



**Министерство образования и науки
Российской Федерации
Рубцовский индустриальный институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова»**

О.П. Осадчая

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения
направления 080200 «Менеджмент»

Рубцовск 2013

Осадчая О.П. Экономика предприятия: Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения направления 080200.62 «Менеджмент») / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2013. – 157 с.

В учебном пособии в форме курса лекций изложены основные темы по дисциплине «Экономика предприятия», подготовленные на основе федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 080200.62 «Менеджмент».

В учебном пособии рассматриваются основные аспекты деятельности предприятия (организации): ее организационно-правовые формы в условиях рынка; материально-техническая база и средства производства; себестоимость, формы организации производства на предприятии; планирование деятельности предприятия; вопросы формирования прибыли и расчета рентабельности т.д.

По каждой теме представлены: выносимые на изучение вопросы, теоретический материал, вопросы для самоконтроля. В конце учебного пособия представлен список рекомендуемой литературы и образец итогового теста (тесты и задачи).

Учебное пособие предназначено в помощь студентам при изучении дисциплины и подготовке к зачету и экзамену.

Данное учебное пособие предназначено для студентов гуманитарно-экономического факультета очного и заочного форм обучения направления 080200.62 «Менеджмент».

Рассмотрено и одобрено
на заседании НМС РИИ.
Протокол №5 от 19.06.13.

Рецензент: д.э.н.

В.В. Манаев

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ ОРГАНИЗАЦИИ	8
1. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ	8
1.1. Понятие об экономике, экономика предприятия и отрасли	8
1.2. Предпринимательство и его виды	9
Вопросы для самоконтроля	15
2. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИРМ	15
2.1. Понятие фирмы и предприятия	15
2.2. Предприятие – юридическое лицо	17
2.3. Типы предприятий	18
2.4. Классификация предприятий по организационно-правовым формам	20
2.5. Формы объединения предприятий и их цели	29
2.6. Малый бизнес	31
Вопросы для самоконтроля	36
РАЗДЕЛ 2. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ	36
3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ	36
3.1. Понятие об имуществе предприятия, капитале, основных производственных фондах (ОПФ), их составе и структуре	36
3.2. Методы оценки основных производственных фондов	38
3.3. Износ и амортизация основных средств	40
3.4. Показатели использования основных средств	44
3.5. Аренда и лизинг	49
Вопросы для самоконтроля	53
4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	55
4.1. Понятие, состав и структура оборотных средств	55
4.2. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства	56
4.3. Показатели использования оборотных средств	59
Вопросы для самоконтроля	60
5. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	61
5.1. Содержание и назначение производственной программы	61
5.2. Производственная мощность предприятия, ее виды и методика ее расчета	64
Вопросы для самоконтроля	67
6. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ	67
6.1. Понятия и показатели качества	67
6.2. Понятие конкурентоспособности	69
6.3. Сущность стандартизации. Основные виды стандартизации	70
Вопросы для самоконтроля	72

РАЗДЕЛ 3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПЛАТА ТРУДА	73
7. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	73
7.1. Состав и структура персонала	73
7.2. Анализ наличия и движения персонала	75
7.3. Производительность труда и трудоемкость продукции	78
Вопросы для самоконтроля	81
8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	82
8.1. Основные понятия оплаты труда.	82
8.2. Формы и системы оплаты труда	85
8.3. Расчет заработной платы	90
Вопросы для самоконтроля	91
РАЗДЕЛ 4. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	92
9. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	92
9.1. Понятие затрат и издержек производства	92
9.2. Себестоимость продукции	94
9.3. Основные показатели себестоимости	98
Вопросы для самоконтроля	98
10. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	99
10.1. Прибыль предприятия	99
10.2. Рентабельность предприятия	104
Вопросы для самоконтроля	105
11. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО -ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОСТАВЛЕНИЕ БАЛАНСА	106
11.1. Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия	106
11.2. Балансовый отчет предприятия	110
Вопросы для самоконтроля	111
12. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	111
12.1. Сущность и основные виды цен	111
12.2. Ценовая политика предприятия	113
12.3. Методы ценообразования в рыночной экономике	115
Вопросы для самоконтроля	116
РАЗДЕЛ 5. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАН, ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	117
13. ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	117
13.1. Сущность и задачи планирования	117
13.2. Принципы и методы планирования	120
13.3. Бизнес-план предприятия: сущность и содержание	122
Вопросы для самоконтроля	127

14. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	128
14.1. Инвестиционная политика предприятия	128
14.2. Принципы инвестиционной деятельности	131
14.3. Понятие инноваций. Виды инноваций	132
Вопросы для самоконтроля	135
РАЗДЕЛ 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ	136
15. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ	136
15.1. Производственная структура предприятия	136
15.2. Типы промышленного производства	138
15.3. Организация производственного процесса	140
15.4. Производственный цикл	143
Вопросы для самоконтроля	145
16. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	145
16.1. Специализации и кооперирования производства	145
16.2. Концентрация и комбинирование производства	148
Вопросы для самоконтроля	151
ОБРАЗЕЦ ИТОГОВОГО ТЕСТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ЗАЧЕТ)	152
ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	156

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики – предприятию. Именно здесь производится нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. Значительная часть государственного бюджета формируется за счет финансовых поступлений от предприятия.

В условиях рынка предприятие самостоятельно решает, что и как ему производить, в каких целях и как использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы: материально-технические, трудовые, финансовые, информационные и т.д. При этом экономическая ответственность, которую несет предприятие, нацеливает его руководителей на повышение эффективности использования всех видов ресурсов.

Овладение основами экономики предприятия позволяет сформировать целостное представление о функционировании организаций, о ресурсах, которыми они располагают. Поэтому изучение экономики предприятия выступает необходимым условием формирования современного менеджера-профессионала.

Дисциплина «Экономика предприятия» играет ключевую роль при подготовке менеджеров направления 080200.62 «Менеджмент», она относится к обязательным дисциплинам вариативной части профессионального цикла.

В ходе изучения этой дисциплины будущие менеджеры должны получить знания и практические навыки по экономике предприятия, организации, фирмы, иметь представление об их месте и роли в национальной экономике, в удовлетворении потребностей населения и всех отраслей экономики в продукции и услугах, в повышении их качества, осуществлении инновационной и инвестиционной политики, повышении эффективности хозяйственной деятельности, сохранении окружающей природной среды.

Цель преподавания дисциплины – сформировать у студентов направления «Менеджмент» комплекс знаний и умений в области экономики предприятия – методологической основы эффективного управления.

Для достижения цели преподавания дисциплины «Экономика предприятия» в процессе изучения курса необходимо решить следующие *задачи*: сформировать у студентов целостное представление о функционировании коммерческих и некоммерческих организаций, о ресурсах, которыми они располагают, о методах их эффективного использования.

Направление 080200.62 «Менеджмент» предполагает реализацию компетентностно ориентированного подхода к обучению студентов. В рамках двухуровневой системы образования настоящее учебное пособие предназначается для подготовки бакалавров. Студенты-бакалавры очной формы обучения учатся четыре года. Студенты-бакалавры заочной формы обучения учатся пять лет, а студенты-заочники, обучающиеся по сокращенной программе, 3,5 года. Результаты обучения бакалавров выражены в форме общекультурных и профессиональных компетенций. Компетенция – совокупность знаний, умений, навыков и личностных качеств, формируемых в

процессе обучения для успешной деятельности в определенной области.

Трудоемкость освоения студентами каждой дисциплины согласно федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования измеряется в зачетных единицах. Одна зачетная единица соответствует 36 часам. Трудоемкость освоения бакалаврами дисциплины «Экономика предприятия» составляет 5 зачетных единиц, т.е. 180 часов. Формой итогового контроля знаний является экзамен.

Разработанное автором учебное пособие должно оказать помощь в изучении курса «Экономика предприятия», основной задачей которого является реализация требований, установленных на основе федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению 080200.62 «Менеджмент».

Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения направления 080200.62 «Менеджмент» по дисциплине «Экономика предприятия» представляет собой курс лекций по изучаемой дисциплине, сопровождаемый вопросами и заданиями для самоконтроля, тестами и рекомендуемой литературой. Работа студента с учебным пособием должна быть начата с последовательной проработки тем курса. Степень изучения материала проверяется путем ответа на вопросы. Пособие не заменяет изучение рекомендуемой литературы, но позволяет обозначить минимально необходимый уровень знаний по этому предмету. При необходимости для углубления знаний по теме студент обращается к рекомендуемой литературе.

РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 1. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

1.1. Понятие об экономике, экономика предприятия и отрасли

1.2. Предпринимательство и его виды

1.1. Понятие об экономике, экономика предприятия и отрасли

Слово экономика известно в науке примерно 2400 лет. Оно берет начало от греческого "ойкономия", что значит "ведение домашнего хозяйства", или "домоводство". Принято считать, что этот термин впервые был употреблен Ксенофонтом (430-355 гг. до н.э.). Встречается он и в знаменитой "Политике" Аристотеля (384-322 гг. до н.э.).

Как наука экономика – это область знаний, изучающая экономического человека, его действия и интересы. Она призвана определять, как максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы – природные запасы, капиталы, трудовые резервы. Подобно всем другим отраслям знаний экономика включает набор аксиом и доказательств, пригодных для анализа в любых конкретных условиях. Экономика как наука не может быть национальной, так же как не может существовать американской физики или немецкой математики.

В зависимости от уровня изучения процессов и явлений экономической жизни обычно различают макроэкономику и микроэкономику.

Макроэкономика рассматривает экономику как единое целое и исследует процессы формирования совокупного спроса и предложения, национального дохода и валового национального продукта, анализирует влияние бюджетной политики правительства и денежной политики центрального банка на экономический рост, инфляцию и уровень безработицы.

Микроэкономика исследует поведение отдельных элементов и структур, таких как отрасли производства и предприятия, товарные и финансовые рынки, банки, различные фирмы, домашние хозяйства и др. Она изучает, как устанавливаются объемы производства отдельных товаров и цены на них, как влияют налоги на сбережения населения и т.п.

В современном обществе роль экономики несравненно возросла. В отличие от древних мыслителей, ведущие политики наших дней уделяют экономике первостепенное значение.

В классическом определении П. Самуэльсона *экономика* – это наука о том, как общество использует определенные ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяет их среди различных групп людей.

Поэтому экономика предприятия – наука о том, как это осуществляется в рамках каждого отдельно взятого предприятия.

На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие. Именно на предприятии осуществляется производство

продукции, оказываются различного рода услуги, происходит непосредственная связь работника со средствами производства.

Экономика предприятия – это совокупность факторов производства (собственных и заемных), непроизводственных факторов (детские сады, профилактории и т.д.), фондов обращения, готовой продукции, денежных средств, находящихся на счетах предприятия в банке, ценных бумаг, нематериальных фондов собственности (патенты, лицензии и другое), доходов или прибыли, полученных в результате реализации продукции и оказания различных услуг.

Экономика коммерческих организаций – это совокупность факторов производства готовой продукции, денежных средств на счетах организации в банке, ценных бумаг, нематериальных фондов собственности (патенты, лицензии), доходов и прибылей, полученных в результате реализованной продукции и оказания услуг.

В качестве коммерческих организаций выступают предприятия и фирмы, которые имеют различные организационно-правовые формы (товарищество, общество, кооперативы, унитарные предприятия).

Экономика некоммерческих организаций – изучает деятельность организаций в условиях рыночной экономики. К ним относятся различные организации, фонды, потребительские кооперативы и субсидированные государством учреждения.

При любом способе организации экономики на первом плане *стоят 3 основных вопроса:*

1. Что следует производить?
2. Как следует производить?
3. Для кого следует производить?

Предприятия в системах рыночной экономики играют ведущую роль в производстве и рыночной реализации товаров и услуг.

1.2. Предпринимательство и его виды

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 и направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности (хозяйственно-производственная, торгово-закупочная, инновационная, консультационная, посредническая), если они не запрещены законом.

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).

Статус предпринимателя приобретается только посредством государственной регистрации предприятия.

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

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 фирмы от имени собственника.

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.

В статье второй части первой Гражданского кодекса Российской Федерации определено, что "*предпринимательской* является *самостоятельная*, осуществляемая на *свой риск деятельность*, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке".

Как видим, в этом определении предпринимательства присутствуют две отличительные черты этой деятельности: самостоятельность и рисковость, однако ничего не сказано о третьей отличительной черте – что эта деятельность основана на инновациях. В этой связи предлагается следующее определение.

