Переоценка может быть выборочной, когда уточняется оценка отдельных групп фондов, и сплошной, генеральной, охватывающей все основные средства. Обычно ей предшествует инвентаризация основных фондов. Переоценка может осуществляться хозяйствующим субъектом самостоятельно или с привлечением специалистов-экспертов.

Переоценке подлежат основные фонды, находящиеся в собственности, в хозяйственном ведении, оперативном управлении и долгосрочной аренде с правом выкупа независимо от технического состояния. Не подлежат переоценке стоимости земельных участков и объектов природопользования.

Полная восстановительная стоимость определяется по усмотрению хозяйствующего субъекта: либо путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, аналогичные оцениваемым (метод прямой оценки), либо путем индексации балансовой стоимости отдельных объектов с применением индекса изменения стоимости основных фондов (индекс-дефлятор), дифференцированным по видам, регионам, периодам изготовления, приобретения (индексный метод).

Метод прямой переоценки — это наиболее точный метод, он позволяет исправить неточности, накопившиеся в результате применения среднегрупповых индексов в ходе предшествующих переоценок. При переоценке основных средств этим методом сумма износа подлежит индексации по коэффициенту пересчета.

При переоценке основных средств путем индексации сумма износа основных фондов подлежит умножению на соответствующий индекс изменения стоимости основных фондов при их переоценке в восстановительную стоимость.

## **Амортизация и износ основного капитала. Формы воспроизводства основного капитала**

Основные фонды функционируют в течение нескольких лет и подлежат замене (возмещению) по мере их физического или морального износа. Износ основных фондов — частичная или полная

потеря потребительской стоимости и стоимости основных фондов как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии. Выделяют физический и моральный износ.

Физический износ означает потерю потребительной стоимости основных фондов. Он может наступить либо в результате интенсивного использования основных фондов, либо в результате бездействия и воздействия естественных сил природы (атмосферных воздействий), вследствие чего разрушаются узлы, механизмы, детали. В результате средства труда становятся непригодными для дальнейшего использования.

Стоимость физического износа отдельных видов основных фондов зависит от активности и сроков их эксплуатации, качества конструкции и материалов, условий эксплуатации, качества ремонта и технического обслуживания, квалификации рабочих.

Коэффициент физического износа (Кфи) по сроку службы определяется по формуле:

$$\text{Кфи} = \text{Тф} / \text{Тн}, \text{ где}$$

Тф — фактический срок службы,

Тн — нормативный срок службы (амортизационный период).

Моральный износ означает потерю стоимости основных фондов. Обесценение основного капитала происходит вследствие появления более современного оборудования, обладающего лучшими технико-экономическими характеристикам. Различают два вида морального износа:

1. Основной капитал обесценивается, так как аналогичное оборудование производится с меньшими затратами и становится дешевле.
2. В результате НТП создаются высокопроизводительные виды машин и оборудования, более экономичные в эксплуатации, но имеющие более высокую стоимость.

Морально изношенное оборудование должно обновляться. Для этого разрабатываются программы технической модернизации. Выполнение этих программ требует затрат финансовых ре-

сурсов, что обуславливает рост капиталовложений, которые идут на обновление, техническое перевооружение, модернизацию производства.

Моральный износ первого вида определяется по формуле:

$$Ми1 = (ОФб - ОФвос) \times 100 / ОФб, \text{ где}$$

Ми1 — моральный износ 1-го вида.

ОФб — балансовая стоимость основных фондов.

ОФвос — восстановительная стоимость основных фондов.

Величину морального износа второго вида (Ми2) можно рассчитать по формуле:

$$Ми2 = ОФпму - ОФпн \times \frac{В_{пму}^r \cdot T_{му}}{В_{пн}^r \cdot T_n}, \text{ где}$$

ОФпму, ОФпн — соответственно полная первоначальная стоимость морально устаревшего (старого) и нового оборудования.

$В_{пму}^r$ ,  $В_{пн}^r$  — годовая производительность морально устаревшего и нового оборудования.

$T_{му}$ ,  $T_n$  — срок службы морально устаревшего и нового оборудования (лет).

Использование морально устаревшей техники становится неэффективным, следовательно, до наступления срока ее физического износа она должна быть заменена на новую или подвергнута модернизации. В условиях конкурентной борьбы ускорились темпы морального старения машин и оборудования и необходимость их постоянной замены.

Возмещение износа основных фондов осуществляется на основе амортизации. Амортизация — процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию в целях накопления средств для последующего воспроизводства основных фондов. По экономической сущности амортизация — это денежное выражение части стоимости основных фондов, перенесенных на вновь созданный продукт.

Денежное выражение размера амортизации, соответствующее степени износа основных фондов, есть амортизационные отчисле-

ния. Амортизационные отчисления входят в состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Размер годового амортизационного фонда зависит от средней годовой стоимости основных фондов и нормы амортизации, рассчитывается по формуле  $A_0 = N_a \cdot \text{ОФ}/100$ .

Норма амортизации является главным рычагом амортизационной политики государства. Посредством нормы амортизации регулируется скорость оборота основного капитала, интенсифицируется процесс их воспроизводства. Норма амортизации представляет собой отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости основных средств, выраженное в процентах.

Норма амортизации ( $N_a$ ) рассчитывается по формуле:

$$N_a = \frac{\text{ОФп} - \text{ОФл}}{\text{ОФп} \cdot T_n} \times 100, \text{ где}$$

ОФп — первоначальная стоимость основных фондов,  
ОФл — ликвидационная стоимость основных фондов,  
 $T_n$  — нормативный срок службы.

В России нормы амортизационных отчислений устанавливаются в законодательном порядке только на реновацию (восстановление).

Амортизационные отчисления производятся на основе норм амортизации по видам основных фондов. Нормы амортизации установлены в расчете на год.

Согласно Налоговому Кодексу РФ к амортизируемому имуществу относят имущество и результаты интеллектуальной деятельности, которые являются собственностью налогоплательщика и используются для извлечения дохода. Стоимость их погашается путем начисления амортизации.

К основным средствам относят имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью свыше 10 000 рублей, используемых для производства продукции или управления предприятием.

С 1 января 2002 года все амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроком их полезного использования.

Амортизационные отчисления производятся ежемесячно по

отдельным группам или инвентарным объектам в размере 1/12 годовой нормы амортизации. В течение года величина амортизационных отчислений может корректироваться в зависимости от поступления и выбытия основных средств. Амортизационные отчисления увеличиваются на соответствующую величину начиная с месяца, следующего за вводом объекта в эксплуатацию, и уменьшаются, начиная с месяца, следующего за ликвидацией, продажей или передачей объекта. Амортизационные отчисления начисляются в течение нормативного срока службы. Особенности отдельных видов производств, режим эксплуатации, естественные условия и влияние агрессивной среды, которые вызывают повышенный или пониженный износ основных фондов, учитываются путем применения соответствующих поправочных коэффициентов, устанавливаемых к нормам амортизации.

Хозяйствующие субъекты могут применять один из способов начисления амортизации по однородным видам объектов основных средств. При формировании учетной политики по конкретному направлению ведения бухгалтерского учета выбирается один способ из нескольких допускаемых законодательством в течение всего его полезного срока использования. Срок полезного использования — период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход или служить для выполнения целей деятельности хозяйствующего субъекта. Для отдельных групп основных средств он определяется исходя из количества продукции или другого натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования объекта.

Линейный способ — это способ, который состоит в равномерном начислении износа в течение срока полезного использования объекта. При этом способе амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации, исчисленной от полезного срока использования этого объекта.

Способ уменьшающегося остатка — это способ, при котором начисление амортизации производится исходя из остаточной стоимости объекта основных средств, принимаемой на нача-

ло каждого отчетного периода, и нормы амортизации, исчисленной при постановке на учет объекта основных средств, рассчитанной из срока его полезного использования. Применение этого способа не позволяет начислить полную амортизацию в установленный срок, поэтому возможно применять повышающий коэффициент.

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (кумулятивный, регрессивный) — это способ, при котором начисление амортизации производится исходя из первоначальной стоимости объекта и кумулятивного коэффициента, где в числителе число лет, оставшихся до конце срока службы объекта, а в знаменателе сумма чисел лет срока службы объекта.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). При этом способе ежегодная сумма амортизации определяется путем умножения процента, исчисленного при постановке на учет данного объекта как отношение его первоначальной стоимости к предполагаемому объему выпуска продукции (работ) за срок его полезного использования, на фактически выполненный объем работ или продукции за данный отчетный период.

Прекращается начисление амортизации с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия или полного погашения стоимости объекта.

Расчет амортизации осуществляется по данным инвентарных карточек. Инвентарные карточки группируют по видам и принципу использования (в эксплуатации, запасе, аренде) объектов, а в пределах каждой группы — по направлениям затрат, на которые относятся начисленная амортизация.

Расчет амортизации по автотранспорту начисляется отдельно на основе итоговых данных инвентарных карточек соответствующих объектов и сведений о фактическом пробеге автотранспорта.

Положение о порядке начисления амортизационных отчислений по основным фондам разрешает осуществлять ускоренную амортизацию активной части основного капитала, введенного в дей-

ствие после 1 января 1991 г. Ускоренная амортизация может проводиться по основным средствам, используемым для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции, когда осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники новой, более производительной. Применение ускоренной амортизации должно быть отражено в учетной политике. При ускоренной амортизации применяется линейный способ начисления износа, норма увеличивается не более чем в 2 раза.

Необходимость применения механизма ускоренной амортизации отдельными фирмами (малыми предприятиями) в большем размере согласовывается с финансовыми органами субъектов РФ.

### **Показатели эффективного использования и воспроизводства основного капитала (основных фондов)**

Результативность производства характеризуется показателем прибыли (убытка). Увеличение результативной хозяйственной деятельности определяется эффективностью использования всех факторов производства. Эффективность использования основных фондов определяется не только наличием и составом основных фондов, но и полнотой их использования в течение расчетного периода.

Улучшение использования основных фондов решает множество экономических проблем, направленных на повышение эффективности производства: рост производительности труда, снижение себестоимости, экономия капитальных вложений, увеличение объема выпуска продукции, увеличение прибыли и рентабельности, а следовательно повышение платежеспособности и финансовой устойчивости.

Основные фонды отражаются в балансе предприятия (фирмы) на начало и конец отчетного периода. В течение года происходит движение основных фондов в связи с поступлением и выбытием. Основные фонды принимаются на учет по актам приемки в эксплуатацию, в запас или на консервацию. Поступление основных фондов может быть в виде новых основных фондов и в виде ранее используемых, безвозмездно переданных от юридических и физических лиц.

Объекты основных фондов выбывают по разным причинам: из-за ветхости и износа, реализации объекта другому юридическому или физическому лицу, безвозмездной передачи (дарения). Машины, оборудование, приборы, транспортные средства могут быть переданы владельцам в долгосрочную (финансовую) аренду с правом или без права последующего выкупа.

Наличие и движение основных фондов отражается ежемесячно. Стоимость основных фондов на конец периода определяется по формуле:

$$\text{ОФк} = \text{ОФн} + \text{ОФп} - \text{ОФв}, \text{ где}$$

ОФк — стоимость основных фондов на конец периода,  
ОФн — стоимость основных фондов на начало периода,  
ОФп — стоимость поступивших основных средств,  
ОФвыб — стоимость выбывших основных средств.

Для характеристики использования основного капитала применяется система обобщающих стоимостных, относительных и натуральных показателей.

К числу обобщающих показателей уровня использования основного капитала относятся фондоотдача и фондоемкость.

Фондоотдача показывает величину объема продукции, приходящуюся на один рубль основных фондов. Она может быть рассчитана по объему продаж, реализованной, отгруженной, товарной продукции.

$$\text{Ф}_о = \text{V}_{\text{тп}} / \overline{\text{ОФ}}, \text{ где}$$

$\text{V}_{\text{тп}}$  — объем товарной продукции,  
 $\overline{\text{ОФ}}$  — среднегодовая стоимость основных фондов.

*Фондоёмкость* — величина, обратная фондоотдаче, она выражает отношение стоимости основных фондов к объёму продукции.

$$\Phi_e = 1 / \Phi O = \overline{O\Phi} / V_{\text{тп}}$$

При расчете данных показателей среднегодовую стоимость следует исчислять либо по среднеарифметической простой или взвешенной, либо по формуле средней хронологической.

Фондоотдача показывает, сколько продукции получено с каждого рубля действующего основного капитала, фондоёмкость показывает величину стоимости основных фондов, необходимую для получения данного объёма продукции. Фондоотдача используется для анализа использования действующего основного капитала, фондоёмкость для планирования потребности в основных фондах и капитальных вложений.

Чем выше фондоотдача и ниже фондоёмкость, тем эффективнее используются основные фонды.

Для определения эффективности использования основных фондов используются следующие показатели: коэффициент сменности и коэффициент загрузки оборудования. *Коэффициент сменности* определяется отношением числа отработанных машиносмен к общему числу установленного оборудования (или в наибольшую смену).

$$K_{\text{см}} = \frac{\sum \text{отработанных машиносмен}}{Q_{\text{у.м.}}} = (Q_1 + Q_2 + Q_3) / Q \text{ у.м., где}$$

$Q_1, Q_2, Q_3$  — количество отработанных машиносмен (соответственно 1, 2, 3 смены),

$Q_{\text{у.м.}}$  — количество установленного оборудования.

*Коэффициент загрузки оборудования* определяется как отношение затрат станочного времени в станко-часах, рассчитанных по трудоёмкости работ, выполняемых на данном оборудовании, к полезному фонду времени работы оборудования при принятом режиме использования оборудования, он используется в расчетах

при производственной мощности для синхронизации пропускной способности различных видов машин и оборудования.

По данным о наличии, движении и износе основных фондов рассчитывают показатели, которые имеют важное значение для оценки производственного потенциала. К ним относят показатели движения и состояния.

Показатели движения включают в себя следующую группу показателей: коэффициенты ввода (поступления), обновления, выбытия, прироста, ликвидации, замены. *Коэффициент поступления (ввода) (Квв)* определяется отношением стоимости вновь поступивших основных фондов к стоимости основных средств на конец отчетного периода.

$$Квв = ОФвв / ОФк, \text{ где}$$

ОФвв — стоимость введенных основных фондов.

*Коэффициент обновления* определяется отношением стоимости новых основных фондов к стоимости основных фондов на конец отчетного периода.

$$Кобн = ОФнов / ОФк, \text{ где}$$

ОФнов — новые основные фонды.

*Коэффициент выбытия* определяется отношением стоимости всех выбывших основных фондов к стоимости основных фондов на начало отчетного периода.

$$Квыб = ОФвыб / ОФн, \text{ где}$$

ОФвыб — выбывшие основные фонды.

*Коэффициент ликвидации (Кл)* основных средств определяется как отношение стоимости ликвидированных основных средств (из-за ветхости и износа) к стоимости основных фондов на начало отчетного года.

$$Кл = ОФл / ОФн, \text{ где}$$

ОФл — ликвидированные основные фонды.

Отношение стоимости выбывших из-за ветхости и износа (ликвидированных) основных фондов к объему вновь введенных характеризует *интенсивность замены* (Кзам).

$$K_{\text{зам}} = \text{ОФл} / \text{ОФвв.}$$

*Коэффициент расширения парка машин и оборудования* (Кр) определяется по формуле:

$$K_{\text{р}} = 1 - K_{\text{зам.}}$$

Необходимо своевременно ликвидировать устаревшие основные фонды и вводить новые, так как замедление этого процесса приводит к увеличению степени их изношенности, а следовательно, снижению качества продукции, объема выпуска, сокращению спроса и прибыли.

Наряду с показателями движения основных фондов необходимо определять показатели, характеризующие состояние основных фондов, а следовательно, возможности увеличения объема, качества, спроса и прибыли. К ним относят коэффициенты износа, годности.

*Коэффициент износа* характеризует долю изношенной части основных фондов в общей стоимости основных фондов (Кизн).

$$K_{\text{изн}} = \Sigma \text{износа} / \text{полная стоимость основных фондов} = 1 - K_{\text{год.}}$$

*Коэффициент годности* характеризует годную для использования часть основных фондов (Кгод).

$$K_{\text{год}} = \frac{\text{остаточная стоимость основных средств}}{\text{полная стоимость основных средств}} =$$

$$= 1 - K_{\text{изн.}}$$

Показатели движения и состояния целесообразно определять не только в целом, но и по их отдельным видам в разрезе возрастных групп. Это обеспечит лучшее управление процессом воспроизводства основных групп.

## **Производственная мощность, ее сущность, виды и факторы, ее определяющие**

Одной из характеристик потенциальных возможностей и степени использования ресурсов хозяйствующего субъекта является производственная мощность. Под производственной мощностью предприятия (фирмы, цеха, участка) понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданной номенклатуре и ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени (год, квартал, месяц, сутки) при условии эффективного использования оборудования и площадей. Производственная мощность определяется по номенклатуре выпускаемой продукции, учитывающей профиль деятельности. В условиях рынка деятельность хозяйствующих субъектов ориентирована на удовлетворение спроса на ту или иную продукцию. Спрос покупателей определяется через маркетинговые исследования рынка, исходя из спроса, определяется полная величина производственной мощности. Вначале определяется наличная производственная мощность, затем выявляются резервы увеличения мощности. Увеличение спроса требует дополнительного ввода производственных мощностей. В условиях экономической самостоятельности и обособленности изменяются взаимоотношения с потребителями: на первый план выдвигается гибкость производства, способность адекватно и своевременно реагировать на изменения внешней среды. Исходя из сформированного товарного ассортимента определяется производственная мощность — величина непостоянная. Она зависит от ряда факторов: трудоемкости производственной программы, режима работы хозяйствующего субъекта, а следовательно, и режима работы оборудования, состава и качества исходного сырья и материалов, из которых изготавливается продукция, уровня применяемой техники и технологии, уровня квалификации работников. Показатели производственной мощности необходимы для выработки стратегии поведения в долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде необходимо повысить эффективность использования мощности за счет базовой технологии.

По видам выделяют мощность проектную, входящую, выходящую и среднегодовую.

Проектная мощность определяется при изготовлении оборудования исходя из производительности в единицу рабочего времени.

Мощность входящая — это мощность на начало планового периода. Определяется по данным бухгалтерской отчетности.

Мощность выходящая (исходящая) — это мощность на конец отчетного периода. Она определяется расчетным путем.

$$M_k = M_n + M_{вв} - M_{выб}, \text{ где}$$

$M_k$  — мощность на конец периода,

$M_n$  — мощность на начало периода,

$M_{вв}$  — мощность, вводимая в результате нового строительства, расширения, реконструкции, технического перевооружения,

$M_{выб}$  — мощность, выбывающая вследствие ветхости и износа.

Мощность среднегодовая — это мощность, которая определяется по средней арифметической взвешенной с учетом ввода и выбытия мощности по периодам ( $M_g$ ).

$$M_g = M_n + \sum M_{вв} \times n_1/12 - M_{выб} \times n_2/12, \text{ где}$$

$n_1$  — число месяцев эксплуатации, введенной в действие мощности в течение отчетного периода,

$n_2$  — число месяцев с момента выбытия мощности и до конца отчетного периода.

До недавнего времени баланс производственной мощности составляли все промышленные предприятия, сейчас его составляют крупные фирмы. Баланс составляется по номенклатуре и ассортименту выпускаемой продукции. В балансе отражаются величина производственной мощности на конец года, изменение (увеличение, уменьшение) за год, средняя годовая производственная мощность, степень ее использования, коэффициент сменности работы оборудования и средний коэффициент загрузки оборудования.

## **Методика расчета производственной мощности. Показатели использования производственной мощности**

К расчету производственной мощности берется все оборудование независимо от его состояния (все наличное оборудование, числящееся на балансе предприятия, установленное и не установленное).

Нормы и нормативы, на основе которых рассчитывается мощность, должны учитывать достижения НТП.

Исходными данными для расчета производственной мощности служат число установленного оборудования по видам ( $Q_y$ ), производственные площади сборочных цехов, режим работы предприятия ( $S$ ) (две, три, одна смена), трудоемкость изготовления изделия (шт), коэффициент выполнения (перевыполнения) норм ( $K_{вн}$ ).

При определении производственной мощности исходят из максимально возможного фонда рабочего времени. Максимально возможный фонд времени работы оборудования в условиях непрерывного производства равен произведению календарных дней и 24 часов в сутки.

В условиях прерывного производства рассчитывают располагаемый фонд времени оборудования (номинальный).

Календарный или максимально возможный фонд является исходной величиной в учете времени работы и бездействия оборудования.

Календарный фонд рассчитывается по формуле:

$$F_k = D_r \times t_c, \text{ где}$$

$F_k$  — календарный фонд,

$D_r$  — число дней в году,

$t_c$  — продолжительность суток в часах.

**Номинальный (режимный) фонд времени работы оборудования** определяется как разница календарного времени выходных и праздничных дней, умноженная на количество часов работы оборудования в сутки.

$$F_n = (D_r - D_{vp}) \times t_c, \text{ где}$$

$F_n$  — фонд номинальный;

$D_{vp}$  — число выходных и праздничных в периоде.

Для совокупности станков фонд времени (календарный, режимный) равен произведению фонда времени одного станка на число станков.

*Эффективный (располагаемый, действительный) фонд времени работы* оборудования равен номинальному за вычетом времени на ремонт, наладку, переналадку и времени нахождения оборудования в резерве, с учетом использования станка во времени.

$$F_{\text{э}} = D_r \times t_{\text{смены}} \times S \times K_n, \text{ где}$$

$F_{\text{э}}$  — эффективный фонд времени,

$t_{\text{смены}}$  — длительность рабочей смены,

$S$  — количество смен в сутках,

$K_n$  — коэффициент использования оборудования станка во времени.

Производственная мощность определяется в расчете на год по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов. К ведущим цехам, участкам, агрегатам относятся такие, которые задействованы в основных технологических операциях по изготовлению продукции. На участке мощность определяется по ведущему оборудованию. Ведущее оборудование — это оборудование, на котором выполняются основные наиболее трудоемкие операции. Если существует несколько групп оборудования, то производственная мощность определяется по той группе, где обработка деталей наиболее трудоемкая. Производственная мощность группы однотипных станков определяется по формуле:

$$M = (F_{\text{э}} \times \overline{Q_{\text{ст}}} \times K_{\text{вн}}) / \text{штт.}, \text{ где}$$

$\overline{Q_{\text{ст}}}$  — среднее количество однотипных станков;

штт. — трудоемкость изготовления единицы (в час).

Производственная мощность определяется в тех же единицах измерения, в которых устанавливается объем выпуска продукции.

По каждому виду продукции производственная мощность определяется в натуральных единицах измерения. При выпуске разнородной продукции наряду с натуральными единицами применяются стоимостные измерители. Для предприятий, работающих в современных условиях, характерна диверсификация производства,

исходя из чего производственная мощность может быть определена в условно-натуральных измерителях: «условный наборный комплект», определяемый на основе трудоемкости комплекта; «базовое изделие-представитель», рассчитывается укрупнением номенклатуры на основе объединения разных изделий в группы по конструктивно-техническому подобию. Производственная мощность служит основанием для обоснования программы выпуска. Для этого необходимо по каждому структурному подразделению определить:

1. Объем работ или загрузку исходя из программы выпуска.
2. Пропускную способность (или располагаемый фонд станочного времени).
3. Насколько пропускная способность каждого структурного подразделения соответствует требованиям производственного задания. Если пропускная способность различных звеньев производства окажется не пропорциональной мощности ведущих цехов, возникают «узкие» места.
4. Привести пропускную способность структурных звеньев в соответствие с выявленной загрузкой по программе — это значит ликвидировать «узкие» места. Для оценки соответствия пропускной способности ведущих цехов и остальных звеньев предприятия рассчитывают коэффициент сопряженности мощностей ( $K_{соп}$ ).

$$K_{соп} = M_1 / (M_2 \times P_y), \text{ где}$$

$M_1, M_2$  — мощности цехов (участков, групп оборудования), между которыми определяется коэффициент сопряженности,

$P_y$  — удельный расход продукции первого цеха для производства продукции второго цеха.

Если  $K_{соп}$  больше 1, то имеются «узкие» места.

При расчете производственной мощности необходимо исходить из возможности обеспечения их полной загрузки. Вместе с тем следует предусмотреть определенные резервы мощностей для быстрого реагирования на изменение спроса. Коэффициент загрузки оборудования определяется путем деления потребного фонда времени на программу на располагаемый фонд времени ( $K_z$ ).

$$K_z = P_f / P_{ф} \times 100.$$

Коэффициенты использования производственной мощности определяются по всем позициям и номенклатуре продукции, принятой в расчетах производственной мощности (Кисп).

$$\text{Кисп} = \text{Кф} / \text{Кпл}, \text{ где}$$

Кф, Кпл — планируемый и фактический выпуск продукции на единицу мощности.

Оценочным показателем использования оборудования являются: коэффициенты экстенсивного, интенсивного и интегрального использования оборудования.

*Коэффициент экстенсивного использования оборудования (Кэкс)* определяется отношением времени фактической работы оборудования на время плановой работы.

$$\text{Кэкс} = t_{\text{факт}} / t_{\text{пл.}}$$

*Коэффициент интенсивного использования оборудования (Кинтенс)* определяется отношением фактической мощности (производительности) к плановой.

$$\text{Кинтенс} = \text{Мф} / \text{Мпл.}$$

*Коэффициент интегрального использования оборудования (Кинтегр)* определяется произведением коэффициентов интенсивного и экстенсивного.

$$\text{Кинтегр} = \text{Кэкс} \times \text{Кинтенс.}$$

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. *Основной капитал* — часть ресурсов, инвестированных в основные фонды хозяйствующего субъекта.
2. *Основные фонды участвуют* во многих производственных циклах, *переносят* свою стоимость на изготавливаемый продукт по частям по мере износа.
3. *Первоначальная стоимость основных фондов* — это стоимость вновь введенных в эксплуатацию основных средств.

4. Полная восстановительная стоимость — это стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях.
5. Амортизация — процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию в целях последующего воспроизводства.
6. Фондоотдача характеризует величину выпущенной продукции, приходящуюся на один рубль основных фондов.
7. Под производственной мощностью понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданном ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени при эффективном использовании оборудования и площадей.
8. Амортизационные отчисления — денежное выражение размера амортизации, соответствующее степени износа основных фондов.
9. Модернизация — метод устранения морального износа средств труда путем их усовершенствования на основе достижения технического прогресса.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем сущность основных фондов?
2. Назовите виды оценок основных фондов.
3. По какой стоимости основные средства зачисляются на баланс предприятия (фирмы)?
4. По какой стоимости они отражаются в балансе предприятия?
5. Каковы методы переоценки основных фондов?
6. Назовите виды износа основных фондов.
7. Охарактеризуйте методы начисления амортизации.
8. В чем отличие показателя фондоотдачи от показателя фондоемкости?
9. Какие существуют виды производственной мощности?
10. Какова цель переоценки основных фондов?
11. Перечислите факторы, влияющие на величину производственной мощности.
12. Какие показатели движения основных средств вы знаете?

13. *Какие виды фондов времени работы оборудования используются при расчете производственной мощности?*
14. *В каких единицах измерения определяется производственная мощность?*
15. *Каковы признаки классификации основного капитала?*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамов В.Е., Ильенкова С.Д.* Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. *Ворст Й., Ревентлоу П.* Экономика фирмы. М.: Высшая школа, 1984.
3. *Грибов В.Д., Грузинов В.П.* Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. *Семенов В.М.* Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.

## МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ: ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

---

### **Общее понятие оборотного капитала. Роль оборотного капитала в процессе производства. Состав и структура оборотного капитала**

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта всегда имеют две сферы практического приложения:

- часть денежных средств инвестирована (вложено) в основные фонды различного назначения;
- другая часть денежных средств авансирована в оборотные средства.

*Оборотный капитал* — это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется фирмой либо в рамках одного производственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени (как правило одного года).

В отличие от основного капитала оборотный капитал в течение одного производственного цикла полностью переносит свою стоимость на вновь созданный продукт, возмещается после каждого кругооборота в денежной форме, а затем в натурально-вещественной. Часть оборотного капитала изменяет свою натурально-вещественную форму (сырье, материалы), часть бесследно исчезает как отработанная энергия, газ.

Оборотные фонды являются частью оборотного капитала, наряду с фондами обращения.

Фонды обращения не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. По характеру кругооборота и способу перенесения стоимости оборотные фонды и фонды обращения объединяются в общее понятие «оборотный капитал» или «оборотные средства хозяйствующего субъекта».

Величина оборотных средств, находящихся в составе оборотных производственных фондов, определяется организационно-техническим уровнем производства, сферой деятельности, масштабами производства и длительностью производственного цикла изготавливаемой продукции.

Величина оборотных средств, находящихся в составе фондов обращения, определяется организацией маркетинговых исследований и сбыта продукции, условий реализации продукции, системы товародвижения, способов расчета за продукцию.

Особенностью фондов обращения является то, что они не участвуют прямо в образовании стоимости, но являются носителями уже созданной стоимости.

Основное назначение фондов обращения — обеспечить денежными средствами ритмичность процесса обращения.

Объединение оборотных фондов и фондов обращения в единую систему оборотных средств определяется непрерывностью авансированной стоимости по трем стадиям кругооборота обращения, производства и обращения.

В состав оборотных фондов входят производственные запасы и производственные фонды в процессе производства.

Производственные запасы — запасы сырья, материалов, комп-

лекующих, топлива, тары, малоценного и быстроизнашивающегося инструмента, хозяйственного инвентаря.

Оборотные фонды в процессе производства состоят из незавершенного производства, полуфабрикатов и расходов будущих периодов.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления — это детали, узлы, изделия, не прошедшие всех стадий обработки, сборки, испытаний, приемки, а также предметы труда, изготовление которых полностью не закончено с точки зрения данного производства, либо завершено, но они не сданы на склад готовой продукции.

Расходы будущих периодов — затраты на подготовку и освоение новых видов продукции, новых видов техники, производимые в данный период, но относимые на себестоимость будущего периода.

В составе оборотного капитала, образующего определенную часть всего имущества хозяйствующего субъекта выделяют материально-вещественные элементы (запасы), дебиторскую задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, которые могут быть источником дополнительного дохода фирмы-владельца финансовых вложений.

Состав краткосрочных финансовых вложений, средств в расчетах и денежных средств не зависит от профиля основной деятельности. Состав материально-вещественных элементов значительно изменяется от вида деятельности. Так, если основная деятельность фирмы носит производственный характер, то наибольшую часть запасов имущества будут составлять производственные запасы и готовая продукция. В снабженческой, торгово-посреднической деятельности значительную долю запасов имущества будут составлять товары, предназначенные для реализации.

Оборотный капитал занимает по своей величине второе место после основного капитала в общем объеме ресурсов, определяющих экономику хозяйствующего субъекта.

Поскольку оборотный капитал представляет собой значительную величину, то рациональное использование его является важным требованием успешного ведения экономики.

В финансовой деятельности оборотный капитал играет важ-

ную роль, так как прямо влияет на платежеспособность, степень «омертвления» капитала, объем дебиторской, а следовательно, и кредиторской задолженности.

## **Понятие логистики предприятия (организации). Роль логистики в управлении материальными потоками**

В условиях административно-командной экономики материально-техническое снабжение (МТС) возникло на основе фондового распределения. Рыночная экономика определяет иной характер МТС. Материальные затраты в общей совокупности затрат на производство и реализацию продукции составляют от 60—80%.

Отсюда следует, что эффективность работы предприятия во многом зависит от слаженной, четкой работы служб МТС. Меняется общий подход и задачи МТС.

Современная концепция МТС построена на основе логистики. *К логистике относятся* управление материальными, финансовыми, трудовыми, информационными и иными потоками, имеющими место в экономических системах. С точки зрения хозяйственного оборота хозяйствующего субъекта логистика представляет собой процесс управления движением и хранением сырья, комплектующих и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за поставку готовой продукции потребителю.

*Главная цель логистики заключается* в рациональном управлении материальными запасами и информационными потоками для удовлетворения спроса, доставки грузов точно в срок и минимальными издержками.

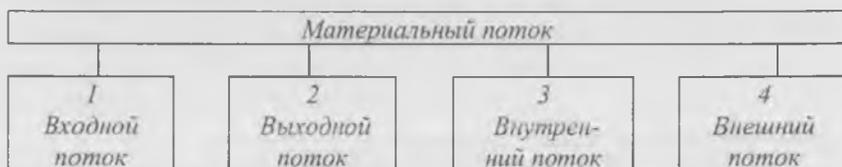
Принципиальное отличие логистического подхода к управлению материальными потоками от традиционного заключается в интеграции отдельных звеньев материало-производственной цепи в единую систему, способную адекватно реагировать на воздействие

внешней среды, а также интеграции техники, технологии, экономики, методов планирования и управления потоками.

*В логистике ключевым является материальный поток.* Материальный поток образуется в результате транспортировки, складирования и выполнения других операций с сырьем, полуфабрикатами, готовой продукцией, начиная с источника сырья и до конечного потребителя.

Материальный поток может протекать внутри одного предприятия и между различными предприятиями.

Материальный поток может быть представлен схематично в виде четырех составляющих:



- 1 — входной — поступление в логистическую систему из внешней среды.
- 2 — выходной — поступление из логистической системы во внешнюю среду.
- 3 — внутренний — образуется в результате осуществления логистических операций с грузами внутри логистической системы.
- 4 — внешний — протекает во внешней среде, за пределами логистической системы.

В том случае, если имеет место равенство между материальным потоком входным и выходным, предприятие находится на одном уровне развития.

Совокупность действий, направленных на преобразование материального и информационного потока, называется *логистической операцией*.

*К логистическим операциям с материальными потоками следует относить* погрузку, разгрузку, транспортировку, складирование, комплектацию и упаковку.

К логистическим операциям с информационными потоками относятся сбор, обработку и передачу информации.

Информационный поток соответствует материальному потоку и существует в виде бумажных и электронных документов.

Путь, по которому движется информационный поток, может не совпадать с маршрутом движения материального потока.

В современных условиях в общих затратах времени, отводимых на складирование, производственные операции и доставку, затраты времени на производство составляют в среднем от двух до пяти процентов, свыше 95% времени оборота приходится на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала, соответственно увеличить прибыль, снизить себестоимость продукции.

Логистическая концепция организации производства включает в себя следующие положения:

1. Отказ от излишних запасов.
2. Отказ от завышения времени на выполнение основных, вспомогательных, транспортных, складских операций.
3. Отказ от выпуска деталей, на которые нет заказов.
4. Устранение простоев оборудования.
5. Сведение до минимума и ликвидация брака.
6. Устранение нерациональных внутрипроизводственных перемещений.
7. Превращение поставщика в доброжелательного партнера.

Отсюда следует, что логистическая концепция приемлема для условий «рынка покупателя», в отличие от традиционной концепции организации производства, наиболее приемлемой для «рынка продавца».

Постоянное изменение рыночной конъюнктуры делает нецелесообразным содержание большого количества запасов, в то же время производство не имеет права упустить ни одного заказа.

Данная проблема может быть решена через создание гибких производственных мощностей, способных быстро реагировать на изменение экономической конъюнктуры рынка.

## Задачи и функции логистики

*Главная цель логистики* — рациональное управление материалами и информационными потоками, доставка грузов в срок и с минимальными издержками — определяет структуру и основные функции логистической системы. Основными функциями логистической системы являются:

- 1) формирование хозяйственных связей;
- 2) определение потребности в перевозке продукции, их сбыта;
- 3) формирование и регулирование производственных запасов;
- 4) развитие и размещение складского хозяйства.

Особую значимость функции логистической системы приобретают в современных условиях.

1. Увеличивается количество горизонтальных связей предприятий сопряженных отраслей.
2. Развиваются новые организационные структуры (ассоциации, союзы, корпорации, консорциумы), которые используют методы логистики.
3. Развивается оптовая торговля, появляются посреднические организации. Посреднические организации могут быть региональными, межрегиональными, отраслевыми. Как правило, посреднические организации действуют в тесной взаимосвязи с транспортными организациями. При этом определяются эффективные виды транспорта, позволяющие снизить себестоимость доставки товаров конечным или промежуточным потребителям.

Таким образом *логистический подход* позволяет вести комплексный учет всех затрат, регламентировать ввоз и хранение материальных ресурсов, что обеспечивает экономию ресурсов, снижение себестоимости, рост прибыли, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Логистическая система, как и любая другая система, должна обладать 4 свойствами:

*Система должна быть целостной.* связи в системе существенные (прямые, обратные, вещественные, информационные), упорядоченные и интегративные качества. Интегративные связи присущи всей системе и не свойственны ни одному элементу в отдельности.

Логистические системы выделяются составом элементов, характером связей между ними, организацией и интегративными свойствами. *Отличительными свойствами логистической системы являются:*

- наличие потоковых процессов;
- определенная системная целостность.

Отсюда следует, что логистическая система представляет целостную совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом.

Логистический подход создает условия для улучшения показателей функционирования материалопроводящей системы: совершенствуется ее общая организация, повышается взаимная связь отдельных звеньев, улучшается управляемость. Возникновение у логистически организованных систем так называемых интегративных свойств, т.е. качеств, присущих всей системе в целом, но не свойственных ни одному элементу в отдельности, способствует тому, что совокупный экономический эффект от использования логистики превышает сумму эффектов, полученных от улучшения отдельных направлений работы предприятия.

Интегративные качества представляют собой способность этих систем реализовывать конечную цель, которая получила название «шесть правил логистики»:

1. Товар — товар необходимого качества.
2. Количество — в необходимом количестве.
3. Место — в нужном месте.
4. Время — в определенное время.
5. Номенклатура — необходимой номенклатуры.
6. Затраты — минимальные затраты.

## **Внутрипроизводственная логистика**

*Задачей производственной логистики* является управление материальными потоками внутри предприятий, создающих материальные блага или оказывающих материальные услуги, такие как:

- хранение;
- фасовка;
- укладка;
- упаковка;
- т.д.

Логистические системы, рассматриваемые в производственной логистике, носят название *внутрипроизводственных логистических систем*. К ним относят: промышленные предприятия, оптовые предприятия, имеющие складские помещения, узловые грузовые станции, порты и т.д.

Внутрипроизводственные логистические системы можно рассматривать на макроуровне и микроуровне. На макроуровне внутрипроизводственные логистические системы выступают как сумма элементов микросистемы. Они задают ритм работы всей системы, являются источником материальных потоков. Внутрипроизводственная логистическая система обладает способностью быстро менять качественные и количественные показатели (состав) выходного материального потока (т.е. ассортимент, количество выпускаемой и реализуемой продукции). Внутрипроизводственная логистическая система обладает количественной и качественной гибкостью.

*Качественная гибкость обеспечивается* наличием универсального обслуживающего персонала и гибкого производства.

*Количественная гибкость обеспечивает* способность создания такой системы обеспечения предприятия оборудованием и рабочей силой, которая позволяет быстро задействовать производство резервов персонала и оборудования.

На микроуровне в логистическую систему производственной логистики входит ряд подсистем, которые находятся в отношениях и связаны друг с другом, образуя определенную целостность. К данной подсистеме относят:

- закупку;

- запасы;
- склады;
- обслуживающие производства;
- транспорт;
- информацию;
- сбыт;
- кадры.

Данные составляющие обеспечивают вхождение материальных потоков в логистическую систему, прохождение внутри логистической системы и выход из нее.

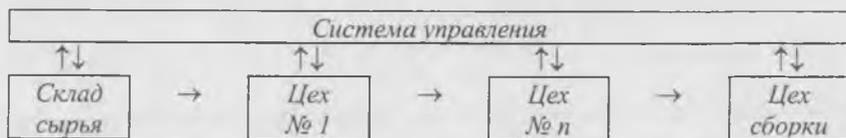
*Внутрипроизводственная логистическая система* должна обеспечивать возможность постоянного согласования и взаимной корректировки планов и действий снабженческих, производственных и сбытовых звеньев внутри предприятия.

*Внутрипроизводственная логистическая система* — способ управления материальными потоками.

Управление материальными потоками в рамках внутрипроизводственной логистической системы может осуществляться различными способами. Из множества способов можно выделить два принципиально отличающихся друг от друга.

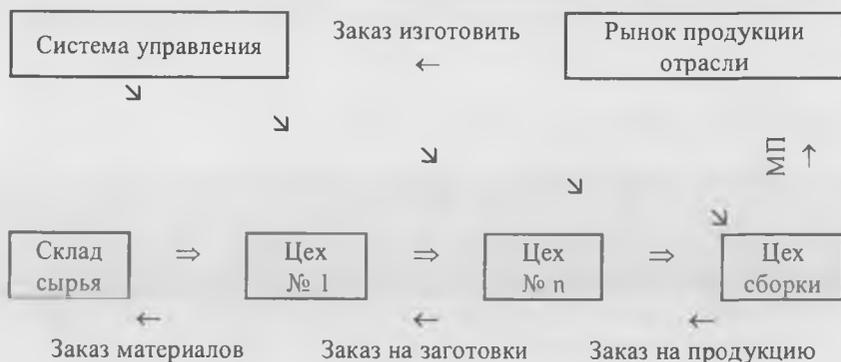
*Первый вариант* носит название «толкающая система» — система организации производства, в которой материальный поток «выталкивается» получателю по команде, поступающей на предыдущее звено из центральной системы управления процессом. Данная модель управления потоками характерна для традиционных методов организации производства. Использование данной модели для логистики организации производства стало возможным лишь с распространением ЭВМ. Эта система позволяет согласовывать и оперативно координировать планы и действия всех структурных подразделений предприятия. Параметры «выталкиваемого» на участок материального потока оптимальны в той мере, в какой управляющая система смогла учесть и оценить все факторы, влияющие на производственную ситуацию на данном участке. И чем больше факторов управляющая система должна учесть, тем

совершеннее и дороже ее информационное, программное и техническое обеспечение.



*Толкающая система управления потоками*

*Второй вариант* носит название «тянущая система» и представляет систему организации производства, в которой детали, узлы, полуфабрикаты подаются с предыдущей технологической операции на последующую по мере необходимости. Производственная программа каждого технологического звена определяется размером заказа последнего звена. Центральная система управления ставит задачу только перед конечным звеном производственной цепи.



*Тянущая система управления потоками*

- ⇒ — материальный поток,
- — информационный поток.

В хозяйственной практике реализуются разные варианты «толкающей» и «тянущей» системы.

Толкающая система обеспечивает текущее регулирование и контроль производственных запасов, возможность согласовывать и

оперативно корректировать планы и действия различных служб производства, снабжения и сбыта.

Тянущая система позволяет существенно снизить производственные запасы, ускорить оборачиваемость оборотных средств, улучшить качество выпускаемой продукции.

Эффективность применения логистического подхода к управлению материальным потоком на предприятии.

В общих затратах времени, отводимых на все операции, начиная с оплаты сырья и поступления на склад и до реализации готовой продукции, 95—98% времени приходится на выполнение подготовительных работ — транспортно-складских, — что обуславливает их высокий удельный вес в себестоимости выпускаемой продукции.

Логистический подход к управлению материальными потоками позволяет максимально оптимизировать комплекс логистических операций (транспортировка, складирование, сбыт). Сокращение расходов на выполнение логистических операций на 1% равнозначно увеличению на 10% объема сбыта.

Эффективность применения логистического подхода к управлению на предприятии:

1. Налаживаются партнерские отношения с контрагентами.
2. Сокращаются простои оборудования вследствие наличия запасов на рабочих местах.
3. Производство четко ориентировано на рынок, быстро реагирует на изменение экономической конъюнктуры.
4. Улучшается качество выпускаемой продукции.
5. Сокращаются потери материалов (по разным причинам).
6. Оптимизируются запасы.
7. Улучшается использование производимых и складских площадей.
8. Сокращается численность вспомогательных рабочих.
9. Снижается травматизм.

## **Понятие материальных ресурсов. Показатели использования материальных ресурсов**

Хозяйствующие субъекты потребляют огромное количество материальных ресурсов, различных по видам, маркам, сортам и размерам.

Номенклатура и ассортимент потребленных материальных ресурсов зависит от номенклатуры и сложности производимой продукции. Чем шире номенклатура продукции, тем шире номенклатура потребляемых материальных ресурсов. Номенклатура потребляемых ресурсов представляет систематизированный перечень в развернутом ассортименте с присвоением каждой специальной разновидности сокращенного условного обозначения. В основе классификации материалов лежит группировка по однородности характерных признаков с последующим распределением на разделы, которым присваивается соответствующий индекс по десятичной системе.

Номенклатура материалов дает возможность правильно систематизировать и группировать расчеты потребности в одних и тех же материалах.

Материальные ресурсы — это ресурсный потенциал, позволяющий осуществить производство продукции, оказание услуг и выполнение работ.

Материальные ресурсы — это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих, полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ.

Материальные ресурсы переходят в материальные затраты, которые представляют собой совокупность материальных ресурсов, которые используются в процессе производства.

Материальные затраты обладают учетными функциями, являются элементом себестоимости, регулируют величину налогооблагаемой прибыли и доходность.

Сырье — это предметы труда, которые направляются в произ-

водство для первичной обработки добываемыми отраслями и сельским хозяйством (руда, хлопок, зерно, нефть).

Материалы — это предметы труда, частично прошедшие обработку (чугун, сталь, ситец, мука, т.д.). Материалы делятся на основные и вспомогательные по характеру использования в производственном процессе.

Основные материалы — предназначены для изготовления продукции, оказания услуг, выполнения работ. В производственной сфере они составляют материальное содержание и входят в вес изготавливаемого продукта.

Вспомогательные материалы участвуют в осуществлении производственного процесса. Они необходимы для осуществления различных технологических процессов, поддерживают в работоспособном состоянии основные фонды (смазочные, обтирочные, химикаты, эмульсии, спирты и т.д.).

Полуфабрикаты — это предметы труда, которые прошли несколько стадий промышленного производства, но требуют дальнейшей обработки (заготовки, литье, т.д.)

Энергия, топливо — это предметы труда, которые приводят в движение оборудование, транспортные средства и обеспечивают нормальное протекание процесса труда.

К материалам, используемым в промышленности, относятся пластмассы (около 500 видов пластмасс).

Научно-технический прогресс предъявляет высокие требования к качеству материальных ресурсов, так как они представляют не только объем выпуска, но и качество выпускаемой продукции.

Важнейшими показателями использования материальных ресурсов являются:

- материальные затраты;
- удельный расход материальных ресурсов на единицу продукции — норма расхода;
- материалоемкость продукции.

Классификация материалов служит отправной точкой для нормирования расхода материалов по каждой позиции номенклатуры.

В свою очередь нормы расхода материалов закладывают основу для определения потребности в материалах на изготовление еди-

ницы продукции с последующим составлением плана закупки материальных ресурсов, расчета себестоимости и выработки стратегии экономного расходования материальных ресурсов.

Под нормой расхода следует понимать максимально допустимый расход соответствующих ресурсов на единицу продукции в условиях данного уровня применяемой техники и организации производства. Разрабатывая нормы расхода материалов, следует учитывать не только чистый вес (полезный расход материалов), но и невозвратные потери и не утилизируемые отходы, обусловленные несовершенством технологии, низким уровнем квалификации персонала, организационными причинами. Качество установленных норм оценивается показателями: коэффициентом использования материалов, удельным весом отходов производства, процента выхода готовых изделий.

**Норма расхода ( $H_p$ ) (валовой, черновой расход материала)** определяется как отношение чистого веса материала в изделии ( $Чв$ ) к коэффициенту использования материала ( $Ки.м.$ ).

$H_p = Чв / Ки.м.$  или  $H_p = Чв + \text{отходы}$  или  $H_p = M_i / q$ , где  $M_i$  — общая величина расхода материала  $i$ -ресурса в натуральных измерителях (т, кг, м);  
 $q$  — количество единиц продукции.

Коэффициент использования материалов определяется по формуле:

$$Ки.м. = Чв / H_p.$$

Он характеризует удельный вес чистого веса (полезного расхода) в величине расхода материала на единицу изделия.

**Отходы** определяются как разница между нормой расхода и чистым весом.

$$\text{Отходы} = H_p - Чв.$$

Отходы делятся на используемые и неиспользуемые. Используемые отходы — это возвратные отходы (различная обрезь и т.д.), которые могут быть использованы в дальнейшем в производстве.

Неиспользуемые отходы — это безвозвратные отходы (пыль, опилки и т.д.). При расчете нормативов удельного расхода необхо-

димо учитывать возможность появления брака вследствие особенностей применяемых технологий.

Зная норму расхода и фактический расход материалов на единицу продукции, можно определить экономию или перерасход материальных ресурсов на единицу и на весь выпуск.

$$\text{Э(П)мр} = \text{Рмр.пл.} - \text{Рмр.ф.}, \text{ где}$$

$\text{Э(П)мр}$  — экономия (перерасход) на программу выпуска,  $\text{Рмр.пл.}$ ,  $\text{Рмр.ф.}$  — расход материала на программу выпуска по плану и по факту.

$$\text{Рмр} = \text{Нр} \times \text{q.}$$

Для того чтобы определить *экономия или перерасход в стоимостном выражении*, необходимо экономию (перерасход) в натуральном выражении на программу выпуска умножить на цену данного материала.

*Материалоемкость* ( $\text{Me}$ ) характеризует отношение величины материальных затрат ( $\text{MЗ}$ ) к стоимости произведенной продукции ( $\text{Vтп}$ ). *Показатель* материалоемкости характеризует наряду с нормой расхода эффективность применения и использования предметов труда.

$$\text{Me} = \text{MЗ} / \text{Vтп}$$

Материалоемкость в России на 30% выше, чем за рубежом, и примерно составляет 60%.

Руководители фирмы (структурных подразделений), осуществляющие производственную деятельность, должны постоянно следить за соблюдением нормативов, за динамикой фактических удельных расходов, так как материальные затраты занимают высокий удельный вес в общих затратах на производство, а следовательно, эти затраты существенно влияют на величину получаемой прибыли. Отсюда следует, что экономия материальных ресурсов является важнейшим фактором повышения эффективности производства.

Обобщая сказанное, можно отметить, что существуют 3 основных направления экономии материальных ресурсов:

1. За счет совершенствования конструкции машин, их качественных характеристик и прогрессивных технологических процессов, что приводит к сокращению величин удельных расходов (норм расхода) и сокращению отходов производства.
2. За счет применения новых видов материалов взамен традиционных с заранее заданными свойствами, что также снижает отходы и норму расхода материала и практически исключает брак (вместо металла используются различные виды пластмасс, синтетические материалы).
3. За счет совершенствования нормирования материалов, их учета и хранения, повышения уровня стандартизации и унификации узлов, механизмов.

### **Оборотные средства: состав и структура. Собственные и заемные оборотные средства**

Оборотные фонды хозяйствующего субъекта последовательно переходят в фонды обращения и наоборот.

Денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, характеризуют оборотные средства. Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как производство, так и процесс обращения.

Оборотные средства по составу состоят из оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные фонды заняты в сфере производства. Фонды обращения заняты в сфере обмена (обращения). Оборотные фонды и фонды обращения подразделяются на различные элементы, составляющие материально-вещественную структуру оборотных средств.

Оборотные производственные фонды состоят из производственных запасов и оборотных фондов в процессе производства.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);

- денежные средства в расчетах (дебиторская задолженность);
- денежные средства в кассе и на расчетном текущем счете.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с покупателями и заказчиками.

Оборотные средства постоянно находятся в движении (должны находится в движении). Они, последовательно проходя стадии обращения, производства, обращения, производства и т.д., принимают три функциональные формы: денежную, производительную и товарную.

На первой стадии денежные средства используются для приобретения сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и т.д., необходимых для осуществления производственной деятельности.

На второй стадии производственные запасы превращаются в незавершенное производство и готовую продукцию.

На третьей стадии происходит процесс реализации продукции.

Производственные запасы	Незавершенное производство	Готовая продукция
-------------------------	----------------------------	-------------------

Чем быстрее происходит переход оборотных средств из сферы обращения в производство, тем больше продукции может выпустить хозяйствующий субъект на каждый вложенный рубль, тем больше величина прибыли, а следовательно, больше величина собственных оборотных средств.

В ходе производственной деятельности у хозяйствующего субъекта может временно возникнуть потребность в средствах, которые покрываются кредитами.

В условиях экономической самостоятельности и обособленности хозяйствующих субъектов рассчитывать на бюджетные ассигнования нельзя, поэтому источниками формирования оборотных средств являются собственные и заемные средства.

Объем собственных средств отражается в уставном, добавочном, резервном капитале, прибыли, отчислений во внебюджетные фонды (вследствие разрыва в сроках начисления и выплаты).

Привлеченные средства — это средства, которые находятся во временном использовании у хозяйствующего субъекта. Основную часть этих средств составляют заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). К привлеченным средствам относятся кредиторская задолженность, а также различные специальные фонды, образуемые хозяйствующим субъектом, которые до их расходования могут находиться в обороте и представляют собой внутренние финансовые источники (резерв предстоящих расходов и платежей).

Соотношение собственных и привлеченных средств должно быть оптимальным. Те предприятия (фирмы), которые используют только собственные средства, меньше рискуют, однако степень доходности, как правило, у них ниже, чем у тех, кто наряду с собственными использует заемные средства.

### **Определение потребности в оборотном капитале**

Определение потребности в оборотном капитале является составной частью финансового планирования, так как недостаток оборотных средств приводит к нарушению процесса производства, а их избыток приводит к «омертвлению» части оборотного капитала в форме товарно-материальных ценностей. Для обеспечения непрерывности (бесперебойности) процесса производства необходимо иметь плановую величину оборотных средств. Плановая величина оборотных средств устанавливается посредством нормирования. В этой связи оборотные средства делятся на две группы:

- нормируемые;
- ненормируемые.

Нормирование оборотных средств является основой рационального использования хозяйственных средств. Оно заключается в раз-

работке обоснованных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов, достаточных для бесперебойной работы.

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса или в других единицах.

Норматив оборотных средств определяется в денежном выражении для отдельных элементов (групп) оборотных средств и в целом по хозяйствующему субъекту.

К нормируемым оборотным средствам относятся все оборотные фонды и часть фондов обращения в виде готовой продукции на складе.

К ненормируемым оборотным средствам относятся все фонды обращения за исключением готовой продукции на складе.

Нормативы устанавливаются по каждому элементу оборотных фондов и готовой продукции отдельно. После определения частных нормативов определяется общий норматив.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе ( $N_{гп}$ ) определяется произведением однодневного выпуска готовой продукции по производственной себестоимости на норму запаса в днях.

$$N_{гп} = \frac{V_{гп.с}}{T_{пл}} \times Z_{дн} \quad \text{или} \quad N_{гп} = \bar{B}_{днс} \times Z_{дн}, \text{ где}$$

$V_{гп.с}$  — выпуск готовой продукции по производственной себестоимости,

$T_{пл}$  — количество дней в плановом периоде (квартал, месяц, год),  
 $Z_{дн}$  — норма запаса в днях,

$\bar{B}_{днс}$  — средневзвешенный выпуск продукции по производственной себестоимости.

Норма запаса по готовой продукции зависит от продолжительности транспортировки изделий со склада до станции отправления и погрузки в транспортные средства, от времени на накопление отдельных видов изделий для комплектования в партии и оформления платежных документов.

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве (Ннзп) зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла ( $\tau$ ) себестоимости продукции и характера нарастания затрат (Кн.з.). Все затраты в процессе производства делятся на единовременные и нарастающие. К единовременным относятся затраты, производимые в начале производственного цикла — затраты сырья, материалов, полуфабрикатов. Остальные затраты считаются нарастающими.

$$\text{Кн.з.} = 0,5 \times (1 + \text{Сн} / \text{Ск}), \text{ где}$$

Сн — начальные затраты,

Ск — конечные (полные) затраты.

Нарастание затрат может происходить неравномерно и равномерно.

$$\text{Ннзп} = \overline{\text{Вдн}} \times \tau \times \text{Кн.з.}$$

Особенность расчета норматива оборотных средств по расходам будущих периодов состоит в том, что по нему не определяется норма оборотных средств.

$$\text{Нрбп} = \text{Рн} + \text{Рпл} - \text{Рпл.пог.}, \text{ где}$$

Нрбп — норматив расходов будущих периодов,

Рн — сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода,

Рпл — затраты планируемого периода на эти цели,

Рпл.пог. — затраты в планируемом периоде, подлежащие списанию на себестоимость продукции.

*Норматив оборотных средств в производственные запасы* определяется умножением нормы в днях на однодневный их расход.

$$\text{Нпз} = \text{Мс} \times \text{Здн}, \text{ где}$$

Нпз — норматив производственных запасов,

Мс — однодневная (суточная) потребность в материальных ресурсах.

*Общий норматив оборотных средств* определяется как сумма частных нормативов.

$$\text{Нобщ} = \text{Нпз} + \text{Низп} + \text{Нрбп} + \text{Нгп}.$$

Норма оборотных средств на сырье и материалы складывается из времени:

- пребывания их в пути (транспортный запас);
- доставки и складирования материалов;
- для подготовки материалов к производству (технологический запас);
- пребывания материалов в виде текущего запаса;
- пребывания материалов в виде страхового запаса.

Наибольший удельный вес в общей норме оборотных средств по группе материалов занимает норма текущего запаса. *Текущий запас (Зт)* — постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы. Его величина зависит от средней суточной потребности в материалах (Мс), интервала поставок материала (Ип) и коэффициента задержек материалов в запасе (Кз).

$$\text{Зтек} = \text{Мс} \times \text{Ип} \times \text{Кз}.$$

На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов и объем их потребления в производстве.

*Страховой запас (Зстр)* — второй по величине вид запаса, создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении (срывов поставок во времени, поступления некачественного материала). Страховой запас принимается в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины.

$$\text{Зстр} = 0,5 \text{ Зтек}.$$

*Транспортный запас* создается на время превышения грузооборота над документооборотом (Зтр).

$$\text{Зтр} = \text{Мс} \times \text{З'дн}, \text{ где}$$

З'дн — количество дней между грузооборотом и документооборотом.

Величина производственного запаса ( $Z_{пр}$ ) равна сумме текущего, страхового, транспортного запаса.

$$Z_{пр} = Z_{тек} + Z_{стр} + Z_{тр}.$$

Технологические запасы создаются по тем видам сырья, которые требуют перед запуском в производство предварительной обработки (сушка, остывание, окисление, размол), выдержки для придания определенных потребительских свойств. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

### **Оценка эффективности применения оборотных средств**

Оборотный капитал постоянно находится в движении. В каждый момент времени предприятие покупает, производит, продает, снова покупает и т.д. Это обеспечивает бесперебойность и непрерывность процесса производства и реализации. Объем оборотных средств должен быть достаточным для производства продукции в ассортименте и количестве, запрашиваемом рынком, в то же время минимальным, не ведущим к увеличению издержек производства за счет сверхнормативных запасов. Важным требованием успешного ведения экономики является рациональное использование оборотных средств. Рациональное использование оборотных средств находит свое проявление в ускорении их оборачиваемости: чем скорее совершается кругооборот, тем меньшая величина оборотных средств обслуживает процесс производства. Эффективность использования оборотных средств измеряется показателями их оборачиваемости. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность последовательного прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет хозяйствующего субъекта.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова, что зависит от отраслевой принадлежности, от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: коэффициент оборачиваемости ( $K_o$ ), продолжительность одного оборота в днях ( $D_{lo}$ ), коэффициент загрузки оборотных средств ( $K_{з.ос.}$ ).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (скорость оборота) характеризует количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период. Он рассчитывается как отношение объема выручки от реализации ( $V_{рп}$ ) к средней стоимости оборотных средств за период (остатки оборотных средств) ( $O_{бс}$ ).

$$K_o = V_{рп} / O_{бс}, \text{ где}$$

$V_{рп}$  — объем реализованной продукции,

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Среднегодовой остаток оборотных средств рассчитывается по средней арифметической или средней хронологической.

Коэффициент оборачиваемости показывает, что за год каждый рубль, вложенный в оборотный капитал, совершил  $n$  оборотов.

Длительность одного оборота показывает продолжительность одного оборота в днях.

$$D_{lo} = T_{пл} / K_o, \text{ где}$$

$T_{пл}$  — число дней в расчетном периоде, продолжительность периода ( $T = 30, 90, 360$  дней).

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Особенность этого показателя по сравнению с коэффициентом оборачиваемости в том, что он не зависит от продолжительности того периода, за который был исчислен. Например, двум оборотам средств в каждом квартале будут соответствовать восемь оборотов в год при неизменной продолжительности одного оборота в днях.

Коэффициент закрепления средств в обороте — обратный коэффициент оборачиваемости.

$$K_3 = 1 / K_0 \text{ или } K_3 = \text{ОбС} / \text{Врп.}$$

Его экономический смысл состоит в том, что он характеризует сумму среднего остатка оборотного капитала, приходящуюся на один рубль выручки от реализации.

При оценке эффективности использования оборотных средств может быть использован показатель отдачи оборотных средств (оборотного капитала) (Котд).

$$\text{Котд} = \text{Преал} / \text{ОбС, где}$$

Преал — прибыль от реализации продукции.

Показатель оборачиваемости может рассчитываться по всем оборотным средствам (капиталу) и по отдельным элементам.

Ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или предшествующего периода.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств (оборотного капитала) из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении — в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Высвобождение оборотных средств (оборотного капитала) вследствие ускорения оборачиваемости может быть абсолютным или относительным.

Абсолютное высвобождение имеет место в том случае, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период.

Относительное высвобождение имеет место в том случае, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства и реализации опережает темп роста остатков оборотных средств.

Высвобождаемые (дополнительно вовлекаемые в оборот) оборотные средства определяются по формуле:

$$\text{ВОБС} = (\text{Д}10.\text{отч.} - \text{Д}10.\text{пр.}) \times (\text{V}_{\text{пр}} / \text{T}_{\text{пл}})$$

или

$$\text{ВОБС} = (\text{V}_{\text{пр.отч.}} / \text{Ко отч.}) - (\text{V}_{\text{пр.отч.}} / \text{Ко.пр.}).$$

Если длительность одного оборота сократилась по сравнению с прошлым периодом, то имеет место относительное высвобождение оборотных средств, если увеличилась по сравнению с прошлым периодом, то имеет место дополнительное привлечение в оборот оборотных средств.

Прирост объема продукции за счет ускорения оборачиваемости (+/-V) определяется по формуле:

$$\pm V = \text{V}_{\text{пр}} \times (\text{Ко.пр.} / \text{Ко пл.} - 1), \text{ где}$$

$\text{V}_{\text{пр}}$  — объем продукции в базисном (прошлом) периоде,

$\text{Ко.пр.}$ ,  $\text{Ко пл.}$  — коэффициенты оборачиваемости прошлого (базисного) и планового периода.

Показатели оборачиваемости оборотных средств имеют важное значение для оценки финансового состояния. Кроме того, увеличение скорости оборота оборотных средств при прочих равных условиях повышает привлекательность предприятий с точки зрения инвестиционной деятельности.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости:

1. На стадии производственных запасов:

- установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии;
- систематическая проверка состояния складских запасов;
- правильный учет и планирование ресурсов;
- замена дорогостоящих видов материальных ресурсов дешевыми без снижения качества.

2. На производственной стадии:

- улучшение качества выпускаемой продукции;
- сокращение производственных потерь;
- комплексное использование сырья и применение отходов производства;

- сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности;
  - соблюдение ритмичности работы.
3. В сфере обращения:
- комплексное обеспечение предприятия сырьем и материалами;
  - организация маркетинговых исследований;
  - сокращение дебиторской и кредиторской задолженности;
  - ускорение реализации продукции;
  - совершенствование способов расчета за продукцию.

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. Оборотные производственные фонды — часть производственных фондов, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.
2. Материальные ресурсы — это различные виды сырья, материалов и т.п., которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции.
3. Совокупность оборотных фондов и фондов обращения в денежной форме характеризует оборотные средства.
4. Норматив оборотных средств — это минимально допустимая величина оборотных средств, достаточная для бесперебойной работы хозяйствующего субъекта.
5. Оборачиваемость оборотных средств — последовательное прохождение средствами отдельных стадий производства и обращения.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Какой признак положен в основу деления производительных фондов на основные и оборотные?
2. Охарактеризуйте состав оборотного капитала.
3. Что понимают под удельным расходом материала?
4. В чем различие оборотных фондов и фондов обращения?
5. Назовите виды запасов.
6. Какие элементы оборотных средств включают в себя нормируемые оборотные средства?

7. Чем различаются между собой коэффициент оборачиваемости и коэффициент закрепления?
8. Перечислите показатели, характеризующие применение оборотного капитала.
9. На какие группы делятся оборотные средства по источникам формирования и пополнения?

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика организаций. М.: ЮНИТИ, 2004.

# ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

---

### **Рынок труда и особенности его функционирования. Значение фактора рабочей силы в рыночной экономике**

Специфика современной ситуации в российском обществе определяется переходом от регулируемой плановой экономики к рыночной системе хозяйствования. Одним из центральных звеньев является формирование *рынка труда* со всеми вытекающими отсюда последствиями для производства и населения. Важным результатом возникновения и функционирования рынка труда стала прогрессирующая безработица в открытой и скрытой форме.

Рынок труда представляет собой сбалансированную и жизнеспособную структуру спроса и предложения на рабочую силу. *Рынок труда (рабочей силы)* — система экономических отношений по поводу купли-продажи такого специфического товара, как рабочая сила. Рынок труда является важной сферой экономической и социально-политической жизни общества. На рынке труда фиксируются ставки зарплаты и условия занятости.

Рынок труда, как и любой другой рынок, основан на спросе и предложении. *Спрос* выступает в форме потребности на занятие свободных рабочих мест и выполнения работ, а *предложение* — в нали-

ции незанятой рабочей силы или желании изменить место работы. Спрос и предложение реализуются в конкурентной борьбе между работниками на занятие того или иного рабочего места или выполнение работы и между работодателями за привлечение нужной рабочей силы, как по своему количественному, так и качественному составу.

Со стороны спроса главным фактором, влияющим на динамику занятости, является состояние экономической конъюнктуры, фазы экономического цикла, развитие научно-технического прогресса. На спрос и предложение рабочей силы влияют: демографические, миграционные факторы, характеризующие экономическую активность разных групп населения, — на предложение, а состояние экономики — на спрос.

В современных условиях рынок труда характеризуется следующими особенностями.

При общем сокращении мест в отраслях материального производства растет количество рабочих мест в сфере коммерческих услуг, финансов, в торгово-посреднической деятельности, в банковском деле. Но прирост рабочих мест в указанных областях недостаточен, чтобы компенсировать сокращение занятости в отраслях материального производства.

Однако ситуация на рынке труда остается достаточно сложной даже при подъеме производства. Это предопределяется действием демографического фактора и общей психологической и профессиональной неподготовленностью работников к рыночным реалиям. Меняется хозяйственная структура общества, экономика имеет преимущественно сырьевой характер, становится выгодным применением ручного труда вследствие дороговизны новых техники и технологий. В этих условиях рынок труда четко отреагировал на происходящее резкое падение спроса на высококвалифицированный профессиональный труд (сокращение работников НИИ и гуманитарной интеллигенции и т.п.). Конверсия предприятий ВПК и сокращение численности кадровых военнослужащих привели к формированию нового отряда высококвалифицированных высвобождаемых лиц, нуждающихся в профессиональной переориентации, соответствующей уровню их притязаний.

В силу понижения общего уровня жизни населения резко сокращается число людей, желающих обучаться с отрывом от производства. Все большее число молодежи выходит на рынок труда сразу после школы и даже до ее окончания.

Переход к свободной рыночной экономике требует иной культуры труда и общественного поведения, иных навыков социального взаимодействия (качество труда, отношение к инновациям, ответственность и обязательность в делах и т.д.). Их формирование представляет длительный процесс. Изменение форм собственности, свободы предпринимательства и бизнеса автоматически не могут разрешить существующие социальные проблемы.

Важным этапом перехода к научному управлению воспроизводством рабочей силы, соответствующему требованиям свободной экономики, является диагностика трудовых ресурсов и рабочих мест в регионах, определение тенденций миграции трудовых ресурсов. Важно определить предложение рабочих рук и спрос на труд, количество безработных, их социально-демографический и профессиональный состав, масштабы и виды безработицы. После этого определяется система мер по адаптации к рынку труда высвобождающегося населения, его профессиональному перепрофилированию и повышению квалификации.

Важное значение для решения проблем, связанных с формированием рынка труда, имеет развитие сети службы занятости, которая должна обеспечить сбалансированность количества рабочих мест и численности занятых, выплату соответствующих пособий.

Роль трудовых ресурсов существенно возрастает в период рыночных отношений. Инвестиционный характер производства, его высокая наукоемкость, приоритетность вопросов качества продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма.

Какие бы технические возможности, организационно-управленческие преимущества ни открывались перед предприятием, оно не начнет работать эффективно без соответствующего человеческого ресурса. Все в конечном итоге зависит от людей, от их квалификации, умения и желания работать.

Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы являются краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности.

Основными аспектами влияния человеческого фактора (рабочей силы) на повышение эффективности работы предприятия являются:

- отбор и продвижение кадров;
- подготовка кадров и их непрерывное обучение;
- стабильность и гибкость состава работников;
- совершенствование материальной и моральной оценки труда работников.

## **Занятость и безработица: формы и виды**

Каждый работник, включаясь в процесс производства, преследует определенные цели:

- он стремится удовлетворить потребность в средствах жизнеобеспечения себя и членов своей семьи;
- реализует устойчивую потребность соединения своей профессиональной активности с существующими в обществе институционально закрепленными средствами и учреждениями;
- реализует усвоенные им ценности и стандарты социального поведения.

Независимо от причин, побуждающих человека включаться в процесс производства, он должен соответствовать в своей трудовой деятельности требованиям той производственной организации, которая предоставляет ему необходимые условия для реализации его профессиональных способностей. Под профессиональными способностями понимается совокупность умений, знаний, производственных навыков и опыта, которыми обладает индивид. Наличие профессиональных способностей является одной из предпосылок для включения индивида в производственный процесс наряду с други-

ми. Это наличие соответствующих рабочих мест, т.е. определенно-го спроса на профессиональный труд; присутствие у работника позитивной мотивации занять эти рабочие места исходя из своих профессиональных и жизненных интересов; наличие соответствующих социально-экономических механизмов и институтов, которые обеспечивают необходимое соединение работников с конкретными рабочими местами.

Включение в производственную деятельность осуществляется через трудоустройство. *Трудоустройство* представляет собой процесс официального оформления, закрепления за индивидом права занять определенное рабочее место и выполнять специализированные трудовые функции.

С точки зрения занятости любой человек может быть отнесен к лицам одной из трех групп: занятым, безработным и находящимся вне совокупной рабочей силы.

*К занятым* относятся лица трудоспособного возраста, выполняющие работу по найму за вознаграждение на предприятиях любой формы собственности, а также иную работу, приносящую доход; занимающиеся предпринимательской деятельностью; самостоятельно обеспечивающие себя работой; выполняющие работу без оплаты на семейном предприятии; выполняющие работы по гражданско-правовым договорам. Занятыми считаются лица, проходящие военную службу и службу в органах внутренних дел; учащиеся очной формы профессионального обучения и лица, которые отсутствуют на рабочем месте по уважительной причине (отпуск, нетрудоспособность, переподготовка и др.).

*Безработные* — это трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированные в службе занятости, хотят работать, способны и готовы трудиться, но не находят соответствующего спроса на свои профессиональные способности на рынке труда.

Занятые и безработные образуют экономически активное население или совокупную рабочую силу. *Экономически активное население или совокупная рабочая сила* — это часть населения страны,

обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. В совокупную рабочую силу не входят группы людей, составляющих экономически неактивное население. Это льготные пенсионеры; инвалиды трудоспособного возраста, полностью утратившие трудоспособность; лица, находящиеся в местах лишения свободы; лица трудоспособного возраста, временно не работающие по каким-либо причинам, но потенциально способные в будущем пополнить рынок труда; домохозяйки; лица, прекратившие поиск работы; лица, не нуждающиеся в работе как способе поддержания существования.

К занятым относятся безработные и та часть активного населения, которая нуждается в работе, но не зарегистрирована как безработные.

Количественным показателем состояния дел на рынке труда считается норма безработицы. Она определяется как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженная в процентах:

$$B' = \frac{N \text{ безработных}}{N \text{ совокупной рабочей силы}} \times 100\%$$

Безработица пагубно сказывается на экономической жизни общества, приводит к экономическим потерям, снижению объема производства. Выделяют естественный уровень безработицы, т.е. когда не происходит возрастания общего уровня цен (инфляции). Она включает такие виды безработицы, как фрикционная, институциональная и добровольная. Она характеризует наилучший для экономики резерв рабочей силы, способный достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от колебаний спроса и обусловленных особенностей производства. Под естественной нормой безработицы понимается такой процент безработных в обществе, который соответствует экономически целесообразному уровню занятости. Безработица в размере 5—7% допустима и целесообразна. Существует экономическая закономерность: уровень безработицы в стране находится в обратной

пропорции к уровню инфляции. По расчетам специалистов, в 2002 г. естественная норма безработицы, обеспечивающая экономическое равновесие в России, составила 3,5—4,9% от числа экономически активного населения.

В соответствии с законом Оукена превышение фактического уровня безработицы на 1% над величиной естественной безработицы приводит к уменьшению валового национального продукта на 2,5—2,7% по сравнению с потенциально возможным уровнем валового национального продукта (ВВП).

Рыночная экономика нуждается в высококвалифицированных работниках. Под влиянием НТР изменяется структура производства, это ведет к сокращению тяжелых видов труда, увеличению доступности материальных благ и услуг. Однако высокий трудосберегающий эффект новой технологии приводит к высвобождению рабочей силы из процесса производства. Основными причинами безработицы в России являются нестабильность экономики; обострение национальных отношений; сокращение вооруженных сил; уменьшение объемов капитального строительства; расширение самостоятельности предприятий. Для населения безработица оборачивается полной или частичной потерей дохода, снижением жизненного уровня, ростом преступности, повышением смертности, увеличением числа психических заболеваний.

Выделяют естественную и вынужденную (фактическую) формы безработицы, существующие помимо естественной и повышающие общий уровень безработицы.

Функциональная, или текущая, безработица вызвана текучестью кадров, увольнениями с предприятий (учреждений), в большинстве случаев по собственному желанию, и носит естественный характер. Работники меняют место работы в поисках лучших условий труда, возможностей продвижения по службе, более высокой заработной платы. Этот вид безработицы существует и в условиях здоровой экономики в период подъема производства.

*Циклическая безработица* связана с колебаниями спроса на рабочую силу, обусловленными циклически чередующимися спа-

дами и подъемами производства. В период спада производства безработица резко возрастает и наоборот.

*Институциональная безработица* порождена правовыми нормами; особенностями устройства рынка рабочей силы; факторами, влияющими на спрос и предложение на нее. Структура профессий, уровни квалификации и иные характеристики рынка труда меняются сравнительно медленно, отстают от потребностей производства, в результате чего появляется особая разновидность институциональной безработицы. К ней относят безработицу, возникающую из-за несовершенства информации о свободных рабочих местах.

*Добровольная безработица* обусловлена тем, что среди трудоспособного населения всегда есть люди, которые по каким-то причинам не желают работать.

*Технологическая безработица* имеет место в тех странах, где научно-технический прогресс сочетается с высоким уровнем доходов.

*Структурная безработица* является наиболее тяжелой и опасной для общества. Она возникает вследствие отсутствия спроса на профессию, недостаточно высокой или ставшей недостаточной квалификации, дискриминации по половому и возрастному признаку. К этой группе безработных относятся люди, потерявшие работу в связи с автоматизацией производства, с устойчивым снижением спроса на те или иные товары или услуги, закрытием предприятий. Структурная безработица характеризуется тем, что предложение рабочей силы и спрос на нее постоянно оказываются в несоответствии друг другу из-за происходящих структурных изменений.

*Региональная безработица* возникает в условиях избытка рабочей силы в районах, которые в силу географических или природных факторов оказываются относительно неблагоприятными для экономической деятельности.

*Скрытая безработица* характерна, в основном, для стран с глубокими деформациями рыночных механизмов. В состав этой группы безработных входят люди, которые трудятся неполный рабочий день или неделю, утратили право на получение пособия, отказываются регистрироваться как безработные. Это люди, находящиеся в принудительных отпусках по инициативе администрации без сохранения содержания или с частичной оплатой. Проявлением скрытой безработицы в России можно считать такое явление, как невыплата зарплаты. Она проявляется в том, что значительное количество людей, официально имеющих работу и числящихся занятыми, в действительности длительное время не участвуют реально в производстве. Скрытая безработица в России в 3—5 раза превышает официально зарегистрированный уровень.

Экономика России переживает сложный переходный период, что отражается на рынке труда. Государственная политика на рынке труда нуждается в совершенствовании. Основными направлениями государственного регулирования рынка труда являются программы по стимулированию занятости, увеличению числа рабочих мест, а также программы, обеспечивающие решение вопросов подготовки и переподготовки кадров.

На российском рынке труда целесообразно:

1. Максимально задействовать рыночные инструменты аккумуляции дополнительных средств в фонды, использовать их для создания новых и обновления устаревших рабочих мест.
2. Разработать комплекс мер по созданию новых постоянных вакансий.
3. Часть средств фонда занятости и поддержки малого бизнеса направлять на инвестиционные проекты стимулирования предпринимательства в трудоемких отраслях, обеспечивающих создание новых и обновление устаревших рабочих мест.
4. На конкурентной основе между регионами, где складывается наибольшая напряженность на рынке труда, осуществлять распределение средств на создание новых рабочих мест.

5. Предприятиям, создающим дополнительные рабочие места, должны предоставлять льготные кредиты для оплаты труда принятых на эти места работников, и т.д.

## **Структура и функции аппарата управления предприятием**

Процесс управления производством на предприятии осуществляется коллективом работников, организованных в аппарат управления. Важнейшей характеристикой аппарата управления является его структура. Структура управления — это организационная форма построения аппарата управления, которая характеризует состав и соподчиненность подразделений управления и должностных лиц, сформулированных исходя из целей функционирования предприятия.

Под функцией управления понимают конкретный целенаправленный вид управленческой деятельности, обусловленный разделением труда в аппарате управления. Иногда в связи с большим объемом работы функция управления реализуется не одним, а несколькими структурными подразделениями.

Структура и численность аппарата управления для каждого данного предприятия зависит от многих факторов, которые можно сгруппировать следующим образом: технические (масштаб производства, сложность продукции, технологических процессов и оборудования, уровень автоматизации производства и управления); организационно-экономические (степень централизации функций, характер связей между различными ступенями и звеньями управляющей системы, между объектом и субъектом управления); внешние связи и условия (уровень кооперации, система снабжения и сбыта, климатические и природные условия); организационно-правовые отношения (полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество).

Поэтому нет и не может быть единой структуры заводоуправления для предприятий даже одной и той же отрасли.

Организационные отношения, складывающиеся между подразделениями и работниками аппарата управления предприятия, определяют его организационную структуру.

Под *организационной структурой* управления предприятием понимается состав (перечень) отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

Базой для построения организационной структуры управления предприятием является организационная структура производства.

Многообразие функциональных связей и возможных способов их распределения между подразделениями и работниками определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления производством. Все эти виды сводятся в основном к четырем типам организационных структур: линейным, функциональным, дивизиональным и адаптивным.

#### *Линейная структура управления.*

Сущность линейной (иерархической) структуры управления состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом — руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем.

Данный тип организационной структуры управления применяется в условиях функционирования мелких предприятий с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками, потребителями, научными и проектными организациями и т.д. В настоящее время такая структура используется в системе управления производственными участками, отдельными небольшими цехами, а также небольшими фирмами однородной и несложной технологии.

### *Функциональная структура управления.*

Функциональная структура сложилась как неизбежный результат процесса управления. Особенность функциональной структуры заключается в том, что хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления.

Традиционные функциональные блоки предприятия — это отделы производства, маркетинга, финансов. Это широкие области деятельности, или функции, которые имеются на каждом предприятии для обеспечения достижения его целей.

Если размер всей организации или данного отдела велик, то основные функциональные отделы можно, в свою очередь, подразделить на более мелкие функциональные подразделения. Они называются вторичными, или производными. Основная идея здесь состоит в том, чтобы максимально использовать преимущества специализации и не допускать перегрузки руководства.

К преимуществам функциональной структуры можно отнести то, что она стимулирует деловую и профессиональную специализацию, уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях, улучшает координацию деятельности.

Функциональную структуру целесообразно использовать на тех предприятиях, которые выпускают относительно ограниченную номенклатуру продукции, действуют в стабильных внешних условиях и для обеспечения своего функционирования требуют решения стандартных управленческих задач. Примерами такого рода могут служить предприятия, действующие в металлургической, резино-технической промышленности, в отраслях, производящих сырьевые материалы.

### *Дивизиональная структура управления.*

Необходимость новых подходов к организации управления была вызвана резким увеличением размеров предприятия, диверсификацией их деятельности и усложнением технологических процессов в условиях динамично меняющейся внешней среды. Первым перестрой-

ку структуры по этой модели начали крупнейшие организации, которые в рамках своих гигантских предприятий (корпораций) стали создавать производственные отделения, предоставляя им определенную самостоятельность в осуществлении оперативной деятельности. В то же время администрация оставляла за собой право жесточайшего контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, инвестиций и т. п., поэтому данный тип структуры нередко характеризуют как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля).

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой становятся не руководители функциональных подразделений, а управляющие (менеджеры), возглавляющие производственные отделения.

Структуризация организации по отделениям производится обычно по одному из трех критериев: по выпускаемой продукции или предоставляемым услугам (продуктовая специализация), по ориентации на потребителя (потребительская специализация), по обслуживаемым территориям (региональная специализация).

Некоторые предприятия производят большой ассортимент товаров и услуг, которые отвечают запросам нескольких крупных групп потребителей или рынков. Каждая группа или рынок имеет четко определенные, или специфические потребности. Если два или более таких элемента становятся особенно важными для предприятия, оно может использовать организационную структуру, ориентированную на потребителя, при которой все ее подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей.

Примером активного использования организационной структуры, ориентированной на потребителя, являются коммерческие банки. Основные группы потребителей, пользующихся их услугами, — индивидуальные клиенты (частные лица), пенсионные фонды, трастовые фирмы, международные финансовые организации. Организационные структуры, ориентированные на покупателя, в равной степени характерны для торговых форм, торгующих оптом и в розницу.

Дивизиональная структура существенно ускоряет реакцию предприятия на изменения, происходящие во внешней среде. В результате расширения границ оперативно-хозяйственной самостоятельности отделения рассматриваются как центры прибыли, активно использующие предоставленную им свободу для повышения эффективности работы.

### *Адаптивные структуры управления.*

Адаптивные, или органические, структуры управления обеспечивают быструю реакцию предприятия на изменения внешней среды, способствуют внедрению новых производственных технологий. Эти структуры ориентированы на ускоренную реализацию сложных программ и проектов, могут применяться на предприятиях, в объединениях, на уровне отраслей и рынков. Обычно выделяют два типа адаптивных структур: проектный и матричный.

*Проектная структура* формируется при разработке организацией проектов, под которыми понимаются любые процессы целенаправленных изменений в системе, например модернизация производства, освоение новых изделий или технологий, строительство объектов и т.п.

Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями. В их числе ответственность за планирование проекта, за состояние графика и ход выполнения работ, за расходование выделенных ресурсов, в том числе и за материальное поощрение работающих. В связи с этим большое значение придается умению руководителя сформировать концепцию управления проектом, распределить задачи между участниками команды, четко определять приоритеты и ресурсы, конструктивно подходить к разрешению конфликтов. По завершении проекта структура распадается, а сотрудники переходят в новую проектную структуру или возвращаются на свою постоянную должность.

*Матричная структура* представляет собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю проекта, с другой — руководителю проекта (целевой программы), который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с запланированными сроками,

ресурсами и качеством. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

В матричных структурах можно гибко перераспределять кадры в зависимости от конкретных потребностей каждого проекта. Матричная организация дает большую возможность координации работ, характерную для дивизиональных структур. Это достигается за счет создания должности руководителя проекта, который координирует все связи между участниками проекта, работающими в различных функциональных отделах.

В целом рациональная организационная структура управления предприятием должна отвечать следующим требованиям:

- обладать функциональной пригодностью, гарантировать надежность и обеспечивать управление на всех уровнях;
- быть оперативной, не отставать от хода производственного процесса;
- иметь минимальное количество уровней управления и рациональные связи между органами управления;
- быть экономичной, минимизировать затраты на выполнение управленческих функций.

## **Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация**

Трудовые ресурсы занимают особое место во всей совокупности ресурсов предприятия (фирмы). В период рыночных отношений роль трудовых ресурсов существенно возрастает. Инвестиционный характер производства, его наукоемкость, повышение конкурентоспособности продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это привело к существенным изменениям в управ-

лении персоналом на предприятии. Трудовые ресурсы как фактор производства заметно отличаются от других факторов производства. На уровне отдельного хозяйствующего субъекта вместо термина «трудовые ресурсы» используется термин «персонал» или «кадры».

Все работники в зависимости от степени участия их в производственной деятельности делятся на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, занимающиеся непосредственно производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

Непромышленный персонал — работники, обслуживающие непромышленные хозяйства и организации хозяйствующего субъекта. К ним относятся работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных, культурно-просветительских учреждений и т.д.

Промышленно-производственный персонал в зависимости от характера выполняемых функций в процессе производства делится на рабочих (основных и вспомогательных), служащих и инженерно-технических работников (специалистов и руководителей).

К рабочим относят работников, непосредственно занятых созданием материальных ценностей и оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. Их соотношение — аналитический показатель работы хозяйствующего субъекта.

Основные рабочие непосредственно заняты изготовлением продукции, оказанием услуг и выполнением работ.

Вспомогательные рабочие обслуживают технологические процессы основного и вспомогательного производства (наладчики, термисты и т.п.).

Служащие — работники, осуществляющие функции счетно-бухгалтерские, статистические, делопроизводственные, снабженческо-сбытовые и административно-хозяйственные.

Инженерно-технические работники выполняют функции технического, организационного и экономического руководства и управления.

Весьма полезно при анализе производственно-хозяйственной

деятельности подразделять персонал по следующим категориям: руководители, специалисты, служащие, рабочие.

Важным направлением классификации кадров является распределение их по профессиям, специальностям, квалификации.

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных. Квалификация рабочих определяется разрядами. Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3 категории и без категории.

Руководители распределяются по структурам управления и звеньям управления.

По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных, по звеньям управления — на высшего, среднего и низшего звена.

В условиях становления рыночной экономики появились новые элементы в классификации персонала — менеджеры разного уровня. К ним относятся руководители всех звеньев управления, а также специалисты управленческих служб: менеджеры по рекламе, сбыту, персоналу и др.

Непременным атрибутом работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, новым формам организации труда и производства.

НТП существенно меняет характер труда инженерно-технического персонала. Внедрение ЭВМ меняет содержание труда и функции многих категорий конторских рабочих: они становятся операторами ЭВМ, персональных компьютеров и терминальных устройств.

## **Списочный и явочный состав работающих.**

### **Среднесписочная численность**

Потребность в персонале определяется отдельно по категориям работающих. При расчете численности следует определять списочный и явочный состав работающих. *В явочный состав* работаю-

ших включаются все, кто находится на рабочем месте и выполняет установленные функции.

В списочный состав включаются все работники, принятые на постоянную, сезонную, а также временную работу сроком на один день и более со дня зачисления на работу. Списочная численность приводится на определенную дату (на первое или последнее число периода). В списочной численности за каждый календарный день учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам (находящиеся в служебных командировках, не явившиеся на работу по болезни, в связи с выполнением государственных и общественных обязанностей, находящиеся в учебных и иных отпусках и т.д.).

В отчетности по труду численность списочного состава приводится не только на определенную дату, но и в среднем за отчетный период (за месяц, квартал, с начала года, полугодие, год). Для определения численности работников в период недостаточно принимать численность работников на дату, так как в этих показателях не учитываются изменения, происшедшие в течение периода.

Среднесписочная численность за месяц исчисляется путем суммирования списочной численности работников за каждый календарный день месяца, включая праздники и выходные дни (определяются по предшествующему дню), и делением полученной суммы на число календарных дней месяца.

Расчет среднесписочной численности производится на основании ежедневного учета списочной численности, которая должна соответствовать данным табеля учета использования рабочего времени, на основании которого устанавливается численность работников, явившихся и не явившихся на работу.

При определении среднесписочной численности некоторые работники списочной численности не включаются в среднесписочную численность: женщины, находящиеся в отпуске по беременности; работники, обучающиеся в образовательных учреждениях и т.д.

Среднесписочная численность работников за квартал определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы организации в квартале и делением полученной суммы на три.

Среднесписочная численность работников за период с начала года по отчетный месяц включительно определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный месяц включительно, и делением полученной суммы на число месяцев работы за период с начала года.

Среднесписочная численность за год определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчетного года и делением полученной суммы на 12.

Среднесписочная численность работников за неполный месяц (например, вновь созданных, имеющих сезонный характер производства), определяется путем деления суммы численности работников списочного состава за все дни работы в отчетном месяце, включая выходные и праздничные дни за период работы, на общее число календарных дней в отчетном месяце.

Если предприятие работало не полный квартал, то среднесписочная численность работников за квартал определяется путем суммирования среднесписочной численности за месяцы работы в отчетном квартале и делением полученной суммы на 3.

Если предприятие работало не полный год (сезонный характер работы или создано после января), то среднесписочная численность за год определяется путем суммирования среднесписочной численности за все месяцы работы и делением полученной суммы на 12.

## **Планирование кадров и их подбор**

Планирование и потребности рабочей силы осуществляется отдельно по каждой категории работающих и по хозяйствующему субъекту в целом.

Планирование персонала призвано ответить на вопросы:

1. Какое количество персонала и какой квалификации требуется?
2. Когда, в какой период времени?
3. Где и на каком участке производства?

На потребность в кадрах оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

К внешним факторам относят: конъюнктуру рынка, структуру рынка, конкуренцию, экономическое положение в стране и т.д.

К внутренним факторам относят: уровень технологии, организацию труда, простой, изменение программы и т.д.

Исходными данными при планировании численности служат: производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий, движение кадров, их текучесть и бюджет рабочего времени.

Определение численности работников осуществляется различными методами: по трудоемкости, по нормам обслуживания и числу рабочих мест.

Метод расчета по трудоемкости используют на нормируемых работах. Этим методом определяют численность рабочих по хозяйствующему субъекту в целом, по структурным подразделениям, профессиям и уровню квалификации.

Численность персонала определяется путем деления установленного объема работ (нормативная трудоемкость) на эффективный фонд времени и коэффициент выполнения норм.

$$\text{No.р} = \frac{\text{Тпп.н}}{\text{Фэ} \times \text{Квн}} \quad \text{или} \quad \text{No.р} = \frac{\text{Qпл}}{\text{Нвыр}}, \text{ где}$$

No.р — численность основных рабочих,

Тпп.н — трудоемкость программы выпуска (в нормо-часах),

Фэ — эффективный фонд времени работы одного работающего (в часах),

Квн — коэффициент выполнения норм,

Qпл — намеченный объем продукции в натуральном выражении,

Нвыр — планируемая норма выработки в расчете.

Численность рабочих-повременщиков определяется на основе норм обслуживания, установленных для отрасли или данного хозяйствующего субъекта и числа рабочих мест.

Определяют отдельно численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования и незанятых. Численность

вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования (Nвсп.р.з.о.о.), определяется по формуле:

$$N_{\text{всп.р.з.о.о.}} = \frac{m \times c}{\text{Нобс}} \times K_{\text{неявки}}, \text{ где}$$

Nвсп.р.з.о.о. — списочная численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования,

m — количество рабочих мест,

c — количество рабочих смен,

Нобс — норма обслуживания оборудования,

$m \times c / \text{Нобс}$  — явочная численность,

K неявки — коэффициент неявки (невыхода) на работу по объективным причинам (болезнь, смерть близких и т.п.).

Численность работающих, не занятых обслуживанием оборудования (Nвсп.р.н.з.о.о.):

$$N_{\text{всп.р.н.з.о.о.}} = m \times c \times K_{\text{неявки}}.$$

Расчет потребности в ИТР и служащих ведется на основе целей деятельности предприятия, структуры и схемы управления им, перечня функционально-должностных обязанностей отдельных работников или групп однородных должностей, отраслевых нормативов или нормативов, разработанных самим предприятием.

Штатное расписание устанавливается в соответствии с типовой структурой и схемой управления предприятия.

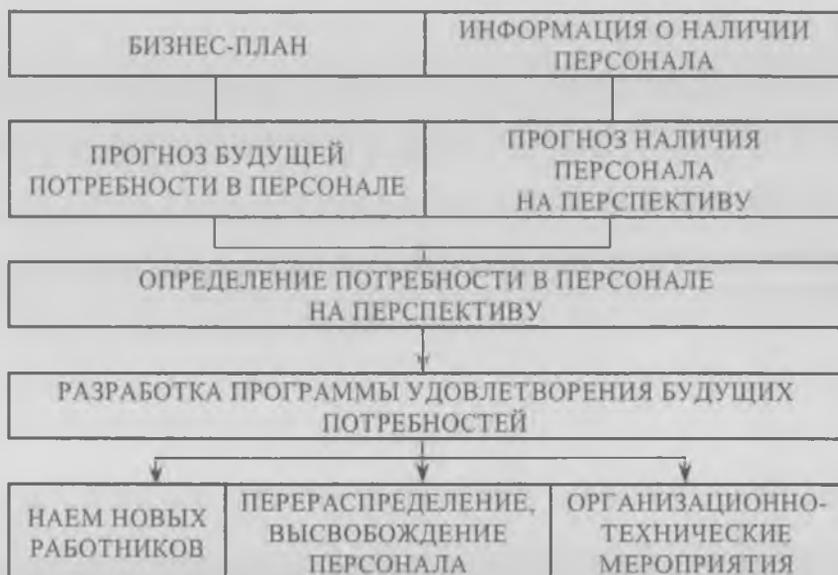
Численность ИТР и служащих (Nитр, служ.) определяется по формуле:

$$N_{\text{итр,служ.}} = \frac{V_{\text{работ}}}{\text{Нобс}}, \text{ где}$$

Vитр, служ. — объем выполняемых работ,

Нобс — норма обслуживания для соответствующего периода.

Планирование численности завершается составлением баланса рабочей силы. В балансе плановая потребность в рабочей силе сопоставляется с ее наличием, любое отклонение завершается разработкой мероприятий по подготовке кадров, повышению уровня квалификации, перевода на другие рабочие места.



### *Планирование потребности в кадрах*

Процесс планирования осуществляется поэтапно: оценка наличных ресурсов, оценка будущих потребностей и разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

### **Показатели изменения списочной численности персонала**

Планирование кадров тесно взаимосвязано с отбором.

Отбор осуществляется из двух источников: внутреннего и внешнего.

*Использование внешнего источника* предполагает подбор кадров извне. Применяются различные средства массовой информации, региональные службы занятости, обращения в учебные заведения.

К внутренним источникам можно отнести перевод работающих на другое место работы, перемещение по служебной «лестнице», подготовка рабочих через систему производственно-бригадного обучения. Преимуществом использования внутреннего источника является экономичность. Перемещение кадров внутри предприятия всегда дешевле, чем набор новых кадров со стороны. Это улучшает моральный климат, усиливает привязанность к предприятию. К недостаткам можно отнести отсутствие притока людей с новыми взглядами.

Изменения в списочной численности персонала происходят вследствие приема на работу и увольнения. Изменение численности работающих, связанное с их приемом и увольнением, независимо от причин выбытия и источников пополнения, называется оборотом рабочей силы.

Среди источников поступления принято выделять принятых: по инициативе предприятия, по направлениям органов трудоустройства, после окончания учебных заведений, в порядке перевода из других фирм.

Среди направлений выбытия принято различать выбытие по причинам физиологического характера (в связи со смертью, болезнью, выходом на пенсию, профессиональным заболеванием); по причинам прямо предусмотренным законом — так называемый необходимый оборот рабочей силы (призыв в армию, поступления в учебные заведения с отрывом от производства, избрание в выборные органы, перевод на другие предприятия, переезд к месту жительства мужа или жены), а также излишний оборот по причинам, непосредственно не предусмотренным законом и связанным с личностью работника: увольнение по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины, в связи с решением суда.

Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующих оборот рабочей силы и детализирующих особенности этого оборота. К числу основных показателей относятся:

1. Коэффициент оборота по приему (Ко.приему) — отношение числа принятых за период ( $N_{\text{принятых}}$ ) к среднему списочному числу работающих за тот же период ( $N_{\text{п.п.п.}}$ ).

$$\text{Ко.приему} = \frac{\text{Нпринятых}}{\text{Нп.п.п}}$$

2. Кoeffициент оборота по выбытию (Ко.ув.) — отношение числа выбывших за период (Нуволенных) к среднему списочному числу за тот же период.

$$\text{Ко.ув} = \frac{\text{Нуволенных}}{\text{Нп.п.п}}$$

3. Кoeffициент текучести (Ко.тек.) — отношение числа выбывших за период по причинам, характеризующим излишний оборот, (Нув.(изл.оборот)) к среднему списочному числу за тот же период.

$$\text{Ко.тек} = \frac{\text{Нув(изл.оборот)}}{\text{Нп.п.п}}$$

4. Кoeffициент общего оборота (замещения) (Ко.общ.) — отношение разности числа принятых и уволенных за период к среднесписочному их числу за тот же период.

$$\text{Ко.общ} = \frac{\text{Нпринятых} - \text{Нуволенных}}{\text{Нп.п.п}}$$

Если разность в числителе положительная, то число принятых превышает число выбывших, а следовательно, часть принятых на работу возмещает убыль ресурсов рабочей силы в связи с увольнением, а часть принятых используется на вновь созданных рабочих местах. Отрицательное значение коэффициента имеет место в тех случаях, когда число уволенных превышает число вновь принятых, что может быть связано с сокращением объема производства, ликвидацией части рабочих мест в связи с техническим перевооружением и т.д.

5. Кoeffициент постоянства кадров (Кп.к.) — отношение числа работников, проработавших весь период (Нп.в.п.) к среднесписочному числу за тот же период.

$$\text{Кп.к} = \frac{\text{Нп.в.п.}}{\text{Нп.п.п}}$$

Он принимается для оценки эффективности кадровой политики, так как оборот рабочей силы, возникший вследствие субъективных причин, снижает эффективность использования рабочей силы в производстве.

Вновь принятых работников необходимо адаптировать к конкретным условиям работы на данном производстве. В данном случае возникает необходимость доучивания работников, однако в связи с увольнениями работников предприятие несет потери, связанные с ранее понесенными его затратами на обучение и удовлетворение некоторых социальных потребностей уволившихся работников.

По данным о наличии и движении кадров в целом, по категориям и группам персонала целесообразно строить баланс ресурсов рабочей силы.

## **Рабочее время и его использование. Бюджет рабочего времени**

В качестве исходных данных при расчете численности работающих лежит рабочее время.

Основными единицами учета рабочего времени являются человеко-часы и человеко-дни. Человек может и должен работать ежедневно не более того времени, которое определено как продолжительность рабочей смены, а иногда больше, но лишь в пределах разрешенного законодательством лимита сверхурочно отработываемых часов.

Человеко-часом отработанного или неотработанного времени считают один час пребывания работника в течение смены на предприятии, а человеко-днем — один день работника в течение его пребывания в составе персонала фирмы.

Для определения и оценки фактически достигнутых результатов использования трудовых ресурсов необходимо определить:

- общую величину трудовых ресурсов;
- размеры полезного использования их потерь.

Оценка величины рабочей силы по данным о среднем списочном числе работников является наиболее общей, практически не отражает картины фактического или возможного их использования. Определение средней списочной численности работников базируется на общей величине календарного времени имеющихся трудовых ресурсов, измеряемого в человеко-днях.

Календарный фонд времени работников, как в целом, так и по отдельным категориям и группам, может быть определен двояко: либо суммированием списочных чисел работников за все календарные дни периода, либо умножением среднесписочного числа работников на число календарных дней в том же периоде, за который было определено среднее списочное число.

На практике не весь объем календарного времени используется реально. В составе календарного фонда времени каждого работника за длительный период времени будут выходные, праздники, отпуска, предусмотренные трудовым законодательством; дни неявок на работу по болезни и другим причинам; неявки на работу с разрешения администрации, прогулы и т.д.

При расчете баланса рабочего времени наряду с нормативными материалами используются данные, характеризующие фактическое положение дел в предшествующие периоды (неявки по болезни, отвлечение на выполнение государственных и общественных обязанностей и т.д.), а также данные табельного учета явок и неявок на работу с расшифровкой последних по причинам.

Действующая практика учитывает в качестве отработанного любой день, когда рабочий явился на работу и фактически приступил к выполнению своих обязанностей. Если рабочий явился на рабочее место, но по каким-либо причинам не приступил к работе — это целодневный простой.

Структура календарного фонда времени по хозяйствующему субъекту в целом, по отдельным категориям и группам работников определяется путем составления баланса рабочего времени.

Структуру календарного фонда времени целесообразно представлять в укрупненном виде, выделяя в составе календарного фонда табельный фонд, максимально возможный (номинальный), явочный плановый, явочный фактический и эффективный фонд рабочего времени (реальный фонд).

Табельный фонд рабочего времени равен разнице между календарным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на праздники и выходные.

Максимально возможный фонд рабочего времени равен разнице между табельным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на очередные отпуска.

Явочный фонд времени выступает в форме планового и фактического фонда.

Явочный плановый фонд рабочего времени определяется как разница между максимально возможным фондом рабочего времени и целодневными потерями рабочего времени, предусмотренными трудовым законодательством: отпуск по родам, уходу за ребенком, учебный отпуск, неявки на работу по болезни и т.д.

Явочный фактический фонд рабочего времени определяется как разница между явочным плановым фондом рабочего времени и непланируемыми целодневными потерями рабочего времени, не предусмотренными трудовым законодательством: прогулы, невыходы на работу с разрешения администрации, целодневные простои.

Все вышеуказанные виды фондов рабочего времени определяются в днях, эффективный (реальный) фонд времени исчисляется в часах. При определении эффективного фонда времени исходят из режима работы и средней продолжительности рабочего дня. Эффективный фонд рабочего времени одного работающего характеризует среднее количество часов, которое должен отработать работник в течение планового периода.

Трудовое законодательство регламентирует продолжительность рабочей недели в часах (40 часов) в качестве базового норматива, однако законодательством предусмотрено и сокращение продолжительности рабочего дня. К числу таких групп работников относятся подростки, не достигшие 18-летнего возраста; рабочие, занятые на тяжелых и вредных работах.

Среднее количество отработанных человеко-часов исчисляется делением общего количества отработанных работниками че-

ловеко-часов в отчетном периоде на среднюю численность соответствующей категории работников за тот же период.

В количество отработанных человеко-часов включаются фактически отработанные работниками, часы с учетом сверхурочных и отработанных в праздничные (нерабочие) и выходные (по графику) дни, как по основной работе (должности), так и по совмещаемой в этом же предприятии, включая часы работы в служебных командировках.

В отработанные человеко-часы не включаются: время нахождения в трудовых, учебных, дополнительных отпусках; отпусках по инициативе администрации; время болезни; внутрисменного простоя; часы перерывов в работе матери при кормлении ребенка; часы сокращенного рабочего дня подростков и т.д.

Одним из показателей использования рабочего времени является коэффициент сменности рабочих. Коэффициент сменности рабочих определяется путем деления общего числа фактически работавших (явочных) рабочих на число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене.

Число фактически работавших за отчетный период определяют на основе данных документов первичного учета по каждому цеху с распределением их по сменам и суммируют число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене во всех цехах. При одновременной работе какого-либо цеха всех рабочих этого цеха относят к наиболее многочисленной смене.

Например. Всего рабочих, работавших в последний день отчетного периода, по цехам: А — 100 человек, Б — 70 человек, В — 50 человек. В том числе по сменам: 1-я смена — цех А — 70, цех Б — 20, цех В — 40; 2-я смена — цех А — 20, цех Б — 40, цех В — 10; 3-я смена — цех А — 10, цех Б — 10.

Общее число рабочих, работавших в последний день работы отчетного периода, 220 человек = 100 + 70 + 50.

Общее число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене в целом — 150 = 70 + 40 + 40.

Коэффициент сменности рабочих составляет  $220 / 150 = 1,47$ .

## КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. Рынок труда (рабочей силы) — система экономических отношений по поводу купли-продажи товара «рабочая сила».
2. Совокупная рабочая сила — это часть населения страны, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг.
3. Безработные — это лица трудоспособного возраста, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в службе занятости, хотят работать, способны и готовы трудиться, но не находят соответствующего спроса своим профессиональным способностям на рынке труда.
4. Норма безработицы определяется как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженная в процентах.
5. Явочный состав работающих — это лица, находящиеся на работе и выполняющие определенные функции.
6. Оборот рабочей силы характеризует изменение числа работающих в связи с их приемом и увольнением независимо от причин выбытия и источников пополнения.
7. Календарный фонд рабочего времени определяется путем суммирования списочной численности работников за все календарные дни периода.
8. Эффективный фонд рабочего времени на одного работающего характеризует среднее количество часов, которые должен отработать работник в течение периода.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Что представляет собой спрос на рабочую силу?
2. На какие группы делится население страны с точки зрения занятости?
3. Что представляет собой экономически активное население?
4. Что следует понимать под естественной нормой безработицы?
5. Назовите виды безработицы.
6. На какие группы делится персонал в зависимости от степени участия в производстве?
7. Чем различается списочная и среднесписочная численность работающих?
8. Чем различаются между собой коэффициент оборота по увольнению (выбытию) и коэффициент текучести?

9. *Что является единицей измерения эффективного (реального) фонда рабочего времени?*
10. *Какими показателями характеризуются наличие и движение персонала?*
11. *Как определяются фонды рабочего времени?*
12. *Что понимается под средней продолжительностью рабочего дня?*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Грачев М.В.* Суперкадры. М.: Дело, 1993.
2. *Плешин Ю.И.* Управление персоналом. Учебное пособие. СПб, 1995.
3. *Сафронов Н.А.* Экономика предприятия. М., 1998.
4. *Сорока М.В.* Рынок труда в России. Ростов н/Д: Пегас, 1995.
5. *Грузинов В.П.* Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2002.
6. *Люшкинов А.Н.* Стратегический менеджмент. М.: ЮНИТИ, 2000.
7. *Цыпкин Ю.А.* Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 2001.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

---

### **Нормирование труда. Методы нормирования труда. Виды норм затрат труда**

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие те или иные виды коммерческой деятельности, несут различные издержки. Издержки, связанные с использованием живого труда, составляют заметную, а иногда и преобладающую часть всех затрат на производство. Предприниматель во всех случаях, когда речь идет об использовании наемной рабочей силы, заинтересован в полном использовании максимально возможного фонда рабочего времени путем сокращения тех элементов неотработанного времени, на величину которых можно оказать целенаправленное влияние.

Для правильной организации труда важно знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы. Необходимо установить меру труда каждого работника, т.е. правильно установить нормы труда.

*Нормирование труда* — определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства (минимально допустимого количества продукции, изготовленной в единицу времени: час, смена). Нормирование труда предполагает определение величины и

структуры рабочего времени. Нормирование труда — основа правильной организации труда и заработной платы, оно должно строиться на базе внедрения прогрессивных, технически обоснованных норм. Правильно установленные нормы труда, соответствующие достигнутому уровню техники, прогрессивной организации производства и учитывающие передовой опыт, способствуют повышению производительности труда, позволяют контролировать меру труда и потребления, обеспечивают эффективную расстановку и использование оборудования и рабочей силы.

Нормы труда различают в зависимости от единицы измерения труда: норма времени, выработки, нормы обслуживания, нормы численности, нормированное задание, технически обоснованные нормы, опытно-статистические нормы.

Норма времени — время, необходимое на изготовление единицы продукции одним работником или группой работников в данных организационно-технических условиях.

Норма выработки — количество изделий, операций, которое должно быть изготовлено в единицу рабочего времени одним работником или их группой в определенных организационно-технических условиях.

Норма обслуживания — зона работы или количество единиц оборудования, которое должно быть изготовлено одним работником или группой работников определенной квалификации в определенных организационно-технических условиях.

Норма численности — численность рабочих определенной квалификации для выполнения определенного объема работ.

Разновидностью норм численности является норма управляемости, показывающая, сколько работников может быть в подчинении у одного руководителя. В зависимости от уровня управления она может быть от 3 до 15 человек.

Норма штучного времени — необходимые затраты времени на выполнение единицы работы.

Нормированное задание — установление конкретных объемов работ, которые должны быть выполнены в данных условиях за определенный период.

Технически обоснованная норма устанавливается исходя из наиболее полного использования оборудования и рабочего времени с учетом психофизических возможностей человека.

Опытно-статистическая норма устанавливается на всю работу (на всю операцию) без расчленения. Она рассчитывается на основе метода аналогии личного опыта нормировщика и отчетных данных.

По сфере применения нормы труда делятся на республиканские и отраслевые.

По сложности структуры нормы труда подразделяются на дифференцированные, укрупненные, комплексные.

Дифференцированные нормы устанавливаются на одну рабочую операцию.

Укрупненные нормы устанавливаются на изделие, технологический процесс или определенный объем работы.

Комплексные нормы устанавливаются на конечный укрупненный измеритель, который характеризует комплекс взаимосвязанных работ (например, на добычу одной тонны угля).

По сроку действия нормы труда могут быть разовые, сезонные, временные.

Основными методами нормирования труда являются опытно-статистический и аналитический.

Наиболее прогрессивным методом является аналитический метод, так как он предполагает научные подходы к формированию норм труда. Опытно-статистический метод только фиксирует сложившееся положение в предыдущий плановый период и рассматривает его как базу сравнения для нового периода.

Аналитический метод нормирования труда включает в себя ряд взаимосвязанных элементов:

- трудовой процесс расчленяется на составные элементы и исследуется;
- изучаются все факторы, влияющие на затраты труда;

- проектируются более совершенные варианты операций и методы ее выполнения;
- рассчитывается время на выполнение работы;
- нормы внедряются в производство.

Аналитический метод нормирования труда может выступать в виде расчетно-аналитического, использующего готовые нормативы времени, и аналитически-исследовательского, в соответствии с которым нормы определяются непосредственно изучением рабочего времени. Основными методами изучения затрат рабочего времени являются: хронометраж, фотография рабочего дня, выборочный метод изучения потерь рабочего времени.

Хронометраж — это метод изучения затрат оперативного времени путем наблюдения и измерения повторяющихся элементов, операций для установления их нормальной продолжительности. Изучает многократно повторяющиеся элементы, операции, части технологического процесса.

Основные его этапы:

1. Подготовка к наблюдению.
2. Наблюдение.
3. Обработка, анализ данных наблюдения — проверка длительности каждого элемента операции, проверка устойчивости хронометражных рядов, сравнение с действующими нормативами.
4. Определение с учетом передового опыта и внедренных оргтехмероприятий рационального состава операции, продолжительности ее элементов и операции в целом.

Фотография рабочего дня — это метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замер в его длительности в течение всего рабочего дня или его части. Определяется время обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительное время и время перерывов в работе, т.е. фиксируются затраты времени в течение всего рабочего дня. Данные фотографии рабочего дня используются для:

- устранения потерь и непроизводительных затрат времени;
- определения норм обслуживания оборудования;

- нормирования рабочего времени на обслуживание рабочего места;
- нормирование оперативного времени.

Выделяют самофотографию рабочего дня и фотографию рабочего дня, которая проводится нормировщиком. При нескольких объектах наблюдения классификации затрат рабочего времени укрупняются, а замеры времени на каждом рабочем месте ведутся с интервалами.

Различают фотографию рабочего дня: стационарную, маршрутную, рабочего-многостаночника.

Фотография рабочего дня включает 3 этапа:

1. Подготовка к наблюдению.
2. Наблюдение.
3. Обработка и анализ данных.

По результатам проведенных исследований разрабатываются мероприятия по улучшению рабочего времени, проектированию нормативного баланса рабочего времени, определению возможного роста производительности труда.

И хронометраж, и фотография рабочего дня позволяют выявить и обосновать нормы времени — затраты времени на единицу продукции или работы на одно изделие или операцию, производимые одним рабочим или группой рабочих соответствующей численности и квалификации при определенных организационно-технических условиях. Норма времени устанавливается в человеко-часах или человеко-минутах.