Предпринимательство – это самостоятельная творческая деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций для создания новых и совершенствования имеющихся продуктов (услуг) производств, организаций, осуществляемая на свой риск в целях получения прибыли.

Формула предпринимательства проста: получение максимума прибыли при минимальном риске.

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

- ♦ 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 осуществление;
- ♦ 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 то, 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 этого предпринимательство можно разделить на производственное, коммерческое, финансовое и консультативное (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Виды предпринимательства

Каждая форма имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию. Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, они пронизывают и дополняют друг друга, т.е. один вид деятельности может содержаться в другом.

Производственное предпринимательство

Производственное предпринимательство – это деятельность, направленная на производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, сбор, обработку и предоставление информации и т.д., подлежащие последующей реализации потребителям. Для 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, каковы 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 спроса, что приводит к индивидуализации товара (услуги) и формированию цены.

В условиях появления на рынке все новых и новых товаров и услуг важно, чтобы товары не залеживались, а финансовые средства вкладывались снова в дело, то есть предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости денег. 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.

Основные этапы производственного предпринимательства:

1. Составление бизнес-плана.
2. Маркетинговая деятельность.
3. Получение кредита.
4. Организация производства.
5. Реализация продукции и получение валовой прибыли.
6. Уплата налогов и платежей.
7. Распределение чистой прибыли.

Коммерческое предпринимательство

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, спрос на предполагаемый товар должен быть достаточным. Необходимо провести исследование рынка с целью оценки конъюнктуры рынка, т.е. какие товары, услуги, работы будут пользоваться наибольшим спросом, каковы цены покупки и реализации.

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

Важнейшим условием осуществления маркетинга в торговой деятельности является его планирование. *План маркетинга* служит основанием для установления задания по объему продаж в натуральном и стоимостном выражении. Тщательно составленный маркетинг-план позволяет оценить выгодность или убыточность сделки.

Коммерческое производство целесообразно, если чистая прибыль составит не менее 20-30% от затрат.

Финансовое предпринимательство

Финансовое предпринимательство – это разновидность коммерческого объекта купли-продажи, оно выступает как специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги.

Рынок денег, валюты и ценных бумаг является реальностью, его участники – 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 их получения. Предприниматель может выступать в роли продавца, ростовщика, предоставляющего деньги, валюту и ценные бумаги потребителю взаймы, 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, обеспечении вычислительной и организационной техникой.

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 чистая прибыль составляет не менее 5% от денежной выручки (объема сделки), при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15%.

Консультативное предпринимательство

Слово «консультант» происходит от лат. *consultans (consultantis)* – «советующий. Это специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название ***консалтинг***.

Первые консультационные компании по управлению появились более 100 лет назад.

В промышленно развитых странах вложения средств в интеллектуальный капитал в форме консультационных услуг считается не менее эффективными, чем вложения в новое оборудование или в передовую технологию. В России в современных условиях подобного отношения к консультанту не наблюдается.

Те руководители, которые своевременно прибегли к помощи консультантов, уже ощутили пользу и экономический эффект финансово-хозяйственного анализа, разработки программ оздоровления, активного маркетинга, разработки инвестиционной и финансовой политики.

Различают три вида консультирования:

1. Экспертное.
2. Процессное.
3. Обучающее.

При *экспертном* консультант сам проводит диагностику, разработку решений и рекомендации, а клиент обеспечивает его информацией.

При *процессном* консультировании он на всех этапах консультирования взаимодействует с клиентом.

При *обучающем* консультировании главная задача консультанта – создать почву для возникновения идей и выработки решений, для этого проводятся лекции, семинары, даются методические пособия.

На практике в чистом виде ни один из перечисленных методов консультирования не применяется; как правило, используются комбинации всех трех методов.

Наряду с коммерческим предпринимательством существует *некоммерческое предпринимательство*, посредством которого некоммерческие организации могут зарабатывать дополнительные денежные средства для реализации своих целей, которые в данный момент им не могут выделить их учредители, хотя некоммерческие организации могут заниматься предпринимательством, но оно носит ограниченный характер и в полном смысле не является бизнесом в чистом виде.

Главная задача некоммерческого предпринимательства заключается в том, что некоммерческие организации, занимаясь предпринимательством, не должны забывать о главной цели своей деятельности.