В состав нормы времени на единицу продукции или работы при ручных, машинно-ручных и машинных работах включаются следующие элементы затрат:

$$t_n = t_o + t_{всп} + t_{обс} + t_{п-з} + t_{от} + t_{п.т.}, \text{ где}$$

$t_n$  — норма времени на единицу продукции,

$t_o$  — время основное,

$t_{всп}$  — вспомогательное время,

$t_{обс}$  — время обслуживания рабочего места,

тп-з — время подготовительно-заключительное,  
тот — время на отдых и личные надобности,  
тп.т. — время перерывов по технологическим причинам.

В современных условиях широко используется фотохронометраж. Фотохронометраж представляет комбинированный вид наблюдений. Суть данного метода наблюдения затрат рабочего времени заключается в следующем: процесс труда расчленяют и осуществляют наблюдение с той же дробностью в течение смены, что и при фотографии рабочего дня.

Таким образом, метод хронометража является достаточно точным даже в тех случаях, когда единицей учета затрат времени служат минуты и секунды. Однако этот метод требует больших затрат труда наблюдателей. Менее точным, но требующим значительно меньших затрат наблюдателей является метод фотографии рабочего дня.

И хронометраж, и фотография рабочего дня не могут на практике охватить всех занятых в смене рабочих, поэтому подобные методы относятся к классу несплошных наблюдений. Результаты содержат ошибки как случайного, так и систематического характера.

В этом смысле большим преимуществом обладает метод моментальных наблюдений. Сущность данного метода заключается в том, что он является выборочным во времени и сплошным по охвату в пространстве наблюдаемых объектов. Разрабатывается формуляр — наблюдательный листок, в котором заранее предусмотрены подлежащие фиксации элементы рабочего времени: работа, ожидание наладчика, перерыв для отдыха и т.д. Определяется допустимая средняя и предельная ошибка наблюдения. На основании этого рассчитывается необходимое для обеспечения заданной точности число наблюдений. Затем планируется маршрут, по которому будет двигаться наблюдатель. Определяется время, затрагиваемое на один обход; число обходов, нужное для получения необходимого общего числа наблюдений и, наконец, общее число наблюдений, обеспечивающих получение результатов в практически приемлемые сроки.

## **Характеристика производительности труда персонала. Методы измерения производительности труда**

Эффективность использования трудовых ресурсов выражается в изменении производительности труда. Показатель производительности труда является обобщающим показателем работы хозяйствующих субъектов. В данном показателе отражаются как положительные стороны работы, так и все ее недостатки.

*Производительность труда характеризует* результативность, плодородность и эффективность конкретного вида труда. Производительность труда означает экономию затрат живого и овеществленного (прошлого) труда. При этом доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда увеличивается, но увеличивается так, что общая масса труда, заключенного в товаре, уменьшается.

Производительность труда, характеризуя эффективность затрат труда в материальном производстве, определяется количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени или затратами труда на единицу продукции. Различают производительность живого труда и производительность совокупного овеществленного труда.

Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве на данном предприятии. Рост производительности живого труда приводит к увеличению выработки отдельного работника, а следовательно, к увеличению его заработной платы и жизненного уровня.

Производительность овеществленного труда определяется затратами живого и овеществленного труда. По мере развития НТП, совершенствования производства доля затрат овеществленного труда увеличивается, так как растет оснащенность работника новыми средствами производства. Основная тенденция состоит в том, что абсолютная величина затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции сокращается (снижается трудоемкость изготовления), а следовательно, увеличивается объем выпуска, это ведет к экономическому росту и повышению жизненного уровня населения в целом.

В зависимости от конкретных условий деятельности хозяйствующего субъекта при расчетах производительности труда могут быть использованы данные о продукции (работах и услугах) в натуральных или денежных измерителях. При наличии ряда обособленных структурных подразделений возникает необходимость выбора для каждого из подразделений наиболее подходящего измерителя объема продукции (результата производства), используемого для оценки достигнутого уровня производительности труда. Методы измерения производительности труда различаются в зависимости от способов определения объемов вырабатываемой продукции. Для исчисления объема производства продукции (работ, услуг) и соответственно производительности труда (по выработке) различают три метода определения производительности труда: натуральный, стоимостный и трудовой.

*Натуральный метод измерения* наиболее простой и достоверный, когда объем продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, килограммах, штуках, метрах). Данный метод широко используется тогда, когда производимая продукция однородна по содержанию, назначению и качеству. С помощью данного измерителя можно измерить производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или работ. Достоинством данного метода является непосредственная сравнимость показателей производительности труда.

Если предприятие производит несколько видов или марок однородной продукции, то выработка определяется в условных единицах (разные марки стали приводятся в простой углеродистой стали).

*Стоимостный метод измерения* производительности труда применяется при выпуске разнородной продукции, при измерении производительности труда в территориальном и отраслевом разрезах. С помощью данного измерителя можно измерить любые виды продукции (работ, услуг), сопоставить.

На отдельных рабочих местах, участках, цехах при выпуске разнообразной продукции, которую нельзя измерить ни в натуральных, ни в стоимостных измерителях, производительность труда определяют в нормо-часах. При неизменных нормах количество затраченных нормо-часов точно характеризует динамику производи-

тельности труда. Это *трудоуой измеритель* объема выпуска и уровня производительности труда.

## **Показатели уровня производительности труда: выработка и трудоемкость**

Мерой затрат труда является рабочее время. Производительностью труда — эффективность, результативность труда в процессе производства. Практике известны различные методы и показатели измерения производительности труда, что связано с особенностями производства, применяемой техники, сырья, материалов, организацией производства и управления, а также с целями экономического исследования.

Измерение производительности труда осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда. В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существует два показателя: выработка и трудоемкость. *Выработка* характеризует количество продукции в единицу рабочего времени. *Трудоемкость* характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

Выработка — наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. В связи с тем, что затраты рабочего времени могут быть выражены количеством отработанных человеко-часов, человеко-дней, средним списочным числом рабочих или всех работников, различают показатели средней часовой, средней дневной и средней годовой выработки на одного рабочего. Среднегодовая выработка определяется как на одного рабочего, так и на одного работающего.

*Выработка среднечасовая* (на один отработанный человеко-час) определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции, т.е. к общему количеству отработанных человеко-часов.

$$\overline{Вч} = \frac{V_{тп}}{N \times \Phi_{э}}, \text{ где}$$

$\overline{Вч}$  — среднечасовая выработка.

$V_{тп}$  — объем произведенной продукции,

$N$  — численность персонала,

$\Phi_{э}$  — эффективный фонд времени работы работающего.

или

$$\overline{Вч} = \frac{\overline{Вдн}}{t}, \text{ где}$$

$\overline{Вдн}$  — среднедневная выработка,

$t$  — продолжительность рабочего дня (час).

**Выработка среднедневная** (на один отработанный человеко-день) определяется отношением количества (объема) произведенной продукции к общему количеству отработанных человеко-дней.

$$\overline{Вдн} = \frac{V_{тп}}{N \times Д}, \text{ где}$$

$Д$  — количество рабочих дней в периоде или продолжительность периода в днях.

**Выработка среднегодовая** (на одного среднесписочного работника) определяется отношением количества (объема) произведенной продукции к среднесписочной численности работников.

$$\overline{Вг} = \frac{V_{тп}}{N_{ппп}}, \text{ где}$$

$N_{ппп}$  — среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (ППП).

Среднечасовая выработка является наиболее точным показателем уровня производительности труда, так как исключает всевозможные потери рабочего времени. Основным учетным показателем является среднегодовая выработка.

Обратным показателем является показатель трудоемкости продукции. Трудоемкость измеряется в часах. В зависимости от состава трудовых затрат, их роли в процессе производства учитываются следующие виды трудоемкости: технологическая, обслуживания, управления, полная и производственная.

Технологическая трудоемкость включает все затраты основных рабочих, сдельщиков и повременщиков (Ттех).

Трудоемкость обслуживания производства включает затраты труда вспомогательных рабочих (Тобс).

Производительная трудоемкость включает затраты труда всех рабочих (основных и вспомогательных) (Тпр).

Трудоемкость управления производством включает затраты труда ИТР, служащих, охраны (Тупр).

Полная трудоемкость включает затраты труда всех категорий персонала (Тпол).

$$Тпол = Ттех + Тобс + Тупр = Тпр + Тупр.$$

По объекту исчисления определяют трудоемкость на операцию, деталь, изделие, товарную и валовую продукцию.

По месту приложения труда выделяют трудоемкость фирмы (предприятия), цеховую, участка, бригады и рабочего места.

По характеру и назначению затрат труда различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость.

Трудоемкость нормативная (Тн) отражает затраты труда при действующих на данный момент нормах. Она либо отражается в технологической карте, либо рассчитывается по формуле.

$$Тн = Нвр \text{ (в нормо-часах на единицу)}$$

$$Тн = \frac{Нвр' \times q}{60'}$$
, где

Нвр' — норма времени в минутах на единицу продукции,

q — количество изготавливаемых изделий.

Трудоемкость плановая (Тпл) отражает затраты труда на еди-

ницу продукции или на весь выпуск с учетом переработки (перевыполнения или невыполнения) норм (Квн).

$$T_{пл} = \frac{T_n}{Квн}$$

*Трудоемкость фактическая (Тф)* отражает фактические затраты труда, в том числе и потери рабочего времени.

Трудоемкость определяется на единицу продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре изделий и услуг; при большом ассортименте продукции определяется по типичным изделиям, к которым приводятся все остальные. В отличие от показателя выработки, трудоемкость имеет ряд преимуществ: устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами, более реально отражает экономию живого труда под влиянием изменений в условиях производства, она не зависит от сдвигов в ассортименте продукции, обеспечивает сопоставимость результатов на одинаковые изделия, на услуги в разных ценах предприятия.

Структура показателя трудоемкости предусматривает группировку затрат по функциям, выполняемым работником в процессе производства. Это позволяет выявить резервы экономии труда, а следовательно, и дальнейшего роста производительности труда.

На практике этот метод измерения производительности труда широко не используется, так как он требует объективного нормирования труда и учета затрат труда на единицу продукции всех категорий работающих. Нормативная база трудоемкости имеется только по основным рабочим.

Производительность труда является важнейшим фактором повышения эффективности производства. В свою очередь производительность труда определяется рядом факторов, которые определяют ее изменение (рост или снижение). Всю совокупность факторов, влияющих на уровень производительности труда, можно объединить в несколько групп:

1. Факторы повышения технического уровня производства, а следовательно, и производительности труда (новая техника, технология, повышение качества).

2. Факторы совершенствования организации производства, труда и управления (повышение норм и зон обслуживания, изменение рабочего периода, упрощение структуры управления, повышение уровня специализации производства и др.).
3. Факторы изменения объема и структуры производства (изменение удельного веса отдельных видов продукции, трудоемкости производственной программы, изменение удельного веса новой продукции, покупных полуфабрикатов и комплектующих).
4. Отраслевые факторы (изменение внешних природных условий).

Все перечисленные факторы снижают трудовые затраты. Эффект от их действия определяется путем выявления относительной (условной) экономии рабочей силы по факторам. Для того чтобы определить экономию рабочей силы за счет влияния различных факторов, а следовательно, и рост производительности труда, необходимо определить:

1. Исходную численность работающих в плановом периоде, т.е. условную численность, которая потребовалась бы для планового выпуска продукции при сохранении базового уровня выработки на одного работающего.

$$N_{\text{исх.ппп}} = \frac{V_{\text{пл}}}{B_6} \quad \text{или} \quad N_{\text{исх.ппп}} = \frac{N_6 \times V_{\text{пл}}}{100}, \text{ где}$$

$N_{\text{исх.ппп}}$  — исходная численность промышленно-производственного персонала,

$V_{\text{пл}}$  — объем продукции в плановом году,

$B_6$  — выработка базового уровня,

$N_6$  — численность работающих в базисном году,

$V_{\text{пл}}$  — темп роста объема продукции в плановом году (%).

2. Рассчитать относительную экономию рабочей силы по факторам ( $\text{Э}N$ ).
3. Экономию рабочей силы за счет влияния факторов, общую ( $\text{Э}N_{\text{общ}}$ ).

$$\text{Э}N_{\text{общ}} = \text{Э}N_1 + \text{Э}N_2 + \text{Э}N_3 + \dots + \text{Э}N_n.$$

4. Плановую численность работающих ( $N_{пл}$ ).

$$N_{пл} = N_{исх.ппп} - \text{Э}N_{общ}$$

5. Плановую выработку ( $V_{пл}$ ).

$$V_{пл} = \frac{V_{пл}}{N_{пл}}$$

6. Рост производительности труда за счет влияния факторов ( $ПТ\%$ ).

$$ПТ\% = \frac{\text{Э}N_{общ}}{N_{исх.ппп} - \text{Э}N_{общ}} \times 100\% \text{ или}$$

$$ПТ\% = \frac{V_{пл} - V_б}{V_б} \times 100\%.$$

Методика расчета экономии численности за счет влияния факторов.

1. За счет повышения технического уровня производства (снижения трудоемкости изготовления) ( $\text{Э}тпN$ ).

$$\text{Э}тпN = \frac{(T_б - T_{пл}) \times Q_{пл} \times M}{Фэ \times 12 \times K_{вн}}, \text{ где}$$

$T_б$ ,  $T_{пл}$  — трудоемкость единицы продукции в базисном и плановом периоде (нормо-часах),

$Q_{пл}$  — выпуск продукции в плановом году в натуральном выражении,

$M$  — число месяцев по снижению трудоемкости изделия.

2. Экономия численности за счет изменения объема производства ( $\text{Э}VN$ ).

$$\text{Э}VN = \frac{N_б' V_{пл} - N_{пл.ппп}}{100}, \text{ где}$$

Нпл.ппп — прирост численности персонала (без основных рабочих) на плановый год,

Нб' — численность персонала (без основных рабочих) в базисном году.

3. Экономия численности за счет изменения удельного веса кооперированных поставок и специализации производства (Эк.п.Н).

$$\text{Эк.п.Н} = \frac{(\text{јпл.к.п} - \text{јб.к.п}) \times V_{\text{пл}}}{V_{\text{б}}}, \text{ где}$$

јпл.к.п., јб.к.п. — удельный вес кооперированных поставок в объеме производства продукции.

4. Экономия численности за счет лучшего использования фонда рабочего времени (Эфэ.Н).

$$\text{Эфэ.Н} = \frac{(\text{Фпл.э} - \text{Фб.э}) \times N_{\text{исх.ппп}}}{\text{Ффэ}}, \text{ где}$$

Фпл.э, Фб.э. — эффективный фонд рабочего времени в плановом и базисном году.

5. Экономия численности за счет изменения структуры производства. Изменение структуры производства может привести не только к уменьшению, но и к увеличению численности. (Эстр.Н).

$$\text{Эстр.Н} = \frac{(\text{Тб.у} - \text{Тпл.у}) \times \text{Нб}'}{\text{Тб.у}}, \text{ где}$$

Тпл.у., Тб.у. — удельная трудоемкость продукции, т.е. затраты труда в нормо-часах на 1 рубль, 100 рублей, 1000 рублей.

Экономия численности по факторам свидетельствует о резервах производительности труда. Под резервами производительности труда понимаются не использованные еще возможности экономии затрат живого и овеществленного труда. Внутрипроизводственные резервы обусловлены совершенствованием и более эффектив-

ным использованием рабочей силы и техники, сокращением непроизводительных потерь рабочего времени, рациональным использованием всех видов ресурсов.

Определив резервы роста производительности труда, необходимо разработать комплекс мер по реализации этих резервов.

Важнейшим показателем рыночной экономики является показатель предельной производительности труда.

*Предельная производительность труда* — это приращение объема выпускаемой продукции, вызванное использованием дополнительной единицы труда, при этом другие факторы остаются неизменными. В этих условиях начинает действовать закон убывающей производительности труда, который гласит, что, начиная с некоторого момента, каждая добавочная единица рабочей силы приносит меньшее приращение (увеличение) общего объема выпуска продукции, чем предыдущая. Таким образом, предельная производительность переменного фактора производства рано или поздно начинает снижаться. Следовательно, руководство хозяйствующего субъекта, исходя из необходимости оптимизации всех факторов производства, будет применять или вытеснять труд, достигая уровня предельной производительности, пытаясь выжить в условиях конкурентной борьбы.

## **Мотивация труда. Трансформация системы оплаты труда в современных условиях**

В организации оплаты труда принимают участие как государство, так и стороны трудовых отношений. Государство устанавливает в сфере оплаты труда законы и иные нормативные правовые акты, а также осуществляет контроль за их соблюдением. Работодатели и работники устанавливают конкретные механизмы регулирования заработной платы в локальных нормативных актах организаций путем заключения коллективных договоров и соглашений, а также индивидуальных трудовых договоров.

Заработная плата — вознаграждение за труд, выраженное в денежной или иных предусмотренных Трудовым кодексом и другими федеральными законами формах.

Размер заработной платы конкретных работников зависит от их квалификации, количества и качества труда, а также условий, в которых выполняется работа. В нее также включаются выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Законодатель предусмотрел установление минимальной заработной платы (минимального размера оплаты труда) — социального стандарта, который периодически пересматривается путем принятия соответствующего федерального закона.

В соответствии с Трудовым кодексом РФ в систему основных государственных гарантий по оплате труда работников включаются:

- величина минимального размера оплаты труда в РФ;
- величина минимального размера тарифной ставки (оклада) работников организаций бюджетной сферы в РФ;
- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;
- ограничение оплаты труда в натуральной форме;
- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;
- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда;
- ответственность работодателей за нарушение требований, установленных Трудовым кодексом, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями;
- сроки и очередность выплаты заработной платы.

С переходом к рыночной экономике государство отказалось от

прямого централизованного регулирования оплаты труда большинства работников. Работодатели самостоятельно определяют размер оплаты труда (ставок, окладов), устанавливают компенсационные и стимулирующие выплаты.

Государственное регулирование оплаты труда сохранилось только в организациях, финансируемых из бюджетов различных уровней. Таким образом, организация заработной платы и выбор системы оплаты труда на предприятии является творческим и ответственным процессом. Рассмотрим на конкретных примерах различные системы оплаты труда.

В условиях переходного периода формирования новых механизмов хозяйствования встает необходимость работать по-новому, считаться с законами и требованиями рынка. В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия. Одна из главных задач в этих условиях — поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора.

Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является мотивация.

*С точки зрения управления мотивация* рассматривается как процесс формирования у работников мотивов к деятельности для достижения личных целей или целей хозяйствующего субъекта.

Управление социальной системой и человеком, в отличие от управления техническими системами, содержит в себе как необходимый элемент согласование целей объекта и субъекта управления. Результатом его будет трудовое поведение объекта управления и в конечном итоге определенный результат трудовой деятельности.

Для управления трудом на основе мотивации необходимы такие предпосылки, как равное выявление склонностей и интересов работника с учетом его персональных и профессиональных способностей.

В основе зарплаты лежит цена труда как фактора производства, который сводится к его предельной производительности. Согласно теории предельной производительности труда работник должен произвести продукт, возмещающий его зарплату, следовательно

но, зарплата ставится в прямую зависимость от эффективности труда работника.

*Для работника зарплата* является главной и основной статьёй его личного дохода, средством благосостояния его самого и членов его семьи. Стимулирующая роль зарплаты заключается в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения.

*Для работодателя зарплата* работника представляет собой издержки производства, и он стремится их минимизировать, особенно на единицу продукции.

Зарплата выполняет мотивационную и воспроизводственную функцию, так как она является формой платы за труд и важным стимулом для работников.

Механизм организации зарплаты отражает процесс превращения цены рабочей силы в зарплату. Через организацию зарплаты достигается компромисс между интересами работника и работодателя, который должен способствовать развитию отношений социального партнерства между двумя силами рыночной экономики.

Политику предприятия в области оплаты труда определяют факторы:

- финансовое положение, определяемое результатами его хозяйственной деятельности;
- уровень безработицы в регионе среди работников соответствующих специальностей;
- уровень государственного регулирования в области зарплаты;
- уровень зарплаты, выплачиваемой конкурентами;
- влияние профсоюзов и объединений работодателей.

Организация зарплаты включает:

- установление обоснованных норм труда;
- разработку тарифной системы;
- определение форм и систем оплаты труда;
- формирование фонда зарплаты.

Система оплаты труда должна быть гибкой, стимулировать

повышение производительности труда, обладать достаточным мотивационным эффектом. Рост оплаты труда не должен опережать темпов роста производительности, эффективности. Гибкость системы оплаты труда заключается в том, что определенная часть заработка ставится в зависимость от общей эффективности работы предприятия.

В современных условиях для стимулирования повышения эффективности и производительности необходимо менять не только систему оплаты труда, но и сам подход к ее формированию, нужны иные психологические установки, мышление и шкала оценок. Изменение подходов к оплате труда проявляется в том, что оплачиваются не затраты, а результаты труда — признание продукта труда в качестве товара. Средства от реализации товаров становятся высшим критерием для оценки количества и качества труда товаропроизводителей и основным источником их личных доходов.

Каждый предприниматель (менеджер) из всего многообразия существующих форм оплаты труда выбирает тот вариант, который в наибольшей степени соответствует конкретным условиям производства (технологическому процессу, уровню специализации, характеру выпускаемой продукции, наличию производственных ресурсов).

## **Основы организации оплаты труда на предприятиях и в организациях со вступлением в силу нового Трудового кодекса РФ**

Вступивший в силу с 1 февраля 2002 г. Трудовой кодекс РФ не внес принципиальных изменений в порядок организации системы оплаты труда в отдельно взятой организации, изменив только принципы исчисления средней заработной платы, основы оплаты труда за время простоя, а также установив ответственность работодателя за несвоевременную выплату заработной платы.

Новым Кодексом РФ даны отдельные понятия таких терминов, как «оплата труда» и «заработная плата».

Под *оплатой труда* понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

В свою очередь *заработная плата* — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Таким образом, понятие «оплата труда» значительно шире, чем «заработная плата», и отличается от последнего тем, что предусматривает не только систему расчета (определения) заработной платы, но и используемые режимы рабочего времени, правила использования и документального оформления рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы и т.п.

Непосредственно системы оплаты труда, общие уровни заработной платы и отдельных выплат устанавливаются следующими нормативными документами:

- в отношении работников организаций, финансируемых из бюджета, — соответствующими законами и иными нормативными правовыми актами;
- в отношении работников организаций со смешанным финансированием (бюджетное финансирование и доходы от предпринимательской деятельности) — законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций;
- в отношении работников других организаций — коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, трудовыми договорами.

Государство как участник трудовых отношений устанавливает и гарантирует:

- величину минимального размера оплаты труда в Российской Федерации;

- величину минимального размера тарифной ставки (оклада) работников организаций бюджетной сферы в Российской Федерации;
- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;
- ограничение оплаты труда в натуральной форме (только до 20 процентов от фактически причитающихся к получению сумм заработной платы);
- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;
- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда.

Действие государственных гарантий по оплате труда распространяется на все организации независимо от организационно-правовых форм хозяйствования. Способы их реализации различные: в коммерческих организациях — за счет средств этих организаций, в бюджетных — за счет средств существующих бюджетов.

Все остальные условия оплаты труда принимаются по согласованию сторон трудовых отношений, но с соблюдением требований законодательных актов.

Как и ранее, за основу исчисления заработной платы принимается размер минимальной заработной платы, устанавливаемый федеральным законом.

Ниже этого уровня не может оплачиваться труд работников, отработавших за месяц норму рабочего времени и выполнивших нормы труда (трудовые обязанности). Соответственно, если отчетный месяц отработан не полностью, то и минимально допустимый уровень заработной платы должен рассчитываться пропорционально количеству отработанного рабочего времени (выполненных норм труда).

При определении уровня минимальной заработной платы, которая может быть начислена в пользу работника, по-прежнему не

должны учитываться доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, иные компенсационные и социальные выплаты.

В связи с привязкой минимальной заработной платы к прожиточному минимуму ТК РФ установил механизм проведения индексации заработной платы работающих лиц. Механизм индексации обычно заменяется повышением минимального размера месячной оплаты труда (МРОТ) и тарифных ставок.

В бюджетных учреждениях и прочих организациях, использующих тарифную систему, размер тарифной ставки (оклада) первого разряда ЕТС также не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

Впервые ТК РФ допускает возможность использования натуральной оплаты труда (ранее такая форма заработной платы применялась только на основании принятых сторонами условий коллективных и трудовых договоров).

Такая форма оплаты труда может предусматриваться коллективным или трудовым договором и использоваться только с письменного согласия (а если быть точнее — письменного заявления) работника. При этом в соответствии с ТК РФ доля заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, не может превышать 20 процентов от общей суммы заработной платы (представляется, что использоваться при данных расчетах должна сумма заработной платы, причитающейся к получению работником на руки).

## **Тарифная система оплаты труда: сущность, состав и содержание**

Нормирование труда служит основой разработки норм выполнения различных операций, позволяет установить каждому работнику нормируемый (необходимый для выполнения) объем трудо-

затрат. Целью тарификации является установление расценок (тарифов) на соответствующие виды работ и операции, что позволяет организовать работу по определению размеров оплаты труда работников.

Тарифная система является связующим звеном между нормированием труда и зарплатой. *Тарифная система представляет собой* совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование зарплаты в зависимости от сложности, условий труда, народнохозяйственной значимости и особенностей труда.

Тарифная система включает в себя:

- тарифную сетку;
- тарифную ставку;
- тарифные коэффициенты;
- тарифно-квалификационные справочники;
- надбавки, доплаты к тарифным ставкам и окладам;
- районные коэффициенты.

Тарифная сетка представляет собой совокупность тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов или соотношение тарифных ставок по разрядам. Она служит для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации. Из практики тарифных сеток известны четыре основных типа шестиразрядных сеток, отличающихся по характеру изменения тарифных коэффициентов от разряда к разряду:

1. Прогрессивное абсолютное и относительное возрастание тарифных коэффициентов.
2. Прогрессивное абсолютное и постоянное относительное возрастание тарифных коэффициентов.
3. Постоянное абсолютное и регрессивное относительное возрастание тарифных коэффициентов.
4. Регрессивное абсолютное и относительное возрастание тарифных коэффициентов.

В современных условиях тарифные ставки могут быть изменены хозяйствующим субъектом в необходимом направлении: может быть увеличен или уменьшен диапазон сетки, т. е. соотношение ставок крайних разрядов; может быть взят смешанный характер построения параметров сетки, использующий сочетание прогрессив-

ного, регрессивного и равного относительного и абсолютного возрастания тарифных коэффициентов.

Для всех учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, обязательным является применение единой тарифной сетки (ЕТС). Она состоит из 18 разрядов. Размер тарифной ставки (оклада) первого разряда устанавливается Правительством РФ. Ставки (оклады) работников остальных разрядов ЕТС устанавливаются путем умножения тарифной ставки (оклада) первого разряда на соответствующий тарифный коэффициент.

Тарифная ставка определяет размер оплаты труда в единицу рабочего времени (минуту, час, день, месяц) и зависит от формы оплаты труда, условий, значимости и сложности труда. Ее размер возрастает по мере повышения сложности выполняемой работы. Тарифная ставка выражается в денежной форме. Тарифная ставка 1-го разряда определяет уровень оплаты простого труда в единицу рабочего времени, является базой для определения зарплаты работника, исходя из уровня квалификации. Тарифные ставки 1-го разряда, дифференцированные по интенсивности, видам работ и условиями труда, образуют так называемую вертикаль ставок первого разряда.

Тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполнения ими работ (квалификации рабочих) образуют так называемую горизонталь ставок или тарифную сетку.

Соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы определяется посредством тарифного коэффициента, указываемого в тарифной сетке для каждого разряда. *Тарифный коэффициент показывает*, во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше тарифной ставки первого разряда. Тарифный коэффициент 1-го разряда равен 1. Начиная со 2-го разряда, он возрастает и достигает своей максимальной величины для последнего — самого высокого разряда.

*Тарифный разряд определяет* уровень квалификации работника и в зависимости от этого размер оплаты труда.

Разряд работы и разряд работника определяются через тарифно-квалификационный справочник (ТКС). *ТКС представляет* со-

бой перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций, необходимых для выполнения этих работ. ТКС бывают единые (для одинаковых профессий) и отраслевые. ТКС служит для тарификации работ и тарификации рабочих и присвоения им разрядов. Он состоит из трех разделов. В первом разделе дается характеристика работ, которые должен выполнять рабочий данной квалификации.

Во втором разделе отражены сведения о том, что должен знать рабочий соответствующей профессии и квалификации о своем оборудовании и используемых материалах.

Третий раздел содержит примеры работ, типичные для каждого разряда. По этим примерам устанавливаются задания рабочим при присвоении им соответствующей квалификации. В ТКС указывается, что должен знать теоретически и уметь выполнять практически рабочий каждой профессии и разряда.

Предприятие (фирма) может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС). Решение вопроса об оплате труда рабочих на основе системы окладов отнесено к компетенции организации, которая самостоятельно утверждает перечень профессий, чей труд подлежит оплате на основе окладов с указанием их размеров. Такие перечни могут быть оформлены и в виде приложений к коллективному договору. При утверждении этих перечней может быть использован Общероссийский классификатор профессий рабочих.

В условиях плановой централизованной экономики тарифная система оплаты труда является одним из основных элементов организации зарплат. В условиях экономической самостоятельности и обособленности хозяйствующих субъектов, когда предприятия самостоятельно строят свою политику в области оплаты труда, она преобразуется в систему нормативов, носящих сугубо рекомендательный характер. В этом качестве нормативы могут найти применение на предприятиях любых организационно-правовых форм.

## **Формы и системы оплаты труда согласно положениям ТК РФ**

Хотя ТК РФ напрямую этого не предусматривает, но по-прежнему вид, системы оплаты труда, размеры тарифных ставок, окладов, премий, иных поощрительных выплат, а также соотношение в их размерах между отдельными категориями персонала, организации вправе определять самостоятельно.

Конкретный выбор закрепляется в коллективном или трудовом договоре или иных локальных актах организации.

Системы оплаты и стимулирования труда, в том числе повышение оплаты за работу в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни, сверхурочную работу и в других случаях, должны устанавливаться работодателем с учетом мнения выборного профсоюзного органа данной организации или иного представительного органа работников, определяемого в порядке, установленном ст.29—32 ТК РФ.

Бюджетные учреждения при организации оплаты труда обязаны применять единую систему, определяемую в порядке, установленном отдельным федеральным законом.

В рамках оплаты труда организации вправе использовать как тарифную, так и бестарифную системы, сочетая их с применением различных систем премирования, стимулирования и материального поощрения.

Общий порядок премирования работников (случаи, общий размер) может устанавливаться коллективным договором, а непосредственно вопросы премирования регулируются положением о премировании.

В современных условиях можно выделить три формы оплаты труда: сдельную, повременную и смешанную. Каждая из форм включает в себя несколько систем, которые выбираются в соответствии с конкретными условиями производства.

Сдельную зарплату целесообразно применять на тех участках и видах работ, где возможно нормирование и учет индивидуального или коллективного вклада и конечного результата производства,

мально определенные или фактически ожидаемые результаты работы за единицу времени. При повременной оплате труда величина заработка работника зависит от фактически отработанного им времени (Фэ) и его тарифной ставки (оклада) (Сч).

Повременная оплата труда подразделяется на простую повременную, повременно-премиальную и повременную с нормированным заданием.

При простой повременной оплате труда (Зпов) заработная плата рассчитывается путем умножения часовой (дневной) тарифной ставки рабочего определенного разряда (Сч или Сдн) на количество фактически отработанного времени за расчетный период в часах (днях).

$$\text{Зпов} = \text{Сч} \times \text{Фэ}.$$

При повременно-премиальной системе (Зпов-прем) устанавливается размер премии в процентах к тарифной ставке за перевыполнение установленных показателей и условий премирования (бездефектное изготовление продукции, экономия материалов, инструменты и т.д.).

$$\text{Зпов-прем} = \text{Зпов} + \text{П}.$$

При месячной оплате труда повременная зарплата определяется исходя из месячного оклада (ставки) (См), числа рабочих часов, предусмотренных графиком работы в данном периоде ( $t'$ раб) и числа рабочих часов, фактически отработанных в данном периоде ( $t$ факт).

$$\text{Зм.пл.} = \frac{\text{См}}{t' \text{раб}} \cdot t \text{факт}, \text{ где}$$

Зм.пл — зарплата за фактически отработанное время в течение месяца.

Для руководителей, специалистов и служащих используется система должностных окладов. Должностной оклад — абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Он может составлять определенный диапазон — от минимального до максимального.

где увеличение объема зависит от уровня квалификации работника. Она позволяет стимулировать увеличение выпуска изделий (услуг, работ). При сдельной форме оплаты труда труд работника оплачивается по сдельным расценкам в соответствии с количеством произведенных изделий или операций. Сдельная оплата бывает индивидуальной и коллективной. *Индивидуальная оплата* применяется на тех работах, где труд работника подлежит точному учету, при этом учитывается количество изготовленной работником годной продукции. *Коллективная форма* оплаты характеризуется тем, что труд работника оплачивается в зависимости от результатов работы всего коллектива (бригады, участка), через коэффициент трудового участия каждого.

Сдельная зарплата подразделяется на ряд систем: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная.

*Прямая сдельная зарплата (Зсд)* определяется исходя из количества произведенной продукции за расчетный период времени и сдельной расценки за единицу продукции.

$$Зсд = R \times q, \text{ где}$$

R — количество продукции произведенной работником,  
q — сдельная расценка.

Индивидуальная сдельная расценка за единицу продукции или работы определяется путем умножения часовой тарифной ставки (Сч), установленной в соответствии с разрядом выполняемой работы, на норму времени на единицу продукции (Нвр) в нормо-часах.

$$R = Сч \times Нвр \quad \text{или} \quad R = \frac{Сч \times Нвр'}{60}, \text{ где}$$

Нвр' — норма времени в минутах.

Другой способ определения деление часовой тарифной ставки на норму выработки (Нвыр).

$$R = \frac{Сч}{Нвыр}$$

Сдельно-премиальная зарплата применяется для повышения заинтересованности рабочих в улучшении качества, роста производительности труда, экономии материальных ресурсов, снижения себестоимости. Премии выплачиваются за конкретные количественные и качественные показатели работы. Премия устанавливается в проценте к прямой зарплате. Размер премии, условия премирования определяются положением о премировании.

$$\text{Зсд-прем} = \text{Зсд} + \text{П}, \text{ где}$$

П — премия,

$$\text{П} = \frac{\text{Зсд} \times \% \text{П}}{100}$$

Премии делятся на обусловленные и не обусловленные системой оплаты труда. Премии, обусловленные системой оплаты труда, — это дополнительная надтарифная оплата за достижение в работе. Премии, не обусловленные системой оплаты труда, — это поощрительные премии. Такое премирование является правом, а не обязанностью администрации. Система премирования вводится администрацией согласно ТК РФ.

Сдельно-прогрессивная зарплата применяется в том случае, когда необходимо выполнить качественно в короткий срок установленный объем работы, либо увеличить объем выпуска, не снижая качества. Эта система обычно применяется на работах, связанных с освоением новой техники, продукции. Она предусматривает выплату по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм ( $R_0$ ), а при выработке сверх норм — по повышенным расценкам ( $R_{ув}$ ).

$$\text{Зсд-прогрес} = R_0 \times \text{қпл} + R_{ув} (\text{қф} - \text{қпл}), \text{ где}$$

$R_0$  — расценка прямая (обычная),

$R_{ув}$  — расценка увеличенная (повышенная),

қф, қпл — фактический и плановый выпуск.

Косвенно-сдельная зарплата применяется в отношении тех работников, которые обслуживают технологические процессы. Они

заняты на обслуживающих и вспомогательных работах (наладчики, ремонтники, водители транспортных средств — внутри фирмы). Размер их заработной платы зависит от результатов деятельности обслуживающих основных рабочих-сдельщиков. Зарплата определяется путем умножения косвенно-сдельной расценки ( $R_{\text{кос}}$ ) на количество продукции, произведенное рабочими обслуживаемого участка ( $qN_0$ ).

$$Z_{\text{кос-сд}} = R_{\text{кос}} \times qN_0,$$

$$R_{\text{кос}} = C_{\text{ч}} / (N_{\text{обс}} \times N_{\text{выр}}), \text{ где}$$

$N_{\text{обс}}$  — норма обслуживания работника,

$N_{\text{выр}}$  — норма выработки.

Косвенно-сдельная зарплата применяется при оплате труда тех групп вспомогательных рабочих, которые оказывают существенное влияние на выработку основных рабочих.

Аккордная сдельная зарплата предусматривает оплату не каждой операции в отдельности, а всего объема (комплекса) работ (аварийные случаи, освоение новой продукции). Стоимость всей работы определяется исходя из действующих норм и расценки на отдельные элементы работы путем их суммирования. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращения сроков выполнения работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения задания при качественном выполнении работ. Расчет осуществляется после выполнения всех работ. Если выполнение аккордного задания требует длительного времени (судостроение, электростанции), то выплачивается аванс за текущий месяц с учетом выполненного объема работ.

Наряду со сдельной формой оплаты труда применяется и повременная. Повременная оплата труда. на первый взгляд, исключает стимулирование более высокой производительности труда, так как время, проведенное на рабочем месте, ничего не говорит о достигнутых результатах, однако эта форма заработной платы тесно связана с результатами труда, поскольку в ее основу заложены фор-

В настоящее время применяется повременная оплата труда с нормированным заданием, или сдельно-повременная оплата труда. Рабочему или коллективу устанавливается состав и объем работ, которые должны быть выполнены за определенный период времени на повременно оплачиваемых работах с соблюдением требований к качеству продукции (работ). Это нормированное задание в зависимости от специфики производства и характера работ устанавливается на смену, день, месяц. Понятие расценки за деталь отсутствует. Повременная оплата труда с нормированным заданием используется на работах, связанных с обслуживанием производства (наладка и ремонт оборудования).

Выбор форм оплаты труда зависит от ряда факторов: характера оборудования, особенностей технологического процесса, требований к качеству, наличию и использованию ресурсов. В связи с трудностями нормирования и количественного измерения труда для оплаты труда вспомогательных рабочих, рабочих служб технического контроля используется повременная зарплата. НТП способствует замене сдельной оплаты на повременную. Для того чтобы сохранить высокий уровень результативности производства, необходимо поддерживать высокий уровень нормирования труда и организационного обеспечения производства (сырьем, транспортом, ремонтом и т.п.) со стороны технических служб предприятия. В целом формы и системы оплаты труда можно представить в виде схемы.

Смешанная форма оплаты труда выступает в форме бестарифной, рейтинговой и контрактной.

По видам различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — сумма денег, которую работник получает за отработанное время или количество выпущенной продукции.

Реальная заработная плата — количество предметов потребления и услуг, которое работник может приобрести на свою номинальную зарплату. Она зависит от величины номинальной зарплаты, цен на предметы первой необходимости и уровня налогов.

## **Бестарифная система оплаты труда**

Оплата труда по тарифам и окладам не позволяет избавиться от уравниловки, преодолеть противоречие между интересами отдельного работника и всего коллектива.

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда выступает бестарифная система оплаты труда. Она синтезирует в себе основные преимущества повременной и сдельной оплаты труда и обеспечивает гибкую увязку размеров заработной платы с результатами деятельности предприятия и отдельных работников.

Использование данной системы связано с тем, что в условиях перехода к рынку появляется необходимость в пересмотре порядка формирования фонда оплаты труда. Он должен зависеть прежде всего от объема реализованной продукции (работ, услуг), который может меняться, а следовательно, будет меняться величина фонда оплаты труда.

При бестарифной системе оплаты труда заработок работника напрямую зависит от конечных результатов деятельности как структурного подразделения, так и хозяйствующего субъекта в целом.

По данной системе зарплата всех работников от руководителя до рабочего представляет собой долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) в зависимости от различных критериев.

При этом производится ранжирование подразделений и каждого работника исходя из его квалификации и эффективности работы. Величина зарплаты каждого работника зависит:

- от квалификационного уровня работника (КУ);
- от коэффициента трудового участия (КТУ);
- от фактически отработанного времени (Qч).

Каждому работнику присваивается свой квалификационный уровень. Он определяется как частное от деления фактической зарплаты работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный размер зарплаты за тот же период.

В зависимости от квалификационного уровня все работники

распределяются по квалификационным группам, количество которых может быть различно.

В основу оценки квалификационного уровня могут быть положены следующие критерии: образование, профессиональная квалификация, деловитость и т.д. Система квалификационных уровней создает большие возможности для материального стимулирования более квалифицированного труда, чем система тарифных разрядов, которая сдерживает рост разряда, а следовательно, и зарплаты. Квалификационный уровень может повышаться в течение всей трудовой деятельности.

Расчет зарплаты при бестарифной системе оплаты труда осуществляется в следующем порядке:

1. Определяется количество баллов, заработанных каждым работником.

$$Q_6 = K_U \times K_{TU} \times Q_{ч}, \text{ где}$$

$K_U$  — квалификационный уровень,

$K_{TU}$  — коэффициент трудового участия,

$Q_{ч}$  — количество отработанных человеко-часов.

2. Общая сумма баллов, заработанных всеми работниками подразделения.

$$Q_{N6} = \sum Q_6.$$

3. Доля фонда оплаты труда, приходящаяся на оплату одного балла (руб.).

$$d = \text{ФОТ} / Q_{N6}, \text{ где}$$

$d$  — доля фонда оплаты труда,

ФОТ — фонд оплаты труда.

4. Определяется зарплата каждого работника.

$$\text{ФОТ}_N = d \times Q_6, \text{ где}$$

ФОТ<sub>N</sub> — зарплата работника.

Такая система меняет пропорции распределения ФОТ при од-

ном и том же квалификационном уровне. Заработок одних может увеличиваться, а других — уменьшаться.

Оценочным показателем работы хозяйствующего субъекта является объем реализованной продукции (работ и услуг). Эффективность работы проявляется через объем реализации. Чем выше объем реализации, тем выше должна быть заработная плата. Это особенно эффективно для управленческого персонала и вспомогательных рабочих, так как эти две категории работающих не так тесно связаны с объемом выпуска продукции. Оплата труда данных категорий может осуществляться через коэффициенты или процент.

Для руководителя устанавливается коэффициент 1,5 от объема продукции. Заместитель руководителя 0,9 от начисленной оплаты директора, и т.д.

В данном случае для административно-управленческого персонала твердые оклады не устанавливаются, оплата ежемесячно изменяется в зависимости от объема реализованной продукции.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда можно считать рейтинговую систему оплаты труда. Она учитывает вклад работников в результаты деятельности предприятия и основана на долевом распределении фонда оплаты труда.

Рейтинговая система предусматривает учет следующих компонентов образовательного уровня: опыт работы, умение работника использовать в конкретной деятельности свои знания и опыт. Трудовой рейтинг определяется произведением трех коэффициентов:

$$P_t = K_o \times K_c \times K_z, \text{ где}$$

$K_o$  — коэффициент образовательного уровня, который возрастает пропорционально росту знаний работника от 0,8 до 2,0;

$K_c$  — коэффициент, характеризующий опыт работы, значение которого составляет от 2 до 4,5, так чтобы снизить текучесть кадров в первые годы работы и обеспечить ежегодный стабильный прирост зарплаты на определенный процент;

$K_z$  — коэффициент, характеризующий место работника в структуре предприятия и соответствующий его разряду.

Для того чтобы увязать зарплату с результатами труда, опре-

деляется цена рейтинга. Цена рейтинга определяется путем деления фонда оплаты труда на сумму рейтингов всех работников. На основе «цены единицы коэффициента» формируется базовая зарплата. Если сравнивать с тарифной сеткой — это минимальная зарплата, установленная на предприятии на данный период.

Для улучшения динамики производственного процесса к заработной плате каждого работника, полученной как произведение базовой зарплаты ( $Z_{пл}^6$ ) на трудовой рейтинг, вводят три переменных коэффициента:

Кп — плановый коэффициент, который пропорционален проценту выполнения планового задания для рабочих и отработанному времени для служащих;

Ккт — коэффициент качества труда, который формируется на основе действующих стандартов предприятия;

Кстр — страховой коэффициент, вводимый для создания страхового резерва, необходимого для оплаты труда вновь поступающих, а также для стимулирования повышения образования.

Тогда зарплата работника будет определяться так:

$$Z_{пл} = Z_{пл}^6 \times P_t \times K_p \times K_{кт} \times K_{стр}.$$

Трудовой рейтинг учитывает потенциальные способности работника, а остальные показатели корректируют его в зависимости от вклада работника в результаты работы предприятия. Система трудового рейтинга учитывает личные характеристики работника.

Другой разновидностью бестарифной системы оплаты труда является *контрактная система*. Между работодателем и работником заключается договор (контракт) на определенный срок, в котором оговариваются условия труда, обязанности сторон, режим работы, срок действия контракта и уровень оплаты труда (в случае расторжения договора — последствия досрочного расторжения).

При использовании бестарифной системы оплаты труда заработок работника зависит от конечных результатов работы структурного подразделения предприятия, в котором он работает, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда.

Эта система сходна с аккордной оплатой труда, но отличается тем, что при аккордной системе используются такие элементы тарифной системы, как ставки и расценки. При бестарифной системе оплаты труда для конкретного распределения сумм оплаты труда используется коэффициент трудового участия. Он может быть как простым, учитывающим вклад работника в достижение конечных результатов, так и суммарным, учитывающим отдельно квалификацию работника и отдельно, по решению трудового коллектива, коэффициент трудового участия.

Бестарифная система оплаты труда обычно находит свое применение на небольших предприятиях и в компаниях, так как на больших затруднительно учитывать результаты труда по отдельным структурным подразделениям и работникам.

Выбор самой системы и порядка распределения выделенных средств на оплату труда (установление коэффициентов, порядок вынесения и утверждения решения и т.д.) должен быть закреплен в разрабатываемом Положении по оплате труда. В настоящее время при налогообложении уделяется значительное внимание коллективному договору, поэтому выбранную предприятием систему оплаты труда рекомендуется утверждать коллективным договором.

**Система плавающих окладов.** При использовании данной системы оплаты труда в зависимости от результатов труда работников (роста или снижения производительности труда) происходит периодическая корректировка должностного оклада (тарифной ставки) при условии выполнения задания по выпуску продукции (задания по труду).

Система применима при оплате труда рабочих-сдельщиков и работников обслуживающего персонала (наладчиков и других категорий рабочих и служащих).

Использование системы позволяет варьировать оплату труда в соответствии с конкретными результатами работы работника без обязательств его предупреждения об изменении существенных условий труда за 2 месяца, как того требует Трудовой кодекс. Выбор системы также должен быть закреплен в принимаемом на предприятии нормативном акте по оплате труда.

*Система оплаты труда на комиссионной основе.* При использовании данной системы оплаты труда размер вознаграждения определяется в виде фиксированного размера (процента) от дохода, получаемого предприятием от реализации продукции (работ, услуг), произведенной данным работником.

Обычно такая система оплаты труда устанавливается по договоренности между работодателем и работником непосредственно при заключении трудового договора или договора гражданско-правового характера.

При этом обязательно должны быть определены: ставки вознаграждения (основная и (или) прогрессивная — в процентах или твердых суммах), границы доходов, от которых подлежит исчислению вознаграждение, порядок и обязанность работодателя по учету доходов, полученных от реализации продукции (работ, услуг), произведенной (выполненных, оказанных) работником, порядок ознакомления с результатами учета самого работника, вопросы предоставления гарантированных размеров оплаты труда, других гарантий и компенсаций.

При использовании системы оплаты труда на комиссионной основе вознаграждение может исчисляться от дохода, полученного предприятием от:

- реализации продукции, произведенной работником;
- стоимости реализованной продукции, принадлежащей предприятию, самим работникам;
- оказанных работником услуг по ремонту, техническому и консультационному обслуживанию клиентов и др.

При выборе системы оплаты труда необходимо руководствоваться ее эффективностью для определенного предприятия. Также обязательным правилом при установлении конкретных размеров и условий выплаты заработной платы является соблюдение принципа трудового права: нельзя ухудшать положение работника по сравнению с действующим законодательством. На предприятии должны также соблюдаться другие условия, определенные Трудовым кодексом. Основной формой оплаты труда является выплата заработ-

ной платы в денежной форме в валюте Российской Федерации (в рублях).

В Трудовом кодексе закреплена возможность выплаты части заработной платы в неденежной форме (натуральная оплата). Установление такой возможности соответствует Конвенции МОТ № 95 «Об охране заработной платы».

Следует иметь в виду, что выплата части заработной платы в натуре не может быть установлена любым локальным нормативным актом, а только коллективным договором или трудовым договором.

В любом случае работнику должна быть выплачена часть заработной платы в денежной форме в размере не менее 80%. Трудовой кодекс устанавливает виды продукции, которая не может быть выплачена работнику в виде натуральной формы оплаты труда.

Заработная плата каждого работника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается.

Запрещается какая-либо дискриминация при установлении и изменении размеров заработной платы и других условий оплаты труда.

Конституция РФ гарантирует каждому работнику вознаграждение за труд не ниже установленного законом МРОТ (минимальный размер оплаты труда) ч. 3. ст. 37.

### **Фонд оплаты труда. Структура фонда оплаты по категориям фонда и категориям персонала**

К средствам, направляемым на потребление, относят выплаты в натуральной и денежной форме работникам данного предприятия. В состав средств, направляемых на потребление, включаются:

- суммы, начисленные на оплату труда всем работникам (фонд оплаты труда);
- доход (дивиденды, %) по акциям, облигациям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия, начисленные к выплате работникам;

- суммы предоставленных трудовых и социальных льгот, включая материальную помощь.

Фонд оплаты труда представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социального характера.

В состав фонда заработной платы включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы оплаты труда в денежной и натуральной форме за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные выплаты поощрительного характера, а также выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

Включению в фонд заработной платы подлежат:

- оплата за отработанное время;
- оплата за неотработанное время (ежегодные, дополнительные, учебные отпуска и т.п.);
- единовременные поощрительные выплаты (премии, вознаграждения по итогам работы, материальная помощь и т.п.);
- выплаты на питание, жилье, топливо;
- выплаты социального характера (оплата путевок, стоимости проезда, страховые платежи, надбавки к пенсиям работающих, единовременные пособия уходящим на пенсию и т.д.).

Фонд оплаты труда планируется и определяется отдельно по тем же группам и категориям, по которым определяется численность работающих. Порядок расчета фонда оплаты труда по категориям фонда следующий:

1. Определяется прямой (тарифный) фонд заработной платы.
2. Определяются выплаты, доплаты до часового, дневного и месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты труда.
3. Сумма прямого (тарифного) фонда зарплаты, доплат, выплат и премий характеризует основную зарплату (основной фонд оплаты труда).

4. Сумма основной зарплаты и дополнительной зарплаты характеризует общий фонд оплаты труда.

Прямой (тарифный) фонд оплаты труда рассчитывается отдельно для сдельщиков и повременщиков.

Для сдельщиков фонд прямой (тарифный) определяется по формуле:

$$\text{Зт.сд.} = q \times R \times \text{Кв.н.}$$

$$\text{Зт.сд.} = \text{Тпп} \times \text{Сч} \times \text{Кв.н.}$$

Тарифный фонд повременщиков определяется по формуле:

$$\text{Зт.пов.} = \text{Сч} \times \text{Фэ} \times \text{N.}$$

Фонд оплаты труда ИТР и служащих определяется на основе должностных окладов и числа работников (ИТР и служащих) каждой категории.

$$\text{ФОТ служ.итр} = \text{Nслуж.итр} \times \text{среднемесячный оклад} \times 12.$$

Расчет фонда зарплаты завершается определением средней зарплаты по предприятию (фирме).

Средняя заработная плата (Зг) определяется исходя из общего фонда оплаты труда работников списочного состава (включая совместителей) и средней списочной численности работающих.

$$\text{Зг} = \text{ФОТобщ} / \text{N.}$$

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. Нормирование труда представляет собой определение величины и структуры затрат рабочего времени.
2. Производительность труда — результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда.
3. Выработка характеризует количество продукции, производимое работником в единицу рабочего времени.
4. Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

5. Мотивация — процесс формирования у работников мотивов к деятельности для достижения личных целей или целей хозяйствующего субъекта.
6. Тарифная система есть совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование зарплаты.
7. Тарифная ставка определяет размер оплаты труда в единицу рабочего времени.
8. Тарифный разряд определяет уровень квалификации работника и в зависимости от этого размер оплаты труда.
9. Фонд оплаты труда представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социального характера.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем сущность и задачи нормирования труда?
2. Какие методы используются при нормировании труда?
3. Чем различаются между собой хронометраж и фотография рабочего дня?
4. Каковы преимущества метода моментальных наблюдений?
5. Дать определение понятия производительность труда. Какие методы используются для ее измерения?
6. Какие показатели используются для измерения производительности труда?
7. Назовите виды трудоемкости исходя из роли трудовых затрат в процессе производства.
8. Перечислите элементы организации заработной платы.
9. Какие элементы включает в себя тарифная система оплаты труда?
10. Какой элемент тарифной системы оплаты труда используется для тарификации работ и рабочих?
11. Назовите системы сдельной оплаты труда.
12. Что представляет собой повременная оплата труда с нормированным заданием?
13. Назовите формы оплаты труда, применяемые в современных условиях.
14. В чем отличие реальной заработной платы от номинальной?
15. Назовите виды бестарифной системы оплаты труда.

16. Чем различаются между собой фонд потребления и фонд оплаты труда?

17. Что включается в состав фонда оплаты труда?

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Казаков А.П., Минаев Н.В. Экономика. М., 1996.
2. Семенов В.М. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
3. Ракоти В.Д. Заработная плата и предпринимательский доход. М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Адамов Е.В., Ильенкова С.Д. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Сафронов Н.А. Экономика предприятия. М.: Юристъ, 2002.

## РАЗДЕЛ 3

# РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ. ЦЕНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

---

Затраты, издержки, себестоимость являются важнейшими обобщающими показателями производства. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности, эффективность производственной, коммерческой и иной деятельности. Рациональная минимизация затрат является основной задачей управления затратами в рамках субъекта хозяйствования.

### **Понятие и состав издержек производства и обращения**

В условиях экономической и юридической самостоятельности субъектов хозяйствования возникает необходимость постоянного соизмерения выручки и затрат с тем, чтобы определить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Деятельность любого субъекта хозяйствования, занятого в той или иной сфере деятельности, связана с определенными издержками (затратами). Себестоимость отражает, сколько и каких затрат было использовано на производство товара. Затраты показы-

вают совокупность фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода. От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель — масса прибыли. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е., сохранив цену на продукцию, предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю форму дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации.

Субъекты хозяйствования, занимающиеся производственной деятельностью, определяют издержки производства, а осуществляющие сбытовую, снабженческую, торгово-посредническую деятельность, — издержки обращения.

Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), называется себестоимостью. Себестоимость отражает величину текущих затрат, обеспечивающих процесс простого воспроизводства.

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 производство и реализацию.

Величина расходов, на которые уменьшаются доходы, регулируется НК РФ гл. 25.

Все издержки принимаются как альтернативные (вмененные), это означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Это один из важнейших принципов рыночной экономики. Различают экономические и бухгалтерские издержки. Экономический подход к определению величины издержек производства несколько отличается от бухгалтерского. Величина издержек упущенных возможностей (альтернативных издержек) — это денежная выручка от наиболее выгодного из всех альтернативных способов использования ресурсов.

У субъектов хозяйствования наряду с явными издержками (внешними, денежными) — затраты на сырье, материалы, оборудование, рабочую силу — существуют неявные (внутренние, имплицитные) — стоимость затратных ресурсов, являющихся собственностью фирмы: оплата труда предпринимателя, процент на вложенный капитал, нематериальные активы.

Явные издержки (бухгалтерские) соответствуют затратам наших отечественных предприятий и включают: стоимость сырья, материалов, комплектующих, топлива, энергии, амортизацию, зарплату с отчислениями во внебюджетные фонды, административные расходы.

Неявные издержки (издержки упущенных возможностей) — это те доходы, которые могли быть получены из собственных ресурсов, если бы их представить за плату, установленную рынком другим пользователям. В обобщенном виде внутренние издержки представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд, как если бы денежные средства были вложены в банк, земля сдана в аренду и приносит ренту и т.д.) и нормальную прибыль (она включает в себя зарплату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели в действительности несут эти затраты, но в неявной, в неденежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Экономические} & & \text{Бухгалтерские} & & \text{Неявные} \\ \text{издержки} & = & \text{издержки} & + & \text{(имплицитные)} \\ & & & & \text{издержки} \end{array}$$

Понятие «экономические» является общепринятым; бухгалтерские исчисляются на практике при подсчете реальной суммы затрат, налогооблагаемой прибыли и т.п.

Учет упущенных возможностей является важной чертой рыночной экономики.

Конкретный состав затрат, которые могут быть отнесены на издержки производства и обращения, регулируются законодательством практически во всех странах. Это связано с особенностями

налоговой системы, исходя из чего выделяют затраты (издержки) по способу возмещения затрат.

По возмещению затрат они делятся на:

1. Затраты, подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет цены на продукцию, что уменьшает налогооблагаемую прибыль.
2. Затраты, не подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет чистой прибыли (в распоряжении субъекта хозяйствования), что уменьшает прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования — к ним относятся все сверхнормативные расходы (на рекламу, представительские, командировочные, амортизацию, проценты за кредит).

В зависимости от того, в каком структурном звене были осуществлены те или иные затраты, выделяют затраты на уровне цеха (участка) — цеховая себестоимость, на уровне предприятия (фирмы) — производственная себестоимость, а с учетом затрат по реализации продукции — полную (сбытовую) себестоимость.

Под структурой себестоимости продукции (работ, услуг) понимается поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат, т.е. удельный вес различных элементов затрат на производство продукции. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм организации и размещения, условий снабжения и сбыта.

На основе отраслевой себестоимости, т.е. в зависимости от того, какой элемент затрат является преобладающим, выделяют:

- материалоемкие отрасли (пищевая, легкая);
- энергоемкие отрасли (химическая, алюминиевая);
- фондоемкие отрасли (нефтедобывающие и газодобывающие);
- трудоемкие отрасли (угольная, лесная, сельское хозяйство).

Структура затрат динамична. В промышленности России материальные затраты составляли в 1990 г. — 68,5%, в 1999 г. — 63%, оплата труда в 1990 г. — 13%, в 1999 г. — 11,2%, амортизация в 1990 г. — 12,1%, в 1999 г. — 8,2%.

По способу просчета себестоимость делится на плановую, нормативную и фактическую.

*Плановая себестоимость* определяется по плановым нормам расхода и плановым ценам и тарифам.

*Нормативная себестоимость* определяется по нормам расхода, действующим на начало расчетного периода и по действующим на начало периода ценам.

*Фактическая себестоимость* отражает сложившиеся в расчетном периоде затраты на производство и сбыт.

## **Классификация затрат по признакам**

Организуя процесс производства продукции (работ, услуг), хозяйствующие субъекты несут многочисленные затраты. Для того чтобы правильно учитывать, планировать и анализировать затраты, используются разные методы классификации затрат по тем или иным признакам.

Классификация затрат на производство и реализацию — это систематизация и группировка затрат по признакам.

По методам планирования, учета и распределения затраты классифицируются по экономическим элементам — сметный разрез затрат, и по месту осуществления затрат — группировка по статьям калькуляции.

Классификация затрат по экономическим элементам основывается на признаке экономической однородности издержек производства, определяемой функциональной ролью отдельных расходов в процессе производства. Группировка по экономическим элементам отражает затраты, которые распределяются по видам, характеризующим их экономическое содержание, их природное назначение. Данная группировка используется при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Она включает в себя следующие экономические элементы:

1. Сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов, которые в дальнейшем могут быть использованы).

2. Вспомогательные и прочие материалы.
3. Топливо со стороны.
4. Энергия со стороны.
5. Зарплата основная и дополнительная.
6. Начисления на зарплату (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд медицинского страхования, фонд занятости населения).
7. Амортизация основных фондов.
8. Прочие денежные расходы (оплата услуг транспорта, командировок, оплата канцтоваров).

В основу классификации затрат по статьям калькуляции (расходов) положен признак экономического назначения расходов, который является специфическим для отдельных отраслей экономики. Выявление назначения расхода необходимо, чтобы определить экономическую целесообразность тех или иных затрат. Данная группировка указывает на место и цель возникновения тех или иных затрат. При группировке затрат по статьям калькуляции затраты объединяются по направлениям их использования, по месту их возникновения. Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет определить себестоимость единицы продукции, распределить затраты по ассортиментным группам, установить объем расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления, выявить резервы снижения затрат. Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в основе построения плана счетов бухучета во всех отраслях народного хозяйства нашей страны и за рубежом. Отчетность составляется и анализируется в основном по статьям расхода. Данная группировка включает в себя следующие статьи расхода:

1. Сырье и основные материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные полуфабрикаты, комплектующие и услуги сторонних организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Основная зарплата производственных рабочих.

6. Дополнительная зарплата производственных рабочих.
7. Начисления на зарплату производственных рабочих.
8. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования.
9. Расходы на освоение и подготовку нового производства.
10. Общепроизводственные расходы (цеховые).

Итого: цеховая себестоимость (ст.1—10)

11. Общехозяйственные расходы.

12. Потери от брака (если есть).

Итого: производственная себестоимость товарной продукции (ст.1—12).

13. Внепроизводственные расходы.

Итого: полная сбытовая себестоимость товарной продукции (ст.1—13).

Первые семь статей затрат осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость конкретного вида продукции (работ, услуг). Все остальные являются комплексными, собирающими затраты по обслуживанию и управлению производством.

Затраты по содержанию и эксплуатации оборудования включают затраты на техническое обслуживание машин и механизмов, расходы на текущий и капитальный ремонт оборудования, цехового транспорта и инструментов, амортизацию основных фондов, закрепленных за цехами, и др.

В «Расходы на подготовку и освоение нового производства» входят затраты некапитального характера: совершенствование технологии, переналадка оборудования, изготовление специального оборудования и оснастки и т.д.

В состав цеховых расходов включаются затраты на управление цехов основного производства: зарплата на амортизацию, текущий ремонт, отопление, освещение, уборку зданий и цеховых помещений, износ инвентаря общецехового назначения, и др.

Общехозяйственные расходы включают затраты по обслуживанию и управлению общехозяйственных нужд: аппарата управления, содержание здания, территории, транспорта, вычислительного центра и прочих, имеющих общехозяйственное назначение.

Внепроизводственные (коммерческие) расходы включают затраты, связанные с реализацией продукции (расфасовка, упаковка, отгрузка, реклама, маркетинговые исследования, комиссионные, хранение, транспортировка), а также различного рода отчисления и платежи.

По способу отнесения затрат на себестоимость они делятся на прямые и косвенные.

*Прямые затраты* непосредственно связаны с производством определенного вида продукции (работ, услуг) и могут быть учтены в себестоимости данного вида продукции (работ, услуг) (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие, зарплата станочников и др.).

*Косвенные затраты* связаны с выпуском нескольких видов продукции (работ, услуг) и распределяются между ними пропорционально какому-либо признаку (избранной базе), который должен быть отражен в учетной политике (энергия, топливо, общехозяйственные расходы, общепроизводственные расходы, внепроизводственные расходы).

По составу затраты делятся на простые и комплексные. *Простые затраты* состоят из одного экономического элемента (сырье, материалы, зарплата, износ и т.п.). *Комплексные затраты* состоят из нескольких разнородных экономических элементов (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, транспортно-заготовительные расходы, внепроизводственные).

По роли в процессе производства (по характеру связи с процессом производства) затраты делятся на основные и накладные.

*Основные затраты* непосредственно связаны с выпуском, формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу (сырье, материалы, полуфабрикаты, зарплата).

*Накладные затраты* связаны с обслуживанием и управлением производства: содержание оборудования, транспорта, цехового и общезаводского персонала и т.п.

## **Постоянные и переменные затраты. Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж**

По связи с объемом выпуска затраты делятся на постоянные и переменные.

Постоянные затраты практически остаются неизменными при изменении объема выпуска, но изменяются на единицу продукции в обратной зависимости от изменения объема выпуска (арендная плата, начисленная амортизация, проценты за пользование кредитами, некоторые виды зарплаты руководителей, взносы, пошлины и т.п.). Постоянные затраты существуют с момента регистрации и до ликвидации независимо от производственной, коммерческой и иной деятельности. Они практически не меняются, если не принято соответствующее управленческое решение.

Переменные затраты не изменяются на единицу выпуска (если не изменился характер производственной деятельности), но изменяются на весь выпуск пропорционально изменению объема выпуска. Они имеют место только при наличии производственной, коммерческой, финансовой и иной деятельности. К ним относят затраты на сырье и материалы, зарплату основных рабочих, топливо, энергию на технологические цели.

В себестоимости планируются и учитываются только переменные затраты. Постоянные затраты списываются за счет доходов отчетного года — маржинального дохода (уменьшает маржу). *Маржинальный доход равен разнице между выручкой от продаж и переменными затратами*, он предназначен для возмещения постоянных затрат и получения прибыли. Этот метод учета получил название директ-кост. Этот метод широко используется в управлении менеджерами, так как позволяет принять наиболее эффективное решение из альтернативных на основе анализа зависимости между себестоимостью, объемом продаж и прибылью. Наличие такой зависимости использует менеджер для определения безубыточного объема продаж и порога рентабельности. Точка критического объема показывает, что общая сумма маржи с переменными затратами возмещает общую сумму постоянных затрат за определенный период.

Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж характеризует тот объем, при котором субъект хозяйствования возмещает все затраты, но не имеет ни копейки прибыли. В точке критического объема реализации сумма прибыли равна нулю. Результат отражается на всем объеме.

$$\begin{aligned} \Pi &= q \times Z' - V' \times q - 3c \\ (Z' - V') \times q - 3c &= 0, \text{ отсюда} \\ (Z' - V') \times q &= 3c. \end{aligned}$$

Значение  $(Z' - V')$  представляет собой маржинальный доход на одно изделие (МДj), тогда

$$\text{МДj} \times q = 3c.$$

Отсюда следует, что точка критического объема производства и продажи равна делению постоянных затрат на маржинальный доход на одно изделие.

$$q_{\text{к.н}} = 3c / (Z' - V'), \text{ где}$$

$q_{\text{к.н}}$  — безубыточный объем производства и сбыта в натуральном выражении (шт., т, м, кг),

$Z'$  — цена на единицу продукции (работ, услуг),

$V'$  — переменные затраты на единицу продукции (работ, услуг),

$3c$  — постоянные затраты на весь выпуск и сбыт.

Безубыточный (критический) объем реализации в денежном выражении ( $q_{\text{с.к}}$ ) определяется так:

$$q_{\text{с.к}} = q_{\text{н.к}} \times Z'.$$

Для того чтобы определить возможный объем выпуска и продаж при желаемом уровне рентабельности, а соответственно, прибыли в цене, используется формула:

$$q_{\text{в.к}} = 3c / (Z' - V' - P'), \text{ где}$$

$P'$  — прибыль на единицу продукции (работ, услуг).

При расчете возможного объема выпуска и реализации при желаемом уровне рентабельности необходимо учитывать предельную величину производственной мощности. Если желаемая доля рентабельности по обороту при объеме сбыта превышает уровень предельной производственной мощности, то менеджер должен принять соответствующее управленческое решение:

1. Увеличить производственную мощность за счет изменения

режима работы, количества и качества применяемого оборудования.

2. Снизить постоянные затраты на весь выпуск за счет снижения стоимости аренды, уменьшения доли амортизации и других затрат.
3. Увеличить цену за счет изменения ассортимента, повышения качества и т.п.

Это требует анализа различных факторов, влияющих на изменение критического объема выпуска.

Влияние изменения цены на критический объем выпуска и продаж определяется по формуле:

$$qZ_k = 3c [(1 / (Z'_2 - V')) - (1 / (Z'_1 - V'))], \text{ где}$$

$Z'_1, Z'_2$  — соответственно цены предшествующего и отчетного периодов на единицу продукции.

Изменение критического объема выпуска и продаж в результате изменения удельных переменных расходов определяется по формуле:

$$qV'_k = 3c [(1 / (Z'_1 - V'_2)) - (1 / (Z'_1 - V'_1))], \text{ где}$$

$V'_1, V'_2$  — удельные переменные расходы соответственно в предшествующем и отчетном периоде.

### **Смета затрат. Методика составления сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)**

Основной задачей определения себестоимости является установление оптимального уровня затрат, выявление резервов экономии. Группировка затрат по экономическим элементам отражается в смете затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). В смете собираются затраты по общности экономического содержания. Например, по элементу «Зарплата основная и допол-

нительная» показывается весь фонд оплаты труда вне зависимости от того, какой категории работников он предназначен.

Амортизация основных фондов отражает общую сумму начисленного износа от всех видов основных фондов (оборудования, производственных и административных зданий, транспорта и т.п.).

Смета затрат на производство и реализацию выступает сводным обобщающим документом. На основании сметы устанавливаются общие затраты на производство и реализацию (для этого все затраты по производству суммируются, сумма показывает общий итог затрат на производство и реализацию).

По смете затрат исчисляется себестоимость валовой, товарной и реализованной продукции, изменение остатка незавершенного производства, списываются затраты на непроизводственные счета, устанавливается прибыль (или убыток) реализованной продукции и затраты на один рубль товарной продукции. Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых видов ресурсов, определяет потребность в оборотных средствах.

Смета затрат на производство и реализацию представляет собой сводный расчет, суммирующий расходы на производство и сбыт продукции. Смета составляется по экономическим элементам, перечень и состав которых является единым. Это обеспечивает сводимость затрат по элементам в целом и позволяет следить за изменениями в структуре себестоимости.

Составление сметы начинается с определения сметы затрат вспомогательных цехов, т.е. продукция вспомогательных цехов потребляется основными цехами, затраты входят в себестоимость основных цехов. Смета затрат по вспомогательным цехам включает: собственные затраты вспомогательного цеха, стоимость работ и услуг, выполненных или предоставленных им другими цехами, стоимость работ и услуг для других цехов. Затем составляют сметы расходов по обслуживанию и управлению производством (общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы), а также сметы по отдельным видам специальных затрат (сметы пуско-наладочных работ по освоению продукции, транспортно-заготовительные расходы). Наличие этих смет позволяет перейти к составлению сметы затрат на производство по основным цехам, что позволяет определить смету затрат по субъекту хозяйствования в

целом. Сумма затрат по смете больше себестоимости валовой продукции. Для определения *себестоимости валовой продукции* необходимо из суммы затрат по смете вычесть расходы на выполнение работ и услуг, не включаемых в валовую продукцию (расходы, связанные с обслуживанием бытовых нужд; затраты на капитальное строительство; убытки от стихийных бедствий) и учесть изменения расходов будущих периодов.

$$\text{ВПс} = \text{Исм} - \text{Р'не вкл. вп} \pm \text{Ирбп},$$

увеличение вычитается, а уменьшение суммируется

ВПс — себестоимость валовой продукции,

Исм — итог по смете,

Р'не вкл. вп — расходы, не включаемые в валовую продукцию,

Ирбп — изменение расходов будущих периодов.

На основании себестоимости валовой продукции определяется себестоимость товарной продукции. Себестоимость товарной продукции дает возможность рассчитать затраты на один рубль товарной продукции (З1ртп).

$$\text{ТПс} = \text{ВПс} + \text{Рком} \pm \text{Инзп}.$$

При расчете *себестоимости товарной продукции* себестоимость валовой продукции увеличивается на коммерческие (внепроизводственные) расходы (Рком) и корректируется на изменение незавершенного производства (Инзп).

В заключение определяется себестоимость реализованной продукции (РПс).

$$\text{РПс} = \text{ТПс} \pm \text{Игп}.$$

*Себестоимость реализованной продукции* определяется путем корректировки себестоимости товарной продукции на изменение готовой продукции на складе (Игп).

Потери от брака не планируются, они включаются в фактическую себестоимость. В смету затрат включаются затраты всех подразделений.

Смета затрат составляется без внутризаводского оборота, т.е. в нее не включается стоимость продукции собственного производства.

## **Калькуляция себестоимости и ее значение. Методика составления смет косвенных расходов и их включение в себестоимость**

На основе сметного разреза нельзя определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Поэтому наряду со сметой затрат определяется калькуляция готовой продукции, в основе которой лежит классификация затрат по статьям расхода.

Калькуляция представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции или выполненных работ, оказанных услуг по видам затрат (по статьям расходов).

Калькулирование себестоимости изделий занимает главное место в смете расчета себестоимости.

Калькулирование — это система расчетов, с помощью которой определяется себестоимость готовой продукции (работ, услуг).

Объектом калькулирования является любой вид продукции (работ, услуг), который является готовым с точки зрения данного производства.

При калькулировании продукции (работ, услуг) применяются различные методы.

Метод калькулирования — это совокупность приемов и способов исчисления себестоимости.

Несмотря на высокую трудоемкость расчетов, *метод прямого счета* является основным на предприятии. Этот метод заключается в том, что себестоимость единицы продукции определяется путем деления себестоимости товарной продукции на количество изготовленных изделий.

*Расчетно-аналитический метод*. Прямые затраты на единицу продукции определяются нормативным расчетом. Косвенные затраты на единицу продукции распределяются пропорционально принятой базе.

Калькуляция составляется на все виды продукции (работ, ус-

луг). При составлении калькуляции затраты делятся на прямые и косвенные. Прямые затраты бывают двух видов: прямые материальные и прямые трудовые. Прямые материальные (сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты) включаются в себестоимость на основе установленных норм расхода и цен на данный вид ресурса. Для этого необходимо расход ресурса на единицу продукции (в натуральном выражении — кг, м, т) умножить на цену за единицу ресурса. Полученное произведение (результат) суммируется с транспортно-заготовительными расходами и из этой суммы вычитаются возвратные отходы.

Основная зарплата производственных рабочих определяется исходя из действующих норм труда (выработки, времени) и сдельных расценок (при сдельной оплате труда) или нормативных ставок оплаты — часовой тарифной ставки (при повременной оплате труда). Затраты на оплату труда определяются применяемой системой оплаты труда. Затраты на дополнительную зарплату на единицу изделия, вид, заказ, работу, услугу определяются в процентах к основной зарплате производственных рабочих. Процент дополнительной зарплаты рассчитывается как разница месячного и часового фонда оплаты труда, деленная на часовую фонд оплаты труда.

Начисления на заработную плату (отчисления во внебюджетные фонды) определяются путем умножения суммы основной и дополнительной зарплаты на действующий в расчетном периоде норматив отчислений во внебюджетные фонды и деления результата на 100%. Действующий норматив 26%:

- 3,2% — фонд социального страхования;
- 20% — пенсионный фонд;
- 2,8% — фонд медицинского страхования.

После определения и включения в себестоимость прямых затрат определяются косвенные расходы, которые распределяются между всеми видами продукции пропорционально избранной базе. Выбор способа распределения косвенных расходов зависит от технологических, организационных и других особенностей. Способ распределения косвенных расходов должен быть отражен в учетной политике.

Цеховые, общепроизводственные расходы могут быть распределены либо в соотношении прямых материальных или трудовых затрат, либо по доле расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

Общехозяйственные расходы как правило распределяют:

- в соотношении прямых трудовых затрат (основной заработной платы производственных рабочих);
- пропорционально численности работающих;
- пропорционально стоимости основных фондов;
- пропорционально размеру выручки, полученной от каждого вида деятельности.

Коммерческие (внепроизводственные) расходы распределяются в соотношении их производственной себестоимости.

Для определения объема косвенных затрат предварительно разрабатываются сметы затрат: по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственных, общехозяйственных, внепроизводственных расходов. Затем определяется коэффициент распределения затрат пропорционально принятой базе, который показывает расходы на 1 рубль заработной платы, расходов по содержанию и эксплуатации оборудования или себестоимости и т.д.

Например, коэффициент распределения общехозяйственных расходов.

$$K_{\text{распр. общехоз. расх}} = \frac{\text{Смета общехоз. расх.}}{\text{Сумма основной з/п производственных рабочих по всем видам изготовленных изделий (работ, услуг)}}$$

Для того чтобы определить косвенные затраты на единицу продукции (работ, услуг), необходимо полученный коэффициент умножить на принятую базу на единицу продукции (работ, услуг).

Для того чтобы определить косвенные расходы на выпуск в целом, необходимо коэффициент распределения умножить на принятую базу на единицу продукции (работ, услуг) и количество изготовленных за расчетный период работ, услуг, продукции.

При разработке бизнес-плана используется аналитический метод расчета себестоимости. Его сущность заключается в определе-

нии влияния факторов в плановом периоде на установленный базовый показатель — уровень затрат на рубль продукции. В качестве основных факторов принимаются: изменение спроса на продукцию и объема производства, сдвиги в ассортименте продукции, повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства, труда, управления.

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно определяют плановые периоды, формы и методы планирования затрат и себестоимости. Для того чтобы установить достоверный уровень затрат, определить реальную себестоимость, прибыль и рентабельность, в себестоимость продукции необходимо включать все фактически произведенные затраты. Фактический объем затрат необходим для ценообразования, планирования финансовых результатов. Для целей налогообложения фактическая себестоимость корректируется с учетом утвержденных норм, нормативов и лимитов, устанавливаемых государством по отдельным нормируемым элементам затрат. С 1997 г. субъекты хозяйствования самостоятельно определяют два варианта себестоимости: один для целей бухгалтерского учета, другой для целей налогообложения.

Значительный круг затрат принимается в двух вариантах в пределах установленных нормативов. Платежи за выбросы загрязняющих веществ в природную среду в пределах допустимых норм включаются в себестоимость продукции, а за выбросы сверх норм покрываются из прибыли. Аналогичное включение идет по расходам на командировки, на рекламу, оплату процентов по кредитам банков, по представительским, бюджетным ссудам. Проценты по просроченным ссудам, ускоренная амортизация, использованная не по назначению, вообще не принимаются в расчет.

В перспективе все субъекты хозяйствования независимо от организационно-правовой формы будут представлять в государственные органы только сумму затрат на валовую продукцию в разрезе элементов сметы.

При планировании себестоимости кроме калькуляции и сметы затрат на производство разрабатывается сводная шахматная таблица затрат на производство и реализацию продукции, отражающая

взаимосвязи экономических элементов и калькуляционных статей затрат.

Основными плановыми и отчетными показателями, определяемыми по себестоимости продукции, являются:

- себестоимость единицы продукции в рублях (тыс.руб.), рассчитываемая на основе плановых и отчетных калькуляций;
- затраты на один рубль товарной продукции, рассчитываемые как отношение затрат на производство и реализацию продукции к объему выпуска товарной продукции в ценах реализации;
- процент снижения затрат по сравнимой товарной продукции.

Расчет себестоимости обычно предполагает разработку плана снижения себестоимости товарной продукции.

Издержки производства и реализации необходимо контролировать по местам возникновения, центрам затрат, центрам ответственности. Места возникновения — это структурные подразделения, осуществляющие производственный процесс или обслуживание. Различают центры затрат по изделиям и центры затрат по услугам. Центры затрат по изделиям производят изделия в целом или его часть (ткацкий, прядильный, красильно-отделочный цеха). Центры затрат по услугам обслуживают центры затрат по изделиям (транспортный, ремонтный цеха на предприятии). При отнесении затрат на изделие затраты сначала определяют по центрам затрат, потом относят на изделие.

Центры затрат представляют собой производственные и структурные подразделения, характеризующиеся единообразием функций и производственных операций, а также организацией труда. Они позволяют детализировать учет затрат, усилить контроль за расходами и повысить точность калькулирования.

Центр ответственности — организационное подразделение, возглавляемое управляющим, который обеспечивает контроль плановых, нормативных и фактических затрат. Центры ответственности делятся на основные и функциональные. Основные центры ответственности контролируют затраты в местах их возникновения

## Номенклатура калькуляционных статей в машиностроении

№	Наименование статьи калькуляции	Характеристика вида и содержания статьи
1	Сырье и основные материалы (за вычетом стоимости используемых отходов)	Простая, прямая
2	Топливо и энергия, расходуемые на технологические цели	Простая, прямая
3	Зароботная плата основная и дополнительная основных производственных рабочих	Простая, прямая
4	Начисления на заработную плату основных производственных рабочих в фонды пенсионный, медицинского и социального страхования, занятости и др.	Простая, прямая
5	Расходы по освоению производства новых видов продукции, включаемые в ее себестоимость	Комплексная, прямая
6	Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	Простая, прямая
7	Потери от брака	Комплексная, прямая
8	Итого производственная себестоимость (сумма строк с 1 по 7)	—
9	Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	Комплексная, косвенная
10	Цеховые (общепроизводственные) расходы	Комплексная, косвенная
11	Итого цеховая себестоимость (сумма строк 8, 9, 10)	—
12	Общезаводские, общехозяйственные (общезаводские) расходы	Комплексная, косвенная
13	Итого фабрично-заводская себестоимость (сумма строк 11, 12)	—
14	Внепроизводственные (коммерческие) расходы, связанные с реализацией и сбытом продукции	Комплексная, косвенная
15	Всего полная (коммерческая) себестоимость товарной продукции (сумма строк 13, 14)	—

Функциональные центры ответственности распространяют затраты на многие места их возникновения при условии, что данный центр обслуживает несколько центров затрат.

Центры затрат позволяют более обоснованно подходить к распределению косвенных расходов.

Себестоимость единицы продукции имеет большое значение в бизнесе. Система учета затрат на производственных предприятиях (фирмах) более сложна, чем в торгово-посреднических.

Фирмы, занимающиеся оказанием услуг или выполнением работ, определяют затраты по каждому заказу.

В условиях переходного периода практически все хозяйствующие субъекты наряду со сравнимой товарной продукцией производят несравнимую товарную продукцию, так как обновление товарного ассортимента является одним из основных конкурентных преимуществ при условии спроса на продукцию, работу, услугу.

К сравнимой товарной продукции относятся все виды продукции серийного и массового производства, производимые в предшествующем периоде (базисном) и планируемые на предстоящий период.

К несравнимой товарной продукции относят все виды единичного производства, а также серийного и массового производства, которые впервые запускаются в серийное или массовое производство. Основным показателем сравнимой товарной продукции является себестоимость единицы продукции, несравнимой товарной продукции на один рубль товарной продукции. Методика расчета снижения себестоимости по сравнимой и несравнимой товарной продукции имеет особенности. Расчет снижения себестоимости сравнимой товарной продукции включает в себя следующие этапы:

1. Определяется товарный выпуск на плановый год по себестоимости базисного года ( $\Sigma q_{пл} \times Cб$ ) и по себестоимости планового года ( $\Sigma q_{пл} \times Cпл$ ).
2. Определяется экономия от снижения себестоимости продукции (руб., тыс.руб.).

$$\text{Эсн.с} = \Sigma q_{пл} \times Cпл - \Sigma q_{пл} \times Cб (-).$$

3. Определяется процент снижения себестоимости.

$$\% \text{сн.с} = [(\Sigma q_{пл} \times Cпл) / (\Sigma q_{пл} \times Cб)] \times 100\% - 100 (-).$$

Если расчет осуществляется до окончания отчетного года, то

рассчитывается ожидаемая среднегодовая себестоимость каждого вида в отчетном году.

Снижение себестоимости несравнимой товарной продукции осуществляется через показатель затрат на один рубль товарной продукции.

1. По отчету за прошлый год определяются затраты на 1 рубль товарной продукции (РТП) базисного года.

$$З_{1рtp б} = \Sigma(qб \times Cб) / \Sigma(qб \times Zб).$$

2. Затем рассчитываются затраты на предстоящий период по плановой себестоимости и плановым (прогнозируемым) ценам.

$$З_{1рtp пл} = \Sigma(qпл \times Cпл) / \Sigma(qпл \times Zпл).$$

3. Определяется экономия на один рубль товарной продукции.

$$Э_{1рtp} = З_{1рtp пл} - З_{1рtp б} (-).$$

4. Определяется экономия на товарный выпуск продукции.

$$Э_{тв} = Э_{1рtp} \times (\Sigma qпл \times Zпл).$$

5. В заключение определяется процент снижения себестоимости.

## **Ценовая политика субъекта хозяйствования. Цели и порядок ценообразования**

Важнейшим рычагом экономического механизма хозяйственной политики субъекта хозяйствования является цена, которая отражает все стороны экономической деятельности. В условиях рынка цена выступает связующим звеном между производителем и потребителем, обеспечивает равновесие спроса и предложения.

В экономике хозяйствующего субъекта исходным принципом является возмещение затрат и получение прибыли в размере, достаточном для осуществления расширенного воспроизводства и выплаты соответствующих налогов государству, муниципалитету, а также для образования фонда потребления (социальной сферы) в

объеме, обеспечивающем определенный стандарт жизни работников. Решение данной задачи происходит с помощью соответствующего установления уровня цен на продукцию, выпускаемую хозяйствующим субъектом.

Цена — денежное выражение стоимости, ценности (полезности) товара для потребителя. Цена выступает обобщающим качественным показателем деятельности субъекта хозяйствования.

Как экономическая категория товарного производства цена выполняет различные функции на микроуровне и макроуровне. На уровне субъекта хозяйствования цена выполняет учетную, стимулирующую и распределительную функции.

В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оцениваются затраты и результаты производства.

Стимулирующая функция цены проявляется через стимулирование качества, развитие и стимулирование НТП, ресурсосбережения, повышение эффективности производства.

Распределительная функция цены предусматривает распределение прибыли между государством, муниципалитетом и субъектом хозяйствования через учет в цене акцизов на отдельные товары, НДС, прибыли.

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно определяют ценовую политику.

Ценообразование представляет собой сложный процесс, так как субъект хозяйствования должен провести маркетинговые исследования рынка (собрать и систематизировать информацию о рынке), определить основные цели своей ценовой политики на определенный период времени, выбрать метод ценообразования, установить конкретный уровень цены, сформировать систему скидок и надбавок к цене, определить коэффициент корректировки ценового поведения в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Ценовая политика является главной составляющей в системе маркетинга.

Ценовая политика — это механизм или модель принятия решений о поведении субъекта хозяйствования на основных типах рынка для достижения запланированных целей. Оптимальный уровень цен и их изменение в зависимости от ситуации на рынке явля-

ется важнейшим конкурентным преимуществом субъекта хозяйствования.

Выделяют затратный и ценностный процесс ценообразования, или соответственно пассивное и активное ценообразование. Затратное ценообразование — это метод ценообразования, в основе которого лежат затраты на производство и реализацию товара. Затратный процесс ценообразования начинается с продукта и заканчивается покупателями, т.е. определяется продукт и технология изготовления, затраты, цена, ценность и покупатели данного товара. Данный метод предполагает пассивное ценообразование — на основе затрат или ценовых решений конкурентов. Пассивному ценообразованию соответствует два метода: затратный (напечочный) и метод следования за лидером (конкурентом).

Ценностное ценообразование — это метод ценообразования, который обеспечивает получение наибольшей прибыли за счет достижения выгодного для фирмы соотношения «ценность/затраты».

Ценностный процесс ценообразования начинается с определения покупателя, установления ценности, цены, затрат, затем технологии и определения продукта.

Данный метод ценообразования предполагает активное ценообразование — установление цен с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и ценового уровня прибыльности.

Ценовая политика самостоятельно устанавливается субъектом хозяйствования исходя из целей и задач, организационной структуры и методов управления, традиций уровня издержек производства, состояния и развития предпринимательской среды. Основными целями ценовой политики являются:

- увеличение доли рынка (выживаемость);
- максимизация доли прибыли;
- обеспечение окупаемости затрат;
- обеспечение лидерства по показателям качества;
- проникновение на рынок и закрепление на нем;
- улучшение сегментации рынка.

Реализация стратегических целей предполагает решение ряда

конкретных задач в разных сферах деятельности: производство, управление затратами, продвижение товаров и ценообразование. Задачи имеют конкретные сроки реализации и четкие критерии оценки выполнения. Основными задачами являются обеспечение объема продаж и получение прибыли. Список таких задач можно увеличивать, однако каждая реализуемая задача должна иметь критерий оценки: приемлемы те задачи, которые могут быть решены при реально существующей ситуации на рынке, обеспечивая нормальную рентабельность продаж.

Когда анализ рыночной ситуации подтверждает, что стратегические цели фирмы могут быть обеспечены за счет решения определенных задач в области ценообразования, разрабатывается тактика ценообразования.

*Тактика ценообразования* — это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения поставленных задач. К числу таких мер относят различные скидки и надбавки к ценам. К примеру, во всем мире пользуются дифференцированными тарифами: в часы пиковой нагрузки они максимальны, а в период наименьшей загрузки — минимальны. На основе тактики ценообразования специалисты по ценообразованию реализуют практические меры по управлению ценами.

На формирование цены оказывают влияние внутренние и внешние факторы. К внешним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- потребители;
- рыночная среда;
- участники каналов товарообращения;
- государство.

К внутренним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- жизненный цикл товаров на рынке;
- издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу.

## Методы формирования цены. Цена безразличия

Процесс ценообразования является сложным, он включает в себя ряд этапов.

Прежде всего, необходимо определить цель ценовой политики при производстве и реализации продукции. Выделяют три главные цели ценовой политики:

- обеспечение сбыта (выживаемости);
- максимизация прибыли;
- удержание рынка.

Каждая из целей ценовой политики реализуется в конкретных условиях рынка. Обеспечение сбыта (выживаемости) устанавливается в условиях жесткой конкурентной борьбы между продавцами с аналогичными товарами. Реализация данной цели возможна тогда, когда существует большой рынок потребителя, когда товар эластичен по цене, когда увеличение объема сбыта и увеличение прибыли осуществляется путем снижения затрат на единицу товара. Инструментом реализации данной цели является занижение цен.

Максимизация прибыли как цель ценовой политики может быть реализована при разных условиях хозяйствования и рыночной конъюнктуры: увеличении цены в связи с ростом капиталовложений, установление стабильного дохода на основе средней нормы прибыли, имеющей устойчивое положение на рынке, а также фирмами, не уверенными в своем будущем и использующими выгодную для себя конъюнктуру.

Реализация третьей цели — удержание рынка — возможна тогда, когда субъект хозяйствования хочет сохранить свое уже сложившееся положение на рынке, следить за ситуацией на рынке, динамикой цен, издержками производства и обращения.

Важным этапом формирования цены является оценка спроса. Спрос по-разному реагирует на цену, степень его чувствительности к изменению цены определяется коэффициентом эластичности. Необходимо проанализировать все группы факторов, влияющих на спрос. Верхний предел цены определяется спросом на товар, нижний — суммой постоянных и переменных затрат. Анализ издержек

производства и обращения выступает важным этапом формирования цены.

При анализе цен конкурентов основное внимание должно быть обращено на систему скидок, наценок, которые представляет конкурент. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки, платежа, конъюнктуры рынка, взаимоотношений с покупателями. Скидки могут быть разные:

1. Базисные скидки за оборот постоянным покупателям в зависимости от оборота продаж.
2. Прогрессивные скидки — за количество, объем покупки, серийности.
3. Скидки «сконто» — «3/12, нетто 30», платеж в течение 30 дней, покупатель платит на 3% меньше, если оплачивает в течение 12 дней.
4. Скидки с прейскурантной и справочной цены.
5. Функциональные скидки в сфере торговли — производителям, службам товародвижения за выполнение определенных функций.
6. Специальные скидки даются продавцом тем покупателям, в которых он заинтересован.
7. Скрытые скидки — в виде бесплатных образцов.
8. Конфиденциальные скидки — не подлежащие фиксированию в контрактах, а реализуемые на основе устной договоренности.
9. Сезонные скидки и т.д.

Наценки встречаются реже. Они, как правило, устанавливаются за повышение качества товара, за рассрочку платежа, за дополнительные сервисные услуги и т.д.

Выбор метода ценообразования является наиважнейшим этапом формирования цены. Методы ценообразования, используемые субъектом хозяйствования, различны. Наиболее распространены на практике следующие методы ценообразования: затратный, или наценочный метод; обеспечение безубыточности и целевой прибыли, ощутимой ценности (уникальности) товара; на основе закрытых

торгов; следование за лидером (конкурентом), или метод уровня текущих цен.

Расчет цены по методу затратному (наиеночному). Основой расчета являются средние издержки производства плюс стандартная наценка. Размеры наценки могут варьироваться в широких пределах в зависимости от видов товаров (табачные изделия — 20%, женские головные уборы — 50%). Разница в наценках находится в зависимости от стоимости товаров, их оборачиваемости, объемов продаж.

Данный метод используют крупные предприятия-монополисты и предприятия оптово-розничной торговли. Недостатком данного метода является то, что менеджеры руководствуются в основном издержками, мало учитывая спрос, не занимаются маркетинговыми исследованиями.

Расчет цены на основе безубыточности и целевой прибыли. Хозяйствующий субъект устанавливает такую величину цены, которая обеспечивает желаемый объем прибыли. Методика формирования цены с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графике безубыточности и ожидаемой выручки при разных уровнях объема продаж. Выручка зависит от цены товара. Подбирается такое сочетание объема выпуска и цены, которое обеспечивает нужную прибыль. Если цена завышена, то спрос на товар может сократиться. Данный метод ценообразования предполагает рассмотрение разных вариантов цен, их влияние на объем сбыта, необходимый для обеспечения безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

Метод установления цены на основе осязаемой ценности (уникальности товара). Основным фактором при данном методе ценообразования считаются не издержки, а восприятие покупателей. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара субъект хозяйствования использует в своей маркетинговой политике специальные приемы воздействия. Это делается на основе обслуживания, гарантий покупателю, передачи права пользования товарной маркой в случае перепродажи. Ценой только подтверждается в сознании покупателя ценность товара. На основе данной методики субъект хозяйствования приступает к расчету цены, кото-

рая учитывает психологическое восприятие покупателей, соответствие ценовому образу фирмы, учитывает реакцию конкурентов. Особенностью данного метода ценообразования является то, что он учитывает не столько экономические, сколько психологические факторы, такие как престижность товара (дорогие автомобили, драгоценности, картины и т.п.).

Метод следования за лидером (конкурентом), или уровня текущих цен. В качестве основы для расчета цены используются цены конкурентов, фирм-лидеров и меньше всего обращается внимание на показатели собственных издержек или спроса. Данный метод ценообразования используют мелкие фирмы, которые обычно следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер. При изменении экономической конъюнктуры, изменении спроса на свои товары или собственные издержки данные субъекты хозяйствования становятся банкротами.

Расчетно-маркетинговый метод ценообразования наиболее дорогостоящий. Данный метод используют те субъекты хозяйствования, которые имеют прочную финансовую базу. Данный метод предполагает анализ цен конкурентов за ряд периодов, определение тренда, возможного изменения цены в будущем, расчет цены при неизменных факторах и изменяющихся. В данном случае субъект хозяйствования имеет несколько вариантов цен в зависимости от конкретной ситуации на рынке данного товара.

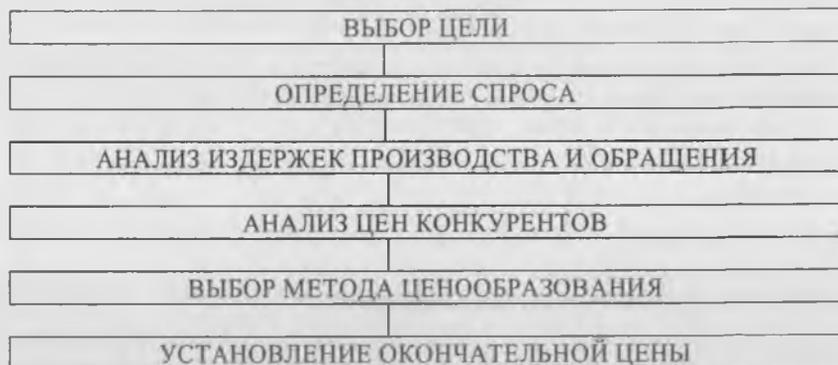
В любом случае для установления цены нужна определенная исследовательская аналитическая работа. Необходимо определить:

- характер рынка, на котором предстоит выступить;
- цель маркетинговой политики;
- кривую спроса, которая показывает вероятные количества товара, продаваемые по ценам разного уровня;
- эластичность спроса;
- позицию своего вида товара на рынке;
- цены конкурентов для использования их в качестве основы при ценовом позиционировании собственного товара;
- анализ поведения покупателя;
- возможность дискриминации цен.

На основе изучения всех факторов и выбранного метода ценообразования устанавливается цена. Цена должна соответствовать ценовому образу фирмы и ее ценовой политике. При установлении цены необходимо учитывать регулирующую роль государства в области ценообразования, налогов и др. Регулирующая роль государства проявляется в установлении различных дотаций к ценам с целью стимулирования выпуска нужной продукции или с целью социальной защищенности населения, установлении особой формы налогообложения и т.п.

При формировании цены следует проводить различия между ценами на товары производственного назначения и на товары широкого потребления и продукты питания.

### Этапы ценообразования



*Метод маржинальной прибыли* позволяет быстро определить, какой объем продукции необходимо произвести и реализовать для получения желаемой величины прибыли в планируемом периоде.

Выручка от реализации будет равна сумме прибыли и совокупных затрат, которые складываются из постоянных и общих переменных или

$$qZ' = Пч + Зс + V'q, \text{ или}$$

$$qZ' - V'q = Пч + Зс,$$

$q(Z' - V')$  =  $\Sigma$ МП — совокупная (общая суммарная) маржинальная прибыль

$$\Sigma\text{МП} = \text{Пч} + \text{Зс}.$$

Совокупная маржинальная прибыль должна:

- покрывать постоянные затраты;
- быть достаточной для получения запланированной прибыли.

Так как  $\text{МП} = Z - V$ , то плановое количество продукции, которое фирма должна произвести для получения необходимой прибыли, можно рассчитать.

$$Q_{\text{пл}} = (\text{Пч} + \text{Зс}) / \Sigma\text{МП}.$$

Если фирма планирует получить прибыль в размере 30 000 у.е., то можно определить, какой объем продукции она должна реализовать, чтобы получить эту прибыль.

$$Q_{\text{пл}} = (30\,000 + 20\,000) / 2,5 = 20\,000 \text{ шт.}$$

$$\text{Объем реализации} = 4 \times 20\,000 = 80\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Совокупные переменные расходы} = 1,5 \times 20\,000 = 30\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Маржинальная прибыль} = 80\,000 - 30\,000 = 50\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Постоянные затраты} = 20\,000 \text{ у.е.}$$

$$\text{Прибыль} = 30\,000 \text{ у.е.}$$

## **Виды цен. Система цен в условиях переходного периода**

Формирование цены представляет собой сложный многогранный процесс. Необходимую для установления цены информацию необходимо изучить, проанализировать. Недостаток информации, так же как и ее избыток затрудняют решение проблемы. Обычно информацию собирают по следующим основным направлениям: рынок товара, тип конкуренции, конкуренты, правительственная но-

литика. Определяя цену конкретного товара, необходимо знать конкретный тип и среду рынка, на котором будет продаваться данный товар. Различают четыре типа рынка: свободной, монополистической, олигополистической конкуренции, чистой монополии. Каждый из рынков имеет свои особенности формирования цены. В российской хозяйственной практике выделяют три группы цен:

- 1) свободные договорные,
- 2) государственные (регулируемые и фиксированные),
- 3) мировые.

В условиях рынка одним из важнейших признаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия государства. Большая часть цен является свободной, складывающейся под влиянием спроса и предложения. Они могут отклоняться от стоимости товара и нарушать макроэкономическое равновесие. Государство вводит запрет на недоброкачественную конкуренцию, запрет на демпинг, ценовую дискриминацию.

Регулируемые цены также формируются под воздействием спроса и предложения, они испытывают определенное воздействие государства. Государство устанавливает правила для хозяйствующих субъектов, в соответствии с которыми последние сами устанавливают цены. Данные цены устанавливаются на продукцию базовых отраслей экономики (нефте-газодобыча, угольная, энергетическая отрасли и т.д.) и на социально-значимые товары (хлеб и хлебобродуцты, молоко и молочная продукция). В отдельных регионах регулирование цены зависит от наличия на местах товарных ресурсов и финансовых возможностей.

На отдельные виды товаров и продукции государство в лице органов власти и управления устанавливает фиксированные цены. Государство само устанавливает цены на продукцию предприятий-монополистов, прейскурантные цены.

Природе рыночных отношений в наибольшей степени соответствуют свободные договорные цены. Решением Правительства РФ предусмотрено, что круг товаров, продаваемых по свободным ценам, может расширяться или сужаться.

Мировые цены — это цены экспортно-импортных операций. Мировая цена определяется в зависимости от вида товара: по одним

товарам (обычно сырьевым) — уровнем цен стран-экспортеров или стран-импортеров, по другим — ценами бирж, аукционов, а по готовым изделиям ценами товаров ведущих фирм мира, специализирующихся в производстве и экспорте продукции данного вида:

- цена предложения, указанная в оферте (официальном предложении продавца) без скидок;
- твердая цена, которая устанавливается в договоре купли-продажи и не подлежит изменению;
- скользящая цена, устанавливается договором, отражает определенные условия на определенную дату (инфляцию, биржевые котировки);
- базисная цена для определения сорта или качества. Она может уменьшаться или увеличиваться в соответствии с определенными в договоре скидками, надбавками;
- фактурная цена, определяемая условиями поставки в контракте;
- справочная цена отражает уровень фактически заключенных сделок, используется в переговорах для установления исходной цены, публикуется в изданиях ООН и других международных организациях.

Основное отличие мировых цен от внутренних заключается в дополнительных расходах. Цены рассчитываются в свободно конвертируемой валюте.

Исходя из обслуживаемой сферы товарного обращения, цены подразделяются на следующие виды:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговые обороты.

Оптовые цены на продукцию промышленности — это цены, по которым реализуется и закупается продукция субъектов хозяйствования независимо от организационно-правовой формы в поряд-

ке оптового оборота. Они подразделяются на оптовые цены субъекта хозяйствования и оптовые отпускные цены промышленности.

Оптовые цены предприятия — цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволяет им решать технические, экономические и социальные задачи.

$$Z_{\text{опт.пред.}} = \text{ИП} + \text{П}, \text{ где}$$

$Z_{\text{опт.пред.}}$  — оптовая цена предприятия,

ИП — издержки производства,

П — прибыль.

Оптовую цену предприятия можно определить расчетным путем через коэффициент рентабельности, исчисленный по себестоимости ( $R_c$ ).

$$Z_{\text{опт.пред.}} = C_{\text{п}} (1 + R_c),$$

$$R_c = (R_{\text{пф}} \times \text{ОФ}) / (C_{\text{п}} \times q), \text{ где}$$

$C_{\text{п}}$  — полная себестоимость продукции,

$R_{\text{пф}}$  — коэффициент рентабельности производственных фондов,

ОФ — стоимость основных производственных фондов.

Оптовая (отпускная) цена промышленности — цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым торговым организациям.

$$Z_{\text{опт.пром.}} = Z_{\text{опт.пред.}} + (Z_{\text{опт.пред.}} \times j_{\text{мз}}) \times \\ \times \text{НДС} + \text{Исо} + \text{Псо}, \text{ где}$$

$j_{\text{мз}}$  — удельный вес материальных затрат в цене,

Исо — издержки сбытовых организаций,

Псо — прибыль сбытовых организаций.

Оптовые (отпускные) цены промышленности тесно связаны с оптовой торговлей, оптовые цены предприятия тяготеют к производству.

Закупочные цены — это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиями, фирмами,

населением. Закупочные цены — договорные, они устанавливаются по соглашению сторон.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта выражают плату за перемещение грузов и пассажиров, взимаемую транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

Розничные цены — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям.

Розничная цена включает оптовые (отпускные) цены промышленности, акциз, НДС и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и прибыли.

$Z_{роз} = Z_{опт.пром.} + НДС + акциза + Иото + Пто$ , где

ИОто — издержки обращения торговых организаций,

Пто — прибыль торговых организаций.

Розничная цена — это цена, по которой продажа ведется отдельными небольшими партиями, в розницу.

Наряду с вышеперечисленными видами цен, выделяют цены, непосредственно связанные с торговлей, аукционные, биржевые, договорные, справочные, скользящие.

Аукционная цена — цена товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены, так как отражает уникальные и редкие свойства и признаки товара и может зависеть от мастерства лица, производящего товар.

Биржевая цена является свободной, зависит от спроса и объема сделки. Она котируется, т.е. определяется ее типовой уровень для сделки, публикуется в бюллетенях. Биржевая цена — цена на товары, реализуемые в порядке биржевой торговли.

Контрактная цена может быть постоянной или индексироваться в соответствии с заключенным договором. Контрактная цена — цена, зафиксированная в контракте.

Престижная цена — высокая цена, предназначенная для привлечения рыночного сегмента, который более обеспокоен качеством товара, его привлекательностью и статусом, чем ценой.

Скользкая цена — цена на изделия с длительным сроком изготовления, рассчитываемая на основе принципа скольжения, позволяющая учитывать изменения в издержках производства, которые имеют место за период времени, необходимый к изготовлению.

Справочная цена — вид цены оптового товарооборота во внутренней и международной торговле, выступающий для продавца и покупателя в качестве исходного пункта при определении конкретной цены, фиксируемой в документе сделки (при срочной продаже товаров). Ее публикуют специальные издания ООН.

Монопольная цена — это цена, по которой реализуют свои товары монополии. Монопольная цена может быть монопольно высокой и монопольно низкой. По монопольно высоким монополии реализуют свой товар, а по монопольно низким — покупают сырье, материалы и т.д.

Цены классифицируются в зависимости от территории действия. Выделяют цены:

- единые по стране или поясные;
- региональные (местные).

Единые поясные цены устанавливаются только на базовые виды продукции, на которые распространяется государственное регулирование (энергоносители, газ, электроэнергия).

Региональные (местные) цены могут быть оптовыми, закупочными, розничными. Они устанавливаются предприятиями-изготовителями, региональными органами власти и управления. Они ориентированы на издержки производства и реализации в данном регионе. К ним относятся жилищно-коммунальные, сбытовые услуги, а также цена на социально значимые товары (хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочная продукция).

## Ценовая стратегия предприятия

Предприятие разрабатывает ценовую стратегию исходя из особенностей товара, возможностей изменения цен и условий производства (издержек), ситуации на рынке, соотношения спроса и предложения.

Предприятие может выбирать пассивную ценовую стратегию, следуя за «лидером в ценах» или основной массой производителей на рынке, или попытаться реализовать активную ценовую стратегию, учитывающую прежде всего его собственные интересы. Выбор ценовой стратегии, кроме того, во многом зависит от того, предлагает ли предприятие на рынке новый, модифицированный или традиционный товар.

При выпуске нового товара предприятие выбирает, как правило, одну из следующих ценовых стратегий.

Стратегия «снятия сливок». Суть ее заключается в том, что с самого начала появления нового товара на рынке на него устанавливается максимально высокая цена в расчете на потребителя, готового купить товар по такой цене. Снижение цен имеет место после того, как спадет первая волна спроса. Это позволяет расширить зону продаж — привлечь новых покупателей.

Такая стратегия имеет ряд преимуществ:

- высокая цена позволяет легко исправить ошибку в цене, так как покупатели более благосклонно относятся к снижению цены, нежели к ее повышению;
- высокая цена обеспечивает достаточно большой размер прибыли при относительно высоких издержках в первый период выпуска товара;
- повышенная цена позволяет сдерживать покупательский спрос, что имеет определенный смысл, так как при более низкой цене предприятие не смогло бы полностью удовлетворить потребности рынка в связи с ограниченностью своих производственных возможностей;
- высокая первоначальная цена способствует созданию имиджа качественного товара у покупателей, что может облегчить его реализацию в дальнейшем при снижении цены;

- повышенная цена способствует увеличению спроса в случае престижного товара.

Основным недостатком такой стратегии ценообразования является то, что высокая цена привлекает конкурентов — потенциальных производителей аналогичных товаров. Стратегия «снятия сливок» наиболее эффективна при некотором ограничении конкуренции. Условием успеха является также наличие достаточного спроса.

Стратегия проникновения (внедрения) на рынок. Для привлечения максимального числа покупателей предприятие устанавливает значительно более низкую цену, чем цены на рынке на аналогичные товары конкурентов. Это дает ему возможность привлечь максимальное число покупателей и способствует завоеванию рынка. Однако такая стратегия используется только в том случае, когда большие объемы производства позволяют возмещать общей массой прибыли ее потери на отдельном изделии. Реализация такой стратегии требует больших материальных затрат, чего не могут позволить себе мелкие и средние фирмы, поскольку они не располагают возможностями быстро расширить производство. Стратегия дает эффект при эластичном спросе, а также в том случае, если рост объемов производства обеспечивает снижение издержек.

Стратегия психологической цены основана на установлении такой цены, которая учитывает психологию покупателей, особенности их ценовосприятия. Обычно цена определяется в размере чуть ниже круглой суммы, у покупателей при этом создается впечатление очень точного определения затрат на производство и невозможности обмана, более низкой цены, уступки покупателю и выигрыша для него. Учитывается также и тот психологический момент, что покупатели любят получать сдачу. На самом же деле в выигрыше оказывается продавец за счет увеличения количества проданной продукции и соответственно суммы полученной прибыли.

Стратегия следования за лидером в отрасли или на рынке предполагает, что цена на товар устанавливается исходя из цены, предлагаемой главным конкурентом, обычно ведущей фирмой отрасли, предприятием, доминирующим на рынке.

Нейтральная стратегия ценообразования исходит из того, что определение цены на новую продукцию осуществляется на основе учета фактических издержек ее производства, включая среднюю норму прибыли на рынке или в отрасли по формуле:

$$Ц = С + А + Р (С + А), \text{ где}$$

С — издержки производства,

А — административные расходы,

Р — средняя норма прибыли на рынке или в отрасли.

Стратегия установления престижной цены основана на установлении высоких цен на изделия очень высокого качества, обладающие уникальными свойствами.

Выбор одной из перечисленных стратегий осуществляет руководство предприятия в зависимости от целого ряда факторов:

- скорости внедрения на рынок нового товара;
- доли рынка сбыта, контролируемой данной фирмой;
- характера реализуемого товара (степень новизны, взаимозаменяемость с другими товарами и т.д.);
- периода окупаемости капитальных вложений;
- конкретных условий рынка (степень монополизации, ценовая эластичность спроса, круг потребителей);
- положение фирмы в соответствующей отрасли (финансовое положение, связи с другими производителями и т.п.).

Ценовые стратегии на товары, реализуемые на рынке относительно продолжительное время, могут также ориентироваться на различные виды цен.

Стратегия скользящей цены предполагает, что цена устанавливается почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения и постепенно снижается по мере насыщения рынка (особенно оптовая цена, а розничная цена может быть относительно стабильной). Такой подход к установлению цены применяется чаще всего по изделиям массового спроса. В этом случае тесно взаимодействуют цены и объемы выпуска товаров: чем больше объем производства, тем больше у предприятия (фирмы) возможностей сни-

зить издержки производства и в конечном счете цены. При данной стратегии ценообразования необходимо:

- помешать появлению на рынке конкурента;
- постоянно заботиться о повышении качества продукции;
- снижать издержки производства.

Долговременная цена устанавливается на товары массового спроса. Действует она, как правило, длительное время и слабо подвержена изменениям.

Цены потребительского сегмента рынка устанавливаются на одни и те же виды товаров и услуг, которые реализуются различным социальным группам населения с неодинаковым уровнем дохода. Такие цены могут, например, устанавливаться на различные модификации легковых автомобилей, на авиабилеты и т.д. Важно при этом обеспечить правильное соотношение цен на различные изделия и услуги, что составляет определенную трудность.

Стратегия гибкой цены основана на ценах, которые быстро реагируют на изменения соотношения спроса и предложения на рынке. В частности, если имеют место сильные колебания спроса и предложения в относительно короткие сроки, то применение этого вида цен оправданно, например, при продаже некоторых продуктов питания (свежей рыбы, цветов и т.д.). Использование такой цены эффективно при небольшом числе уровней управленческой иерархии на предприятии, когда права по принятию решения по ценам делегированы самому нижнему уровню управления.

Стратегия преимущественной цены предусматривает определенное понижение цены на товары предприятия, которое занимает доминирующее положение (доля рынка 70—80%) и может обеспечить значительное снижение издержек производства за счет увеличения объемов выпуска и экономии на расходах по реализации товаров. Основная задача предприятия — воспрепятствовать внедрению на рынок новых конкурентов, заставить их платить слишком большую цену за право внедрения на рынок, что по карману не каждому конкуренту.

Стратегия установления цен на изделия, снятые с производ-

ства, выпуск которых прекращен, предполагает не распродажу по сниженным ценам, а ориентацию на строго определенный круг потребителей, нуждающихся именно в этих товарах. В таком случае цены выше, чем на обычные товары. Например, при производстве запасных частей к легковым автомобилям и грузовикам самых разных марок и моделей (включая снятые с производства).