Некоммерческое предпринимательство делится на два вида:

1. Деятельность, непосредственно связанная с основной деятельностью некоммерческой организации.

2. Деятельность, не связанная с основной деятельностью.

Некоммерческие организации предпочитают первый тип деятельности (например: музей открыл книжные ларьки с открытками, сувенирами).

Но они могут заниматься такими видами предпринимательства, как сдача в аренду излишних помещений, земель, вкладывать средства куда-либо.

Общественные организации могут иметь издательства, типографии, религиозные организации могут иметь производство, художественные реставрационные мастерские.

Некоммерческие организации ведут отдельный учет своей предпринимательской деятельности.

Вопросы для самоконтроля

1. Определите понятие «экономика», экономика предприятия и отрасли.
2. Сущность предпринимательства и виды предпринимательства.
3. Назовите основные виды предпринимательства и дайте краткую характеристику каждого из них.

Тема 2. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИРМ

2.1. Понятие фирмы и предприятия

2.2. Предприятие – юридическое лицо

2.3. Типы предприятий

2.4. Классификация предприятий по организационно-правовым формам

2.5. Формы объединения предприятий и их цели

2.6. Малый бизнес

2.1. Понятие фирмы и предприятия

Фирма – юридически самостоятельная предпринимательская единица, имеющая возможность инвестирования в другие предприятия. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, оба термина совпадают. В этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Понятие «предприятие» и «фирма» имеют общие и отличительные черты, и чем крупнее фирма, тем больше отличий.

Во-первых, *предприятие* – субъект экономических отношений в рамках, как правило, *общего капитала* (индивидуального или коллективного), в то время как *фирма* – субъект экономических отношений между различными «автономными» капиталами (предприятий, фирм, концернов, и т.д.). Поэтому, с точки зрения концентрации капитала, фирма – корпорация со сложной системой финансовой зависимости между ее структурными подразделениями.

Во-вторых, появление термина «фирма» обусловлено широким распространением в западной экономике акционерной формы хозяйствования –

акционерных компаний, связанных друг с другом так называемой системой участия.

Обычно именно фирма, а не предприятие выступает как хозяйствующий субъект на рынке, осуществляет ценовую политику, ведет конкурентную борьбу, участвует в распределении прибылей, задает темпы и определяет направления научно-технического прогресса.

Иными словами, фирма по отношению к входящим в ее состав производственным единицам является органом предпринимательского управления. По отношению к ней другие предприятия являются либо ассоциированными, либо дочерними, либо совместными предприятиями.

Ассоциированное предприятие – это предприятие, в том числе предприятие без образования юридического лица, такое, как товарищество, на деятельность которого фирма оказывает значительное влияние и которое не является ни дочерним предприятием, ни долей участия в совместном предприятии.

Дочернее предприятие – это предприятие, в том числе предприятие без образования юридического лица, такое, как товарищество, которое контролируется другим предприятием (называемым материнской компанией). Контроль – это возможность управления финансовой и операционной политикой предприятия таким образом, чтобы получить выгоды от деятельности. Современное законодательство не дает определение «финансовой и операционной политики», однако в целом предполагается, что эти термины включают такие сферы, как планирование бюджета, капитальных затрат, управление финансами, политику распределение дивидендов, вопросы производства, маркетинга и сбыта и управление кадрами.

Совместное предприятие предполагает определенные договорные соглашения, в соответствии с которыми две или более стороны осуществляют экономическую деятельность при условии совместного контроля над ней. Совместный контроль – обусловленное договором совместное осуществление контроля над экономической деятельностью, при этом совместный контроль существует только тогда, когда принятие стратегических, финансовых и оперативных решений в отношении данной деятельности требует единодушного согласия сторон, осуществляющих совместный контроль.

Значительное влияние – это возможность участия в принятии решений по вопросам финансовой и операционной политики предприятия.

Согласно мировым стандартам считается, что владение 20% или более прав голоса в отношении предприятий приводит к возникновению значительного влияния.

Фирма может утратить значительное влияние на предприятии, при наличии изменений в абсолютной или относительной доле участия, так и в отсутствие таких изменений. Она может произойти вследствие договорного соглашения или, например, когда ассоциированное предприятие становится объектом контроля со стороны государства, судебного, административного или контролирующего органа, либо фирма лишена возможности своевременно получать финансовую и иную другую информацию для выполнения функций

управления, группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций предприятия, действует без учета мнений фирмы.