Существуют определенные особенности установления цен, обслуживающих внешнеторговый оборот. Внешнеторговые цены определяются, как правило, на базе цен основных мировых товарных рынков. На экспортируемые товары внутри страны устанавливаются специальные цены для поставки на экспорт. По некоторым видам дефицитной продукции при поставке на экспорт к ценам добавляется таможенная пошлина. На импортные потребительские товары во многих случаях устанавливаются свободные розничные цены исходя из соотношения спроса и предложения.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

1. Себестоимость — характеризует общую величину затрат на производство и реализацию продукции в денежном выражении.
2. Экономические издержки — это сумма бухгалтерских издержек и неявных (имплицитных) издержек.
3. Структура себестоимости характеризует поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат.
4. Смета затрат представляет собой сводный расчет, суммирующий все расходы на производство и сбыт продукции.
5. Калькуляция представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции или выполненных работ, услуг по видам затрат.
6. Цена — денежное выражение стоимости ценности (полезности) товара для потребителя.
7. Тактика ценообразования — это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения поставленных задач.
8. Ценовая политика — это механизм, модель принятия решений по ценам на основных типах рынка для достижения запланированных целей.

9. Монопольная цена — это цена, по которой монополия реализует свой товар и покупает сырье, материалы.
10. Классификация затрат — это систематизация и группировка затрат по разным признакам.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем состоит сущность издержек производства?
2. Что характеризует себестоимость продукции (работ, услуг)?
3. В чем назначение группировки затрат по экономическим элементам?
4. В чем экономическое назначение классификации затрат по статьям расхода?
5. Какой признак положен в основу деления затрат на прямые и косвенные?
6. Дайте отличие калькуляции от сметы затрат.
7. Что характеризует критический (безубыточный) объем продаж?
8. Назовите функции цены.
9. Назовите группы факторов, влияющих на уровень цен.
10. Какие виды цен существуют в зависимости от их свободы от государственного регулирования?
11. Какие ценовые стратегии используются субъектом хозяйствования в конкурентной борьбе?
12. В чем состоит регулирование цен?
13. Перечислите этапы ценообразования.
14. В чем состоит различие стратегии и тактики ценообразования?
15. Перечислите виды цен в зависимости от территории действия.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Грузинов В.П. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2002.
3. Шуляк П.Н. Ценообразование. М., 1999.

## ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

---

### **Понятие качества и показатели качества продукции. Сертификация продукции**

Продукция может удовлетворить ту или иную потребность человека только в том случае, если она обладает качеством, которое определяет его назначение. Качество является важнейшим показателем деятельности предприятия. Вопрос качества — это вопрос экономии всех видов ресурсов. В условиях рынка повышение качества продукции определяет темпы технического прогресса, рост эффективности производства, внедрение инноваций, адаптацию предприятий в условиях конкурентной борьбы.

Под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением, т.е. степень пригодности продукции. Любая продукция обладает совокупностью физических, химических, биологических и иных свойств, которые определяют ее назначение.

Качество характеризуется надежностью, долговечностью, безопасностью, транспортабельностью и другими показателями. В

условиях рынка оценка качества строится на показателях, отражающих конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках.

В зависимости от потребности используется тот или иной показатель качества продукции, который является определяющим для данной отрасли. Например, в целях снижения затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии — долговечность, в целях безопасности эксплуатации — безотказность.

Качество — величина непостоянная. Она зависит от:

- уровня применяемой техники и технологии;
- уровня квалификации работников;
- дисциплины труда.

*Выделяют обобщающие и частные показатели качества продукции. Частные показатели* качества продукции характеризуют технические и потребительские свойства продукции предприятий различных отраслей экономики. *Обобщающие показатели* характеризуют качество всей продукции независимо от ее вида и назначения.

В рамках предприятия создаются и внедряются системы качества как средство, обеспечивающее проведение политики в области качества и достижения поставленных стратегических целей. Система качества охватывает все жизненные циклы продукции. Управление качеством осуществляется во всех странах. В соответствии с международными стандартами ИСО 9000 выделяют основные направления деятельности в области качества:

- планирование качества;
- управлением качеством;
- обеспечение качества;
- улучшение качества.

С 1987 г. были одобрены и введены в действие пять международных стандартов серии ИСО 9000 на системы качества. Эти стандарты используют все страны мира для совершенствования действующих в фирмах систем качества.

Основными проблемами, стоящими перед отечественными производителями в направлении совершенствования управления качеством продукции, являются: ориентация систем управления

качеством и всей производственной деятельности на потребителя; усиление механизма воздействия систем управления качеством на все этапы жизненного цикла продукции.

В условиях российской хозяйственной практики совершенствование системы стандартизации и применение международных стандартов обеспечивают необходимые предпосылки для создания систем обеспечения качества, способных существенно повысить конкурентоспособность продукции. Это достигается с помощью сертификации. Сертификация в момент покупки позволяет проверить соответствие товара требованиям стандарта.

*Сертификация* — процедура, по средствам которой авторитетным органом проверяется и удостоверяется соответствие определенных видов продукции требованиям стандартов. С 1 января 1992 г. для всех хозяйствующих субъектов, независимо от формы собственности и вида деятельности, введена сертификация продукции. Сертификация означает, что продукция испытана, проверена достаточно объективно. Сертификация систем качества осуществляется органами, формируемыми Госстандартом и его институтами. Органы, осуществляющие сертификацию систем качества, не зависят ни от покупателя, ни от производителя. Их задача — дать объективную и авторитетную оценку систем качества. Для этого независимо от вида сертификации (обязательной или по инициативе изготовителя) предусматривается проведение типовых испытаний и государственный надзор за качеством сертификации продукции.

Если результаты испытания оказались успешными и подтвердили соответствие продукции требованиям нормативного документа, то хозяйствующему субъекту-производителю выдается сертификат. Срок действия сертификата устанавливается с учетом срока, на который аттестовано производство или сертифицирована система качества, но не более чем на 3 года.

Показателями, характеризующими уровень качества продукции, являются удельный вес или коэффициент сертифицированной продукции в общем объеме выпущенной продукции в оптовых ценах хозяйствующего субъекта без НДС и акцизов.

$$У = СП / V \times 100\%,$$

$$K = \text{СП} / V, \text{ где}$$

У — удельный вес,

СП — сертифицированная продукция,

V — общий объем продукции,

K — коэффициент сертификации.

Эти показатели характеризуют долю в процентах или уровень продукции в копейках на 1 рубль общего объема продукции (работ, услуг) соответственно требованиям условий внутреннего и внешнего рынка.

Оценка и контроль за соблюдением качества достаточно просты в том случае, если заданное потребительское свойство товара может быть охарактеризовано одним из признаков (срок службы, надежность, прочность на удар, изгиб и т.п.). Сложнее эта задача решается в ситуации, когда учитываются конкретные проявления свойств товара в определенных условиях потребления (носкость обуви, эксплуатационные свойства компьютера, машин, оборудования). Дело в том, что непосредственно интегрировать разнообразные характеристики качества не представляется возможным, так как все они различны по своей значимости для разных потребителей.

Один из способов получения данных об изменении качества товаров состоит в том, чтобы экспертным способом создать номенклатурный перечень признаков качества, ранжировать их по значимости для потребителя в рамках определенной шкалы весов и сравнить фактически достигнутые уровни показателей с показателями, принятыми за базу сравнения (эталон, стандарт, требования технических условий и т.п.). Расчетная формула сводного индекса качества товаров имеет следующий вид:

$$\text{Сводный индекс качества товаров} = \sum_i \sum_j \left( \frac{\text{Фактический уровень качества}}{\text{Базовый уровень качества}} \right) \cdot C_i \cdot C_j, \text{ где}$$

$C_i$  — весовой коэффициент значимости соответствующего признака качества,

$C_j$  — коэффициент весомости товарной группы в общем объеме продаж,

$\Sigma_i \Sigma_j$  — суммирование взвешенных коэффициентов качества по набору  $i, j$  товаров с учетом нескольких признаков полезности.

Изменение качества проданных товаров можно оценивать путем косвенных расчетов — через динамику цен реализации товаров, так как качественные товары продаются по сравнительно высоким ценам.

Эффект от изменения качества товара	=	Фактическая стоимость продаж товаров по ценам соответствующего качества	-	Фактическая стоимость продаж товаров по средним ценам реализации товара в базисном периоде
-------------------------------------	---	---	---	--

Кроме того, возможно сравнение динамики валового объема поступления от продаж и чистого объема реализации (за вычетом скидок за дефекты, возврат некачественных изделий и т.п.).

К прямым обобщенным характеристикам качества товаров следует отнести показатели удельного веса продукции лучшего качества в общем объеме реализации всей товарной массы предприятия.

## **Понятие конкурентоспособности**

В условиях рынка основной выживаемости предприятия является качество продукции. Конкуренция между предприятиями в основном разворачивается на поле качества выпускаемой продукции. Признание обществом затрат того или иного производителя реализуется через акт купли-продажи. Реализация продукции означает, что она по своим потребительским и иным свойствам удовлетворяет потребности общества в лице конкретных потребителей. Совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется

конкурентоспособностью. Отсюда следует, что товары должны обладать совокупностью химических, физических, эстетических, эргономических и иных свойств, но и отвечать требованиям и условиям их реализации (по цене, срокам, поставкам, сервису и т.д.). Понятие конкурентоспособности всегда конкретно, так как товар постоянно должен проходить проверку на степень соответствия общественным потребностями, которые диктуются вкусами, интересами и предпочтениями определенных групп покупателей. В целом, покупатели приобретают тот товар, который в наибольшей степени соответствует общественным потребностям по сравнению с другим товаром.

Совокупность мнений единичных покупателей определяет степень удовлетворенности покупателя товаром, которая формируется еще до появления товара на рынке. Конкурентоспособность зависит от степени удовлетворенности покупателя товаром.

Конкурентоспособность отличается от качества товара. Конкурентоспособность определяется той совокупностью свойств, которые представляют интерес для определенной группы покупателей и обеспечивает удовлетворение данной потребности, иные свойства по внимание не принимают.

Один и тот же товар может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем. Конкурентоспособность товара меняется в зависимости от конъюнктуры рынка, рекламы и других внутренних и внешних факторов. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей для которых он предназначен.

Таким образом, при неизменных качественных характеристиках конкурентоспособность товара может существенно меняться, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, воздействие рекламы и других факторов.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления свойств анализируемой продукции с аналогич-

ными свойствами базового или эталонного образца. За базу сравнения конкурентоспособной продукции принимают либо потребность покупателя, либо образец. *Образец* — это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем.

Если параметры продукции не имеют физической меры, то для оценки этих характеристик используются методы оценки в баллах. Выделяют дифференцированный (описательный) и комплексный метод.

*Дифференцированный метод* позволяет констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентоспособности, однако не отражает влияния каждого параметра при выборе товара потребителем.

*Комплексный метод* основывается на применении групповых, обобщенных показателей.

Расчет группового параметра по экономическим параметрам производится по формуле:

$$Тэ.п. = Z_a / Z_o, \text{ где}$$

Тэ.п. — групповой показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам,

Z<sub>a</sub>, Z<sub>o</sub> — полные затраты потребителя по анализируемой (оцениваемой) продукции и образцу.

Расчет может осуществляться по техническим и иным параметрам продукции. Показатель конкурентоспособности важен для проектирования требуемых свойств продукта, сравнения потенциальных возможностей производства продукции, при формировании цены и т.п.

Потребителя продукции интересует не природа продукта, а то, что он обладает потребительной стоимостью. Акт купли-продажи товара является свидетельством того, что данный товар соответствует условиям рынка. Чем больше количество покупателей подтверждает данное соответствие, тем выше конкурентоспособность това-

ра. Поэтому проблемы качества и конкурентоспособности выходят на первый план при создании хозяйствующего субъекта.

Именно качество и конкурентоспособность продукции являются основой выживаемости в условиях жесткой конкуренции. Данный подход к определению качества и конкурентоспособности принципиально меняет задачи производителя продукции в области планирования и управления качеством, учета затрат, выбора более экономичного варианта достижения определенного уровня качества и наилучшего способа организации процесса его обеспечения. Данные проблемы успешно решаются лишь при едином подходе к понятию качества, способов и методов его измерения.

### **Понятие «продукт» и «услуга», методы и единицы измерения продукции**

Результатом производственной деятельности хозяйствующего субъекта является его продукция, которая выступает в виде продукта или услуги.

*Продукт* — изделие, получаемое из исходного сырья и материалов технологическим способом, в результате которого свойства исходного материала полностью исчезают, а продукт приобретает самостоятельную потребительскую ценность. Таким образом, продукты (изделия) — это объекты, имеющие вещную форму и способные удовлетворять те или иные потребности. Общество как совокупный потребитель заинтересовано в удовлетворении своих нужд именно потребительскими ценностями в их натурально-вещественной форме (необходим хлеб, а не его рублевый эквивалент, прическа, а не стоимость этой услуги).

*Услуга* — такой вид деятельности, который не меняет натурально-вещественной формы продукта, добавляет к его первоначальной стоимости (цене) определенную сумму, поскольку конечный потребитель продукта в ней заинтересован и согласен ее оплачи-

вать. Примером услуг являются ремонт бытовой техники, перевозка грузов, мелирование, рекламирование товара. Выделяют услуги социальные и культурно-бытового назначения. Продукты в их натурально-вещественной форме учитываются в натуральных (физических) единицах измерениях (шт., т, м и т.д.).

Учет в натуральных единицах измерения осуществляется в том случае, если продукция однородна по назначению и содержанию.

В целях упрощения учета и технико-экономических расчетов кроме натуральных единиц измерения применяются условно-натуральные единицы измерения.

Данный измеритель целесообразен в том случае, когда производится много разновидностей продукта, обладающего общностью основных потребительских свойств, но разных по назначению. Производство туалетного мыла можно учитывать не только по физическому весу (это необходимо для определения потребности в средствах перевозки), но и по содержанию основного вещества (жира) в пересчете на его стандартное содержание или на 100%-ное содержание активно действующего начала. В тех случаях, когда разновидности сходной продукции производятся на одном и том же оборудовании, применяют условные единицы учета продукции, пересчитывая физический объем каждой разновидности в условные единицы, которыми служат более или менее произвольно выбранные конкретные разновидности такой продукции (коэффициенты пересчета в этом случае устанавливаются по весу, объему, затратам рабочего времени, по потреблению электроэнергии и т. д.).

Стоимостный измеритель позволяет получить сводные данные на любом уровне обобщения (от отдельных видов продукции, производимых одной фирмой до народного хозяйства в целом). Основой учета продукции является денежный измеритель. В зависимости от полноты общественно необходимых затрат денежные измерители могут быть представлены по конкретным видам продукции себестоимостью ее единицы или ценой.

В рыночной экономике и себестоимость и цена, по которой продукция отпускается промежуточному или конечному потребителю, носит индивидуальный характер. Однако условия рыночной

конкуренции приводят к выравниванию, стандартизации цен, что делает их гораздо более объективным инструментом оценки объема продукции, чем себестоимость ее единицы, которая остается всегда индивидуальной вследствие различий в производстве.

Для измерения объема работы, услуг может применяться трудовой измеритель в затратах рабочего времени (часах).

Вся продукция, производимая в рамках хозяйствующего субъекта, должна соответствовать установленным требованиям, стандартам, должна быть сертифицирована.

## **Маркетинговые исследования — основа планирования программы выпуска. Программа выпуска и ее реализации**

Процесс разработки целей развития и функционирования предприятия, а также способов использования средств для достижения поставленных целей характеризует хозяйственную стратегию.

Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий, форм и степени конкурентной борьбы, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, преимуществ национальной экономики на мировом рынке по отдельным направлениям, а также внутренних факторов, связанных с возможностями и особенностями самого предприятия.

В современных условиях платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от скорости оборота оборотных средств и величины прибыли, которые в свою очередь определяются степенью изученности рынка. От того, насколько тщательно изучены и определены уровень, характер, структура и тенденции спроса, зависит успех или неуспех фирмы в условиях рыночной экономики.

Определенный курс действий и наличие заранее обдуманых принципов поведения товаропроизводителя определяют его товарную стратегию. Она является составной частью хозяйственной и маркетинговой политики, которая определяет программу выпуска

и реализации продукции. Результаты проводимых маркетинговых исследований используются при разработке производственных программ.

При определении производственной программы необходимо знать не только величину и структуру спроса, но и факторы, воздействующие на спрос данного вида продукции (работ, услуг). В зависимости от того, что производит хозяйствующий субъект или что собирается производить, анализируются факторы, которые непосредственно влияют на спрос, затем определяются те факторы, которые опосредованно влияют на спрос данной продукции. При анализе факторов, влияющих на спрос, необходимо особо выделить общеэкономические факторы, так как они определяют платежеспособность потребителя.

Всю совокупность факторов, определяющих спрос, а следовательно, программы выпуска и реализации, можно условно разделить на три группы:

- общеэкономические (уровень доходов, цен, сбережений, условия получения кредита, качества);
- демографические (половозрастной состав населения, численность, количество семей, география распределения);
- социально-культурное (уровень образования, профессиональный состав, обычаи, традиции, положение женщин в обществе).

Работа по составлению производственной программы имеет свои особенности для разных типов производства.

Для единичного производства производственная программа разрабатывается на основе графика изготовления изделий в соответствии с утвержденными сроками сдачи продукции потребителям. Календарный график запуска-выпуска разрабатывается в порядке, обратном ходу технологического процесса, на основе длительности производственного цикла по всем видам работ (испытания, сборка, механическая обработка, подача заготовок).

Для серийного производства планирование выпуска производится с учетом незавершенного производства на всех стадиях про-

изводственного процесса и изменения номенклатуры запускаемых в производство изделий.

Для массового производства производственная программа разрабатывается одновременно по предприятию и всем основным цехам, участкам, с разбивкой по кварталам и месяцам.

Хозяйствующий субъект в современных условиях имеет возможность разрабатывать различные варианты производственной программы выпуска продукции во времени в целях достижения полной и равномерной загрузки оборудования и рабочих мест. Наиболее целесообразные варианты можно получить путем использования методов программирования. Под производственной программой понимается задание по объему, номенклатуре, ассортименту, количеству, качеству, сроком изготовления и стоимости подлежащих к выпуску изделий, работ и услуг.

## **Обеспечение производственной программы производственной мощностью.**

### **Ассортиментная политика предприятия**

Основными источниками для составления плана выпуска и реализации продукции (работ, услуг) являются маркетинговые исследования рынка и портфель заказов. Выпуск планируемого объема продукции предполагает наличие соответствующих производственных мощностей. Разработка производственной программы начинается с определения наличной производственной мощности, с учетом ее полного использования. Затем определяется увеличение производственной мощности за счет неиспользованных резервов, либо дополнительного привлечения в производство машин и оборудования с целью увеличения объема выпуска. Основная задача разработки производственной программы состоит в том, чтобы изыскать возможность увеличения объема выпуска за счет лучшего использования всех видов ресурсов. Производственная программа

является базой для определения потребностей в материальных, трудовых и финансовых ресурсах.

Разработка производственной программы начинается с определения номенклатурно-количественных показателей, которые отражают вещественную сторону процесса производства.

Формирование ассортимента и управление им имеют важное значение для предприятия. Сущность планирования, формирования и управления ассортиментом заключается в том, чтобы товаропроизводитель своевременно предлагал определенную совокупность товаров, которые соответствуют профилю его производственной деятельности и удовлетворяют требованиям определенных категорий покупателей.

*Номенклатура* представляет собой перечень наименований изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску. *Ассортимент* — это перечень наименований изделий по типоразмерам, сортам (категориям качества), маркам в определенных количественных соотношениях. Вид товара (автомобиль) делится на ассортиментные группы (типы) в соответствии с их функциональными особенностями (грузовые, легковые), качеством, ценой. Каждая группа состоит из ассортиментных позиций — разновидности, марок (ГАЗ, УАЗ), которые образуют низшую степень квалификации. Например, телевизоры бывают нескольких марок, отличаются техническими данными.

Формирование ассортимента — проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношения между «старыми» и «новыми» товарами, товарами массового, серийного и единичного производства, «наукоемкими» и «обычными», лицензиями и ноу-хау.

При формировании ассортимента вначале определяется ассортиментная концепция, которая позволяет определить возможности оптимального производства ассортимента данного вида товаров. Основная цель ассортиментной концепции заключается в том, чтобы сориентировать предприятие на выпуск товаров, которые по своей структуре, потребительским свойствам и качеству наиболее полно

соответствуют потребностям покупателей. В процессе разработки ассортиментной концепции определяются различные показатели: разнообразие видов и разновидности товаров; уровень и частота обновления ассортимента; уровень и соотношение цен на товары данного вида и др. На практике ассортиментная концепция отражает ассортиментную структуру спроса и предложения. Планирование, формирование и управление ассортиментом продукции — непрерывный процесс, продолжающийся в течение всего жизненного цикла продукта, начиная с момента зарождения замысла о создании продукта и заканчивая его изъятием из товарной программы. Отсюда следует, что товаропроизводитель занят не просто созданием и производством товаров, но и формированием клиентуры.

Одним из важнейших направлений ассортиментной политики является планирование новой продукции. Она может выступать как дополнение к существующему ассортименту, либо как замена уже выпускаемой продукции. Необходимо провести исследование рынка, составить спецификацию исходя из требований потребителя, изготовить образцы, осуществить предварительную проверку возможностей массового производства с учетом возможностей всех факторов: материальных, трудовых, финансовых. Затем необходимо определить издержки производства, возможную величину нормы прибыли. Определяют бюджеты сбыта рекламы с тем, чтобы проверить выгодность сбыта нового продукта для предприятия. Определяется жизнеспособность продукта по итогам испытаний и его возможность стать удачным дополнением к товарному ассортименту.

### **Стоимостные показатели выпуска и оценка реализации продукции**

Результатом процесса производства является продукция. Проблема учета результатов деятельности каждого отдельного подразделения хозяйствующего субъекта имеет важное значение. Значение проблемы возрастает в связи с тем, что помимо учета результа-

тов и издержек производства в каждом из производственных подразделений возникает необходимость определения реальных результатов, полученных в результате трудового вклада работников именно этого подразделения, так как от размеров этого вклада зависят размеры вознаграждения за вложенный труд.

Наиболее полно объем работы каждого подразделения может быть учтен путем суммирования стоимости всех произведенных этим подразделением в данном периоде готовых изделий, полуфабрикатов, изменения остатков незавершенного производства.

Выраженная в денежной форме масса произведенных данным подразделением готовых изделий, законченных услуг и произведенных полуфабрикатов называется валовым выпуском подразделения.

Валовой оборот подразделения характеризует величину валового выпуска подразделения, откорректированного на стоимость изменения остатков незавершенного производства (увеличение остатков прибавляется, а уменьшение вычитается из валового выпуска).

Валовой оборот хозяйствующего субъекта в целом представляет собой сумму соответствующих данных по отдельным подразделениям и включает в свой состав все произведенные готовые изделия и полуфабрикаты независимо от того, предназначены ли они для отпуска на сторону или будут использованы в производстве, а также изменения остатков незавершенного производства во всех подразделениях.

$$ВО = ГП + ПФ \pm \text{Ионзп, где}$$

ВО — валовой оборот,

ГП — готовая продукция,

ПФ — полуфабрикаты,

Ионзп — изменение остатков незавершенного производства.

Часть полуфабрикатов, созданных в одном подразделении, может быть переработана в других подразделениях хозяйствующего субъекта. Услуги одних могут потребляться другими подразделениями внутри хозяйствующего субъекта.

Общая стоимость потребленных в данном периоде в пределах хозяйствующего субъекта полуфабрикатов и услуг характеризует внутрипроизводственный оборот.

***Валовой объем продукции*** равен разнице между валовым оборотом предприятия (фирмы) и его внутрипроизводственным оборотом.

*Валовая продукция характеризует* стоимость общего результата ее производственной деятельности за определенный период времени. Валовая продукция включает все произведенные готовые изделия (продукты) — готовая продукция — предполагается, что они не потребляются на внутрипроизводственные нужды. В состав валовой продукции входят полуфабрикаты: та часть полуфабрикатов, которая по тем или иным причинам была отпущена сторонним потребителям в данном периоде (ПФс) и та их часть, которая поступила на пополнение запасов полуфабрикатов на соответствующих межцеховых складах (ПФз). Если в данном периоде со складов взято больше полуфабрикатов, чем туда поступило, то происходит уменьшение остатков, что будет учтено при определении общего объема валовой продукции. В стоимость валовой продукции входит также все законченные и сданные заказчикам услуги производственного характера (ремонт объектов, обработка материалов, давальческое сырье и другое).

$$ВП = ГП + ПФс \pm ПФз \pm \text{Ионзп.}$$

Отсюда следует, что валовая продукция характеризует объем производства как по полностью законченным, так и незаконченным изделиям, услугам, полуфабрикатам в данном периоде.

В состав валовой продукции входят элементы, технологические процессы, обработки которых в пределах данного хозяйствующего субъекта не завершены (изменение остатков незавершенного производства и полуфабрикатов собственной выработки).

Конечный результат деятельности за данный период характеризует товарную продукцию. Товарная продукция характеризует объем производства по полностью законченным и подлежащим к

реализации изделиям, услугам и работам промышленного характера за данный период времени.

$$ТП = ГП + ПФ + РПх-ра + ПВц + Спсмз, \text{ где}$$

РПх-ра — работы промышленного характера, выполненные на стороне, включая ремонт и использование транспортных средств;

ПВц — стоимость продукции вспомогательных цехов, отпущенной на сторону или своему капитальному строительству;

Спсмз — стоимость переработки сырья и материала заказчика.

К незавершенному производству относится продукция, которая не прошла всех стадий обработки с точки зрения данного производства, либо прошла все стадии обработки, но не сдана на склад готовой продукции.

Определение размера незавершенного производства имеет большое значение для хозяйствующего субъекта, его завышение влечет за собой дополнительные непроизводственные расходы; вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств. Занижение нарушает ритмичный ход производства, приводит к простоям. Расчет незавершенного производства осуществляется по-разному в зависимости от типа производства. Стоимость остатков незавершенного производства на начало года определяется по данным инвентаризации, а на конец года расчетным путем.

$$\text{Онзп.кг} = q \times C \times \text{тц} \times \text{Кнз} \times \text{Kz}, \text{ где}$$

$q$  — количество изделий, находящихся в незавершенном производстве,

$C$  — себестоимость единицы изделия,

$\text{тц}$  — длительность производственного цикла,

$\text{Кнз}$  — коэффициент нарастания затрат,

$\text{Kz}$  — коэффициент перевода в оптовые цены.

$$\text{Кнз} = 0,5 (1 + \text{Сн} / \text{Ск}), \text{ где}$$

$\text{Сн}$  — себестоимость на начало периода,

$\text{Ск}$  — себестоимость полная.

Полуфабрикаты — продукты, полностью законченные путем обработки в пределах данного подразделения, не предназначенные для последующей обработки в других подразделениях в соответствии с принятой последовательностью технологических процессов в рамках данной фирмы, либо предназначенные к реализации на сторону.

Готовые изделия — продукты, полностью законченные путем обработки в пределах данного субъекта, признанные годными для использования и соответствующие действующим на фирме стандартам качества и сданные на склад готовой продукции с оформлением соответствующих документов.

Оценочным показателем работы является объем реализованной продукции, так как получение прибыли возможно только после того, как принадлежащая продукция будет отгружена потребителям и оплачена ими. В этой связи выделяют отгруженную и сданную заказчикам на месте продукцию и продукцию реализованную, причем моментом реализации считается поступление денежных средств на расчетный счет поставщика, при условии, что оплачиваемая продукция действительно будет отгружена потребителю. Два метода учета реализованной продукции по-разному влияют на финансовый результат. Реализация продукции на условиях предоплаты увеличивает финансовые ресурсы предприятия-изготовителя и снижает финансовые возможности предприятия-потребителя, снижает необходимость использования системы скидок, которые выравнивают эти возможности.

Реализация продукции на условиях последующей оплаты снижает покупательную способность денежной единицы, а следовательно, обесценивает ту сумму денег, которую получает на момент оплаты предприятие-изготовитель.

Реализованная продукция характеризует объем готовых изделий, работ и услуг, реализованных данным хозяйствующим субъектом в данном периоде, оплаченных, либо подлежащих оплате в данном периоде.

$$РП = ТП + Огп нг - Огп кг, \text{ где}$$

Огп нг — остатки готовой продукции на начало года,

Огп кг — остатки готовой продукции на конец года.

В состав остатков готовой продукции на начало периода входят:

- фактические остатки на складе продукции;
- продукция отгруженная, но не оплаченная, срок оплаты которой наступил в данном периоде, а также не оплаченная в срок.

В состав остатков готовой продукции на конец периода включаются:

- остатки готовой продукции в пределах установленного норматива;
- товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил в данном периоде, исходя из заключенных договоров.

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. Продукт — изделие, получаемое из исходного сырья и материалов технологическим способом, в результате которого свойства исходного материала исчезают, продукт приобретает новую потребительную стоимость.
2. Производственная программа — задание по объему, номенклатуре, ассортименту, количеству, качеству, срокам изготовления и стоимости, подлежащих выпуску продукции, работ, услуг.
3. Номенклатура представляет собой перечень наименований изделий (работ, услуг), подлежащих к выпуску.
4. Ассортимент — перечень наименований изделий по типам, размерам, сортам, маркам в определенных количественных соотношениях.
5. Ассортиментная концепция — определяет возможности оптимального производства ассортимента данного вида товара.
6. Валовая продукция характеризует объем производства по полностью законченным и незаконченным изделиям (работам, услугам).
7. Товарная продукция характеризует объем производства по полностью законченным и подлежащим к реализации изделиям (работам, услугам).

8. Реализованная продукция характеризует объем готовых изделий, работ, услуг, реализованных и оплаченных в данном периоде либо подлежащих оплате в данном периоде.

#### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Охарактеризуйте натурально-вещественные результаты производства.
2. Что такое валовой оборот?
3. Чем валовой оборот отличается от внутрипроизводственного оборота?
4. Что представляет собой ассортиментная политика?
5. Чем отличается валовая продукция от товарной?
6. Как определяется реализованная продукция?
7. Дайте определение производственной программы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Семенов В.М., Баев И.А. и др. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
3. Грузинов В.П. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2002.

## ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

---

### **Доход предприятия, его сущность и значение**

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует товарный ассортимент, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Обществу нужны не рублевые эквиваленты, а конкрет-

ные товарно-материальные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведенную и реализованную продукцию еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты — прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества — удовлетворение общественных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной формой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъекта.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяйственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличения прибыли. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продук-

ции, зарплату, уровень цен на реализуемую продукцию, организации производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внешней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и другие.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хозяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, технического, финансового и социального.

Прибыль как результат финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйствования. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства предприятий (фирм) перед бюджетом, банками и другими организациями. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удерживать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживаемость. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся

источникам финансовых результатов с одновременным расширением общей номенклатуры этих источников.

Получение прибыли возможно за счет монопольного положения или уникальности продукта на рынке того или иного товара. Реализация данного источника возможна за счет постоянного обновления продукта и удержания доли производства и сбыта. Однако следует учитывать влияние таких факторов, как растущая конкуренция со стороны других субъектов хозяйствования и антимонопольная политика государства.

Получение прибыли, касающееся практически всех предприятий и фирм, связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Реализация данного источника возможна при соответствующих условиях сегодняшнего дня маркетинговым исследованиям рынка. Величина прибыли в данном случае зависит от правильности выбора бизнеса, от создания конкурентоспособных условий продажи товаров, от объемов производства, от величины и структуры издержек производства.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг.

## **Общий финансовый результат — балансовая прибыль. Состав балансовой прибыли и особенности формирования в современных условиях**

Показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности. Конечный финансовый результат деятельности — это прибыль (убыток) до налогообложения. Общий финансовый результат — прибыль (убыток), которую получают балансированием общей суммы всех прибылей и убытков.

Выручка от реализации характеризует общий финансовый результат (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг). По выручке от реализации определяют рейтинг субъекта хозяйствования.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) включает: выручку от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг; строительных, научно-исследовательских работ; товаров в торговых, снабженческих и сбытовых предприятиях; услуг по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта. Субъект хозяйствования может определять выручку от реализации по моменту отгрузки и по моменту поступления денежных средств на счета в банке или в кассу.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) характеризует прибыль от реализации. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) является важным финансовым результатом. Этот результат используется при принятии управленческих решений.

Субъект хозяйствования может иметь доходы и расходы, как связанные, так и не связанные с основной деятельностью, что учитывается при определении общего финансового результата прибыли до налогообложения.

В прибыль до налогообложения включают три основных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- прибыль (убыток) от прочей реализации;
- прибыль (убыток) от внереализационных операций.

В прибыль до налогообложения по составу включают:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг;
- прибыль (убыток) от реализации товаров;
- прибыль (убыток) от реализации материальных оборотных средств;

- прибыль (убыток) от реализации и прочего выбытия основных средств;
- доходы и потери от валютных курсовых разниц;
- доходы от ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в имущество других предприятий;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- расходы (потери), связанные с финансовыми операциями;
- суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) получают от основной деятельности, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в Уставе и не запрещенных законодательством.

Прибыль (убыток) от прочей реализации представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убыток) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе субъекта хозяйствования.

Финансовые результаты от внереализационных операций — это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности и не связанным с реализацией продукции, работ, услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается сальдо полученных и уплаченных штрафов, пеней, неустоек и других санкций. Внереализационными доходами являются доходы:

- от долевого участия в других организациях;
- от сдачи имущества в аренду (субаренду);
- от операций купли-продажи иностранной валюты;
- от предоставления в пользование прав интеллектуальной собственности и приравненных к ним средств;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита и т.д.;
- в виде положительных курсовых разниц;

- в виде положительных разниц при переоценке имущества;
- в виде стоимости полученных материалов и иного имущества, при демонтаже или разборке при ликвидации основных средств и т.д.

К внереализационным результатам относятся потери и расходы:

- не компенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению и ликвидации стихийных бедствий;
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- убытки по операциям прошлых лет;
- недостача материальных ценностей, выявленных при инвентаризации.

В современных условиях величина прибыли носит прогнозируемый характер. Она определяется отдельно по всем видам деятельности. Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли. При этом особое внимание уделяется определению величины прибыли от реализации продукции (работ, услуг), так как она занимает наибольший удельный вес и наиболее стабильна. Распространенным методом планирования прибыли является метод прямого счета. Данный метод наиболее эффективен при выпуске небольшого товарного ассортимента продукции (работ, услуг). Данный метод используется при обосновании нового или расширении действующего либо при осуществлении какого-либо проекта. Разновидностью метода прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли (т.е. определение прибыли по каждой ассортиментной группе).

## **Распределение и использование прибыли в условиях переходного периода**

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Однако не вся получаемая прибыль остается предприятию, так как она распределяется между обществом в лице государства и субъектом хозяйствования. Объектом распределения на любом предприятии является прибыль до налогообложения. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования в рамках субъекта хозяйствования. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Принципы распределения определяет государство. Они отражены в законодательных актах и нормативных документах по налогообложению. Прибыль, получаемая субъектом хозяйствования, подвергается обложению налогом.

Для исчисления облагаемой налогом прибыли прибыль до налогообложения уменьшается на:

- сумму рентных платежей (вносимых в установленном порядке из прибыли);
- сумму дивидендов, полученных по акциям, облигациям и другим ценным бумагам;
- сумму доходов, полученных от долевого участия в совместных предприятиях;
- сумму затрат, осуществленных за счет прибыли на оказание помощи сельскому хозяйству (но не более 1% облагаемой прибыли).

Обновление основного капитала является основой выхода из экономического кризиса хозяйствующих субъектов. С целью стимулирования развития технического прогресса субъектам хозяйствования предоставляются льготы, снижающие величину налогообла-

гаемой прибыли, а следовательно, увеличивающие чистую прибыль. Облагаемая прибыль уменьшается на:

- сумму в размере 30% затрат (кроме капитальных вложений) на проведение НИОКР, подготовку и освоение новых прогрессивных технологий и видов продукции, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования;
- сумму прибыли, используемую на погашение кредита, предоставленного на финансирование централизованных капитальных вложений, не покрываемых за счет прибыли, направляемой на накопление;
- сумму в размере 30% затрат, связанных с проведением природоохранных мероприятий, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования;
- сумму затрат, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования на гуманитарные цели.

Предприятия, получившие в прошлом году убыток, освобождаются от уплаты налога с части прибыли.

Прибыль до налогообложения уменьшается на вышеперечисленные льготы и характеризует величину налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль облагается налогом на прибыль по ставке 24%.

Разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль характеризует чистую прибыль. Чистая прибыль количественно равна прибыли в распоряжении субъекта хозяйствования в том случае, если нет расходов, относимых на чистую прибыль. К расходам, относимым на чистую прибыль, относят все сверхнормативные расходы (превышение расходов на рекламу, на представительские расходы, на командировочные, превышение расходов по кредиту, амортизации).

Чистая прибыль (прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования) поступает в распоряжение предприятия. Она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства, осуществление социальных программ, выплату дивидендов по акциям.

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования необходимо учитывать состояние конкурентной среды. Конкурентная борьба определяет необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала.

Для каждой организационно-правовой формы определен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования. Он основан на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности субъектов хозяйствования соответствующих форм собственности.

Определение направлений использования (расходования) прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции самого субъекта хозяйствования. Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направления прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные (гуманитарные) цели, на финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений непроизводственной сферы. Законодательство определяет размер резервного фонда: не менее 15% от уставного капитала, размер ежегодных обязательных отчислений не менее 5% от чистой прибыли. Он используется для покрытия убытков, а также для погашения облигаций и выкупа акций в случае отсутствия иных средств.

Порядок распределения и использования прибыли фиксируется в Уставе и определяется положением, основные принципы распределения отражены в учетной политике хозяйствующего субъекта. Расходование прибыли может осуществляться либо путем непосредственного финансирования расходов из прибыли, либо путем предварительного формирования за счет прибыли различных фондов, средства которых затем используются по назначению. В целях использования прибыли создаются фонды: резервный, потребления и социальной сферы, акционирования работников, т.е. дивидендов.

В течение года субъект хозяйствования направляет на текущие нужды прибыль в соответствии с их назначением, т.е. расходует прибыль прошлых лет. Из прибыли отчетного года выплачиваются налоги и другие обязательные платежи. Затем составляется смета расходования прибыли на предстоящий год, которая включает в себя следующие элементы расходования:

- налоги, сборы, платежи, относимые на прибыль в распоряжение субъекта хозяйствования;
- оплата процентов по ссудам и займам;
- все сверхнормативные расходы, относимые на чистую прибыль;
- материальное поощрение персонала;
- финансирование социальной сферы.

Часть прибыли может быть нераспределенной (это дополнительный финансовый резерв), который может быть использован для пополнения фондов и увеличения уставного капитала.

Субъект хозяйствования может иметь убытки, которые покрываются за счет прибыли отчетного года, нераспределенной прибыли прошлых лет, средств резервного фонда и взносов акционеров.

Распределение чистой прибыли — это вопрос инвестиционной и технической политики субъектов хозяйствования, в акционерных обществах это еще и вопрос дивидендной политики.

Капитализация чистой прибыли позволяет расширить деятельность за счет собственных более дешевых источников финансирования. При этом снижаются расходы на привлечение дополнительных источников, на выпуск новых акций.

Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить не только темпы роста собственного капитала, но и оценить запас финансовой прочности, т.е. оборачиваемость всех активов, рентабельность продаж. Темпы роста производства зависят не только от спроса, рынков сбыта, мощностей, но и от состояния финансовых ресурсов, структуры капитала и других факторов.

Распределение прибыли на предприятиях различных организационных форм имеет свои особенности. Прибыль полного товарищества распределяется между участниками в соответствии с уч-

редительным договором, в котором определяются доли его участников. Каждый участник, получив часть прибыли, учитывает ее в качестве внереализационного дохода и с общей суммы в установленном порядке исчисляет налог, который вносит в бюджет. При недостаточности прибыли вкладчики получают меньший процент прибыли на свой вклад, либо недостающая часть прибыли может быть выплачена в следующем году.

В командитном товариществе с прибыли до налогообложения вносится налог на прибыль для юридических лиц. После этого часть прибыли направляется вкладчикам в доле, соответствующей их вкладу в капитал товарищества, затем прибыль направляется на техническое и социальное развитие. Остаток прибыли распределяется между действительными членами (полными товарищами). В том случае, если прибыль получена не в полном объеме или не получена вовсе, возможны разные варианты.

При убытках необходимо продать часть имущества и отдать вкладчикам их долю прибыли.

При недостаточности средств может быть принято решение о невыплате пайщикам прибыли.

Прибыль общества с ограниченной ответственностью (ООО) облагается налогом и распределяется в порядке, установленном для юридических лиц. Каждому участнику выплачивается доля прибыли, которая соответствует его вкладу в уставный капитал, после внесения в бюджет налогов, других платежей, после направления прибыли на развитие производства и материальное поощрение персонала.

В акционерных обществах механизм распределения и порядок выплаты дивидендов отражен в Уставе общества. Особенностью распределения прибыли в акционерных обществах является формирование резервного и других фондов, которые предназначаются для покрытия убытков и в случае низкой прибыли отчетного года для выплаты доходов по ценным бумагам. Часть прибыли, используемой на накопление, может быть направлена на увеличение уставного капитала или в качестве взноса в уставный капитал дочернего общества. Возможно использование части прибыли для распреде-

ления между работниками в виде денежных средств или акций. В целях развития производства при недостаточности прибыли может быть принято решение о реинвестировании дивидендов по простым акциям и о невыплате доходов их владельцам. Важнейшим моментом финансового планирования является распределение прибыли на инвестируемую часть и дивиденды, так как от этого зависит развитие акционерного общества и его возможности выплачивать дивиденды в будущем. Высокие дивиденды ведут к «проеданию» основного капитала, низкие — снижают рыночный курс акций.

Государственные унитарные предприятия обладают определенной самостоятельностью в плане распределения прибыли. Размер прибыли, перечисляемой в бюджет, определяется в Уставе при его образовании. Прибыль, изымаемая государством, выступает не в виде налогов и сборов, а в виде арендной платы, уплачиваемой арендатором (предприятием) собственнику (государству) за пользование имуществом.

Порядок распределения прибыли на казенных предприятиях регулируется Типовым уставом казенного завода и порядком планирования и финансирования деятельности казенных заводов. Прибыль от реализации, произведенной в соответствии с планом-заказом, направляется на финансирование мероприятий, обеспечивающих выполнение плана-заказа, плана-развития и на другие производственные цели, а также на социальное развитие по нормативам, которые утверждаются Министерством финансов РФ. Свободный остаток прибыли, остающейся после ее направления на указанные цели, подлежит изъятию в доход федерального бюджета.

## **Рентабельность — показатель эффективности работы субъекта хозяйствования. Виды рентабельности**

Рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида

бизнеса. Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности.

Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат — прибыль — сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Соизмерение прибыли с затратами или ресурсами характеризует рентабельность. Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, а следовательно, может использоваться при сравнении различных субъектов хозяйствования. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Выделяют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности применяемых в производственной, коммерческой и иной деятельности авансированных ресурсов и затрат, и показатели, на основе которых определяют доходность и эффективность использования имущества.

Оценочным показателем производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования является рентабельность продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работы и услуги, насколько правильно субъект хозяйствования определяет товарный ассортимент и товарную стратегию. *Рентабельность продаж* характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг), выраженное в процентах.

$$\text{Рпродаж} = \text{Пч} / \text{Врп} \times 100\%, \text{ где}$$

Пч — чистая прибыль,

Врп — объем реализованной продукции, работ, услуг.

Одним из условий процветания предприятий является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предполагаемые товары. Однако данный процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, роль дефлятора цены в формировании доходности понижается. Это переключает сферу усилий руководства на контроль за внутренними факторами роста прибыли.

ли, снижение материалоемкости, трудоемкости, повышение фондоотдачи основных фондов и на объем, качество и структуру продукции, уровень организации и управления, структуру капитала и его источников, прибыль по видам деятельности и ее использования.

Предприятие может выпускать несколько видов продукции. Чтобы определить влияние рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность продукции, необходимо:

1. Определить удельный вес каждого вида продукции в объеме реализации.
2. Рассчитать индивидуальные показатели рентабельности.
3. Определить величину влияния рентабельности отдельных изделий на ее среднюю величину.

Для этого необходимо значение индивидуальной рентабельности умножить на долю изделий в общем объеме реализованной продукции.

$$R_{\text{продаж}} = \sum_{i=1}^n R_i Q_i, \text{ где}$$

$R_i$  — рентабельность  $i$ -го вида изделия,

$Q_i$  — доля  $i$ -го вида продукции в общем объеме реализации,

$n$  — количество выпускаемых изделий.

Рентабельность капитала характеризует величину прибыли с каждого вложенного рубля в средства предприятия.

Основными показателями рентабельности капитала являются:

- рентабельность активов (имущества);
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность собственного капитала.

$$\text{Рентабельность имущества} = \frac{\text{Прибыль в распоряжении предприятия}}{\text{Средняя величина активов}}$$

Данный показатель отражает, сколько единиц прибыли получено с единицы стоимости активов независимо от источника привлечения средств.

Под прибылью в распоряжении предприятия понимают прибыль, остающуюся после оплаты налогов и погашения расходов, относимых на чистую прибыль.

$$R_{\text{текущих активов}} = \frac{\text{Прибыль в распоряжении предприятия}}{\text{Средняя величина текущих активов}}$$

Для предприятий, работающих на правах акционерных обществ, основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов принято считать отношение чистой прибыли (Пч), балансовой (Пб) или в распоряжении предприятия (П р.п.) к источникам собственного капитала.

$$R_{\text{собственного капитала}} = \frac{\text{Пб (Пч) или Пр.п}}{\text{Источники собственных средств}}$$

Данный показатель характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств. Коэффициент рентабельности собственного капитала играет важную роль при оценке уровня котировки акций на бирже.

Разница между показателями рентабельности всех активов и собственного капитала обусловлена привлечением внешних источников финансирования. Если заемные средства приносят большие прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность предприятия должно быть оценено отрицательно.

$$R_{\text{инв}} = \text{Пб (Пч)} / \text{Источники инвестиционных средств}$$

## **Финансовое обеспечение хозяйствующих субъектов. Собственные и заемные средства**

В составе инфраструктурных подразделений, обеспечивающих деятельность хозяйствующего субъекта, важнейшую роль играют секторы финансового обеспечения, налоговой системы, регулирования внешней экономической деятельности и обеспечения материальными ресурсами.

Организация любого вида деятельности требует наличия материальных и финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы (денежные средства в наличной и безналичной форме) могут быть израсходованы на возмещение организационных расходов, закупку материальных ресурсов, оплату труда персонала и другие расходы. Выручка, полученная по результатам деятельности, должна обеспечить возмещение всех затрат (выполнение всех обязательств) и принести чистый доход, создать необходимый запас финансовых ресурсов, достаточных для возобновления процесса в расширенном масштабе.

При создании хозяйствующего субъекта финансовые ресурсы образуются путем денежных и материально-вещественных вкладов в уставный фонд. На действующих предприятиях финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли от основной и иной деятельности и амортизационных отчислений. На практике финансовых средств, образующихся таким образом, оказывается, как правило, недостаточно для осуществления производственной деятельности, и хозяйствующие субъекты вынуждены привлекать заемный капитал.

Источником финансовых ресурсов как в процессе возникновения и начала деятельности, так и в дальнейшем развитии могут быть собственные средства, коммерческий и банковский кредит.

В процессе функционирования финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовом рынке в форме продажи акций, облигаций и других ценных бумаг, выпускаемых хозяйствующими субъектами и в форме кредитных инвестиций.

Одним из возможных источников финансовых ресурсов, поступающих в порядке перераспределения, являются бюджетные субсидии, субвенции. Доля данных средств в финансовых ресурсах хозяйствующего субъекта в современных условиях незначительна и ориентирована на строго ограниченный перечень затрат. Это целевое финансирование, доступное ограниченному кругу хозяйствующих субъектов при строго ориентированных условиях деятельности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в рыночных условиях основными источниками являются собственные средства и кредиты банка. Коммерческий кредит может быть процентным и беспроцентным, а банковские кредиты могут быть льготные, если государственные органы принимают на себя часть причитающихся коммерческому банку процентных выплат.

В условиях инфляции и нестабильности экономики свободных денежных средств у хозяйствующих субъектов практически нет, в случае наличия их они вкладываются, как правило, не в расширение производства, а в потребление. Имеют место случаи неплатежей покупателей поставщикам, именуемые как кризис неплатежей.

Инфляционные процессы в условиях формирования рынка стимулируют развитие такой формы расчета покупателей с поставщиками как «предоплата», однако данное авансирование покупателем продавца несколько не компенсируется льготами в виде скидок с цены. Поэтому основным источником заемных финансовых средств, необходимых для обеспечения деятельности, являются кредиты банка.

## **Виды кредитов банка и особенности их получения**

Кредитные ресурсы для хозяйствующих субъектов предоставляют коммерческие банки. Центральный банк и его территориальные филиалы и отделения осуществляют общий контроль за денежным обращением, финансируют мероприятия, предусмотрен-

ные в государственном бюджете, контролируют деятельность коммерческих банков, устанавливают общие правила кредитной политики. Никаким коммерческим организациям, а также организациям и предприятиям, находящимся в государственной собственности (кроме финансируемых из государственного бюджета), Центральный банк денежных ресурсов ни в наличной, ни в безналичной форме не выдает.

Все кредитные средства проходят через коммерческие банки, процентные ставки за кредит регулируются ЦБ через ставку рефинансирования (учетную ставку), которая устанавливается и периодически пересматривается ЦБ. Ограничение спроса на денежные средства со стороны хозяйствующего субъекта регулируется Налоговым законодательством, которое предусматривает отнесение процентов по уплате кредита на затраты в пределах учетной ставки, умноженной на коэффициент 1,1.

Коммерческие банки выдают кредиты на самые различные сроки: от 1 до 7 дней (так называемые «короткие» займы), до года и более. Процентная ставка за кредит дифференцируется в зависимости от срока: чем больше срок, на который выдана ссуда, тем выше ставка.

В зависимости от целевого назначения и сроков предоставления различают краткосрочный и долгосрочный кредиты.

Долгосрочный кредит используется на цели производственного и социального развития организации (для строительства и приобретения основных фондов, расширения и совершенствования производства и др.) и выдается на срок свыше одного года.

Краткосрочный кредит выдается на нужды текущей деятельности предприятий (необходимые для выполнения плана) и представляется, как правило, на срок до одного года.

Виды краткосрочных кредитов:

- 1) *доверительный кредит* — выдается клиентам при временных финансовых затруднениях без ограничения при полном доверии банка (не требуется оформление обеспечения или залога), оформляется срочное обязательство;
- 2) *бланковый кредит* — предоставляется без обеспечения и только

клиентам с высокой платежеспособностью. К нему можно отнести:

- 2.1) **конткоррент** — закрывается расчетный счет и открывается конткоррентный счет, с которого оплачиваются текущие расходы, в зависимости от остатка начисляются проценты. Кредитуется вся текущая производственная деятельность. Финансирование капитальных вложений с этого счета не производится;
- 2.2) **овердрафт** — выдается путем списания средств с расчетного счета клиента сверх остатка на счете; в соглашении с клиентом банк оговаривает максимальную сумму и срок возврата; выделяют овердрафт:
  - краткосрочный (на несколько дней);
  - продленный (несколько недель, месяцев);
  - сезонный (при большом временном разрыве между расходами и доходами);
- 3) **векселедательский кредит** — долговое обязательство банка, оформленное на предьявителя;
- 4) **факторинг** — финансирование под уступку денежного требования;
- 5) **валютный** — предоставляется банками, имеющими лицензию на проведение валютных операций. Объект кредитования — экспортно-импортные поставки, текущая деятельность совместных предприятий и др.

Получение кредита в коммерческом банке тем или иным хозяйствующим субъектом — процедура в значительной степени формализованная.

Хозяйствующий субъект — это клиент, который должен предоставить банку бизнес-план, обоснование направлений, куда будет направлен кредит, расчеты его окупаемости, определяющие возможность своевременного возврата основного долга и процентов. Банк может потребовать обеспечение кредита (в зависимости от сумм и срока) путем залога недвижимости, земельного участка; ценных бумаг или иного имущества, гарантия достаточно на-

дежного юридического лица-гаранта, отвечающего своим имуществом в случае долговых обязательств заемщикам, оформления в страховой компании страховки риска полного или несвоевременного погашения задолженности по ссуде. Несмотря на жесткие условия предоставления кредита хозяйствующему субъекту, постоянным клиентам, своим акционерам под конкретные приоритетные направления развития банк может предоставлять кредиты на льготных условиях.

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. *Прибыль от реализации* равна разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции.
2. *Балансовую прибыль* получают путем балансирования всех прибылей и убытков по всем видам деятельности.
3. Разница между балансовой прибылью и налогом на прибыль характеризует *чистую прибыль*.
4. *Рентабельность* характеризует степень доходности, прибыльности и выгодности.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Дайте определение балансовой прибыли.
2. Назовите группы факторов, воздействующих на прибыль.
3. Перечислите источники формирования прибыли.
4. Какие функции выполняет прибыль как обобщающий показатель работы субъекта хозяйствования?
5. Что представляет собой чистая прибыль?
6. Кто определяет принципы распределения балансовой прибыли?
7. Кто определяет направления использования (расходования) прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования?
8. Влияет ли организационно-правовая форма на принципы и форму распределения прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования?
9. Дайте определение рентабельности.

10. Назовите две группы рентабельности, отражающие эффективность хозяйствования в современных условиях.
11. Как определяется общая рентабельность, рентабельность продукции и рентабельность продаж?
12. Как определяется рентабельность собственного капитала?

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д. Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Грузинов В.П., Грибов В.Д. М: Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Чуев И.Н. Основы экономической теории. Краснодар, 1998.
4. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия. М.: ИНФРА-М, 2002.

**РАЗДЕЛ 4**

**ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО  
СУБЪЕКТА**

## ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

---

### **Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста**

Экономическая среда не находится в состоянии покоя и активно влияет в силу своих динамических изменений на предприятие, причем это влияние может иметь как негативные, так и позитивные последствия. Гарантией успешного функционирования является умение предприятия анализировать и прогнозировать тенденции в изменении экономической среды и приспосабливаться к ее изменениям.

Одной из целей государства является экономический рост. Экономический рост предполагает рост экономического потенциала национальной экономики, рост национального продукта на душу населения, а следовательно, достижение высокого уровня жизни для всех.

Экономический рост приносит определенные выгоды предпринимательскому сектору экономики (сектору предприятий, организаций), поскольку открывает новые рыночные альтернативы в расширяющейся экономике. Состояние экономики влияет на стоимость всех потребляемых ресурсов и способность потребителей формировать спрос, платежеспособные потребности. В условиях экономи-

ческого спада предприятие уменьшает запасы готовой продукции, сокращает производство продукции (услуг) и численность работающих.

Экономический рост на уровне предприятия (организации) реализуется в показателе эффективности хозяйственной деятельности.

Под эффективностью хозяйственной деятельности понимается результативность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Экономический рост в рамках предприятия (организации) может быть достигнут на *экстенсивной и интенсивной основе*. Увеличение объема выпуска и реализации продукции (работ, услуг) и увеличение финансовых результатов может быть получено за счет расширения поля деятельности, т.е. дополнительного вовлечения в процесс производства средств труда, предметов труда, рабочей силы, нового строительства, тех или иных объектов производственной сферы.

*Интенсивный тип экономического роста* характеризуется тем, что прирост происходит за счет качественного обновления средств труда, предметов труда, внедрения новых эффективных технологий. В чистом виде данные типы развития производства не существуют, и поэтому говорят о «преимущественно экстенсивном» (или интенсивном) развитии производства. *Экстенсивные факторы экономического роста* практически себя исчерпали, вследствие чего возникает необходимость концентрации усилий на выявлении и мобилизации факторов и резервов повышения интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности.

Выделяют две формы интенсивного типа производства: фондоемкую и фондосберегающую. *Фондоемкая форма интенсивного типа производства* характеризуется тем, что экономический рост обеспечивается за счет прироста объема выпуска при равном приросте затрат. *Фондосберегающая форма* характеризуется тем, что темп прироста производства выше темпа прироста всех видов ресурсов, обеспечивающих этот прирост.

## **Факторы, показатели и конечные результаты экстенсивности и интенсивности использования ресурсов**

Основными факторами роста интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности являются:

- научно-технический прогресс и научно-технический уровень производства и продукции;
- уровень организации производства и труда;
- хозяйственный механизм и уровень организации управления;
- социальные условия и уровень использования живого труда;
- природные условия;
- мировые экономические отношения и уровень их развития.

Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности экономического развития выражается в показателях использования производственных и финансовых ресурсов.

Показателями экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, величина используемых основных производственных фондов (величина амортизации), объем авансированных оборотных средств.

Показатели интенсивности развития — качественные показатели использования ресурсов.

Совершенствование факторов интенсификации производства находит отражение в снижении трудоемкости и росте производительности труда; повышении материалоотдачи и снижении материалооемкости; повышении амортизационной отдачи и снижении материалооемкости; повышении оборачиваемости основных производственных фондов и оборотных средств. Все это отражается в экономии ресурсов и снижении затрат на производство.

Конечными результатами интенсификации производства и эффективности хозяйственной деятельности являются: увеличение объема выпуска продукции, повышение эффективности хозяйствен-

ной деятельности (роста массы прибыли и повышения уровня рентабельности), а следовательно, повышении платежеспособности и финансовой устойчивости.

В динамике уровня рентабельности отражается динамика всесторонней интенсификации хозяйственной деятельности, что делает показатель наиболее обобщающим показателем эффективности деятельности предприятия.

## Понятие инноваций

Различают два типа технологических инноваций: продуктовый и процессный. Внедрение нового продукта определяется как *радикальная продуктовая инновация*. Такие новшества основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом их применении. Усовершенствование продукта — инкрементальная продуктовая инновация — связано с существующим продуктом, когда меняются его качественные или стоимостные характеристики.

*Процессная инновация* — это освоение новых или значительно усовершенствованных способов производства и технологий, изменения в оборудовании или организации производства.

По степени новизны инновации подразделяются на *принципиально новые*, т.е. не имеющие аналогов в прошлом в отечественной и зарубежной практике, и на новшества *относительной новизны*. Принципиально новые виды продукции, технологии и услуг обладают приоритетностью, абсолютной новизной и являются оригинальными образцами, на основании тиражирования которых получают *новшества-имитации*, копии.

Среди инноваций-имитаций различают технику, технологию и продукцию рыночной новизны, новой сферы применения и новшества сравнительной новизны (имеющие аналоги на лучших зарубежных и отечественных предприятиях) и нововведения-усовершенствования. В свою очередь нововведения-усовершенствования по предметно-содержательной структуре подразделяются на вытесняющие, замещающие, дополняющие, улучшающие и пр.

Жизненный цикл инновации представляет собой совокупность

взаимосвязанных процессов и стадий создания новшества. Жизненный цикл инновации определяется как промежуток времени от зарождения идеи до снятия с производства реализованного на ее основе инновационного продукта.

Частая смена техники и технологии создает большие сложности и нестабильность производства. В период перехода на новую технику и освоения новых технологических процессов снижаются показатели эффективности всех подразделений предприятия. Вот почему инновациям в области технологических процессов и орудий труда должны сопутствовать новые формы организации и управления, пооперационный, попроцессорный и подетальный расчет экономической эффективности.

*Содержание инновационной деятельности.* Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;
- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцовой техники, необходимой для изготовления продукции;
- разработку и внедрение новых организационно управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;
- исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;
- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.

*Показатели потенциала предприятия.* Для развития инновационной деятельности предприятия важное значение имеют количественные и качественные показатели его научно-технического потенциала. К ним относят:

- материально-технические, характеризующие уровень развития НИОКР, оснащенность опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компьютерами, автоматическими устройствам и пр.;
- кадровые, характеризующие состав, количество, структуру, квалификацию персонала, обслуживающего НИОКР;
- научно-теоретические, характеризующие результаты поисковых и фундаментальных теоретических исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на предприятии;
- информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов, научно-технической информации, текущей научной периодики, научно-технической документации в виде отчетов, регламентов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации;
- организационно-управленческие, включающие необходимые методы организации и управления НИОКР, инновационными проектами, информационными потоками;
- инновационные, характеризующие наукоемкость, новизну и приоритетность проводимых работ, а также интеллектуальный продукт в виде патентов, лицензий, ноу-хау, рационализаторских предложений, изобретений и т.д.;
- рыночные, оценивающие уровень конкурентоспособности новшеств, наличие спроса, заказов на проведение НИОКР, необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшеств на рынок и пр.;
- экономические, характеризующие экономическую эффективность новшеств, затраты на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции; показатели, оценивающие стоимость как собственных, так и сторонних патентов, лицензий, ноу-хау и других видов интеллектуальной собственности;

- финансовые, характеризующие инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования (возможность выпуска акций и облигаций, привлечения зарубежного и частного инвестора и т.д.).

Принципиальные отличия инновационной деятельности предприятия от текущего производства заключаются в том, что оценка текущего состояния предприятия, в том числе и техники и технологии, строится на выявлении условий успеха на основании прошлого опыта и сложившихся тенденций. Для такого анализа характерно применение ретроспективной корреляции между итогами хозяйственной деятельности и издержками.

*Показатели технического уровня производства.* Методологически следует различать показатели экономической эффективности повышения технико-организационного уровня и показатели самого уровня, т.е. состояния техники, технологии, организации, управления и НИОКР.

Повышение технико-организационного уровня производства в конечном итоге проявляется в уровне использования основных элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда. Вот почему такие экономические показатели, как производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, оборачиваемость оборотных средств, отражающие интенсивность использования производственных ресурсов, являются показателями экономической эффективности повышения уровня применяемой новой техники и технологии. Вышеуказанные показатели называют частными показателями интенсификации. Их анализ следует производить по факторам технико-организационного уровня. Наряду с частными показателями используются и обобщающие.

Все обобщающие показатели, характеризующие повышение экономической эффективности мероприятий по техническому и организационному развитию, объединяются в следующие группы:

- приращение производительности труда, относительное отклонение численности работающих и фонда оплаты труда;
- приращение материалоотдачи (снижение материалоемкости), относительное отклонение в затратах материальных ресурсов;
- приращение фондоотдачи (снижение фондоемкости) основ-

ных производственных фондов, относительное отклонение основных производственных фондов;

- приращение скорости оборота оборотных средств, относительное отклонение (высвобождение или связывание) оборотных средств;
- приращение объема выпуска продукции за счет интенсификации использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- приращение прибыли или себестоимости продукции;
- приращение показателей финансового состояния и платежеспособности предприятия.

Предлагаемая система показателей экономической эффективности новой техники едина для всех отраслей материального производства.

*Экономическая оценка инноваций.* Качество технологического процесса реализуется в его способности создать новшество. Оно оценивается как с позиций технико-технологических характеристик, так и системой экономических показателей.

Весьма важным этапом инновационной деятельности является поиск кардинальных взаимосвязей и взаимозависимостей между показателями технического уровня, качества применяемых новшеств с условиями их производства и эксплуатации и с экономической эффективностью.

Полезный эффект новшества как в производстве, так и в эксплуатации не всегда можно оценить с помощью стоимостных оценок. Поэтому применяют два критерия: критерий минимума приведенных затрат и интегральный (обобщающий) показатель качества новшеств.

С изменением хозяйственной ситуации при переходе к рыночной экономике для предприятия произошла переориентация критериев технического и технологического уровня и экономической эффективности нововведений. В краткосрочном плане внедрение нововведений ухудшает экономические показатели, увеличивает издержки производства, требует дополнительных капиталовложений в развитие НИОКР. Помимо того, интенсивные инновационные процессы, в том числе внедрение новой техники и технологии, нарушают стабильность, увеличивают неопределенность и повышают

риск производственной деятельности. Более того, инновации не позволяют полностью использовать производственные ресурсы, снижают загрузку производственных мощностей, могут привести к неполному использованию персонала, к массовым увольнениям.

Именно рынок выступает решающим арбитром отбора инноваций. Он отвергает самые приоритетные новшества, если они не отвечают коммерческой выгоде и сохранению конкурентных позиций предприятия. Вот почему технологические новшества подразделяются на приоритетные, важные для экономической и технологической безопасности страны, и на коммерческие инновации, необходимые предприятию в условиях перехода к рынку. Критерии технического уровня и эффективности новых технологий должны быть адекватны и требованиям научно-технической государственной политики, и коммерческой целесообразности, и соответствующим источникам финансирования.

Так, для показателей рентабельности и финансовой устойчивости предприятия новая технология в более чем половине случаев является нежелательной. Более того, изменчивость технологии в отраслях, характеризующихся длительным жизненным циклом, капиталоемких и фондоемких производствах может нанести непоправимый ущерб при неправильном прогнозировании, внедрении и эксплуатации.

В наукоемких, прогрессивных отраслях дело обстоит наоборот, именно технологические «сдвиги и прорывы» и внедрение новых технологий резко повышают конкурентоспособность предприятия и ведут к максимизации прибыли в долгосрочном периоде.

Переход на выпуск новых систем и новых поколений продукции возможен лишь на основе новых технологий.

При внедрении принципиально новых технологических решений может возникнуть убыточность производственной деятельности не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде.

Для устранения неэффективности принимаемых технологических решений важно выявить взаимосвязь внедряемой технологии с конкурентоспособностью фирмы и ее поведением.

## Инвестиционная политика

Россия вступила в период формирования рыночных отношений, что требует глубоких структурных сдвигов в экономике — решающей сфере человеческой деятельности.

Эффективность развития экономики во многом зависит от характера инвестиционной политики, ее направленности на наиболее полное и рациональное использование всех видов ресурсов. Основная цель политики — перевод экономики на инвестиционный путь развития с последующим сокращением затрат на инвестиционный рост производственного потенциала и увеличение вложений в интенсификацию задействованных основных производственных фондов.

Инвестиционная сфера отечественной экономики сохраняет явно выраженный кризисный характер. Следствием резкого падения капитальных вложений (в 1992—1996 гг. более чем на 70%) стала деградация производства во многих отраслях, в том числе высокотехнологичных. Износ основных фондов в производстве превысил 60%. Фактическое снижение объектов производства на 1% сопряжено со значительным уменьшением вложений в производство.

Реальный выход из кризиса — структурная перестройка, реконструкция предприятий, техническое их перевооружение, расширение их профиля (диверсификация), создание высокоэффективного производства, способного быстро осваивать новую продукцию. Все это означает необходимость инвестиций и инноваций, практически невозможных друг без друга. Это существенный процесс, цель которого — создать предприятия, занимающие определенную нишу на рынке, обеспечивающие на длительный период конкурентоспособность своего производства и продукции, более высокое качество последней, широкий и постоянно обновляющийся ассортимент и низкие издержки производства. Реально это осуществить можно только при наличии инвестиций. С источниками инвестиций дела обстоят непросто. Наиболее характерный для рыночного хозяйства способ получения средств — долгосрочный (инвестиционный) кредит, ставка процента по которому высока. Доходы от сооружаемых объектов производственного назначения призвана обеспечить не

только возврат процента и самого кредита, но и прибыль не менее 15—20% годовых. Все это без учета уплаты налогов и при сроке строительства не более одного года (большинство объектов требует для сооружения большего времени).

Парадоксом российской экономики является то, что суммарный объем капиталов, вывезенных из России, значительно превышает ежегодную сумму средств, инвестированных в основные производственные фонды, отсюда следует, что необходимо реализовать механизм направления потоков инвестиций в наиболее эффективные отрасли экономики.

Особое значение инвестиции имеют для формирования перспективной структуры общественного производства. Инвестиционная политика определяет наиболее приоритетные направления капитальных вложений, от которых зависит повышение эффективности экономики, обеспечение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат.

## **Необходимость инвестиций в производство**

Правовые, экономическое и социальные условия инвестиционной деятельности регламентируются законом РФ.

Под *инвестициями* понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и др. ценные бумаги, технологии, машины и оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредит, любое др. имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

Совокупность практических действий по реализации инвестиций называется инвестиционной деятельностью (инвестирование), осуществляющие лица — инвесторами. Инвестиционная деятельность осуществляется за счет:

- собственных финансовых ресурсов инвестора: прибыли, амортизационных отчислений, денежных накоплений, сбережений граждан, юридических лиц и др.;

- заемных банковских средств инвесторов: облигационных займов, банковских и бюджетных кредитов;
- привлеченных банковских средств инвестора: средств, получаемых от продажи акций, паевых взносов граждан и юридических лиц;
- бюджетных инвестиционных ассигнований.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации. В качестве участников инвестиционной деятельности могут выступать инвесторы, заказчики, пользователи работ, банковские, страховые и посреднические организации инвестиционного проекта.

*Инвестиции* — процесс совокупного использования ресурсов, обеспечивающий увеличение капитала, расширение и модернизацию производства, освоение новейших технологий и техники, отвлечение денежных средств из текущего оборота и направление их с целью увеличения имущества предприятия.

Объекты инвестирования регулируются по:

- масштабам;
- направленности (коммерческая, социальная, связанная с государственными интересами и т.д.);
- характеру и содержанию инвестиционного процесса;
- характеру и степени участия государства;
- эффективности использования вложенных средств.

Источниками финансирования инвестиционного процесса являются:

- собственные средства, а также иные виды активов и привлеченные средства;
- ассигнования из бюджетов различного уровня;
- различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством на возвратной основе, кредиты иностранных инвесторов;
- средства инвестиционных фондов и компаний, страховых компаний, пенсионных фондов, векселя и другие средства;
- иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в

форме прямых вложений организаций, финансовых институтов, государств, предприятий различных форм собственности и частных лиц.

## **Виды и показатели эффективности инвестиций**

С финансовой и экономической точек зрения инвестирование может быть определено как долгосрочное вложение ресурсов в целях создания и получения прибыли в будущем.

По типам выделяют:

- финансовые (портфельные) инвестиции;
- реальные (капиталообразующие) инвестиции;
- инвестиции в нематериальные активы.

*Финансовые инвестиции* — это денежные средства, вкладываемые в акции, облигации и др. ценные бумаги, выпущенные государством, муниципалитетом, корпоративными компаниями.

*Реальные инвестиции* — это вложение денежных средств в основной капитал и на прирост материально-производственных запасов.

*Инвестиции в нематериальные активы* — это вложения денежных средств в приобретения научно-технических разработок (имущественные права, лицензии, ноу-хау, гудвилл и др.).

Капиталообразующие инвестиции включают в себя показатели:

- инвестиции в основной капитал (капитальные вложения);
- затраты на капитальный ремонт;
- инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования;
- инвестиции в нематериальные активы (патенты, программные продукты, НИОКР, лицензии);
- инвестиции в пополнение запасов материальных оборотных средств.

Наибольший удельный вес занимают инвестиции в основной капитал, в объем которых включаются затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение.

К инвестициям в основном капитале относят затраты на строительные работы всех видов:

- по монтажу оборудования;
- на приобретение оборудования, требующего и не требующего монтажа;
- на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемых в сметы на строительство;
- на приобретение машин и оборудование, не входящих в сметы на строительство;
- на прочие капитальные работы и затраты.

Исходя из целей инвестиционного проекта реальные инвестиции можно свести в следующие группы:

- инвестиции, направленные на повышение эффективности производства;
- инвестиции, направленные на расширение производства;
- инвестирование в реконструкцию и техническое перевооружение существующих производств;
- инвестиции в создание новой и принципиально новой продукции;
- инвестирование в создание дополнительных рабочих мест;
- инвестиции, направленные на создание природоохранных сооружений.

Различают валовые и чистые инвестиции. Валовые инвестиции характеризуют общее увеличение запаса капитала.

Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение изношенного основного капитала. Если валовые инвестиции больше возмещения, то чистые инвестиции положительны, т.е. имеет место расширенное производство — прирост запаса капитала.

Если валовые инвестиции меньше возмещения, то чистые инвестиции отрицательны, т.е. сокращается имеющийся капитал («проедается»).

Если валовые инвестиции равны возмещению имеет место простое воспроизводство, т.е. производство в неизменных масштабах.

Инвестиции могут охватывать как научно-технический или производственный цикл, так и его элементы (стадии): организацию нового производства или выпуск новой продукции; реконструкцию или техническое перевооружение.

Таким образом, инвестирование в чистом виде, или капиталобразование, представляет чистый прирост реального капитала общества, что дает толчок к расширению доходов и занятости.

Для оценки эффективности использования капитала определяются показатели доходности, к которым относят:

- общую рентабельность инвестированного капитала;
- ставку доходности заемного капитала;
- ставку доходности (рентабельности) собственного капитала.

Общая рентабельность инвестированного капитала определяется отношением общей суммы прибыли (Пб) к величине инвестиционного капитала — собственный капитал (Ск) и заемный капитал (Зк).

$$R \text{ и.к.} = \text{Пб} / (\text{Ск} + \text{Зк}) \times 100\%, \text{ где}$$

R и.к. — рентабельность инвестированного капитала.

Ставка рентабельности заемного капитала определяется отношением массы прибыли, которую выплачивают собственники-кредиторы, к сумме инвестированного ими капитала.

Рентабельность собственного капитала представляет собой отношение массы чистой прибыли, полученной за отчетный период, к среднегодовой стоимости собственного капитала.

Разность между рентабельностью собственного капитала и рентабельностью инвестированного капитала после уплаты налогов образуется за счет эффекта финансового рычага. Он показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот хозяйствующим субъектом. Эффект финансового рычага возникает в том случае, если экономическая рентабельность выше ссудного капитала.

Вложения, не приносящие доходы или дающие доходы ниже определенного уровня, должны быть сведены к минимуму, необходимому для жизнеобеспечения предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамов С.И.* Инвестирование. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
2. *Семенов В.И.* Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.

## ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

---

### **Рынок и план.**

#### **Основные принципы планирования**

Большинство российских субъектов хозяйствования имеет длительный опыт социалистического планирования. Практика социалистического планирования имеет позитивные и негативные последствия. Негативные последствия, прежде всего, были связаны с ограниченной свободой действия, свободой планирования (сегодня проявляет себя еще одно негативное последствие — ограничение ответственности). Реформы, проводящиеся в России, открыли путь к экономической свободе предприятий. Многие предприятия, почувствовав воздух свободы, предприняли попытку частично или даже полностью (в основном это относится к новым экономическим структурам малого и среднего бизнеса) освободиться от «оков» планирования.

Принятие решений на базе интуиции, импровизации, даже с учетом опыта прошлой руководящей деятельности, не приводит к оптимальным результатам. В условиях становления рынка, роста и усиления конкуренции должна возрасти роль планирования. В нашей стране достаточно интенсивно создаются новые экономические структуры, но, к сожалению, многие из них либо «мертворожденные дети» экономики (предприятия, не совершившие ни одной

хозяйственной операции), либо предприятия, ставшие экономически несостоятельными. К сожалению, сегодня до 28—30% зарегистрированных малых и средних предприятий экономически не функционируют.

Если вести речь о крупных и средних предприятиях, то по итогам обследования 60—62% предприятий находились в 2001 г. в состоянии неплатежеспособности.

Причин такого состояния много, однако главные кроются все же в слабом менеджменте, неправильно выработанных стратегиях, отсутствии квалифицированного планирования.

И все же проблемы общеэкономические, отраслевые, проблемы отдельных предприятий не должны быть причиной отказа от предпринимательской деятельности.

Однако следует отметить, что сложная экономическая реформа, отработка налоговой системы, спад производства, приватизация, неплатежеспособность многих структур, обострение экономического положения банков, страховых компаний и других структур не только не пугает предпринимателей, но и подталкивает многих людей попробовать себя в малом бизнесе.

В настоящее время правительство России уделяет огромное значение поддержке малого и среднего бизнеса. Важнейшей проблемой для предприятий малого бизнеса является бизнес-планирование, планирование, стратегическое планирование.

*Планирование* — один из экономических методов управления, выступающий как основное средство использования экономических законов в процессе хозяйствования.

Планирование служит для подготовки принятия решений. Планирование всегда ориентируется на данные прошлого, но стремится определить и контролировать развитие субъекта хозяйствования в перспективе.

Для планирования важным элементом является достоверность необходимых для планирования данных. Любое планирование базируется на неполных данных.

*Планирование* — это систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий в ожидае-

мых условиях. В современных условиях эффективность функционирования определяется многими обстоятельствами: правильностью установления спроса и предложения, выбором оптимальной технологии и организации производства, своевременным и рациональным ресурсным обеспечением, величиной основного и оборотного капитала, формами и методами реализации и т.д.

В условиях рынка диапазон использования факторов чрезвычайно широк, субъект хозяйствования стремится к их оптимальному сочетанию. Основной формой внутренней увязки всех факторов является планирование производственной и финансовой деятельности. В условиях жесткой конкуренции планирование производственно-хозяйственной и финансовой деятельности является важнейшим условием их выживания, экономического роста и процветания. Планирование позволяет оптимально увязать имеющиеся возможности по выпуску продукции со сложившимся на рынке спросом и предложением.

Это вытекает из самой сущности планирования, проявляющейся в том, что:

- 1) во-первых, оно имеет дело с выбором из множества возможной альтернативы развития предприятия в будущем;
- 2) во-вторых, реализация выбранной альтернативы осуществляется на основе решений, принимаемых сегодня, поэтому всегда существует вероятность ошибки;
- 3) в-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и постоянно уточняются по времени цели и задачи развития предприятия (начиная с производства изделий, их реализации и кончая дальнейшим его развитием); определяются стратегия и политика по их достижению; разрабатываются долгосрочные планы, в которых скоординировано выполнение показателей, отражающих различные стороны ведения экономики предприятия;
- 4) в-четвертых, исходной посылкой планирования должен стать принцип, согласно которому функционирование предприятия должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц (собственников, учредителей, коллективов акционеров, государства и т.д.);

5) в-пятых, в силу различий в самой сущности и характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности предприятия, планирование подразделяется на долгосрочное и краткосрочное. Так, например, приобретение оборудования и характер его использования, кадровая политика, определение ассортимента продукции и рынка сбыта требуют рассмотрения в долговременном плане. В то же время текущее обеспечение предприятия сырьем и материалами, плата за энергию, воду нуждаются в анализе в краткосрочном периоде.

Сущность планирования наиболее ярко проявляется в принципах планирования, которые в совокупности отражают содержание планирования. В качестве критериев оценки эффективности планирования выступают несколько принципов:

- научность планирования;
- полнота и точность планирования;
- непрерывность планирования;
- эластичность и гибкость планирования;
- экономичность планирования;
- возможность контроля планов;
- возможность оперативной корректировки планов.

## **Методы и этапы планирования. Классификация планов по признакам**

Противоположностью планирования является импровизация, которая приводит к большим финансовым рискам, потерям. Планирование является составной частью рационального функционирования субъекта хозяйствования.

Планирование → Выработка и принятие решений → Реализация и программы → Контроль

Процесс планирования включает в себя четыре этапа:

- выработку общих целей субъекта хозяйствования;

- детализацию и конкретизацию целей для определенного этапа развития;
- определение путей, экономических и иных средств достижения этих целей;
- контроль за достижением целей.

Важным элементом методики планирования является определение способа планирования.

Прогрессивный способ (снизу вверх). Этот способ отличает систему делегирования планирования. На каждой новой ступени планы объединяются по структурным подразделениям, в итоге создается единый план субъекта хозяйствования.

Ретроградный способ планирования (сверху вниз) представляет собой обратную систему. Контрольные цифры доводят до структурных подразделений, на основе которых разрабатываются планы структурных подразделений.

Встречное планирование (круговое планирование) объединяет прогрессивное и ретроградное планирование. Данный способ наиболее эффективен.

Важным моментом в методическом обеспечении планирования является выбор техники планирования.

Последовательное планирование предусматривает составление годового плана в декабре отчетного года.

Скользящее планирование предусматривает составление, корректировку предстоящей части перспективного плана. В современных условиях распространенным является скользящее планирование с наложением.

Скользящее трехлетнее планирование.

Год планирования	Горизонты планирования			
	2001	2002	2003	
2000		2002	2003	
2001			2003	
2002				2004

Важным моментом в планировании является выбор методов. В практике распространены обычные методы, которые включают в

себя карточные и формулярные наборы, перечни, графики, таблицы. В последние годы методика планирования усовершенствована, появились программные продукты фирм ИНЭК, АТЛАНТ, которые позволяют автоматизировать работы по планированию.

Планирование можно классифицировать по следующим признакам:

1. По степени охвата:

- общее планирование, охватывающее всю сферу деятельности субъекта хозяйствования;
- частное планирование, охватывающее определенные сферы деятельности.

2. По содержанию планирования:

- стратегическое планирование (поиск новых возможностей);
- тактическое планирование (создание определенных предпосылок);
- оперативное планирование (реализация возможностей).

3. По предмету планирования:

- целевое планирование (определение целей);
- планирование средств (материальные ресурсы, трудовые ресурсы, оборудование, финансы, информация);
- программное планирование (планирование программ производства и сбыта);
- планирование действий (специальные продажи, многоуровневый маркетинг).

4. По сферам функционирования:

- планирование производства;
- планирование сбыта;
- планирование финансов;
- планирование персонала;
- расширенное общее планирование.

5. По глубине планирования:

- глобальное;
- контурное;
- детальное.

6. По срокам:

- краткосрочное планирование (полгода, квартальное, месячное, недельное, иногда годовое);
- среднесрочное планирование (на срок от 1 до 5 лет);
- долгосрочное планирование (на срок от 5 и более лет, имеет особенность по отраслям).

7. С точки зрения структуры управления:

- общее планирование предприятия;
- планирование места строительства предприятия;
- планирование сфер деятельности;
- планирование работы подразделений фирмы.

8. По возможности изменения планов:

- жесткое планирование;
- гибкое планирование.

## **Методологические основы планирования**

В современных условиях при разработке планов развития предприятий важное значение приобретает дальнейшее совершенствование методологии планирования, т.е. совокупности приемов и способов разработки планов.

Основные направления совершенствования методологии планирования: повышение научно-технического и расчетно-экономического обоснования планов; широкое применение системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм, балансовых расчетов; дальнейшее улучшение системы показателей в целях повышения эффективности производства — снижение материалоемкости и фондоемкости, рост производительности труда, увеличение выпуска высококачественной продукции, обеспечение напряженности и тщательной сбалансированности планов.

Обоснование планов развития предприятий осуществляется на основе системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм. Под нормой понимается максимально допустимая величина

на абсолютного расхода сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. на изготовление единицы продукции (или выполнение определенного объема работы) установленного качества (например, норма расхода металла на изготовление изделия, детали). *Норматив* — величина относительная. Она характеризует степень использования орудий труда, предметов труда, их расходование на единицу площади, веса, объема и т.д. (например, показатель фондоотдачи — выпуск продукции на 1 рубль основных фондов).

Применяемые технико-экономические нормы и нормативы должны быть прогрессивными, т.е. при их разработке необходимо учитывать современный уровень развития науки, техники, технологии, организации производства и труда, наиболее полно использовать производственные мощности и передовой производственный опыт.

Наиболее совершенный метод разработки норм — расчетно-аналитический, при котором нормы и нормативы технически обосновываются путем всестороннего критического анализа состояния производства, возможных изменений в нем, изучения влияния различных факторов. В основу норм закладываются технико-экономические и организационные условия работы в плановом периоде.

Технико-экономические нормы и нормативы разрабатываются по следующим основным группам:

- нормы затрат живого труда (нормы затрат рабочего времени на единицу продукции, нормы выработки продукции в единицу времени, нормы обслуживания, нормативы численности);
- нормы материальных затрат (удельные нормы затрат сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий);
- нормативы использования орудий труда (нормативы использования машин, оборудования, механизмов, сооружений, инструментов);
- нормативы организации производственного процесса (длительность производственного цикла, объемы незавершенного производства, запасы сырья, материалов, топлива);
- нормы продолжительности освоения проектных мощностей,

вводимых в действие предприятий, цехов, агрегатов, установок, производств.

Назначение отдельных групп норм и нормативов различно. Нормы затрат живого труда служат в основном для определения уровня производительности труда, использования рабочего времени, установления размера заработной платы. На основе удельных норм расхода материальных ресурсов и производственной программы определяется потребное количество отдельных видов марок материальных ресурсов. Нормативы использования орудий труда позволяют рассчитывать уровень использования производственных мощностей. Нормы и нормативы служат для определения себестоимости продукции.

Необходимость технико-экономического обоснования планов и повышения эффективности производства предопределили систему показателей плана. Показатели, применяемые в планировании, подразделяются на количественные и качественные, объемные и удельные.

*Количественные показатели* плана выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объем товарной, валовой продукции, объем реализации, численность работающих, численность рабочих, фонд заработной платы, сумма прибыли, размер затрат различных производственных ресурсов (металла, топлива и т.д.) и др.

*Качественные показатели* являются величинами относительными. Они выражают экономическую эффективность производства, его отдельных факторов. Это рост производительности труда, снижение себестоимости продукции и др. К качественным показателям относятся также те, которые выражают соотношение количественных показателей между собой, например, рентабельность производства, фондоотдача, качество продукции и др.

Между количественными и качественными показателями существуют взаимосвязь и взаимодействие. Для того чтобы рационально организовать труд коллектива предприятия, обеспечить непрерывность и пропорциональность развития производства, нацелить работников на повышение эффективности производства, од-

ного показателя, например объема товарной продукции, недостаточно. Нужны система, сочетание количественных и качественных показателей, которые направили бы работников промышленности не только на увеличение объема выпуска продукции, но и на изготовление этой продукции в нужной населению и народному хозяйству страны номенклатуре, требуемого качества, с получением определенного эффекта в виде прибыли, при минимальных затратах трудовых, материальных и денежных ресурсов. Определяющим в решении этой проблемы является переход предприятий к рыночным отношениями.

В системе показателей плана промышленности различают объемные и удельные показатели. *Объемные показатели* устанавливают абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов, в нем участвующих. Например, объем производства в целом, объем механической обработки, сборки, объем трудовых затрат, материальных ресурсов и т.д. *Удельные показатели* устанавливают отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей, например, затраты металла на единицу продукции, капитальные вложения на единицу производственной мощности и др.

Для исчисления показателей плана промышленности применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

*Натуральные измерители* используются при планировании объема производства, материальных ресурсов. Их преимущество в том, что они обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей. Применение натурального измерителя показателей плана ограничивается невозможностью обобщения различных по характеру натуральных показателей.

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют *условно-натуральный измеритель*. В этом случае за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по одному из перечисленных выше признаков (как правило, трудоемкости). Так, условно-натуральные изме-

рители: тракторы в 15-кратном исчислении, мыло 40%-ной жирности и др.

Широкое применение получил *трудомер* объема производства, выражаемый, как правило, в норма-часах. Трудомеры в сочетании с натуральными используются для исчисления производительности труда, размера оплаты труда, определения норм выработки и др.

В условиях товарно-денежных отношений важное значение сохраняет *стоимостный (денежный) измеритель*. С помощью стоимостных показателей определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимоувязывают все разделы плана. В стоимостных измерителях планируются объем реализации продукции, товарная и валовая продукция.

## **Стратегическое планирование**

Суть планирования состоит в научной постановке целей предстоящего развития и применения средств их реального достижения. На уровне предприятия в зависимости от целей, задач и функций действует несколько видов планирования.

Стратегическое планирование призвано определять цели предприятия (фирмы) и их стратегию на длительный период времени (до 10 лет). Именно поэтому стратегическое планирование часто определяют как процесс моделирования и изучения будущего. Стратегическое планирование служит отправной точкой для любого другого планирования в рамках предприятия (фирмы).

Сущность планирования проявляется в конкретизации целей развития всего предприятия и каждого подразделения в отдельности на установленный период времени; определении хозяйственных задач и средств их достижения; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач. Таким образом, назначение планирования состоит в стремлении заблаговременно учесть по возможности все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития предприятия.

Стратегическое планирование представляет собой долгосрочный прогноз. В процессе стратегического планирования определяются стратегические цели, долгосрочные и краткосрочные стратегические ориентиры, вырабатывается стратегия поведения на рынке и стратегический план. Разработка стратегических целей отражает представление данного предприятия о своем производстве и его месте на рынке, для чего проводятся комплексные изучения и исследования рынка или рынков. Долгосрочные и краткосрочные стратегические ориентиры позволяют уточнить долгосрочные и ближайшие цели предприятия и то положение, которое оно старается себе обеспечить на рынке в данный момент, ближайшем будущем и в перспективе. На основе стратегических ориентиров разрабатывается стратегия поведения предприятия как реальный план действий, совокупность управленческих решений по достижению поставленных целей.

Стратегическое планирование является составным элементом стратегического управления.

Стратегическое планирование представляет собой активный поиск альтернативных вариантов, выбор лучшего из них, построение на основе этого выбора общих тенденций развития, формирование специального механизма его реализации. В настоящее время меняются сами исходные принципы составления планов предприятия — от будущего к настоящему, а не от прошлого к будущему.

Стратегическое планирование следует рассматривать широко. Это и интегрированный процесс подготовки и принятия решений, и исследование последствий уже принятых или принимаемых решений, и процесс разработки целей и направлений их достижения.

Стратегическое планирование является инструментом, помогающим в принятии правильных управленческих решений. Его задача — обеспечить выработку правильной стратегии поведения предприятия на рынке. В рамках стратегического планирования можно рассмотреть 4 аспекта управленческой деятельности: адаптация к внешней среде, внутренняя координация, организационное стратегическое предвидение, распределение ресурсов.

Современный темп изменения является настолько большим,

что стратегическое планирование представляется единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей, оно должно обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Чтобы эффективно конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, предприятие должно постоянно заниматься сбором и анализом огромного количества информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах.

Основной составной частью стратегического планирования безусловно является долгосрочное планирование, вот почему оно часто трактуется как процесс моделирования будущего, применительно к которому должны быть определены цели и сформулирована концепция долговременного развития. Его назначение в том, чтобы сделать оперативные, текущие управленческие решения обоснованными не только с точки зрения сложившейся конъюнктуры, но и, прежде всего, с позиций завтрашнего дня. Важная отличительная черта стратегического планирования — его гибкость, обусловленная разнообразием плановых горизонтов временных отрезков. Она требует специального определения горизонта времени, на который вырабатывается перспективная политика. Для этого определения применяются различные критерии: жизненный цикл производимого продукта; цикл коренного изменения спроса; период времени, необходимый для реализации стратегических целей. При разработке стратегического плана, основанного на жизненном цикле продукта, горизонт планирования должен отличаться по видам деятельности и номенклатуре продукции, он тесно увязывается со стратегическими целями.

Отправной точкой стратегического планирования выступает планирование результатов. Их можно классифицировать следующим образом:

1. Максимальный результат, который в данный момент не достижим, но к которому следует стремиться.
2. Конкретный результат, который можно достичь в течение планируемого периода.
3. Задача, которая может быть решена за вполне определенное время.

Каждое предприятие, организуя процесс производства и реа-

лизации продукции, преследует глобальные цели — повышение прибыльности, доходности своего бизнеса. Однако эта цель распадается на системы подцелей, реализация каждой из которых требует разработки собственной стратегии. К такого рода подцелям можно отнести: увеличение объема продаж, повышение конкурентоспособности продукции, расширение производственных мощностей, внедрение новых технологий, снижение затрат, диверсификацию.

Стратегическое планирование — это многоэтапный процесс, осуществляемый последовательно-параллельно и включающий следующие ступени.

1. Определение бизнеса. Каждый руководитель (генеральный директор, главный менеджер) или управляющий хозяйственной единицы внутри акционерного общества должен четко представлять назначение своего бизнеса, перспективы его развития. Для ответа на эти вопросы необходимо знать следующие исходные параметры:

- а) описание производимого продукта с учетом его технико-экономических, потребительских свойств и технологичности;
- б) оценку масштабов рынка этого продукта, состав потребителей, специфику их потребностей;
- в) рыночную сегментацию.

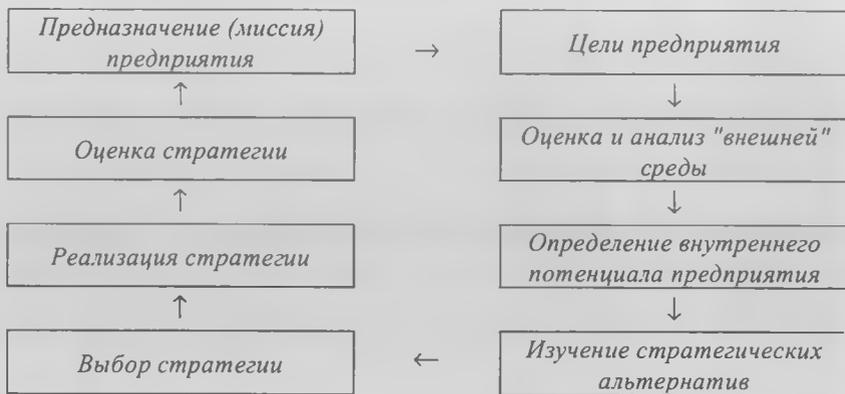
Характеристика бизнеса и оценка его перспектив, а также определение своего места в нем являются постоянной заботой руководителя любого уровня управления.

2. Предназначение бизнеса. После того как определен продукт, с которым предприятие собирается выступать на рынке, и конкретизировано место на нем, требуется спрогнозировать такие показатели, как темп роста продаж, размер доли занятого рынка, уровень прибыльности или доходности, масштабы чистого дохода и денежного оборота. Таким образом, предназначение бизнеса — это совокупность целей, во имя которых данная продукция производится в масштабах, адекватных потребностям рынка и возможностям предприятия.

3. Функциональные стратегии. Это совокупность взаимосвязанных стратегий в области производства, инвестиций, финансов, трудовых ресурсов, маркетинга. Эти стратегии окончательно

вырабатываются исходя из предыдущих проработок, то есть тогда, когда определились с масштабами производства продукции, рынками, ассортиментной политикой, ценами, каналами товародвижения.

4. Бюджетирование. На этом этапе плановый цикл завершается составлением бюджетов, обеспечивающих реализацию разработанных стратегий, то есть формируется система распределения ресурсов, составляются балансы, проектируется денежный оборот. Бюджетирование и представляет собой метод распределения ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, представленных количественно. Схематически процесс стратегического планирования можно представить в следующем виде:



Стратегическое планирование должно быть использовано для улучшения результатов управления предприятием.

## Оперативное планирование

В рамках оперативного планирования даются экономически обоснованные (оптимальные) ответы на вопросы: что обрабатывать (какую деталь и сколько), на каком оборудовании, какие конкретно ресурсы использовать, когда начинать и заканчивать операцию.

Главная цель системы оперативного планирования — достижение наивысшей эффективности производственной деятельности при организации согласованного во времени и в маршрутно-технологически ориентированном пространстве движения предметов труда (деталей, узлов) для обеспечения выпуска готовой продукции установленного качества.

Традиционные методы и системы оперативного планирования исторически складывались применительно к типам производства. Наиболее распространенными являются позаказные, комплексные, подетальные системы, получившие свое название от принятой планово-учетной единицы, используемой в соответствующей системе. Каждая из этих систем характеризуется составом календарно-плановых нормативов, методами расчета производственных заданий, способами организации учета, контроля их выполнения.

В массовом производстве системы оперативного планирования наиболее детализированы. Система (иногда называемая «минимакс») используется при планировании инструментального хозяйства, которая предусматривает контролирование величины складского хозяйства с таким расчетом, чтобы обеспечить своевременное восполнение деталей в так называемый момент «точки заказа», располагаемый на графике между точками «максимума» и «минимума». Система имеет две разновидности: с фиксированным размером заказываемой партии запуска и с фиксированной периодичностью запуска. Наиболее ответственный элемент этой системы — обложение страхового запаса на основе изучения колебаний потребностей издержек в изготовлении очередных партий.

Наиболее широко в массовом производстве распространена система оперативного планирования «по такту потока» («по ритму выпуска»). Все расчеты при этом сводятся к определению параметров поточных линий и вычерчиванию графиков их работы (стандарт-планов), с учетом многостаночного обслуживания. Чтобы обеспечить бесперебойную работу в заданном ритме, требуется насыщение всех стадий производственного процесса заделами — технологическим, транспортным, резервным (страховым), оборотным.

В серийном производстве с целью сокращения номенклатуры планируемых и учитываемых объектов используются особые планово-учетные единицы (комплекты деталей, входящие в одно или

несколько изделий), объединенные общностью технологических процессов, сроками их изготовления. Характерными календарно-плановыми нормативами являются: оптимальная величина партий деталей; периодичность запуска партий в производство; длительность производственного цикла обработки деталей и сборки изделия; величина незавершенного производства, включая размеры заделов. Оптимизация расчетов производится по различным критериям (минимум незавершенного производства, максимальная загрузка оборудования, минимум затрат ресурсов). Задания для непосредственных исполнителей спускаются в виде нормативных графиков (стандарт-планов), сменно-суточных заданий.

Относительно простой системой оперативного планирования в серийном производстве с длительным производственным циклом считается комплектно-узловая система. В набор деталей узлового комплекта включаются технологические и конструкционные детали, которые должны быть поданы обрабатывающими цехами на сборку к одному и тому же сроку. Порядок же прохождения деталей по цехам при комплектовании во внимание не принимается. Следовательно, если в изготовлении какого-либо узла принимают участие 5 цехов, то формируется соответственно 5 узловых комплектов. Однако в связи с тем, что в один «узел» при этом могут войти детали с разными межцеховыми маршрутами, трудно установить единый срок запуска для всех деталей комплекта. Поэтому иногда формируют узловые комплекты с учетом межцеховых маршрутов обработки деталей.

Создание комплектного запаса всех деталей перед началом сборки серии изделий приводит к их длительному пролеживанию, то есть к увеличению незавершенного производства. Поэтому целесообразно расчленить сборку на ряд последовательных этапов и рассчитать величины опережений подачи группового комплекта деталей по отношению к сроку выпуска готового изделия — это уже комплектно-групповая система.

Под опережением понимают отрезок времени от момента выпуска готового изделия в целом до момента запуска (иногда — выпуска) данной детали (партии, комплекта деталей, входящих в изделие) на какой-либо фазе производственного процесса. Степень

округления величины опережений зависит, в основном, от длительности производственного цикла сборки изделия.

Иногда целесообразно в целях упрощения планирования определить суточные величины потребности в количестве деталей. Соответственно определяются размеры партии деталей в объемах, кратных этим суточным потребностям. При изменении объема производства можно ограничиться лишь уточнением абсолютного значения нормативов суточной потребности, не производя заново всех расчетов размеров партии. Контроль за выполнением планового графика производится путем сравнения фактического наличия в заделе деталей (в количествах, кратных суточной потребности) с нормативом минимальных заделов, также исчисленным в суточных потребностях.

Наиболее известной комплектной системой является условно-комплектная система непрерывного планирования. Она базируется на принципе одинаковой значимости деталей для комплектного производства изделия и вообще всей номенклатуры производимой продукции.

Вводится понятие «условное изделие», к которому, как к ведущему, обычно занимающему наибольший удельный вес в производственной программе, «привязывается» вся остальная номенклатура. Поэтому нормативный задел с соответствующим опережением по цехам создается в натуре по всем без исключения деталям. Причем после создания такого задела на уровне рассчитанных нормативов по всем переделам производственного потока и исключения этого задела из текущего учета отпадает необходимость в его ежемесячном планировании цехами. Эта система является децентрализованной, на заводском уровне контролируются и регулируются только все межцеховые передачи деталей и узлов.

## **Бизнес-планирование. Типы бизнес-планов**

Бизнес-планирование — важнейший фактор успеха в бизнесе. Планировать свой бизнес необходимо по многим причинам. Ведь часто бывает, что технологически бизнес просчитан безупречно.

Однако экономические аспекты являются причинами сбоев в технологии бизнеса. Необходимо заранее продумать и спланировать все экономические аспекты деятельности хозяйствующего субъекта. Важно спланировать закупки сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и полуфабрикатов. От этого зависят эффективность производства, размер налога на добавленную стоимость (НДС), оборачиваемость оборотных средств. Очень часто непродуманная политика закупок приводит к переплате НДС, неэффективному использованию оборотных средств.

Часто неправильно спланированные реальные затраты на производство и реализацию продукции приводят к появлению явлений неплатежеспособности хозяйствующих субъектов.

Сегодня можно сказать, что неустойчивость нашей экономики часто приводит к невозможности осуществлять нормальное планирование. К сожалению, это заблуждение часто используется руководителями для оправдания отсутствия четкой системы планирования. Да, внешняя среда очень подвижна, множество факторов (инфляция, спад производства, налоги и т.д.) делают ситуацию неопределенной. Это, действительно, значительно усложняет систему планирования, но никак не отрицает ее необходимость.

Современные средства позволяют преодолеть трудности и повысить эффективность планирования.

В мировой практике различают различные подходы в бизнес-планировании, выделяют несколько бизнес-планов.

Практика планирования выделяет несколько типов бизнес-планов. Каждый тип бизнес-плана имеет свои особенности. В России выделяют 4 типа бизнес-планов:

1. Внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования.
2. Бизнес-план для получения кредитов, с целью пополнения оборотных средств.
3. Инвестиционный бизнес-план.
4. Бизнес-план финансового оздоровления (санации).

Внутренний бизнес-план не имеет особых внешних требований. Напротив, внутренний бизнес-план должен быть приспособлен, адаптирован к внутренней системе учета и планирования.

Система внутреннего планирования должна быть оптималь-

ной. В состав плановых показателей должны включаться только показатели, которыми можно и нужно управлять. Громоздкость системы планирования снижает ее эффективность.

Системность планирования предусматривает охват всего цикла заготовки материальных ресурсов, производства, реализации продукции.

Структуру внутреннего бизнес-плана необходимо адаптировать к системе контроллинга.

Следует также отметить, что при расчете бизнес-плана необходимо использовать бухгалтерские полные издержки. Структура, объем внутреннего бизнес-плана регламентируется внутренними требованиями руководства и службы контроллинга.

Для подготовки внутреннего бизнес-плана следует использовать современные программные средства:

- «план»;
- «аналитик»;
- «project expert» и др.

По данному типу бизнес-планов существуют определенные международные стандарты. Объем бизнес-плана не должен превышать 25 страниц текста. Это объективное требование принято во многих странах мира.

Бизнес-план нужен для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств.

Несмотря на возможное наличие особых требований к структуре и содержанию бизнес-плана, существует целый ряд общих рекомендаций.

Подготавливая бизнес-план, необходимо максимально сократить использование информации, составляющей коммерческую тайну субъекта хозяйствования, проекта. Практика показывает, что отсутствие осторожности иногда приводит к краже коммерческих тайн, технологических секретов, коммерческих сделок. В то же время следует заметить, что информация должна быть сбалансированной. По мере «продвижения» бизнес-плана к реальному кредитору необходимо расширить диапазон представления иной информации, при этом все же соблюдая принцип коммерческой тайны.

Стратегически важно в бизнес-плане учесть интересы конкретных инвесторов. Однако необходимо иметь в виду, что главные интересы кредитора — обеспечить возвратность кредита и своевременную уплату процентов за пользование кредитом. Необходимо помнить, что любой кредитор руководствуется прежде всего не гуманными соображениями, а принципами коммерческой выгоды. Очень часто субъекты хозяйствования, чтобы убедить кредитора в бизнес-плане, показывают сверхрентабельность проекта. Такой подход может привести к изменению условий предоставления кредита не в пользу субъекта хозяйствования, поэтому не стоит показывать сверхрентабельность (очень высокую прибыль). Лучше сосредоточиться на обеспечении выполнения условий кредитного договора.

Необходимо помнить, что субъект хозяйствования обеспечивает возврат кредита за счет получения выручки (не из прибыли). Особое внимание необходимо уделить порядку уплаты процентов по кредиту.

Во-первых, проценты уплачиваются в соответствии с условием кредитного договора (ежемесячно, ежеквартально и др.). Оплата должна производиться в определенный день месяца. В случае задержки платежа кредитор в соответствии с условиями договора имеет право изменить условия кредитования (чаще всего процентная ставка удваивается).

В отличие от возвратности самого кредита, проценты за пользование кредитом могут быть выплачены частично за счет выручки и частично за счет прибыли. В соответствии с российским законодательством проценты по кредиту включают в издержки при условии, что их величина не превышает ставку рефинансирования ЦБ более чем в 1,1 раза. Оставшаяся часть процентов выплачивается за счет чистой прибыли, т.е. после уплаты налога на прибыль.

Бизнес-план также имеет свои стандарты. Главным критерием является его объем. По международным стандартам он не должен превышать 75 страниц. Ряд международных организаций (Unido, ОБСЕ и др.) используют определенную структуру. Безусловно, она носит лишь рекомендательный характер. Главное, чтобы содержание бизнес-плана полностью раскрывало все важнейшие аспекты, характеризующие высокую эффективность, надежность проекта.

В настоящее время в России инвестиционная деятельность не-

достаточно активна. Но уже сегодня инвесторы принципиально отвергают рассмотрение громоздких, превышающих нормативы бизнес-планов.

Важно помнить об экономическом механизме возврата кредита. Инвестиционный кредит предусматривает совершенствование и изменение технологии либо ввод новых основных фондов. Все это связано с такой экономической категорией, как капитальные вложения. Сегодня проблемы учета капитальных вложений отошли на второй план, но это временное явление, связанное со спадом в освоении капитальных вложений на производстве. В связи с тем, что инвестиционный кредит используется для освоения капитальных вложений, возврат кредита осуществляется за счет полученной чистой прибыли.

Инвестиционный бизнес-план должен предусматривать: строительство (освоение капитальных вложений), производство, реализацию продукции. Объем реализованной продукции должен дать такую массу чистой прибыли, которая обеспечивает возврат кредита.

Бизнес-план финансового оздоровления (санации). Данный тип бизнес-плана имеет особый статус. Во-первых, данный бизнес-план заполняется предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности. Данный план предполагает финансовое оздоровление предприятия, его санацию. План должен пройти достаточно сложный период согласования и утверждения. Порядок согласования, структура бизнес-плана и методика его составления утверждены Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

Необходимо выделить особо и структуру плана оздоровления предприятия.

#### I. Общая характеристика предприятия:

1. Полное и сокращенное наименование предприятия, код ОКПО.
2. Дата регистрации предприятия, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего предприятие.
3. Почтовый и юридический адрес предприятия: индекс, республика, область, автономный округ и т.д., код СОАТО.

4. Подчиненность предприятия — вышестоящий орган, код СО-ОГУ.
5. Вид деятельности (основной), код ОКОНХ.
6. Организационно-правовая форма предприятия.
7. Форма собственности, код СКФС:
  - доля государства (субъекта федерации) в капитале, в %.
8. Включено в государственный реестр РФ предприятий-монополистов:
  - федеральный;
  - местный.
9. Банковские реквизиты.
10. Адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие.
11. Организационная структура предприятия, дочерние компании.
12. Ф.И.О., телефоны, факсы администрации предприятия.
13. Характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы предприятия (возраст, образование и квалификация, предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности, срок работы на предприятии).

## II. Краткие сведения по плану финансового оздоровления:

1. Срок реализации плана.
2. Сумма необходимых финансовых средств.
3. Срок погашения государственной финансовой помощи.
4. Финансовые результаты реализации плана (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, дисконтный (динамический) срок окупаемости проекта).
5. Агент правительства, через которого осуществляется финансирование (наименование, реквизиты).

## III. Анализ финансового состояния предприятия.

Характеристика учетной политики предприятия (способы ведения бухгалтерского учета, способы погашения стоимости основных средств, нематериальных активов и иных активов, оценка производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, получения прибыли от реализации продукции

(товаров, услуг, работ) в соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», ПБУ 1/94, утвержденным Приказом Минфина РФ от 28 июля 1994 г. № 100.

Сводная таблица финансовых показателей предприятия, анализ, выводы.

IV. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности.

Перечень мероприятий, анализ, выводы.

V. Рынок и конкуренция

1. Описание отрасли и перспективы ее развития (с указанием основных групп потребителей).

2. Рынки, на которые нацелен бизнес.

2.1. Отличительные характеристики основных рынков и сегментов рынков.

2.2. Размеры основных рынков.

2.3. Проникновение на рынок.

2.4. Ориентиры для цен и балансовой прибыли.

2.5. Средства коммуникации.

2.6. Цикл покупок потенциальных потребителей.

2.7. Важнейшие тенденции и ожидаемые изменения на основных рынках.

2.8. Второстепенные рынки и их основные характеристики.

3. Конкуренция.

3.1. Характеристика предприятий в деле участия их на товарном рынке.

3.2. Анализ, выводы.

Законодательные ограничения.

VI. Деятельность в сфере маркетинга предприятия:

1. Стратегия маркетинга.

1.1. Стратегия проникновения на рынок.

1.2. Стратегия роста.

1.3. Каналы распределения.

1.4. Коммуникации.

2. Стратегия осуществления продаж.

2.1. Характеристика и анализ каналов сбыта.

2.2. Объем сбыта продукции по каждому каналу.

3. Продукты и услуги.

3.1. Подробное описание продукта (услуги).

3.2. Жизненный цикл продукта.

3.3. Исследования и разработки.

План финансового оздоровления направлен на восстановление платежеспособности и поддержку эффективной деятельности предприятия с учетом предоставления государственной финансовой поддержки для проведения санационных мероприятий. Составляется на срок не более 18 месяцев.

## **Структура и содержание внутрифирменного (производственного) бизнес-плана**

В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования является бизнес-план.

Традиционно он выступал инструментом малого и среднего бизнеса, нуждавшегося во внешней помощи (партнера или инвестора) для реализации проектов, которые в одиночку было трудно осилить. Сегодня бизнес-планы, не утратив своего традиционного назначения, разрабатываются практически всеми ведущими зарубежными компаниями на постоянной основе. Они являются как бы стержнем всей системы внутрифирменного планирования. Бизнес-планы разрабатывают заводы и отделы, производственные подразделения и филиалы. Бизнес-планы структурных подразделений анализируются и обобщаются в бизнес-планы корпораций.

Возрастание роли бизнес-плана в планировании особенно отчетливо проявилось в последние десятилетия. Связано это было со следующими причинами:

1. Возрастание сложности внешней хозяйственной среды потребовало от компаний высокой гибкости в управлении, умения постоянно просчитывать множество вариантов управленческих решений в комплексе, с учетом всех факторов.

2. Возросла роль стратегического маркетинга, умения находить и оценивать возможные новые перспективные направления хозяйственной деятельности. Но мало найти перспективную возможность на рынке, нужно еще и оценить, чего она стоит. Для этого нужен бизнес-план.
3. Расширилась самостоятельность производственных подразделений. В современных условиях увидеть все варианты хозяйственного развития можно лишь на нижнем уровне, а оценить их привлекательность с точки зрения корпорации в целом, проанализировать с учетом интересов владельцев капитала можно на высшем уровне. Обособление хозяйственных систем при необходимости интеграции решений по части инвестиционной политики и сделало бизнес-план столь популярным инструментом планирования бизнеса.

В России вместо вполне обоснованного изменения функций бывших планово-экономических отделов, внедрения в практику их работы разработки бизнес-планов многие российские предприятия пошли по пути почти полной ликвидации функции хозяйственного планирования, якобы ненужного и невозможного в непредсказуемых условиях рынка. И дело не в том, что такой подход сам по себе снижает вероятность получения оптимального управленческого решения в случае возникновения сложной ситуации на рынке, поскольку изначально ограничивается круг просчитанных и проанализированных возможных вариантов действий, из которых придется делать выбор. Куда серьезнее проблема определения перспективных направлений хозяйственного развития предприятия, поиска эффективных путей развития и диверсификации производства, отбора наиболее выгодных проектов с точки зрения приложения капитала.

*Бизнес-план* — это план развития бизнеса на предстоящий период, в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегии, направления и географические регионы хозяйственной деятельности, в котором определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на рост/снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия.

Бизнес-план всегда носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. В этом его коренное отличие от технико-экономического обоснования, в котором существует достаточно жесткая увязка с определенной технологией, присутствует конкретная проектно-сметная документация и т.п. Бизнес-план — это план возможных действий предприятия на рынке. Любая информация, представленная в бизнес-плане (хозяйственная стратегия, формулы распределения прибыли, схемы работы с поставщиками и субподрядчиками и т.п.), может стать предметом обсуждения, дальнейшего анализа.

Бизнес-план всегда имеет адресат. Им может быть партнер, инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления, поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован.

## МАКЕТ БИЗНЕС-ПЛАНА

Резюме.

- I. Характеристика продукции или услуг.
- II. Оценка рынка сбыта.
- III. Анализ конкуренции.
- IV. Стратегия маркетинга.
- V. План производства продукции и услуг.
- VI. Организационно-правовой раздел.
- VII. Финансовый раздел.
- VIII. Оценка рисков и страхование.
- IX. Стратегия финансирования.

### *Краткое содержание разделов*

I. Резюме:

1. Основные характеристики продукции.
2. Основные финансовые результаты.
3. Прогнозируемый объем продаж.
4. Затраты на организацию производства товаров (услуг).
5. Валовая прибыль.
6. Уровень рентабельности.

7. Срок окупаемости.
  8. Другие перспективы.
- II. Характеристика продукции или услуг:
1. Уровень качества.
  2. Набор свойств.
  3. Специфическое оформление.
  4. Специфическая упаковка.
  5. Добавочные услуги или комплекс товаров, надежность:
    - возможность получения консультации;
    - послепродажное обслуживание;
    - масштабы торговой сети;
    - гарантия замены;
    - возможности поставщика;
    - возможности предоставления кредита;
    - другие возможности.
- III. Оценка рынка сбыта:
1. Какие группы населения пользуются товаром (услугой).
  2. Потенциальная емкость рынка.
  3. Потенциальный объем продаж.
- IV. Анализ конкуренции:
1. Выявление действующих конкурентов.
  2. Анализ показателей, цели и стратегия.
  3. Преимущество конкурентов.
  4. Недостатки в работе.
- V. Стратегия маркетинга:
1. Постановка задач ценообразования.
  2. Реклама.
  3. Анализ спроса (эластичность).
  4. Анализ издержек.
  5. Анализ спроса, цен товаров конкурента.
  6. Метод ценообразования.
  7. Установление цены
  8. Государственное влияние цен.
- VI. Раздел производства:
1. Место изготовления товара (услуг).

2. Определение производственной мощности.
3. Поставщик сырья, материалов.
4. Какое оборудование потребуется, где намечается приобрести.
5. Какие могут возникнуть проблемы.
6. Расчет возможности численности.
7. Примечания.

VII. Организационно-правовой раздел.

1. Характеристика партнеров.
2. Выполняемые функции.
3. Взаимосвязь между структурными подразделениями.
4. Правовая форма собственности.
5. Преимущества и недостатки.

VIII. Финансовый раздел.

Наименование статьи	2004	2005
1. Объем продаж		
2. Потери		
3. Объем продаж с учетом потерь		
4. Переменные издержки		
5. Валовая прибыль		
6. Операционные издержки		
7. Коммерческие издержки		
8. Прибыль		
9. Налоги		
10. Чистая прибыль		
в том числе		
— фонд потребления		
— фонд накопления		

Баланс денежных расходов и поступлений.

1	Денежные потоки по видам:
а	приток денежных средств по видам
б	отток денежных средств по видам

Бухгалтерский баланс

Актив	Пассив
-------	--------

IX. Оценка рисков и страхование (типы рисков, источники и момент возникновения).

1. Природные.
2. Политические.
3. Кредитные.
4. Валютные.
5. Законодательные.
6. Спекулятивные.
7. Другие.

X. Стратегия финансирования.

1. Величина доходов.
2. Срок окупаемости.
3. Рентабельность.
4. Срок возврата.

### ***БИЗНЕС-ПЛАН — ОСНОВА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ***

*Бизнес-план* — это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

Не стоит думать, что бизнес-план необходим только крупным предприятиям, организующим свое дело с размахом. Как показывает мировая практика, он нужен для всех форм и видов предпринимательства, и прежде всего для того, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риск неудачи. Кроме того, бизнес-план необходим для предоставления тем, у кого предприниматель собирается занять деньги или иное имущество на реализацию проекта, для подтверждения реалистичности задуманного дела и способности возратить кредит, арендованное имущество.

В зависимости от конкретного характера и условий предстоящей деятельности — объема производства, вида продукции (услуги), ее новизны и т.п. — состав и структура бизнес-плана могут

существенно различаться, но содержательная сторона должна быть одной и той же. Как правило, бизнес-план состоит из следующих разделов: описание продукта (услуги), оценка конкурентов, стратегия маркетинга, план производства, организационный, финансовый план.

Бизнес-план начинается с конца, т. е. с резюме. Оно, конечно же, должно готовиться в самом конце работы, когда готовы все остальные разделы, и вы вместе со своими сотрудниками и внешними консультантами достигли полной ясности во всех аспектах вашего проекта. Работа над резюме чрезвычайно важна, поскольку если оно не произведет благоприятного впечатления на тех, к кому вы обращаетесь за инвестициями, то дальше они ваш бизнес-план читать просто не станут и уж тем более средств не дадут.

Объем резюме не должен составлять более четырех машинописных страниц.

Готовя бизнес-план для представления своим будущим кредиторам или инвесторам (в том числе и акционерам), вы должны постоянно держать в голове два вопроса, которые будут интересовать их прежде всего: «Что я получу при успешной реализации этого бизнес-плана, и каков риск потери моих денег?»

### *ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА (УСЛУГИ)*

Первый раздел любого бизнес-плана — это описание того продукта (услуги), который предприниматель собирается производить или предоставлять. В этом разделе необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Какие потребности призван удовлетворять ваш продукт (услуга)?
2. Какой полезный эффект можно получить от вашего товара (услуги)?
3. Чем отличается ваш продукт (услуга) от товара конкурента?

Полезный эффект — это то, ради чего приобретается товар. Отличительные особенности товара — это то, что делает возможным получить полезный эффект. Однако не стоит уповать на ис-

ключительные достоинства товара. Лучше сделать упор на максимальное удовлетворение запросов рынка. Покупателю совершенно безразличны такие важные с точки зрения производителя свойства товара, как трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость их изготовления, технологичность изделий в производстве, многие важные особенности их конструкции. Два элемента — потребительные свойства товара и цена — являются определяющими для покупателя при совершении покупки и главными составляющими конкурентоспособности товара, отражающей его отличие от товара-конкурента.

В конечном итоге люди склонны покупать то, что им нравится, а не то, что им предлагают. Это всегда нужно помнить производителю товара (услуги). Очень важный и весьма часто упускаемый из виду момент — это наглядное изображение товара: или экземпляр изделия вашего производства, или свидетельство хотя бы одного клиента, которого полностью устроили оказанные вами услуги. Без этого и вы сами не будете иметь полного представления о своих будущих проблемах и затратах, и ваши потенциальные кредиторы и партнеры не захотят вам дать деньги под идею, которая не привела к появлению хотя бы одного экземпляра вашего товара или услуги. Поэтому всегда целесообразно иметь образ вашей продукции, доведенный до товарного вида, фотографию либо рисунок товара, дающие о нем достаточно четкие представления, или детальное описание предоставляемых услуг.

В этом же разделе следует охарактеризовать основные качества вашего товара (услуги), его внешний вид, если необходимо — и упаковку, и сервисное обслуживание. На этом этапе целесообразно прикинуть цену товара и те затраты, которые необходимо будет осуществить при его изготовлении, что позволит определить предполагаемую прибыль, а значит, и ваши шансы на успех или неудачу.

### *АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА*

**Второй раздел** бизнес-плана — изучение рынка товара или услуги. Недостаточный анализ рынка и потенциальных потребителей, их вкусов, запросов, денежных возможностей и т.д. — одна из

наиболее частных причин неудач в бизнесе. Поэтому прежде чем поставить дело на широкую ногу и заняться им всерьез, следует тщательно изучить рынок. Это даст возможность определить круг потребителей, емкость рынка товара (услуги) и, следовательно, объемы их производства и реализации, необходимые для этого ресурсы.

Если трудно провести слишком достоверные исследования рынка либо они стоят достаточно дорого и не по карману начинающему предпринимателю, можно изготовить пробную партию товара, реализация которого даст ценную информацию о рынке, особенно если вы сами примете непосредственное участие в продаже товара или оказании услуг.

При этом целесообразно обратить внимание на следующее:

- насколько часто и охотно покупатели приобретают ваш товар или обращаются к вам за услугами;
- кто именно покупает ваш товар или обращается к вам за услугами (полезно поинтересоваться у потребителя, что именно привлекло его в вашем товаре или услуге);
- сколько времени потребовалось для реализации всей партии товара или оказания одной услуги;
- как реагируют покупатели на цену вашего товара. Можно поиграть с ценой товара и посмотреть, повлияет ли ее снижение на скорость продажи и расширение круга потребителей.

Таким образом, из пробной продажи необходимо получить максимум интересующей вас информации. Полезно поинтересоваться у потребителей, какие изменения внесли бы они во внешний вид, качественные параметры, упаковку, оказание сервисных услуг. При этом не стремитесь удовлетворить интересы и запросы всех потребителей сразу, нацеливайте свой товар или услугу всегда на определенную группу покупателей, на их потребности и вкусы, направляйте совершенствование своих изделий и услуг, завоевывайте определенную нишу на рынке данного товара (услуги) и старайтесь ее удерживать.

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ

Третий раздел бизнес-плана посвящается анализу конкурентов. Не следует думать, что в условиях нашего ненасыщенного рынка такой анализ является напрасной тратой времени, сил и средств. Ведь ситуация может измениться в любой момент, а вы ориентируете свой бизнес с расчетом на будущее. Так что стоит позаботиться и об этом разделе бизнес-плана. В нем необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Кто является вашим конкурентом сегодня, и в каком состоянии его дела: стабильны, на подъеме или идут на спад?
2. Каковы отличия вашего товара (услуги) от аналогичных товаров (услуг) ваших конкурентов?
3. Каковы, хотя бы в общих чертах, шансы и возможности появления новых конкурентов?
4. В чем вы рассчитываете их превзойти? Цель данного раздела — облегчить выбор подходящей тактики конкурентной борьбы и предостеречь свою фирму от чужих промахов. К числу типичных ошибок можно отнести попытки внедриться на перенасыщенный рынок. Детальный анализ действий конкурентов может заставить сменить стратегию и внести коррективы в текущую деятельность, дабы успешнее противостоять своим соперникам. Причем такой анализ необходимо вести постоянно хотя бы потому, что рынки пребывают в постоянном изменении и чей-то успешный дебют привлекает новых конкурентов.

Воевать на два фронта трудно. Поэтому сделайте акцент на те стороны деятельности, где у вас наблюдается определенное преимущество перед конкурентами (высокое качество продукции и обслуживания, опытный персонал — вот главные из них). Попытайтесь сопоставить свои достоинства с уязвимыми моментами в деятельности соперника (конечно, при условии, что они вам известны).

Если вы четко ответите на вопросы указанных трех разделов бизнес-плана, то у вас должно сложиться определенное представление о той рыночной нише, которую вы хотите заполнить, организовав свой бизнес.

Следующий раздел бизнес-плана направлен на то, чтобы ответить на вопрос: «Какие практические шаги необходимо осуществить, чтобы реально занять определенное место на рынке?»

### СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

Четвертый раздел — это план маркетинга. В наиболее общем виде маркетинг представляет собой взаимосвязь двух сторон: всеобъемлющее изучение рынка и потенциальных потребителей и всестороннее продвижение товаров (услуг) к этому потенциальному потребителю. «Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится» — главная формула маркетинга. Поскольку в предыдущих разделах так или иначе была сделана оценка потребителей и конкурентов, в этом разделе бизнес-плана вас больше всего должна интересовать вторая часть маркетинга: как осуществить производство и доведение своего продукта до потребителя. Произвести товар, по своим параметрам соответствующий запросам покупателя, это лишь полдела. Его нужно доставить потенциальному потребителю и создать условия для превращения потребности в реальный спрос. Коммерческий успех фирмы в большей степени зависит от того, насколько рационально организовано движение продукции в сфере обращения. По мнению маркетологов, товародвижение по значению уступает только качеству продукции как основной причине выбора поставщиков. Основные элементы здесь следующие:

1. Схема распространения вашего товара: самостоятельно, через оптовые организации, магазины и т.д.
2. Ценообразование: как вы будете определять цену вашего товара (услуги), какую прибыль надеетесь иметь, в каких пределах можете уменьшить цену, чтобы она давала возможность окупить расходы и получить достаточную прибыль.
3. Реклама: сколько средств вы можете выделить на это, в какой форме и какими способами будете рекламировать свой бизнес.
4. Методы стимулирования потребителей: как и за счет чего вы будете привлекать новых покупателей — расширять районы

сбыта, увеличивать производство, совершенствовать товар (услугу), предоставлять гарантии или дополнительные услуги клиентам и т.д.

5. Формирование и поддержание хорошего мнения о вашем бизнесе: как и какими средствами вы будете добиваться устойчивой репутации своих товаров (услуг) и самой фирмы.

### *ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА*

Пятый раздел бизнес-плана — план производства — содержит описание всего производственного процесса. Он готовится только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством какой-либо продукции или услуги.

Главная задача раздела — подтвердить расчетами, что создаваемая фирма в состоянии реально производить необходимое количество товаров (услуг) в нужные сроки и с требуемым качеством.

Здесь прежде всего нужно ответить на вопросы:

1. Где будут производиться товары — на действующем или на вновь создаваемом предприятии?
2. Какие для этого потребуются мощности сегодня и в дальнейшем?
3. Где, у кого, на каких условиях будет закупаться сырье, материалы и комплектующие детали?
4. Предполагается ли производственная кооперация и с кем?
5. Какое оборудование потребуется и где намечается его приобрести?

Одновременно решается вопрос о контроле за качеством выпускаемой продукции.

Если предполагается создать не производственное предприятие, а торговую точку, то данный раздел можно назвать «торговый план» и описать в нем процедуру закупки товаров, систему контроля за уровнем товарных запасов и план складских помещений. В этом случае надо ответить на вопросы:

1. У кого предполагается закупать товар?
2. Есть ли подходящее помещение для магазина и для склада?

Завершить данный раздел бизнес-плана необходимо оценкой возможных издержек производства и их изменений в перспективе.

### ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Шестой раздел бизнес-плана — это организационный план, в котором речь идет о том, с кем вы собираетесь организовывать свое дело и как планируете наладить его бесперебойное и успешное функционирование. В этом разделе необходимо решить следующие вопросы:

1. Какие специалисты вам понадобятся для успешного ведения дела?
2. На каких условиях вы будете привлекать специалистов — на постоянную работу, по контракту, в качестве совместителей?
3. Как будет оплачиваться труд каждого работника фирмы, на каких принципах и условиях будет осуществляться стимулирование?

Следует отметить, что к найму дополнительных работников нужно прибегать только в том случае, если это повысит доходность фирмы. Поэтому прежде чем принимать на работу новых людей, подумайте, насколько это оправданно. Только тщательный отбор кандидатуры на место может дать желаемый результат. Зарплата служащих относится к разряду постоянных издержек, поэтому необходима твердая уверенность в их целесообразности.

Другой важной проблемой предпринимательства является вопрос о том, с кем иметь дело, кого взять в компаньоны. Опыт показывает, что вступать в бизнес, организовывать свое дело следует только с хорошо известными людьми, единомышленниками, инициативными, стремящимися к успеху, на которых вы можете положиться и доверить любой вопрос совместного предпринимательства. Лучше, если компаньоны в различных сторонах своей деятельности будут дополнять друг друга. Это хороший залог успеха вашей фирмы.

В целях четкости и согласованности работы необходимо определить организационную схему фирмы, указать, кто и чем будет

заниматься, кто и как будет осуществлять координацию, контроль и взаимодействие всех работников фирмы.

Нередко этому разделу бизнес-плана не уделяется должного внимания, и организационная неразбериха служит одной из причин неудач в бизнесе.

### *ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН*

Седьмой раздел бизнес-плана — финансовый план. Он обобщает в стоимостном выражении возможные результаты принятых решений по предыдущим разделам бизнес-плана.

Финансовый план включает: расчет величины и определение источника получения средств, необходимых для организации дела, прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия, график достижения безубыточности.

В том случае, если собственных средств для организации дела не хватает, приходится прибегать к кредитам. Однако прежде чем их взять, необходимо просчитать свою потребность в заемных средствах и соизмерить ее с возможностями своевременного погашения ссуды, тем более, что кредит сейчас выдается в основном на короткий срок и под высокие проценты.

Прибегая к ссуде или вкладывая собственные средства, необходимо знать, как «сработают» эти деньги, какой доход принесут. Важно убедиться, что прибыль от использования кредита окажется выше затрат по его привлечению.

Другой способ привлечения необходимых средств — найти партнера, желающего вложить свои деньги и тот или иной капитал (здание, оборудование и т.д.) в дело. Правда, в этом случае возникает так называемая партнерская собственность, и доход от бизнеса делится либо поровну, либо в зависимости от величины вложенного капитала, в том числе и акционерного.

Прогноз объема реализации даст представление о доле рынка, которая будет охвачена выпускаемой продукцией.

Баланс денежных доходов и расходов — документ, определяющий суммы денег, вкладываемых в проект с разбивкой по времени от момента начала организации фирмы. Главная задача баланса —

проверить синхронность поступления денежных средств от реализации продукции и их расходования, то есть определить достаточность этих средств на каждый момент времени.

Таблица доходов и затрат показывает: доходы от продажи товаров, издержки от их производства, суммарную прибыль от продаж, общепроизводственные расходы (по видам), чистую прибыль.

Сводный баланс активов и пассивов фирмы составляется на начало и конец первого года существования проекта. Он служит основой для оценки специалистами коммерческих банков добротности источников финансирования и целесообразности вложения капитала.

Раздел рекомендуется заканчивать графиком безубыточности. График дает возможность определить объем производства (критическую программу), при котором фирма начнет получать прибыль.

Квалифицированное решение финансовых вопросов — одна из самых ответственных проблем для предпринимательства. От этого в значительной степени зависит прибыльность деятельности предпринимателя, успех дела.

Однако нередко стремление предпринимателя все сделать самому, нежелание перепоручить что-либо кому-либо приводит не к самым лучшим результатам. А поскольку речь идет о таком специфическом вопросе, как финансы, где требуются специальные знания, то неудачные решения в этой области могут привести к плачевным результатам или к потере части прибыли.

Чтобы избежать такого нежелательного варианта, целесообразно в случае необходимости прибегать к услугам толкового финансиста. Конечно, это дополнительные расходы, но они с лихвой окупятся нахождением с помощью специалиста более выгодного варианта действий.

Таким образом, в результате проделанной работы вы составили план действий по достижению поставленных целей. Разработка бизнес-плана дает возможность трезво оценить свое предприятие, выявить его слабые и сильные стороны, определить, что потребуются для осуществления деятельности фирмы, оценить открывающиеся перспективы, предвидеть возможные трудности, не дать им

перерасти в серьезную проблему, докопаться до причин затруднений, а значит, найти пути их устранения. Если затеваемое вами дело находится на грани банкротства, план объяснит, почему дешевле отказаться от сомнительной затеи, чем на собственном опыте учиться тому, чему план научил бы вас в течение нескольких часов сосредоточенной работы по его составлению.

Истинный предприниматель тем и отличается, что не пасует перед трудностями, сохраняет веру в себя и свое дело при неудачах, не боится в очередной раз начать все сначала. Неутомимость, наличие и использование своеобразного внутреннего подзавода позволяют ему справиться с собственной неопределенностью и спадом в настроении и работе и в конечном счете добиться желаемого результата, испытывая на своем пути не только огорчения, но нередко и огромное удовольствие, ведь деньги не являются единственным мотивирующим фактором для предпринимателя.

### *ОЦЕНКА РИСКОВ*

Понятие риска, его оценки, прогнозирования и даже управления им — вещь малознакомая для отечественных предпринимателей, хотя их повседневная деятельность сопряжена с таким уровнем риска, при котором любой западный предприниматель даже не подумал бы браться за дело. Но вот приемы «цивилизованного» обращения с коммерческими рисками действительно знакомы пока немногим. Конечно, здесь возможен различный уровень анализа. Для крупных проектов необходим тщательный просчет рисков с использованием социального, к сожалению, довольно сложного, математического аппарата теории вероятностей. Для проектов же попроще (и подешевле) достаточен анализ риска с помощью чисто экспертных методов.

Ассортимент рисков весьма широк: от пожаров и землетрясений до забастовок и межнациональных конфликтов, изменений в налоговом регулировании и колебании валютных курсов. Конечно, вероятность каждого риска различна, так же как сумма убытков, которые они могут вызвать. От вас требуется хотя бы ориентировочно оценить то, какие риски для вас наиболее вероятны и во что они (в случае их реализации) могут вам обойтись.

# **Типовой внутрифирменный бизнес-план малого предприятия по оказанию услуг по обслуживанию и ремонту компьютеров и периферийного оборудования**

## *РЕЗЮМЕ*

Создается предприятие по ремонту и обслуживанию компьютеров, а также периферийного оборудования. Основная цель организации бизнеса — выход на рынок указанных услуг и получение прибыли. Предприятие будет оказывать услуги стационарно и на дому у клиента. Предполагается обслуживать постоянно около 20 частных клиентов и 10—15 средних фирм. На первом этапе работу будет выполнять 1 человек. В дальнейшем предполагается расширение предприятия. Квалификация сотрудников не требует финансовых затрат на дополнительное обучение. Выбранное направление деятельности устойчиво прибыльно. Предполагаемая прибыль — 6542 руб.

### *Раздел 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ*

Создается предприятие по обслуживанию, ремонту и модернизации компьютерной техники и периферийного оборудования, а также прокладке, настройке и сопровождению многоканальных компьютерных сетей на базе различных операционных систем. Предполагается оказывать широкий спектр услуг, начиная от установки, настройки, с последующим обслуживанием и ремонтом. Кроме этого, некоторые клиенты нуждаются в консультации специалиста при покупке компьютера, а также рекомендациях по модернизации ПК.

Перечень оказываемых услуг:

- ремонт компьютерной техники;
- постоянное обслуживание;
- установка и настройка программного обеспечения;
- консультации по приобретению компьютерного оборудования;

- модернизация устаревшей техники и сборка компьютеров из комплектующих;
- организация кабельных компьютерных сетей;
- администрирование ЛВС.

Качество исполняемой работы определяется профессионализмом сотрудников предприятия.

## *Раздел 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СБЫТА И СПРОСА*

Компьютерный рынок Ростова можно охарактеризовать как развитый. Существует устойчивый спрос на компьютеры нижнего и среднего ценового класса, а также спрос на компьютерную технику, бывшую в употреблении.

Сегодня круг пользователей ПК охватывает многие и разные слои населения. Пользователями становятся дети, студенты, сотрудники различных предприятий и организаций. Практически любое рабочее место сейчас оснащено компьютером. Получили широкое применение бухгалтерские программы, издательские системы, другие специальные программные продукты. Прочно вошли в жизнь компьютерные игры, существует множество обучающих и развивающих программ.

Компьютерный рынок делится на следующие три категории:

- рынок домашних компьютеров;
- рынок офисных ПК;
- рынок мощных профессиональных компьютеров.

Рынок услуг по обслуживанию компьютерной техники также ориентирован на это разделение. Создаваемое предприятие сможет обслуживать клиентов, относящихся к любой из указанных категорий. Предпочтение логично отдавать средним фирмам, имеющим в эксплуатации от трех до десяти компьютеров. В повседневной работе необходимо ориентироваться на создание постоянного круга клиентов. Количество пользователей ПК постоянно увеличивается, следовательно, должно увеличиваться и количество персонала, обслуживающего ПК. Не каждая организация может позволить себе содержание штатного сотрудника по обслуживанию техники. Как правило, это высококвалифицированные специалисты. Причем в ряде случаев в этом и не возникает необходимости, так как во многих фирмах установлены всего 1—2 компьютера и обращение к спе-

циалисту происходит достаточно редко. Аналогичная ситуация и с организацией и администрированием сетей. Следовательно, частная практика по оказанию такого рода услуг является оптимальной для пользователей.

### *Раздел 3. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ*

Кризис 1998 г. очень сильно потряс рынок компьютеров и бытовой техники. С резким повышением курса доллара уменьшился объем продаж в торгующих компьютерных фирмах, а некоторым из них и вовсе пришлось закрыться. Сегодня компьютерный рынок формируется заново, и количество проданной техники в крупных фирмах достигло докризисного уровня. Очень многие фирмы, продающие компьютеры, стараясь сохранить клиентов и привлечь новых, оказывают услуги по ремонту и настройке оборудования. Некоторые уже прочно заняли ступеньку на рынке компьютеров. Среди них «Технополис», «Soft», «R-Style», «Forte», «Sunrise» и другие мощные торговые компании, уже ставшие классиками компьютерного рынка. Объем работ на рынке по обслуживанию техники настолько велик, что место остается и для мелких фирм.

Анализируя работу фирм, занимающихся обслуживанием и ремонтом компьютерной техники, выявляются следующие отрицательные стороны их деятельности — это высокая цена и не всегда качественное и добросовестное выполнение работы. Балансируя среди крупных и мелких фирм, оптимальный вариант работы — не поднимать цену до уровня лидеров и гарантировать в срок качественное выполнение заказа. Основная задача первого года работы — добиться хорошей репутации своего предприятия в глазах клиента.

### *Раздел 4. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА*

Для выполнения работ по ремонту, обслуживанию компьютеров и периферийных устройств нужно иметь освещенное, хорошо проветриваемое помещение. Но при установке программных продуктов и настройке компьютеров необходимо выезжать к клиенту на дом. Предполагается, что на дому реально в день будет обслуживаться 1—3 клиента, остальная работа будет производиться стационарно. В этом плане место нахождения мастерской — на окраине города — выступает как отрицательный фактор. Но положитель-

ным моментом является то, что практически в любую точку города можно доехать на автобусе без пересадки или, по крайней мере, с одной пересадкой. Кроме того, придется посещать магазины для приобретения комплектующих изделий. Поэтому в будущем разумно будет приобрести личный автотранспорт, так как он просто необходим для быстрого посещения клиентов и транспортировки техники в мастерскую.

### *РЕКЛАМА*

Реклама способствует продвижению услуг клиенту. Рекламная компания предприятия должна носить целенаправленный характер и ставить своей целью внушение доверия к самому предпринимателю. Поэтому в рекламе необходимо подчеркнуть, что он исходит из потребностей клиента. Предпочтение отдается рекламе газетной, как более доступной и широко охватывающей. Реклама дается в специализированной газете в виде объявления. Такая реклама понадобится в течение первых месяцев работы. Когда наберется некоторый круг постоянных клиентов, необходимость в рекламе исчезнет, так как в дальнейшем будет происходить обмен информацией между клиентами. Затраты на рекламу предполагаются невысокие. Возможно, необходимость в рекламе возникнет на следующей стадии развития предприятия — при расширении, но пока этот период не рассматривается.

### *ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ*

Ценообразование является важным этапом формирования финансовых результатов деятельности предприятия. Цены на рынке данного вида услуг уже сформированы и достаточно устойчивы. Клиенты могут узнать о ценах, открыв специальные газеты или прочитав прайс-листы. Для вновь создаваемого предприятия важной задачей является вхождение в рынок, поэтому на первом этапе цены предполагаются минимальные рыночные.

Цена на ремонт компьютерной техники складывается из следующих ценовых факторов:

- постановка диагноза;
- цена вышедшего из строя компонента;

- стоимость установки и настройки системы с новым компонентом.

Цена на модернизацию ПК:

- осмотр, вынесение заключения о порядке модернизации, стоимости бывших в употреблении комплектующих и окончательной стоимости;
- стоимость установки и настройки системы с новыми комплектующими.

В остальных случаях оплата предполагается почасовая.

### *Раздел 5. ПРОИЗВОДСТВО*

Для стационарного ремонта техники и компьютеров необходимо иметь небольшую мастерскую. Ее можно устроить в собственном помещении. Никаких специальных условий не понадобится.

Необходимо иметь:

1. Оборудование:

- компьютер;
- стеллажи для хранения приборов;
- большой стол;
- пылесос.

2. МБП:

- набор инструментов;
- паяльник;
- тестер;
- дискеты;
- настольная лампа.

3. Необходимо также иметь в наличии некоторые программные продукты, наиболее часто использующиеся, и антивирусные программы.

4. Для поддержания квалификации необходимо постоянно читать профессиональную литературу, а также быть в курсе последних технологий на компьютерном рынке. Для этого необходима соответствующая литература, а также доступ к Интернету, как к основному источнику технической информации и свободно распространяемых программных продуктов.

## Раздел 6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ

Создаваемая фирма организована предпринимателем без образования юридического лица. В деятельности занят 1 человек, который осуществляет все виды работ. В дальнейшем возможно расширение фирмы и привлечение наемного труда. В обязанности предпринимателя входят планирование деятельности предприятия, контроль над финансовыми результатами деятельности фирмы, а также непосредственное оказание услуг физическим и юридическим лицам. При данной организации предприятия законом устанавливается единый налог на вмененный доход.

## Раздел 7. ФИНАНСОВЫЙ

Осуществление любого вида деятельности связано с затратами. Для нормальной работы фирмы предприниматель обязан вести учет своих расходов и доходов.

Расходы:

1. Материальные затраты:

- транспортные расходы — 400 руб.;
- оплата за эл.энергию — 100 руб.;
- амортизация основных средств (15 000 / 5 лет / 12 мес.) — 250 руб.;

2. Затраты на покупку спец.литературы и оплата за интернет — 500 руб.,

3. Страховка — 150 руб.,

4. Услуги связи — 250 руб.,

5. Расходы на рекламу — 50 руб.,

6. Единый налог на вмененный доход:

базовая доходность в год 15000 руб.

с учетом корректирующих коэффициентов

$(1,0 \times 0,9 \times 2,0) 27\ 000$  руб.

базовая доходность в месяц  $27\ 000 / 12$  мес. = 2250 руб.

единый налог на вмененный доход  $2250 \times 20\%$  = 450 руб.

с учетом льготы  $450 \times 2/3$  = 300 руб.

ИТОГО — 1453,8 руб.

Доходы

Цены на услуги:

- выезд к клиенту — 200 руб.,
- почасовая оплата — 300—600 руб.,
- осмотр компьютера — 100 руб.,
- установка комплектующих и настройка — 200 руб.,
- стационарный ремонт — 300 руб.,

с учетом срочности двойной тариф.

Предполагаемый доход в месяц — 8000 руб.,

Прибыль — 6541,7 руб.

### *Раздел 8. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ*

Комплектующие для компьютерных систем закупаются за валюту. В связи с этим любое обесценивание рубля приводит к неоправданному завышению цены. Таким образом, основным фактором риска является повышение курса доллара. Клиенты в такой ситуации не способны оплатить реальную стоимость комплектующих по текущему курсу доллара. Количество платежеспособных заказчиков уменьшается. При увеличении курса доллара на 50%, предположительно доход предприятия уменьшается на 30%. Чтобы максимально снизить потери при повышении курса доллара необходимо в повседневной работе ориентироваться на средние фирмы, гарантированно эксплуатирующие компьютеры.

Существует риск возможных потерь от пожаров и коммунальных затоплений, поэтому необходимо застраховать имущество, находящееся в мастерской.

#### **ТЕСТ № 1**

1. Вы стали заниматься бизнесом для того, чтобы:
  - делать деньги?
  - быть полезным обществу?
  - показать, что вы способны преодолеть трудности?
  - самовыразиться через бизнес?
  - добиться определенного положения в обществе?
2. Чем вы можете пожертвовать ради своего бизнеса:
  - обязательством перед семьей?
  - свободным временем?
  - хобби?
  - общественной жизнью?

- своими накоплениями?
  - здоровьем?
  - ничем?
3. Готовы ли вы пожертвовать всем перечисленным выше?
  4. Каковы ваши цели и задачи, рассчитанные на перспективу:
    - быть финансово независимым?
    - обеспечить себе постоянный доход?
    - скопить большой капитал?
    - внести свой вклад в благосостояние общества?
    - производить (обеспечивать) продукцию (услуги), которая останется памятью о вас?
    - обеспечить новый уровень жизни своим близким?
    - создать новые рабочие места?
    - достичь определенного общественного положения?
    - иметь предмет для забавы, развлечения?
    - создать бизнес для своих детей?
  5. Хотели бы вы, чтобы ваш бизнес расширился?
  6. Готовы ли вы к диверсификации своего бизнеса?
  7. История вашей компании заслуживает доверия?
  8. Готовы ли вы к серьезно конкурентной борьбе на рынке?
  9. Считаете ли вы, что вам угрожает опасность со стороны иностранных конкурентов?
  10. Готовы ли вы и в дальнейшем жертвовать многим ради того, чтобы обеспечить рост компании?

### ТЕСТ № 2:

#### «Ваша продукция или услуги: сильные и слабые стороны»

1. Можете ли вы определить тот сегмент рынка, на который ориентирована ваша продукция?
2. Понятны ли вам запросы ваших клиентов?
3. Понимаете ли вы, какие преимущества предоставляет ваша продукция (услуги) клиентам?
4. Можете ли вы эффективно довести свою продукцию (услуги) до тех потребителей, на которых вы ориентируетесь?
5. Может ли ваша продукция (услуги) успешно конкурировать с продукцией (услугами) других производителей в отношении:
  - качества, надежности, технического обслуживания, эксплуатационных и других товарных характеристик?
  - стимулирования спроса?
  - места и системы распространения?

6. Понимаете ли вы, на какой стадии своего жизненного цикла находится ваша продукция (услуги)?
7. Адекватна ли стратегия продажи жизненному циклу вашей продукции?
8. Есть ли у вас идеи относительно новых видов продукции?
9. Обладаете ли вы сбалансированным ассортиментом продукции (услуг) с точки зрения ее существенного разнообразия и различия степеней морального старения?
10. Проводите ли вы регулярную модификацию вашей продукции в соответствии с запросами клиентов?
11. Есть ли у вас какая-либо политика, касающаяся создания новой продукции?
12. Трудна ли ваша продукция (услуга) для копирования конкурентами?
13. Имеют ли ваши производители идеи адекватную защиту через торговую и фабричную марку, патент и др.?
14. Предъявляете ли вы особые критерии к своим работникам?
15. Отслеживаете ли вы жалобы покупателей и доводите ли работу с их требованиями до конца?
16. Знаете ли вы своего покупателя?
17. Имеете ли вы стратегию создания своего покупателя?
18. Уменьшаете ли количество жалоб и нареканий со стороны покупателей?

### ТЕСТ № 3:

#### «Покупатели: возможности и проблемы»

1. Соответствуют ли показатели жизненного цикла вашей продукции или услуг уровню этих показателей в вашей отрасли?
2. Возможно ли снижение уровня продаж вашей продукции или услуг в будущем году?
3. Меняются ли предпочтения покупателей (в отношении «маркетингового комплекса»)?
4. Испытываете ли вы затруднения в сохранении своих постоянных клиентов?
5. Возникают ли в результате отслеживания запросов и жалоб клиентов или их потери основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?
6. Дают ли совещания с торговым персоналом основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?

7. Дают ли данные о состоянии рынка и промышленности основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?
8. Дают ли публикации в прессе какие-либо основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?
9. Меняются ли в каком-либо отношении сами потребители вашей продукции или услуг?
10. Могут ли они изменяться в ближайшем будущем?
11. Растет ли число жалоб со стороны клиентов?
12. Получаете ли вы со стороны клиентов какую-либо информацию о возможности развивать ваш бизнес путем переориентации на определенный сегмент рынка или разработки определенного вида продукции или услуг?
13. Есть ли у вас стратегия создания новых покупателей?
14. Разработана ли в вашей фирме стратегия сбыта каждого вида продукции с учетом их жизненного цикла?
15. Считаете ли вы эффективной стратегию диверсификации фирмы?

#### ТЕСТ № 4:

##### «Конкуренты: возможности и проблемы»

1. Знаете ли вы, кто ваши главные конкуренты?
2. Есть ли у вас информация о размерах, прибыльности и принципах ведения дел ваших конкурентов?
3. Можете ли вы определить, кто из ваших конкурентов процветает?
4. Можете ли вы найти для себя примеры преуспевающих и, наоборот, терпящих неудачу фирм?
5. Конкурентоспособна ли ваша продукция (услуги) в отношении:
  - цены?
  - производительности?
  - качества?
  - отделки?
  - надежности?
  - технического обслуживания?
  - доставки?
  - сервиса?
  - числа каналов сбыта?
6. Проявили ли ваши конкуренты меньше гибкости в отношении оптовых цен, торговых скидок, сроков платежей?
7. Много ли сходства между вашими конкурентами в отношении затрат на реализацию и показателей поставок?

8. Есть ли между ними сходство в отношении стимулирования спроса и рекламы?
9. Ориентируетесь ли вы и ваши конкуренты на один и тот же рынок сбыта?
10. Представляет ли трудность для конкурента воспроизведение вашей продукции или услуги?
11. Существуют ли какие-нибудь преграды, мешающие конкурентам освоить ваш рынок?
12. Является ли развитие вашей продукции или услуг достаточно стабильным и прогнозируемым?
13. Можете ли вы сказать, что разработки вашими конкурентами новой продукции или услуг не представляет для вас опасности?
14. Можете ли вы сказать, что изменение вашими конкурентами их маркетингового комплекса не представляет для вас опасности?
15. Ведете ли вы систематический анализ деятельности конкурентов?

#### ТЕСТ № 5:

##### «Люди: их сильные и слабые стороны»

1. Есть ли у вас представление о дальнейшем развитии вашего бизнеса?
2. Можете ли вы передать его своим работникам и заинтересовать их в этом?
3. Преданы ли вы своему делу?
4. Обладаете ли вы настойчивостью?
5. Способны ли вы передавать полномочия своим работникам?
6. Можете ли вы сказать, что в вашем руководстве нет организационных пробелов?
7. Можете ли вы сказать, что у ваших работников нет профессиональных недостатков?
8. Чувствуют ли ваши работники свою причастность ко всему, что происходит на фирме?
9. Умеренна ли текучесть кадров?
10. Легко ли вам комплектовать штат?
11. Платите ли вы конкурентоспособную заработную плату своим служащим?
12. Есть ли у ваших служащих адекватное представление о содержании их деятельности?
13. Получают ли ваши служащие адекватное обучение и профессиональную подготовку?
14. Соответствует ли уровень неявок на работу по причине болезни и слу-

чайных обстоятельств на вашей фирме среднему уровню по отрасли, в которой вы заняты?

15. Адекватен ли у ваших сотрудников прогресс в карьере?

### ТЕСТ № 6:

#### «Производственные фонды: сильные и слабые стороны»

1. Есть ли у вас постоянная программа по ремонту и техническому обслуживанию помещений, машин, оборудования и транспортных средств?
2. Обеспечили ли вы себя всем необходимым для замены перечисленного выше оборудования в случае надобности?
3. Отвечает ли технология на вашем предприятии современным требованиям?
4. Выпускаете ли вы товары соответствующего качества?
5. Выпускаете ли вы товары при соответствующем уровне производства?
6. Соответствует ли вынужденный простой вашего оборудования среднему уровню по отрасли?
7. Используется ли ваше оборудование более чем на 75% его возможностей?
8. Можете ли вы сказать, что в вашей работе нет никаких проявлений недостатков производственных отношений, таких как:
  - недовольство со стороны персонала по поводу большого объема работы?
  - скопление сырья, требующего обработки или очереди работников, ожидающих момента, когда можно будет включиться в производственный процесс?
  - продолжение некоторых производственных процессов в течение полной рабочей недели?
  - жалобы клиентов на чрезмерно большое по времени выполнение заказов и задержку поставок?
9. Регулярно ли вы анализируете ассортимент своей продукции в отношении эффективности ее производства?
10. Добились ли вы максимально возможной производительности труда от своих работников?
11. Располагаете ли вы соответствующим оборудованием для работы, которую вы сейчас выполняете?
12. Расположено ли оборудование на вашем предприятии соответствующим образом?

13. Экономично ли производить товары и услуги самостоятельно, а не заказывать их на стороне?
14. Существует ли у вас процедура оценки капитальных вложений?
15. Положительно ли влияет новое оборудование на систему продвижения продукции?
16. Не придется ли снижать нормы амортизационных отчислений в связи с высокой стоимостью оборудования?

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. *Планирование* — это систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий.
2. *Бизнес-план* — это план развития на предстоящий период, в котором определены цели, стратегии, направления хозяйственной деятельности.
3. *Методология планирования* — совокупность приемов и способов разработки планов.
4. *Прогнозирование* представляет собой предвидение ближайшей и дальнейшей перспективы развития субъекта хозяйствования.
5. *Норматив* характеризует степень использования ресурсов субъектом хозяйствования.
6. *Резюме* — краткое изложение предмета бизнес-плана, т.е. обоснование привлекательности нового бизнеса.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Чем отличается планирование от прогнозирования?
2. Какие типы бизнес-планов используются в российской хозяйственной практике?
3. Чем отличается бизнес-план финансового оздоровления от инвестиционного бизнес-плана?
4. На какой срок разрабатывается бизнес-план с целью пополнения оборотных средств?
5. Какой из типов бизнес-плана разрабатывается на срок 18 месяцев?
6. Каковы основные этапы разработки бизнес-плана?
7. Назовите причины возрастания роли бизнес-плана в современных условиях.
8. Какие этапы включает в себя планирование?

9. *Какие виды бизнес-планов вы знаете?*
10. *Назовите основные признаки классификации планов.*
11. *Какой из способов планирования (прогрессивное, ретроградное или встречное) является оптимальным?*
12. *Назовите методы планирования.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003.*
2. *Казаков А.П., Минаева Н.В. Экономика. М.: ЦИПККАП, 1996.*
3. *Пелих А.С. Экономика предприятия. Ростов н/Д: Феникс, 2002.*

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

---

### **Значение внешнеэкономических связей для экономики России. Причины развития**

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.

Главной причиной возникновения и развития внешнеэкономических связей между странами является международное разделение труда.

Основные направления развития внешнеэкономических связей (ВЭС) в современных условиях:

- восстановление и развитие экспортного потенциала страны;
- использование иностранных кредитов для технического перевооружения;

- повышение конкурентоспособности российских товаров на внешнем рынке на основе модернизации производства;
- изменение структуры импорта за счет увеличения удельного веса продукции промышленного производства в форме высокоточных технологий;
- обеспечение экономической безопасности страны за счет совершенствования экспорта и импорта.

Переход к открытой рыночной экономике требует преобразований во внешнеэкономической сфере с тем, чтобы обеспечить включение России в мировое хозяйство. Необходимость преобразований определяется:

- неблагоприятной структурой внешнеторгового оборота;
- распадом СССР.

В современных условиях интеграция экономической жизни идет по многим направлениям через:

- обмен средствами производства, технологиями, информационными структурами;
- развитие торговли;
- развитие сферы услуг;
- рост обмена НТ знаниями;
- международную миграцию рабочей силы.

В современных условиях происходит качественное обновление технологической базы производства за счет:

- внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий;
- изменения структуры производства и потребления;
- использования экспорта научно-технической (НТ) информации и НТ услуг.

К основным формам внешнеэкономических связей относят внешнюю торговлю, движение услуг, капитала, технологий, разного рода платежей и переводов, рабочей силы.

## **Виды сделок во внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Совместное предпринимательство**

Предприятие-участник ВЭД представляет собой самостоятельное юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, которое экономически обособленно и самостоятельно. Оно имеет четкие цели, которые определены учредительными документами. Цели и задачи внешнеэкономической деятельности не должны противоречить учредительным документам.

Государство регулирует важнейшие аспекты деятельности на мировом рынке. Основы государственного регулирования ВЭД определены законом РФ «О государственном регулировании ВЭД».

Основными методами регулирования ВЭД являются:

- экспортно-импортные тарифы;
- квотирование;
- лицензирование.

Во внешнеэкономической деятельности различают следующие формы ВЭД:

- экспортные сделки;
- импортные сделки;
- реэкспортные сделки;
- встречные сделки.

*Экспорт* — вывоз товаров за границу без обязательств по обратному их ввозу и возможное представление иностранным лицам услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

*Импорт* — ввоз товара на таможенную территорию покупателя.

*Реэкспорт* — покупка товара за границей, ввоз на территорию страны покупателя, перепродажа в изначальном виде за рубежом иностранному покупателю.

*Встречная сделка* — организационно-увязанные экспортно-

импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя (бартер).

В современных условиях выделяют два направления деятельности:

- совместное предпринимательство;
- заключение внешнеторговых контрактов с иностранными контрагентами.

Внешнеторговый контракт — это договор о купле-продаже, поставке, проведении каких-либо работ, услуг, заключаемый двумя или более сторонами (контрагентами). Контракт включает в себя следующие разделы: общие положения, предмет контракта, цена и стоимость контракта, сроки поставки товара, условия платежа, упаковка и маркировка груза, порядок подачи претензий, санкции и штрафы, форс-мажор и разрешение споров.

Правовые вопросы совместного предпринимательства определяются нормами торгового и гражданского законодательства того государства, где создается совместное предприятие.

Основными условиями создания совместного предпринимательства являются:

- освоение передовой, прогрессивной техники и технологии;
- освоение новых методов организации труда и управления производством;
- увеличение экспорта готовых товаров.

Формирование совместных предприятий предполагает:

- совместное управление производством;
- согласованное распределение прибыли;
- создание товаров на базе объединенной собственности;
- разделение производственного и коммерческого риска.

На территории РФ совместные предприятия создаются преимущественно в отраслях добывающей промышленности, строительства, туризма, легкой и пищевой промышленности.

Совместные предприятия характеризуют:

- совместный капитал и, следовательно, требование защиты и возврата капитала;

- единый производственный аппарат;
- согласование интересов партнеров.

Создание совместных предприятий осуществляется в несколько этапов:

1. Поиск иностранного инвестора (личные связи, отношения и услуги «Внешнеэкономического сервиса»).
2. Создание учредительных документов (договор и устав).
3. Регистрация документов.

## **Неторговые и торговые операции во внешнеэкономической деятельности**

К внешнеэкономической деятельности относятся все виды коммерческой деятельности фирм, связанные с взаимоотношениями с юридическими лицами, не резидентами.

При осуществлении таких видов деятельности фирма обязана руководствоваться требованиями, которые определяются Министерством внешнеэкономических связей, строго соблюдать таможенное законодательство.

В составе внешнеэкономической деятельности выделяют торговые и неторговые операции.

*Неторговые операции* — операции, связанные с кредитно-финансовой деятельностью.

*Торговые операции* — операции, связанные с экспортом и импортом товаров.

В современных условиях выделяют:

- торговлю готовой продукцией;
- торговлю продукцией в разобранном виде;
- торговлю продукцией с предпродажной доработкой.

*Готовая продукция* — это продукция, полностью пригодная для конечного потребления.

*Торговля готовой продукцией* осуществляется в том случае, если нет запрета правительства. Во всех странах существует эмбарго на свободную торговлю:

- наркотическими средствами;
- оружием;
- военной техникой;
- порнографической продукцией,

если между партнерами не заключен внешнеторговый контракт купли-продажи.

*Торговля продукцией в разобранном виде* используется предприятием, если:

- экспорт и импорт данного вида товара запрещен правительством;
- транспортировка в целом виде невозможна по техническим причинам.

Торговля в разобранном виде накладывает дополнительные обязательства на продавца:

- он должен соблюдать четкий ритм поставки узлов, механизмов, комплектующих;
- узлы, механизмы, комплектующие должны быть унифицированы, а следовательно, исключать подгоночные работы при сборке;
- необходимо иметь дополнительные складские помещения.

*Торговля продукцией с предпродажной доработкой (сервисом)* включает в себя:

- комплекс работ, связанных с реконструкцией изделия;
- временное хранение;
- работы по улучшению комфорта, дизайна.

Затраты на предпродажную доработку входят в цену товара по контракту.

Коммерческие фирмы кроме экспортно-импортных операций осуществляют реэкспорт.

*Реэкспорт* представляет собой ввоз товара на территорию данной страны для последующего его экспорта в другие страны без переработки.

При существенных различиях в уровне цен на один и тот же

товар на отдельных рынках реэкспортные операции могут быть выгодными для фирм.

При осуществлении экспортно-импортных операций следует помнить о том, что «территория страны» и «таможенная территория» могут не совпадать. За пределами таможенной территории могут быть оффшорные и свободные экономические зоны.

При наличии экономических союзов единая таможенная территория может включать несколько государств.

Основной учет операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью, проявляется в момент пересечения товаром государственной границы. Это имеет практическое значение, так как фирма, находящаяся на территории страны, оплачивает расходы по производству и транспортировке товара до государственной границы в валюте данной страны, дальнейшие расходы (в зависимости от условий договора) может нести:

1. Покупатель товара (морской транспорт покупатель оплачивает по ценам ФОб — «свободно на борту»).
2. Все затраты по доставке груза до места несет поставщик, вынужденный оплачивать пошлины на ввозимые товары:
  - транспортные тарифы;
  - страховые платежи.

В свободной конвертируемой валюте или валюте той страны, на территории которой расположен покупатель.

Экспорт стратегических товаров и сырья предполагает приобретение лицензии на право ведения внешнеэкономической деятельности: осуществление ввоза и вывоза в объемах, не превышающих установленные квоты (предельные объемы) — медикаменты, др.

Государство не может напрямую вмешиваться в ВЭД: ограничение свободы ВЭД осуществляется через требования, которые предъявляются к экспортерам:

- они обязаны продавать на валютных биржах не менее 50% валютной выручки;
- они обязаны хранить валютные доходы от экспорта на территории России.

Помимо законодательных (прямых) методов регулирования ВЭД выделяют экономические методы регулирования (через таможенную систему).

## Таможенная тарифная система

Эффективным инструментом воздействия на финансовые результаты коммерческих фирм, занимающихся ВЭД, является *таможенная тарифная система*. Механизм воздействия таможенной политики на деятельность фирм в области их операций по импорту и экспорту вытекает из следующих моментов.

Если товар, реализуемый внутри страны, облагается НДС и акцизами, то освобождение экспортируемых партий этого товара от платежей стимулирует экспорт и приток валютных средств в страну. Однако страна-импортер может ввести: импортные пошлины или специальный механизм антидемпингового законодательства.

Выгодное для экспортеров условие может привести к превышению предложения над спросом на мировом рынке, а следовательно, к снижению общего уровня мировых цен.

Обложение импортируемых товаров пошлинами, НДС, акцизами на уровне, предусмотренном для аналогичных товаров отечественного производства, преследует цель:

- защиты отечественных производителей;
- повышение их конкурентоспособности на внутреннем рынке (окорочка, водка).

Однако эта мера может быть эффективной в том случае, если отечественный производитель не монополист. В противном случае повышение пошлин, цен, акцизов не стимулирует рост внутреннего производства, а лишь способствует повышению уровня цен на внутреннем рынке.

При планировании деятельности фирмы в области внешней торговли необходимо учитывать соотношение курсов отечественной валюты и СКВ.

Рост курса доллара по отношению к рублю делает более выгодными экспортные операции, так как при рублевых счетах на внутреннем рынке на выручку в 1 доллар можно купить больше товара, чем было куплено раньше, и снова продать за пределами страны, таким образом фирмы-экспортеры заинтересованы в биржевой торговле (игре) на понижение курса отечественной валюты.

При росте рубля по отношению к доллару экспорт становится

менее выгодным, более выгодным становится импорт, поскольку на рублевую выручку после конвертации в СКВ внутри страны можно приобрести за рубежом больше товара, чем было куплено.

В целом интересы импортеров и экспортеров приводят к балансу.

## **Лизинг и инжиниринг как форма кредитования экспорта на мировом рынке**

Одной из форм внешнеэкономической деятельности является движение технологий между странами. Движение технологий выступает в форме продажи за границу лицензий (право на производство определенных товаров и технологий их производства), патентов (исключительных авторских прав распоряжаться изобретением в течение установленного законом срока), консультирования по технологическим вопросам и подготовки инженерно-технических кадров.

Лизинг и инжиниринг выступают одной из форм кредитования экспорта на мировом рынке и движения технологии.

*Лизинг* — форма кредитования экспорта без передачи права собственности на товар арендатору. *Лизинг* — аренда, имущественный найм.

Лизинг обеспечивает арендодателю прибыль не ниже средней, а арендатору обеспечивает:

- использование новейших машин и оборудования с минимальными капитальными затратами;
- осуществление строительства предприятий, жилых домов, объектов социальной сферы;
- осуществление последующего выкупа машин и оборудования.

В международной практике различают две формы лизинга:

- финансовый;
- оперативный.

*Финансовый лизинг* характеризуется длительным сроком арен-

ды, в течение которого происходит амортизация всей или большей части стоимости оборудования.

В случае финансового лизинга арендодатель за счет арендной платы полностью или частично возмещает затраты на сданное в аренду имущество, а также получает прибыль.

*Оперативный лизинг* — передача в аренду имущества на срок, который короче периода его экономического функционирования.

В оперативный лизинг обычно сдается строительная техника (краны, экскаваторы), транспорт, компьютерная техника.

По объектам сделок лизинг подразделяется на:

- лизинг движимого имущества;
- лизинг недвижимого имущества.

Международный лизинг получает развитие в сфере, находящейся на стыке научно-технической, инвестиционной и внедренческой деятельности.

Лизинговые компании могут быстро и комплексно удовлетворить нестандартные потребности в уникальных видах техники, приборов, сырья, материалов.

Использование лизинга позволяет ускорить освоение новых производств, обновить оборудование.

Лизинговые отношения оформляются в виде контракта.

*Лизинговый контракт* — соглашение между арендодателем и арендатором, где содержатся условия предоставления во временное пользование движимого и недвижимого имущества.

Лизинговые фирмы берут на себя доставку, монтаж и сервисное обслуживание.

*Инжиниринговые услуги* — это услуги, связанные с продвижением и реализацией НТП во все отрасли экономики.

К инжиниринговым услугам относятся:

- проектно-изыскательские работы;
- монтажные работы;
- наладочные работы;
- обучение работников;
- консультации.

Специально создаваемые компании на мировом рынке проводят маркетинговые исследования по данному рынку услуг, определяют специфику данного вида услуг для определенных государств,

разрабатывают варианты предоставления услуг, исходя из особенной национальной экономики, где будут предоставлены эти услуги.

## **Средства расчетов во внешнеэкономической деятельности. Конвертируемость рубля**

На международном уровне совершаются операции состязательного типа. К ним относятся: аукционы и международные торги.

*Аукционы* — это коммерческие организации, располагающие соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом. Эти организации заблаговременно оповещают участников аукциона о его проведении, сортируют товары по качеству в лоты (партии) (лоты со сходным качеством — стринги), выпускают каталоги.

*Торг* является главной стадией очередного аукциона. Завершением торга является подписание контракта, вносят авансы, вывозят товар со складов в течение установленного срока.

### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГИ**

*Торги* — метод заключения договора купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавца (поставщика) на товар с заранее определенными характеристиками.

#### *Организация торгов*

Создаются тендерные комитеты покупателями, принявшими решение о размещении заказов через торги. Они публикуют объявления о торгах, распространяют их условия между участниками.

Торги бывают открытые и закрытые.

#### *Открытые торги характеризуются:*

- возможностью участия в них всех желающих фирм;
- размещением заказов на относительно несложное оборудование и услуги;
- выкуп условий торгов не накладывает никаких обязательств ни на продавцов, ни на их устроителей;

- дают возможность бороться за получение заказов гораздо большему количеству фирм.

*Закрытые торги характеризуются:*

- приглашением к участию в торгах наиболее известных поставщиков и подрядчиков;
- предметом торгов является дорогостоящее оборудование.

Закрытые торги проводятся в два этапа:

1. Преквалификационные торги (продавцы представляют материалы, перечисляют объекты, сооружения и отзывы заказчиков).
2. Тендерные комитеты на основе представленных материалов допускают круг фирм непосредственно к участию в закрытых торгах.

### БИРЖИ И БИРЖЕВЫЕ ОПЕРАЦИИ

*Биржи* — постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных товаров (появились в XVII в.).

20% торговых операций с сырьем на мировом рынке осуществляется на биржах. На них обращается 60 видов товаров.

Биржи бывают публичные и частные.

*На публичных биржах* сделки могут совершаться членами биржи и предпринимателями, не являющимися их членами.

*Частные биржи* представлены в форме акционерных компаний, но дивиденды здесь не выплачиваются. Брокеры биржи имеют монопольное право на заключение сделок за свой счет и за счет клиентов с получением вознаграждений.

### ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Государство осуществляет функции контроля, регулирования и надзора за валютно-финансовыми отношениями.

К валютным ценностям относят:

- иностранную валюту (банкноты; казначейские билеты; монеты, являющиеся законным платежным средством в иностранном государстве);
- ценные бумаги в иностранной валюте;

- фондовые ценности (акции, облигации и др.);
- драгметаллы (золото, серебро, платина);
- природные драгоценности (рубины, алмазы, сапфиры, изумруды).

Основными функциями ЦБ РФ в сфере валютного регулирования являются:

- выдача лицензий;
- организация международных расчетов;
- котировка курса рубля к иностранной валюте;
- разработка валютной политики совместно с правительством.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется через квотирование и лицензирование.

Определен список товаров, на экспорт которых из России установлены квоты и требуются лицензии (12 товарных групп): нефть, газ, цветные металлы, энергия, целлюлоза, пшеница, спирт, рыба и др.

Квоты для аукционной продажи подтверждаются сертификатами. Квоты могут перепродаваться их владельцами, выручка от перепродажи поступает в доход продавца.

Выдача всех лицензий осуществляется только субъектами, зарегистрированными на территории России.

Общие квоты экспорта товаров включают в себя:

- квоты для государственных нужд;
- квоты предприятий;
- региональные квоты;
- квоты для аукционной продажи.

На аукционную продажу квоты могут выставить: МВЭС России, предприятия, регионы.

Конвертируемость рубля является необходимым условием нормального функционирования экономики. Конвертируемость означает, что любое юридическое и физическое лицо имеют право обменивать рубли на иностранную валюту и обратно, ввозить и вывозить валюту, хранить в банке или в другом месте без каких-либо ограничений.

Хозяйствующие субъекты могут осуществлять валютные операции без ограничений. В основе валютной обратимости лежит свободное распоряжение хозяйствующих субъектов своими ресурсами,

включая и валютную выручку от экспорта товаров и услуг. Для хозяйствующих субъектов конвертируемость означает возможность свободного маневрирования ресурсами на внутреннем и внешнем рынке, валютную самостоятельность и самокупаемость.

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

1. *Резкспорт* — покупка товара за границей, ввоз на территорию страны-покупателя, перепродажа в изначальном виде за рубежом иностранному покупателю.
2. *Встречная сделка* — организационно увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер берет на себя обязательства принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя.
3. *Лизинг* — это аренда, имущественный найм.
4. *Биржи* — постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных товаров (зерно, хлопок, нефть).

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. *Что такое внешнеэкономическая сделка?*
2. *Чем вызывается необходимость преобразований во внешнеэкономической деятельности в современных условиях?*
3. *Каковы основные цели совместного предпринимательства?*
4. *Какие две формы международного лизинга вы знаете?*
5. *Назовите операции состязательного типа на международном уровне.*
6. *Какие виды бирж на международном уровне вы знаете?*

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамов В.Е., Ильенкова С.Д.* Экономика и статистика фирм. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. *Сафронов Н.А.* Экономика предприятия. М.: Юристъ, 2002.
3. *Стровский Л.Е.* Внешний рынок и предприятия. М.: Финансы и статистика, 1993.
4. *Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России.* Учебное пособие // Под ред. профессора Э.Э.Батизи. М.: ИНФРА-М, 1998.

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

---

### **Финансовое направление деятельности предприятия и организация управления им**

В условиях рынка приоритетное значение в деятельности хозяйствующего субъекта приобретает финансовое направление. Финансовое направление охватывает все аспекты финансово-хозяйственной деятельности и включает организацию, управление и обеспечение развития его финансовой системы.

В структуру финансовой системы включаются следующие элементы:

- финансовые ресурсы;
- финансовые службы.

Финансовые ресурсы предприятия представляют совокупности денежных средств, находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенных для реализации его финансовых обязательств и затрат по расширенному воспроизводству. Финансовые ресурсы всегда имеют две сферы практического применения:

- денежные средства, инвестированные (т.е. вложенные) в основные фонды различного назначения;
- денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Финансовые службы представляют собой специализированные структурные подразделения, осуществляющие управление финансовым направлением его деятельности (бухгалтерская, служба аудита, финансовая служба).

Финансовая служба субъекта хозяйствования определяет финансовую политику предприятия. Совокупность практических мероприятий, целенаправленно реализуемых субъектом хозяйствования и определяемых конкретными задачами, внутренними и внешними условиями.

Финансовая политика предприятия не должна содержать «общих положений» по соответствующему направлению деятельности. Она должна отражать реальные, конкретно достижимые цели финансового развития, включать перечень практических мероприятий, обеспечивающих их развитие.

При формировании финансовой политики учитываются как текущие, так и прогнозируемые условия функционирования конкретного субъекта хозяйствования внешнего и внутреннего характера.

Финансовая политика предприятия традиционно включает два взаимосвязанных направления — политику доходов и политику расходов. Планирование каждого из этих направлений осуществляется в их непосредственной взаимосвязи, при этом приоритетность того или иного из них зависит от текущего финансового состояния. В условиях кризисного развития целесообразно ориентироваться на планирование «от доходов», когда вначале осуществляется определение ожидаемых финансовых поступлений и лишь затем планируется их использование.

Политика доходов нацелена на удовлетворение субъекта хозяйствования в привлечении финансовых ресурсов и связана с решением следующих задач:

1. Максимизация поступлений по фактически имеющимся источникам.
2. Постоянное расширение номенклатуры источников поступлений.

Политика расходов определяет необходимость обеспечения рациональной минимизации затрат, основными критериями которой является их экономическая обоснованность и безусловная окупаемость. Данное требование не подразумевает необходимости ме-

ханического сокращения всех видов расходов, которое часто вызывает обратный эффект.

В современных условиях субъекты хозяйствования вынуждены ориентироваться на мероприятия, не требующие крупных капитальных вложений с продолжительными сроками окупаемости; использовать нетрадиционные источники привлечения финансовых ресурсов с постоянным расширением общей номенклатуры этих источников; сокращать сроки разработки финансовой политики.

## **Управление финансовыми ресурсами, авансированными в оборотные и основные средства**

Оборотные средства представляют совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и фонды обращения. В финансовой деятельности они играют важную роль, так как они прямо влияют на платежеспособность, степень «омертвления» капитала, объем дебиторской задолженности.

Оборотные средства классифицируются по нескольким базовым направлениям. По источникам формирования они делятся на:

1. Собственные и приравненные к ним, т.е. полученные от учредителей (и иных собственников), сформированные и собственные выручки или полученные на безвозвратной основе на любых иных основаниях (приравнивание — это средство, не принадлежащее предприятию).
2. Заемные, т.е. полученные на возвратной основе от банка в форме целевой ссуды на восполнение недостатка оборотных средств от партнеров в форме коммерческого кредита, задолженность перед персоналом по просроченной зарплате, перед бюджетом, внебюджетными фондами и приравненным к ним платежам, а также другие виды кредиторской задолженности.
3. По форме воплощения:
  - в денежной форме — наличные деньги в кассе, на счетах, в расчетах, краткосрочная задолженность;

- в материальной форме — производственные запасы, запасы готовой продукции, незавершенное производство, РБП;
- в высоколиквидных ценных бумагах.

**По степени ликвидности** (т.е. скорости превращения в наличные деньги):

- наличные деньги в кассе;
- денежные средства на расчетных и депозитных счетах;
- денежные средства в расчетах;
- высоколиквидные ценные бумаги;
- запасы готовой продукции;
- производственные запасы;
- незавершенное производство.

Управление оборотными средствами направлено на удовлетворение текущих потребностей в финансовых ресурсах для осуществления уставной деятельности. В процессе организации управления оборотными средствами необходимо обеспечить соблюдение следующих принципов:

- поддержание рационального соотношения между собственными и заемными средствами;
- обеспечение необходимого уровня ликвидности, т.е. способности осуществлять свои финансовые обязательства за счет денежных средств (но не иных видов имущества).

Учитывая неоднородный характер различных элементов оборотных средств, управление осуществляется дифференцированно по нескольким направлениям.

В современных условиях управление оборотными средствами осуществляется через:

- планирование кассовой наличности исходя из принципа минимизации свободного остатка средств (план наличных платежей);
- планирование лимита переходящего кассового резерва для осуществления внеплановых наличных платежей;
- планирование финансовых поступлений и платежей, проходящих через расчетный счет, исходя из принципа минимизации остатка средств;

- планирование опережающего характера поступлений на расчетный счет по отношению к платежам с него (на стадии заключения договоров);
- оперативное управление средствами на расчетном счете путем своевременного перевода высвобожденных на нем средств на депозитные счета или другие высокодоходные формы вложения капитала;
- обеспечение постоянной текущей ликвидности путем оперативного управления соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- соблюдение принципа диверсификации «фондового портфеля», предполагающего необходимость формирования его из различных категорий и видов ценных бумаг с дифференцированной степенью риска и дохода;
- необходимо стремиться самостоятельно управлять «фондовым портфелем» при наличии финансового менеджера, в других случаях необходимо передавать в трастовое управление, банку или аудиторской фирме;
- сочетание принципа минимизации капитала, «омертвленного» в материальных запасах, с принципом обеспечения их достаточности для удовлетворения потребностей;
- планирование нормативов производственных запасов с учетом общего лимита оборотных средств;
- планирование производственных запасов из высоколиквидной продукции, в остальных случаях действует принцип минимизации;
- планирование ограниченных запасов продукции для удовлетворения потенциальных заказчиков, настаивающих на немедленной ее отгрузке по подписанию договора;
- планирование специального лимита по незавершенному производству, выход за пределы которого рассматривается как серьезнейшее финансовое нарушение;
- уменьшение объемов незавершенного производства путем введения специального механизма расчетов с заказчиком за продукцию (т.е. предоплата, оплата за фактически выполненные работы, авансовые платежи).

Производственная деятельность немислима без заемных средств (краткосрочные банковские ссуды и коммерческий кредит).

Привлечение заемных средств позволяет:

- ускорить оборачиваемость оборотных средств;
- увеличить объем совершаемых хозяйственных операций;
- сократить незавершенное производство.

Недоступность многих видов кредитных ресурсов, высокая плата за кредит в сочетании с жесткими условиями предоставления требует обеспечения рационального соотношения собственных и заемных средств.

## **Управление затратами предприятия**

Затраты предприятия отражают совокупность его фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода.

От суммарного объема затрат зависит основной результативный показатель деятельности предприятия — масса прибыли.

Данный путь улучшения финансовых результатов теряет свою актуальность из-за конфискационного характера налоговой системы. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е. прежнюю цену на продукцию, предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю норму дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации.

Все затраты классифицируются и группируются по ряду признаков.

По связи с объемом выпуска затраты делятся на постоянные и переменные.

*Постоянные затраты* практически не изменяются на объем выпуска, но изменяются на единицу обратно пропорционально объему выпуска (аренда, амортизация).

*Переменные затраты* не изменяются на единицу продукции, но изменяются на весь выпуск пропорционально объему выпуска (расходы на сырье, материалы, энергоресурсы, зарплата персонала при сдельной форме оплаты, выплата налогов и т.д.).

*Смешанные затраты* — это затраты, динамика которых частично зависит от изменения объема выпуска (расходы на рекламу, маркетинговые и научные исследования, содержание аппаратного управления).

По базовым направлениям затраты делятся на:

- материальные, приравненные к ним — это совокупность расходов, не связанных с содержанием наемного персонала;
- затраты на содержание наемного персонала, включающие в себя и обязательные платежи во внебюджетные фонды.

По возмещению затрат они делятся на:

- затраты, подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет цены на продукцию, что уменьшает налогооблагаемую прибыль;
- затраты, не подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода и возмещаемые за счет чистой прибыли, что уменьшает прибыль в распоряжении предприятия — сверхнормативные расходы на рекламу, командировочные, представительские.

Управление затратами базируется на трех принципах:

- обоснованность (целесообразность) затрат;
- целевое использования ресурсов;
- эффективность использования выделенных ресурсов.

Целесообразность затрат обеспечивается на стадии планирования, подтверждается финансовыми расчетами. Данное требование соблюдается даже в части расходов, не обеспечивающих прямого экономического эффекта, имеющих социальную и экологическую направленность.

В этом случае рассчитывается косвенный экономический эффект, определяющий либо дополнительную прибыль, либо предотвращенные потенциальные потери по результатам фактически проведенных затрат:

- затраты на социальную поддержку персонала предупрежда-

ют финансовые потери от забастовок или ухода квалифицированных специалистов;

- своевременное обновление очистных сооружений позволяет избежать штрафов.

Обоснованность затрат инвестиционного характера определяется сроками их окупаемости.

**ЗАТРАТЫ / ПРИБЫЛЬ = СРОК ОКУПАЕМОСТИ.**

Необходимо просчитать несколько вариантов осуществления инвестиции.

Критерием выбора является минимальный срок окупаемости.

Целевое использование и эффективное использование выделенных ресурсов обеспечивается в процессе непосредственного осуществления конкретных задач.

Результаты текущего контроля позволяют принимать оперативные решения, направленные на корректировку управляемого процесса.

Основным концептуальным требованием управления затратами в условиях переходного периода является ориентация на рациональную минимизацию всех видов затрат.

Затраты делятся в этой связи на три группы:

- затраты, необходимые для осуществления уставной деятельности и подлежащие сокращению лишь при уменьшении текущей производительной загрузки (затраты на сырье, материалы, аренду, зарплату персонала);
- затраты, подлежащие рациональной минимизации при любых результатах финансово-хозяйственной деятельности (налоговые платежи, административно-хозяйственные расходы);
- затраты, подлежащие сокращению лишь при улучшении финансового положения или при основании их объективной необходимости для сохранения конкурентности предприятия на соответствующем рынке (маркетинговые исследования, рекламная кампания, инвестиционные проекты).

Управление затратами предполагает:

- введение и постоянную корректировку инфляционных коэффициентов;

- отказ от инвестиционных программ с длительными сроками окупаемости;
- корректное сокращение налоговых и приравненных к ним платежей, рационально используемых затрат, дающих право на налоговые льготы;
- сокращение финансовых рисков.

## **Управление прибылью**

Прибыль выступает в качестве основной цели и результативного показателя финансово-хозяйственной деятельности. Каждый хозяйствующий субъект самостоятелен в выборе бизнеса, определении номенклатуры и ассортимента, затрат и выручки, что позволяет выявить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Общий финансовый результат — прибыль (убыток) на определенную дату — определяют путем балансирования общей суммы всех прибылей и убытков.

Прибыль характеризует эффективность реализации ряда направлений деятельности субъекта хозяйствования:

- **коммерческого** — результативность маркетинговых исследований способствует увеличению объема реализации, а следовательно, и массы прибыли;
- **производственного** — повышение коэффициента сменности оборудования обеспечивает возможность выпуска дополнительной продукции без дополнительных затрат на увеличение основных фондов;
- **технического** — внедрение прогрессивных технологий продукции или услуг может содействовать повышению их качественного уровня, а следовательно, привлекательности для потребителя, что обеспечивает возможность выбора между двумя вариантами извлечения дополнительной прибыли за счет увеличения сбыта при сохранении цены, либо увеличении цен при прежнем объеме реализации;
- **финансового** — путем обеспечения прироста уже получен-

ной от основной деятельности прибыли в процессе ее рационального инвестирования;

- социального — за счет предотвращения потенциальных потерь из-за трудовых конфликтов.

Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики.

Основной задачей управления прибылью является: максимизация доходов по имеющимся источникам финансовых ресурсов и расширением общей номенклатуры этих источников.

Управление процессом формирования прибыли начинается с планирования финансовых поступлений в расчетном периоде. Планирование финансовых поступлений осуществляется на основе исходной инфляции:

- расчетных потребностей в финансовых ресурсах для обеспечения расширенного воспроизводства как суммы затрат по всем направлениям деятельности;
- результатов маркетинговых исследований, позволяющих прогнозировать поступления денежных средств.

Формирование, распределение и использование прибыли определяет различные виды прибыли: прибыль от реализации, балансовая, налогооблагаемая и чистая прибыль.

Управление прибылью от реализации предполагает:

- четкое определение вида бизнеса, делающего наибольшую прибыль;
- увеличение оборачиваемости оборотных средств, обеспечивающих увеличение массы получаемой прибыли;
- рациональное использование средств, вложенных в имущество предприятия.

Управление балансовой прибылью предполагает:

- максимизацию доходов по имеющимся источникам;
- расширение номенклатуры источников формирования балансовой прибыли.

Управление налогооблагаемой прибылью предполагает широкое использование льгот по налогообложению согласно действующему законодательству, уменьшающих величину налогооблагаемой прибыли и обеспечивающих увеличение прибыли в распоряжении предприятия.

Управление чистой прибылью предполагает определение принципа распределения прибыли в соответствии с конкретными условиями хозяйствования. Распределение чистой прибыли — это вопрос инвестиционной, технической и дивидендной политики. Управление прибылью — это определение основных направлений использования прибыли, предвидение ближайших и отдаленных перспектив развития хозяйствующего субъекта.

## **Управление финансовыми обязательствами субъектов хозяйствования**

*Финансовые обязательства* представляют совокупность внутренних и внешних финансовых требований, которые в законном порядке предъявляются конкретному предприятию в течении расчетного периода.

Финансовые обязательства делятся на две группы:

1. Внешние.
2. Внутренние.

Внешние обязательства хозяйствующий субъект несет перед:

- государством (бюджетом и внебюджетными фондами) в форме выплат налогов и приравненных к ним платежей в объемах и в сроки, установленные действующим законодательством, а также неустойки, пени при нарушении договорных обязательств;
- партнерами по хозяйственной деятельности (поставщиками, подрядчиками, банками-кредиторами и страховыми компаниями).

Внутренние финансовые обязательства хозяйствующий субъект несет перед:

- собственниками (учредителями, пайщиками, акционерами) по выплате дивидендов, предпринимательского дохода;
- филиалами и «дочерними фирмами» по платежам, установленным условиями заключенных с ними соглашений;
- наемным персоналом по выплате зарплаты в размерах и в сроки, установленные трудовым договором.

Форма реализации финансовых обязательств зависит от текущего финансового состояния. В нормальных условиях виды расчетов производятся в форме перечисления средств с расчетного счета.

Довольно часто для осуществления платежей предприятие вынуждено обращаться в банк за краткосрочной ссудой на восполнение недостатка оборотных средств (для реализации одних принимаются другие обязательства).

В условиях кризиса неплатежей хозяйствующие субъекты вынуждены для реализации своих финансовых обязательств использовать:

- безвозмездную отгрузку продукции или оказание услуг кредитору;
- бартерную систему взаимных расчетов (в целях уклонения от налогообложения);
- добровольную передачу кредитору части имущества (ценных бумаг, высоколиквидных запасов, основные средства) в счет погашения задолженности.

Основной целью управления финансовыми обязательствами является обеспечение его платежеспособности, т.е. своевременное удовлетворение всех требований кредиторов.

Получение банковского кредита как традиционной формы привлечения дополнительных ресурсов, ограничено в силу дороговизны.

Платежеспособность хозяйственного субъекта определяется через систему показателей:

- абсолютной ликвидности;
- промежуточной ликвидности;
- текущей ликвидности.

Основным методом управления финансовыми обязательствами выступает сбалансированность:

- поступления денежных средств;
- расходования денежных средств.

Это требует совершенствования системы расчетов с потребителями продукции, работ и услуг с тем, чтобы не допустить отсутствия средств на расчетном счете.

Эффективным инструментом управления является формирование финансового резерва, так как велика степень вероятности не-

поступления платежей от дебиторов, а следовательно, уменьшает зависимость от банка.

В современных условиях целесообразно часть резервных ресурсов формировать в виде высоколиквидных запасов.

## **Управление финансовыми рисками субъектов хозяйствования**

Совокупность финансовых операций с негарантируемыми конечными результатами характеризует финансовые риски. *Риск* — это стоимостное выражение вероятного события, ведущего к потерям или недополучению доходов по сравнению с прогнозом, проектом, программой. Риск означает опасность (возможность) потери части своих ресурсов, недополучения доходов.

Основные задачи по финансовым рискам сводятся к:

- распознаванию возможных случаев возникновения риска;
- оценке масштабов предполагаемого ущерба;
- способам предупреждения и источникам возмещения потерь.

Анализ риска начинается с выявления его источников и причин. Необходимо сопоставить возможные потери и выгоды. Риск, не подкрепленный расчетами, всегда чреват поражением и издержками, которых при разумном отношении можно избежать. В случае недостатка информации для расчета риска возможно использование интуиции. Интуиция и расчет дополняют друг друга.

Область *допустимого риска* характеризуется уровнем потерь, не превышающих размеры расчетной прибыли (затраты окуплены — не получена прибыль).

Область *недопустимого риска* характеризуется уровнем потерь, величина которых превышает размер расчетной прибыли, но не больше общего размера расчетной выручки (возможная потеря выручки означает, что хозяйствующий субъект произвел бессмысленные затраты как времени, так и денег).

Область *критического риска* характеризует возможные потери, которые могут быть сравнимы с величиной собственных средств, а это банкротство.

В условиях переходного периода практически все операции можно отнести к операциям с негарантируемыми конечными результатами.

По типу совершаемых операций все риски делятся на:

1. Коммерческие — это операции в сфере торговли услуг и чисто посреднической деятельности. Это, в основном, риски, связанные с МТС и реализацией продукции.
2. Инвестиционные риски — это совокупность операций, связанных с инвестициями (внутренними и внешними), за исключением операций на фондовом рынке (это прямой невозврат инвестированных средств, недостаточная эффективность удорожания продукции вновь введенного в эксплуатацию производства).
3. Фондовые риски, связанные с любыми типами операций на рынке умных бумаг (присущи всем видам сделок, особенно игрового характера).
4. Кредитные риски, связанные с любыми видами операций на рынке ссудных капиталов. Что возможно в том случае, когда предприятие предоставляет продукцию на условиях коммерческого кредита или производящего предоплату.
5. Ипотечные риски связаны для любых операций с недвижимостью.
6. Страховые риски присущи только страховым компаниям.

По потенциальной степени риска они делятся на операции:

- с наибольшей степенью риска;
- со средней степенью риска;
- с наименьшей степенью риска.

По абсолютной величине риска:

- мелкие риски, наступление которых не способно оказать существенное влияние не только на итоговые, но и на промежуточные результаты финансовой деятельности;
- средние риски, наступление которых влияет на промежуточные, но не на итоговые результаты деятельности;
- критические риски, наступление которых ставит предприятие на грань банкротства.

Основными формами потерь финансовых рисков являются:

- дополнительные финансовые затраты — это внеплановые потери по проведению операций (оплата персонала, вынужденного осуществлять предпродажную подготовку продукции, товарный вид которой был нарушен при транспортировке);
- прямой ущерб — это единовременные потери в результате завершенной операции (невозвращенная доверительная ссуда, непоставка уже оплаченного товара в результате банкротства партнера);
- упущенная прибыль — это наиболее тяжелая и трудноопределяемая форма потерь, чисто долгосрочного характера (возросшая по сравнению с установленным техническим заданием себестоимость вновь введенной производственной мощности из-за ошибок в проектной документации).

#### Причины возникновения финансовых рисков:

- отсутствие информации или изначально ее недостоверный характер информации, послуживший основой для принятия решения о проведении хозяйственной операции (слабая работа маркетинговой службы);
- нарушение партнером (или партнерами) по операции принятых на себя обязанностей (необходимо иметь информацию о степени надежности партнера);
- непрофессионально составленный договор, условия которого (или отсутствие таковых) позволяет недобросовестному партнеру на законном основании избегать необходимости возмещения потерь;
- некомпетентное управление соответствующей операцией со стороны самого предприятия (отсутствие промежуточного контроля);
- форс-мажорные обстоятельства, проявляющиеся в объективной невозможности предотвращения нанесенного ущерба (в сочетании с вполне реальной возможностью компенсации).

#### Основные методы управления финансовыми рисками:

1. Необходимо проводить целевые маркетинговые исследования как самих операций, так и потенциальных ее участников в целях сбора достоверной информации, по итогам которой будут приниматься решения о целесообразности проведения опера-

- ций и мерах по сокращению рисков или компенсации возможных потерь.
2. Целесообразно иметь оперативную информацию о ходе проведения и о промежуточных результатах осуществленной операции, что позволяет в случае неблагоприятного развития событий своевременно откорректировать или досрочно прервать операцию, чтобы до минимума сократить потери.
  3. Необходимо квалифицированно составлять хозяйственные договоры как условий, так и механизма возмещения финансовых потерь.
  4. Следует иметь в арбитражном суде представителя с целью защиты своих интересов и сокращения возможных финансовых потерь.
  5. Необходимо страховать все виды рисков в деятельности предприятия.
  6. Необходимо иметь свой финансовый резерв, позволяющий при необходимости срочного возмещения потерь избежать привлечения банковской ссуды и затрат по ее обслуживанию.
  7. Сочетание осуществляемых операций с различной степенью потенциального риска.

### ТЕСТ № 1

#### по курсу «Финансирование»

1. *Финансовая политика в условиях кризиса ориентирована на планирование:*
  - А) от расходов;
  - Б) от доходов;
  - В) от расходов и доходов.
2. *К какой части основных средств относятся инженерные коммуникации?*
  - А) к пассивной;
  - Б) к активной.
3. *В какую группу затрат относят расходы на маркетинговую деятельность?*
  - А) постоянные затраты;
  - Б) переменные затраты;

- В) смешанные затраты.
4. *Что не относится к внешним финансовым обязательствам?*
- А) обязательства перед государством;
  - Б) обязательства перед партнерами по хозяйственной деятельности;
  - В) обязательства перед собственниками;
  - Г) обязательства перед кредиторами и страховыми компаниями.
5. *По источникам формирования оборотные средства делятся на:*
- А) собственные, приравненные к ним и заемные средства;
  - Б) нормируемые и ненормируемые;
  - В) наличные деньги, запасы готовой продукции, производственные запасы и незавершенное производство.
6. *Основной целью управления финансовыми обязательствами является ...*
7. *По способу возмещения затрат они делятся на:*
- А) постоянные, переменные, смешанные;
  - Б) материальные, приравненные к ним и на содержание наемного персонала;
  - В) затраты, возмещаемые за счет цены и за счет прибыли.
8. *Основными формами потерь финансовых рисков являются:*
- А) сверхприбыль и средняя прибыль;
  - Б) затраты по изготовлению и упущенная прибыль;
  - В) упущенная прибыль, прямой ущерб, дополнительные финансовые затраты.

**ТЕСТ № 2**  
**по курсу «Финансирование»**

1. *По степени ликвидности (т.е. скорости превращения в наличные деньги) оборотные средства делятся на:*
- А) денежные и материальные;
  - Б) собственные, приравненные к ним и заемные;
  - В) наличные деньги в кассе, денежные средства в расчетах, на расчетном счете, высоколиквидные ценные бумаги, запасы готовой продукции, производственные запасы и незавершенное производство.
2. *Область критического риска характеризует возможные потери, которые ...*
3. *Что не относится к классификации затрат исходя из рациональной минимизации всех видов затрат?*

- А) затраты, необходимые для осуществления уставной деятельности;
  - Б) переменные, постоянные и смешанные;
  - В) затраты, подлежащие рациональной минимизации при любых результатах;
  - Г) затраты, подлежащие сокращению при улучшении финансового положения.
4. По роли в производстве основные фонды (средства) делятся на:
- А) основные фонды производственного и непроизводственного назначения;
  - Б) пассивную и активную часть;
  - В) собственные и заемные.
5. Что не относится к внутренним финансовым обязательствам?
- А) обязательства перед собственниками;
  - Б) обязательства перед филиалами и дочерними фирмами;
  - В) наемным персоналом;
  - Г) обязательства перед государством.
6. Совокупность финансовых операций с негарантируемыми конечными результатами характеризует:
- А) финансовые обязательства;
  - Б) финансовые риски.
7. Область допустимого риска характеризуется уровнем потерь ..... размеры расчетной прибыли.
8. Политика расходов направлена на:
- А) привлечение финансовых ресурсов;
  - Б) минимизацию затрат предприятия;
  - В) оба фактора.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бородина Е. Финансы предприятий. Учебное пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
2. Булатова А. Экономика. М.: БЕК, 1997.
3. Родионова В. Финансы. М.: Финансы и статистика, 1994.

---

# МАТЕРИАЛЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

---

## КОНТРОЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

### ТЕМА № 1. ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

#### ТЕСТ

1. Какие черты характеризуют плановую систему хозяйствования?
  - а) государственная собственность, выполнение плана, свобода и конкуренция;
  - б) государственная собственность, диктат потребителя, выполнение плана, контроль государства;
  - в) контроль государства, государственная собственность, выполнение плана, диктат производителя, уравнительность в распределении.
2. Какие ресурсы необходимы для производства?
  - а) материальные, трудовые, финансовые;
  - б) природные и сама земля, трудовые, материальные, предпринимательство, финансовые;
  - в) природные, трудовые, материальные, финансовые.
3. Предприятие (фирма) имеет конкретного собственника, в качестве которого могут выступать:

- а) индивидуальные владельцы или группа физических лиц;
  - б) индивидуальные владельцы или государство (или муниципалитет);
  - в) государство, муниципалитет, индивидуальный владелец или физические лица.
4. Для предоставления кредита требуются юридические документы:
- а) нотариально заверенные;
  - б) без нотариального заверения;
  - в) нотариально заверенные и без нотариального заверения.
5. Несовершенство рынка (так называемые провалы рынка) компенсируются:
- а) административным регулированием и налоговой политикой;
  - б) налоговой политикой и экономическими функциями государства;
  - в) экономическими функциями государства, административным регулированием и налоговой политикой.
6. По количеству видов продукции предприятия подразделяются на:
- а) крупные, средние, мелкие, предприятия-монополисты;
  - б) узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные;
  - в) массовые, серийные, единичные.
7. Отличительной особенностью организационно-правовых форм является:
- а) количество участников данного хозяйственного объединения;
  - б) собственник применяемого капитала;
  - в) имущественная ответственность;
  - г) форма управления предприятием.
8. Учетная ставка Центробанка:
- а) определяет величину ставки по кредиту и влияет на систему налогообложения;
  - б) не влияет на систему налогообложения, но определяет величину ставки по кредиту;
  - в) влияет на систему налогообложения, но не определяет величину ставки по кредиту.
9. Банки предоставляют услуги:
- а) бесплатно;
  - б) платно;
  - в) смешанный вариант.

10. Ликвидационные меры в отношении предприятий-банкротов предусматривают:
- а) санацию (оздоровление) и принудительную ликвидацию;
  - б) принудительную ликвидацию, добровольную ликвидацию и ликвидацию в процессе конкурсного производства;
  - в) внешнее управление имуществом, добровольную ликвидацию и ликвидацию в процессе конкурсного производства.

**ТЕМЫ № 2, 3.**  
**ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ И ЕГО**  
**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ.**  
**ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛЫ**

**ТЕСТ**

1. При зачислении на баланс основные фонды оцениваются:
  - а) по восстановительной стоимости;
  - б) по полной первоначальной стоимости;
  - в) по остаточной стоимости;
  - г) по смешанной стоимости.
2. По составу оборотные фонды предприятия состоят из:
  - а) производственных запасов;
  - б) оборотных фондов в процессе производства;
  - в) оба фактора.
3. Эффективность использования оборотных средств характеризуют:
  - а) прибыль, рентабельность производства;
  - б) фондоотдача, фондоемкость;
  - в) коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота;
  - г) уровень отдачи оборотных средств.
4. Определите критерий безопасности привлеченных заемных средств:
  - а) получить среднюю прибыль и рассчитаться за кредит;
  - б) получить любую прибыль за счет использования кредита;
  - в) возможность рассчитаться за кредит из дополнительной прибыли.
5. Из нижеперечисленных элементов оборотных средства укажите элементы, которые нормируются предприятием.

- а) все оборотные фонды и денежные средства в расчетах;
  - б) денежные средства в кассе, на расчетном счете и в расчетах;
  - в) все оборотные фонды и готовая продукция на складе;
  - г) все фонды обращения и оборотные фонды.
6. Уровень использования основных производственных фондов характеризуют:
- а) рентабельность, прибыль;
  - б) фондоотдача, фондоемкость;
  - в) фондовооруженность труда;
  - г) производительность труда рабочих.
7. Каковы основные источники формирования основных средств предприятия?
- а) средства учредителей и кредиты;
  - б) прибыль и амортизационные отчисления;
  - в) средства учредителей, собственные средства и кредиты.
8. Из каких элементов складываются оборотные средства предприятия:
- а) денежные средства и материальные запасы;
  - б) оборотные фонды и фонды обращения;
  - в) денежные средства, материальные запасы, незавершенное производство.
9. Что из перечисленного исчерпывающе определяет амортизацию:
- а) износ основных фондов;
  - б) процесс перенесения стоимости основных фондов на себестоимость изготавливаемой продукции;
  - в) восстановление основных фондов;
  - г) расходы на содержание основных фондов.
10. Из нижеперечисленных элементов оборотных средств укажите элементы, которые не нормируются предприятием:
- а) денежные средства в кассе, на расчетном счете, средства в расчетах;
  - б) готовая продукция на складе, денежные средства в кассе и все оборотные фонды;
  - в) оборотные фонды и готовая продукция на складе.

**ТЕМА № 4, 5.**  
**ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ**  
**ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ**

**ТЕСТ**

1. Показателями производительности труда являются:
  - а) выработка и трудоемкость;
  - б) выработка и материалоемкость;
  - в) трудоемкость и материалоотдача.
2. Среднесписочная численность — это:
  - а) численность работников списочного состава за определенное число отчетного периода;
  - б) численность работников списочного состава за определенный период времени;
  - в) оба определения.
3. Нормы труда в зависимости от ..... делятся на:
  - а) нормы величины;
  - б) нормы выработки;
  - в) нормы обслуживания;
  - г) нормы численности;
  - д) нормированное задание;
  - е) технически обоснованные нормы;
  - ж) опытно-статистические нормы.
4. Количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени, (за час, день, месяц, квартал, год) характеризует...
5. Дополните левую часть формулы:  $= R_0 \times \text{qпл} + (\text{qф} - \text{qпл}) \times R_{\text{ув}}$ .
6. Основная зарплата равна сумме:
  - а) прямого (тарифного) фонда и дополнительной заработной платы;
  - б) общего фонда оплаты труда и премий из фонда материального поощрения;
  - в) прямого (тарифного) фонда и выплат, доплат и премий;
  - г) общего фонда и дополнительной зарплаты.
7. Тарифный разряд определяет...
8. Списочная численность работников — это:

- а) численность работников списочного состава за отчетный период времени;
  - б) численность работников списочного состава на определенное число отчетного периода;
  - в) численность работников, которые находятся фактически на работе.
9. В нижеперечисленном укажите, что характеризует методы измерения производительности труда:
- а) трудовой, стоимостной, ритмичный;
  - б) относительные и абсолютные величины;
  - в) трудовой, стоимостной, натуральный.
10. Нормы времени по ..... делятся на дифференцированные, укрупненные, комплексные.
11. Дополните правую часть формулы:  $T_{пл} = \dots$
12. Назовите элементы бестарифной системы оплаты труда.
13. Закончите данное определение: «Разряд работ и разряд работника определяются через...».
14. Дополните правую часть формулы:  $Z_{кос} - сд = \dots$
15. Эффективный (реальный) фонд рабочего времени рассчитывается... и измеряется...

## ТЕМА № 6. РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### ТЕСТ

1. Включаются ли начисления на заработную плату в общие затраты на содержание наемного персонала:
- а) нет;
  - б) да.
2. Что из перечисленного не входит в прямые затраты?
- а) сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты;
  - б) топливо и энергия;
  - в) заработная плата.
3. По способу включения в себестоимость затраты делятся на:
- а) основные и накладные;

- б) простые и комплексные;
  - в) прямые и косвенные.
4. Как ведут себя переменные издержки в расчете на единицу продукции при изменении объема выпуска?
- а) остаются неизменными;
  - б) увеличиваются;
  - в) уменьшаются.
5. Что из ниже перечисленного не относится к комплексным расходам:
- а) общехозяйственные;
  - б) общепроизводственные;
  - в) коммерческие;
  - г) материалы.
6. Какую приоритетную задачу предприятие может решить за счет уменьшения затрат на производство единицы продукции:
- а) увеличить общую массу прибыли;
  - б) усилить свои конкурентные позиции на рынке путем снижения цен на соответствующую продукцию.
7. По роли в производственном процессе затраты делятся на:
- а) прямые и косвенные;
  - б) условно-постоянные и условно-переменные;
  - в) основные и накладные.
8. В основу деления издержек на условно-постоянные и условно-переменные положен признак:
- а) состав затрат;
  - б) способ включения затрат в себестоимость продукции;
  - в) связь с объемом выпуска.
9. Затраты подлежат возмещению за счет:
- а) себестоимости;
  - б) чистой прибыли;
  - в) себестоимости и чистой прибыли.
10. В группировку затрат по статьям расхода (калькуляции) не входят затраты на:
- а) сырье и материалы;
  - б) оплату труда;
  - в) амортизацию основных фондов;

- г) топливо и энергию на технологические цели;
- д) вспомогательные материалы.

**ТЕМА № 7.**  
**НАТУРАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННЫЕ И СТОИМОСТНЫЕ**  
**РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВА**

**ТЕСТ**

1. Что из нижеперечисленного не относится к натуральным показателям?
  - а) ассортимент;
  - б) номенклатура;
  - в) валовая продукция.
2. Как изменяют объем реализованной продукции остатки готовой продукции на складе на конец года?
  - а) уменьшают;
  - б) увеличивают;
  - в) не изменяют.
3. Ассортимент выпускаемой продукции представляет собой:
  - а) перечень наименований изделий (работ, услуг);
  - б) объем валовой продукции;
  - в) перечень изделий (работ, услуг) по типоразмерам, сортам, маркам в определенных количественных соотношениях.
4. К стоимостным показателям относятся:
  - а) номенклатура и ассортимент;
  - б) валовая, товарная, реализованная продукция, чистая и условно-чистая продукция.
5. По данным бухгалтерского учета (инвентаризации) определяются:
  - а) стоимость остатков незавершенного производства на конец периода;
  - б) стоимость остатков незавершенного производства на начало периода.
6. В нижеперечисленном отметить показатель, не относящийся к стоимостным:
  - а) валовая продукция;

- б) номенклатура;
  - в) товарная продукция;
  - г) реализованная продукция.
7. Изменение какого показателя отличает товарную от валовой продукции?
- а) изменение расходов будущих периодов;
  - б) изменение остатков незавершенного производства;
  - в) изменение остатков нереализованной продукции.
8. Насколько отличается состав валовой продукции от состава валового оборота?
- а) на величину полуфабрикатов и инструментов, реализованных на сторону;
  - б) на величину полуфабрикатов, направленных на увеличение запаса на складе полуфабрикатов;
  - в) на величину полуфабрикатов и инструментов, потребленных внутри предприятия.
9. ... продукция характеризует объем производства по полностью законченным и незаконченным изделиям.
10. Расчетным путем определяется:
- а) стоимость остатков незавершенного производства на начало периода;
  - б) стоимость остатков незавершенного производства на конец периода.

**ТЕМА № 8.**  
**ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
**ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

**ТЕСТ**

1. Рентабельность характеризует:
- а) степень доходности, выгодности и прибыльности;
  - б) общую массу прибыли, получаемую предприятием;
  - в) уровень затрат на изготовление продукции.
2. Рентабельность продаж всей продукции (работ, услуг) зависит от:
- а) структуры реализованной продукции (работ, услуг);

- б) рентабельности продаж отдельных изделий;
  - в) обоих факторов.
3. Оценочным показателем деятельности предприятия является:
- а) общая масса прибыли;
  - б) рентабельность продаж всей продукции;
  - в) рентабельность капитала.
4. Что характеризует рентабельность капитала?
- а) рентабельность активов;
  - б) рентабельность продаж;
  - в) рентабельность собственного капитала.
5. Налогооблагаемая прибыль равна:
- а) разнице между балансовой прибылью и суммой налога на прибыль;
  - б) разнице между балансовой прибылью и суммой льгот на прибыль.
6. Прибыль в распоряжении предприятия используется:
- а) для выплаты налогов в бюджет;
  - б) для возмещения затрат на производство;
  - в) для формирования фондов накопления, потребления, резервного, социального назначения и акционирования.
7. Прибыль от реализации равна:
- а) сумме чистой прибыли и налога на прибыль;
  - б) разнице между денежной выручкой за реализованную продукцию (без НДС) и себестоимостью реализованной продукции;
  - в) разнице между денежной выручкой за реализованную продукцию (без НДС) и производственной себестоимостью.
8. Балансовая прибыль по составу состоит из:
- а) прибыли от прочей реализации и внереализационных доходов (расходов);
  - б) внереализационных доходов (расходов) и прибыли от реализации;
  - в) прибыли от реализации + прибыли от внереализационных операций + доходов от прочей реализации ± иных доходов (расходов).

## ТЕСТЫ

### ВАРИАНТ № 1

1. Какие ресурсы необходимы для производства?
- а) материальные, трудовые, финансовые;

- б) природные и сама земля, трудовые, материальные, предпринимательство, финансовые;
  - в) природные, трудовые, материальные, финансовые.
2. Учетная ставка Центробанка:
- а) определяет величину ставки по кредиту и влияет на систему налогообложения;
  - б) не влияет на систему налогообложения, но определяет величину ставки по кредиту;
  - в) влияет на систему налогообложения, но не определяет величину ставки по кредиту.
3. При зачислении на баланс основные фонды оцениваются:
- а) по восстановительной стоимости;
  - б) по полной первоначальной стоимости;
  - в) по остаточной стоимости;
  - г) по смешанной стоимости.
4. Из нижеперечисленных элементов оборотных средств укажите элементы, которые нормируются предприятием:
- а) все оборотные фонды и денежные средства в расчетах;
  - б) денежные средства в кассе, на расчетном счете и в расчетах;
  - в) все оборотные фонды и готовая продукция на складе;
  - г) все фонды обращения и оборотные фонды.
5. Показателями производительности труда являются:
- а) выработка и трудоемкость;
  - б) выработка и материалоемкость;
  - в) трудоемкость и материалотдача.
6. В нижеперечисленном укажите, что характеризует методы измерения производительности труда:
- а) трудовой, стоимостной, ритмичный;
  - б) относительные и абсолютные величины;
  - в) трудовой стоимостной, натуральный.
7. Что из перечисленного не входит в прямые затраты?
- а) сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты;
  - б) топливо и энергия;
  - в) заработная плата.
8. Какую приоритетную задачу предприятие может решить за счет уменьшения затрат на производство единицы продукции:

- а) увеличить общую массу прибыли;
  - б) усилить свои конкурентные позиции на рынке путем снижения цен на соответствующую продукцию.
9. Что из нижеперечисленного не относится к натуральным показателям?
- а) ассортимент;
  - б) номенклатура;
  - в) валовая продукция.
10. По данным бухгалтерского учета (инвентаризации) определяются:
- а) стоимость остатков незавершенного производства на конец периода;
  - б) стоимость остатков незавершенного производства на начало периода.

#### ВАРИАНТ № 2

1. Предприятие (фирма) имеет конкретного собственника, в качестве которого могут выступать:
- а) индивидуальные владельцы или группа физических лиц;
  - б) индивидуальные владельцы или государство (или муниципалитет);
  - в) государство, муниципалитет, индивидуальный владелец или физические лица.
2. Ликвидационные меры в отношении предприятий-банкротов предусматривают:
- а) санацию (оздоровление) и принудительную ликвидацию;
  - б) принудительную ликвидацию, добровольную ликвидацию и ликвидацию в процессе конкурсного производства;
  - в) внешнее управление имуществом, добровольную ликвидацию и ликвидацию в процессе конкурсного производства.
3. Определите критерий безопасности привлеченных заемных средств:
- а) получение средней прибыли и расчет за кредит;
  - б) получение любой прибыли за счет использования кредита;
  - в) возможность рассчитаться за кредит из дополнительной прибыли.
4. Из нижеперечисленных элементов оборотных средств укажите элементы, которые не нормируются предприятием:
- а) денежные средства в кассе, на расчетном счете, средства в расчетах;
  - б) готовая продукция на складе, денежные средства в кассе и все оборотные фонды;

- в) оборотные фонды и готовая продукция на складе.
5. Среднесписочная численность — это:
- а) численность работников списочного состава за определенное число отчетного периода;
  - б) численность работников списочного состава за определенный период времени;
  - в) оба определения.
6. Списочная численность работников — это:
- а) численность работников списочного состава за отчетный период времени;
  - б) численность работников списочного состава на определенное число отчетного периода;
  - в) численность работников, которые находятся фактически на работе.
7. Как ведут себя переменные издержки в расчете на единицу продукции при изменении объема выпуска?
- а) остаются неизменными;
  - б) увеличиваются;
  - в) уменьшаются.
8. Затраты подлежат возмещению за счет:
- а) себестоимости;
  - б) чистой прибыли;
  - в) себестоимости и чистой прибыли.
9. Ассортимент выпускаемой продукции представляет собой:
- а) перечень наименований изделий (работ, услуг),
  - б) объем валовой продукции;
  - в) перечень изделий (работ, услуг) по типоразмерам, сортам, маркам в определенных количественных соотношениях.
10. В нижеперечисленном отметить показатель, не относящийся к стоимостным:
- а) валовая продукция;
  - б) номенклатура;
  - в) товарная продукция;
  - г) реализованная продукция.

## Литература

1. *Адамов В.Е., Ильенкова С.Д.* Экономика и статистика фирм М.: Финансы и статистика, 1999, 2000.
2. *Бородина Е.* Финансы предприятий. Учебное пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
3. *Булатова А.* Экономика. М.: БЕК, 1997.
4. *Волков О.И.* Экономика предприятий. М., 1997.
5. *Волков О.И., Скляренко В.К.* Экономика предприятия. М.: ИНФРА-М, 2002.
6. Гражданский кодекс РФ с изменениями и дополнениями. М.: НОРМА-ИНФРА, 2004.
7. *Грачев М.В.* Суперкадры. М.: Дело, 1993.
8. *Грибов В.Д., Грузинов В.П.* Экономика предприятия. М.: «МИК», 1996.
9. *Грузинов В.П.* Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2002.
10. *Григорьев В.В., Федотова М.А.* Оценка предприятия: теория и практика. М.: ИНФРА-М, 1997.
11. *Горфинкель В.Я., Швандар В.А.* Экономика организаций. М.: ЮНИТИ, 2004.
12. *Казаков А.П., Минаев Н.В.* Экономика. М., 1996.
13. *Колесников С.* Организация учета через центры ответственности // Экономика и жизнь. 1999. № 49.
14. *Люкшинов А.Н.* Стратегический менеджмент. М.: ЮНИТИ, 2000.
15. *Мамедов О.Ю.* Современная экономика. Ростов н/Д: Феникс, 2003.
16. О составе затрат и единых нормах амортизационных отчисле-

- ний: Сборник нормативных документов. М.: Финансы и статистика, 1994.
17. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. М., 1998.
  18. Плешин Ю.И. Управление персоналом. Учебное пособие. — СПб., 1995.
  19. Пелих А.С. Экономика предприятия. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
  20. Родионова В. Финансы. М.: Финансы и статистика, 1994.
  21. Родников А.А. Логистика. Терминологический словарь. М.: Экономика, 1985.
  22. Ракоти В.Д. Зарплата и предпринимательский доход. М.: Финансы и статистика, 2001.
  23. Сафронов Н.А. Экономика предприятия. М.: Юристъ, 2002.
  24. Семененко А.И. Предпринимательская логистика. В 2-х т. СПб.: СПб. УЭФ, 1998.
  25. Семенов В.М. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
  26. Семенов В.М., Баев И.А. и др. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
  27. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М., 1989.
  28. Сорока М.В. Рынок труда в России. Ростов н/Д: Пегас, 1995.
  29. Стровский Л.Е. Внешний рынок и предприятия. М.: Финансы и статистика, 1993.
  30. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебное пособие / Под ред. проф. Э.Э. Батизи. М.: ИНФРА-М, 1998.
  31. Чуев И.Н. Основы экономической теории. Краснодар, 1998.
  32. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2000.
  33. Шуляк П.Н. Ценообразование. М.: ИТК «Дашков и К°», 2005.

## Содержание

Предисловие .....	3
-------------------	---

### Раздел 1

### ОБЩИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

<i>Глава 1. ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</i> .....	6
Отраслевые особенности предприятия в рыночной экономике	6
Содержание основной экономической проблемы. Предприятие — важнейшее звено в решении основной экономической проблемы .....	9
Понятие «предприятие». Основные признаки предприятия ....	14
Классификация предприятий. Развитие малого бизнеса в России .....	17
Организационно-правовые формы предприятий .....	22
Экономические аспекты учреждения субъектов хозяйствования .....	30
Ликвидация предприятий. Банкротство .....	32
Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия .....	37
Внутренняя среда как фактор развития производства .....	39
Внешняя среда и ее состав .....	43
Предпринимательство — важнейший вид экономической деятельности. Формы и виды предпринимательства .....	46

Ассоциативные формы предпринимательства и некоммерческие организации .....	51
<b>Глава 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА .....</b>	<b>58</b>
Общая и производственная структура предприятия, его инфраструктура .....	58
Типы производственной структуры хозяйствующего субъекта .....	60
Производственный и технологический процесс: понятие, содержание и структура .....	62
Производственный цикл, его структура, длительность и пути его совершенствования .....	65
Основные формы организации промышленного производства .....	68

**Раздел 2**  
**РЕСУРСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**  
**И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

<b>Глава 3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА: ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ .....</b>	<b>72</b>
Состав нематериальных активов. Виды оценок и амортизация нематериальных активов .....	72
Общее понятие об основном капитале и его роль в производстве .....	75
Классификация элементов основного капитала и его структура .....	77
Экономическая сущность и принципы аренды .....	80
Лизинг как форма аренды на длительный срок .....	81
Учет и оценка основного капитала. Способы переоценки .....	84

Амортизация и износ основного капитала. Формы воспроизводства основного капитала .....	87
Показатели эффективного использования и воспроизводства основного капитала (основных фондов) .....	93
Производственная мощность, ее сущность, виды и факторы, ее определяющие .....	98
Методика расчета производственной мощности. Показатели использования производственной мощности.....	100
<b>Глава 4. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ПРЕДПРИЯ-</b> <b>ТИЯ: ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ .....</b>	<b>106</b>
Общее понятие оборотного капитала. Роль оборотного капитала в процессе производства. Состав и структура оборотного капитала .....	106
Понятие логистики предприятия (организации). Роль логистики в управлении материальными потоками ....	109
Задачи и функции логистики .....	112
Внутрипроизводственная логистика .....	114
Понятие материальных ресурсов. Показатели использования материальных ресурсов .....	118
Оборотные средства: состав и структура. Собственные и заемные оборотные средства .....	122
Определение потребности в оборотном капитале .....	124
Оценка эффективности применения оборотных средств .....	128
<b>Глава 5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ .....</b>	<b>134</b>
Рынок труда и особенности его функционирования. Значение фактора рабочей силы в рыночной экономике .....	134
Занятость и безработица: формы и виды .....	137

Структура и функции аппарата управления предприятием ..	143
Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация ...	148
Списочный и явочный состав работающих. Среднесписочная численность .....	150
Планирование кадров и их подбор .....	152
Показатели изменения списочной численности персонала ...	155
Рабочее время и его использование. Бюджет рабочего времени .....	158

<b>Глава 6. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ .....</b>	<b>164</b>
Нормирование труда. Методы нормирования труда. Виды норм затрат труда .....	164
Характеристика производительности труда персонала. Методы измерения производительности труда .....	170
Показатели уровня производительности труда: выработка и трудоемкость .....	172
Мотивация труда. Трансформация системы оплаты труда в современных условиях .....	179
Основы организации оплаты труда на предприятиях и в организациях со вступлением в силу нового Трудового кодекса РФ .....	183
Тарифная система оплаты труда: сущность, состав и содержание .....	186
Формы и системы оплаты труда согласно положениям ТК РФ .....	190
Бестарифная система оплаты труда .....	196
Фонд оплаты труда. Структура фонда оплаты по категориям фонда и категориям персонала .....	202

**Раздел 3**  
**РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

<i>Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ. ЦЕНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ</i> .....	208
Понятие и состав издержек производства и обращения .....	208
Классификация затрат по признакам .....	212
Постоянные и переменные затраты. Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж .....	216
Смета затрат. Методика составления сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) .....	218
Калькуляция себестоимости и ее значение. Методика составления смет косвенных расходов и их включение в себестоимость .....	221
Ценовая политика субъекта хозяйствования. Цели и порядок ценообразования .....	228
Методы формирования цены. Цена безразличия .....	232
Виды цен. Система цен в условиях переходного периода ....	237
Ценовая стратегия предприятия .....	243
 <i>Глава 8. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ</i> .....	249
Понятие качества и показатели качества продукции. Сертификация продукции .....	249
Понятие конкурентоспособности .....	253
Понятие «продукт» и «услуга», методы и единицы измерения продукции .....	256
Маркетинговые исследования — основа планирования программы выпуска. Программа выпуска и ее реализации ..	258
Обеспечение производственной программы производственной мощностью. Ассортиментная политика предприятия .....	260

Стоимостные показатели выпуска и оценка реализации продукции .....	262
--	-----

**Глава 9. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА .....** 269

Доход предприятия, его сущность и значение .....	269
--	-----

Общий финансовый результат — балансовая прибыль. Состав балансовой прибыли и особенности формирования в современных условиях .....	272
--	-----

Распределение и использование прибыли в условиях переходного периода .....	276
--	-----

Рентабельность — показатель эффективности работы субъекта хозяйствования. Виды рентабельности .....	281
---	-----

Финансовое обеспечение хозяйствующих субъектов. Собственные и заемные средства .....	285
--	-----

Виды кредитов банка и особенности их получения .....	286
--	-----

**Раздел 4**

**ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

**Глава 10. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....** 292

Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста .....	292
---	-----

Факторы, показатели и конечные результаты экстенсивности и интенсивности использования ресурсов ...	294
---	-----

Понятие инноваций .....	295
-------------------------	-----

Инвестиционная политика .....	301
-------------------------------	-----

Необходимость инвестиций в производство .....	302
---	-----

Виды и показатели эффективности инвестиций .....	304
--	-----

<i>Глава 11. ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i> .....	307
Рынок и план. Основные принципы планирования .....	307
Методы и этапы планирования. Классификация планов по признакам .....	310
Методологические основы планирования .....	313
Стратегическое планирование .....	317
Оперативное планирование .....	321
Бизнес-планирование. Типы бизнес-планов .....	324
Структура и содержание внутрифирменного (производственного) бизнес-плана .....	331
Типовой внутрифирменный бизнес-план малого предприятия по оказанию услуг по обслуживанию и ремонту компьютеров и периферийного оборудования .....	347
 <i>Глава 12. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА</i> .....	 361
Значение внешнеэкономических связей для экономики России. Причины развития .....	361
Виды сделок во внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Совместное предпринимательство .....	363
Неторговые и торговые операции во внешнеэкономической деятельности .....	365
Таможенная тарифная система .....	368
Лизинг и инжиниринг как форма кредитования экспорта на мировом рынке .....	369
Средства расчетов во внешнеэкономической деятельности. Конвертируемость рубля .....	371

Глава 13. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	375
Финансовое направление деятельности предприятия и организация управления им .....	375
Управление финансовыми ресурсами, авансированными в оборотные и основные средства .....	377
Управление затратами предприятия .....	380
Управление прибылью .....	383
Управление финансовыми обязательствами субъектов хозяйствования .....	385
Управление финансовыми рисками субъектов хозяйствования .....	387
МАТЕРИАЛЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ .....	393
КОНТРОЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ .....	393
ЛИТЕРАТУРА .....	406

**Чув Иван Николаевич, Чечевицына Людмила Николаевна**

## **ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Учебник*

Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.02.953.Д.004609.07.04 от 13.07.2004.

Лицензия ИД № 06473 от 19 декабря 2001 г.  
Подписано в печать 10.01.2006. Формат 60×84/16.  
Гарнитура CG Times. Печать офсетная. Бумага газетная.  
Печ. л. 26,0. Тираж 2500 экз. Заказ № 7891.

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°».

129347, Москва, Ярославское ш., д. 142, к. 732.

Для писем: 129347, Москва, п/о И-347

Тел./факс: (095) 183-93-01, 182-11-79, 182-01-58

E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж  
ivc.market@relcom.ru; office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в соответствии с качеством предоставленных диапозитивов  
в ФГУП «Производственно-издательский комбинат ВИНТИ»,  
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403. Тел. 554-21-86