Утрата значительного влияния может, таким образом, указывать и на факт обесценения фирмы.

Система участия оказывает существенное воздействие на размывание отраслевой принадлежности, так как позволяет скупать контрольные пакеты акций предприятий различных отраслей. Поэтому следующая особенность крупной фирмы – *ее многоотраслевая структура*. Сам процесс формирования многоотраслевых фирм получил название «диверсификация», что является современной формой концентрации производства и образования крупных фирм. Поэтому, с точки зрения концентрации производства, фирма – многоотраслевой концерн, в котором в качестве структурных единиц выступают предприятия различных отраслей экономики. При этом необходимо заметить, что и предприятия в сегодняшних условиях часто имеют структурные подразделения, ориентированные на выпуск продукции разных отраслей, т.е. диверсификация имеет место и внутри предприятия. Имеются и другие различия между понятиями «фирма» и «предприятие».

Если говорить о предприятии как самостоятельном юридическом лице, то оно берет на себя все вышеперечисленные функции. В данном учебном пособии мы будем ориентироваться на предприятие, к тому же можно заметить, что практически все проблемы в области экономики как фирмы, так и предприятия весьма схожи. Особенно это касается основных понятий: ресурсов, себестоимости и результатов деятельности, которые используются в экономике фирмы и в экономике предприятия. Отличия, как было отмечено выше, касаются специфических вопросов управления, перераспределения ресурсов и результатов деятельности между участниками фирмы. Но в данном контексте для простоты изложения будем считать понятие фирмы и предприятия идентичными.

Согласно законодательству Российской Федерации *предприятием (фирмой)* является самостоятельный хозяйственный субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

2.2. Предприятие – юридическое лицо

Все предприятия (как частного, так и государственного сектора экономики) в процессе функционирования действуют в рамках определенных законов, правовых норм, т.е. в системе правовых отношений. Поэтому предприятие является не только хозяйствующим субъектом экономики, но одновременно выступает юридическим лицом – элементом права.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ *юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени*

приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Любая организация, чтобы быть признанной юридическим лицом, помимо формальных критериев (например, обязательная регистрация учредительных документов) должна обладать в совокупности четырьмя характеристиками:

- наличие обособленного имущества;
- способность отвечать по обязательствам своим имуществом;
- способность выступать в имущественном обороте от своего имени;
- возможность предъявить иски и выступать в качестве ответчика в суде,

арбитражном суде.

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (*коммерческие организации*) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками, а использующие ее на уставные цели (*некоммерческие организации*).

Формальными признаками предприятия как юридического лица являются наличие зафиксированного в уставе фирменного наименования, содержащего указание на его организационно-правовую форму, место нахождения, которое определяется местом его регистрации.

Необходимо отметить, что ранее в законодательстве нередко понятие «юридическое лицо» отождествлялось с понятием «предприятие». Гражданский кодекс исходит из того, что предприятие является не субъектом, а объектом гражданских прав. Под общим названием «*предприятие*» в хозяйственной практике подразумевается коммерческая организация, преследующая в качестве основной цели деятельности извлечение прибыли на вложенный труд и капитал.

Предприятие является юридическим лицом, имеет конкретного собственника, в качестве которого могут выступать индивидуальный владелец, группа физических лиц (членов товариществ, акционеров, кооператоров), какие – либо общественные организации (союзы, ассоциации, фонды) и органы государственного управления. Поэтому предприятие может быть основано на частной, государственной, муниципальной собственности или быть собственностью общественных организаций. Таким образом, предприятие как объект собственности может находиться в собственности различных субъектов, причем в любом случае право собственности предполагает права владения, распоряжения и использования объектов собственности в целях и пределах, не нарушающих ограничений, установленных законодательством.

2.3. Типы предприятий

Основу современной экономики составляет ее *реальный сектор*. Он включает огромное число производственных хозяйствующих субъектов (юридических лиц) различных форм собственности, организационно-правовых форм и характера деятельности.

Предприятия могут быть сгруппированы по различным критериям (признакам):

- по видам производимых товаров и услуг;
- своей отраслевой принадлежностью;
- по приоритетным направлениям деятельности;
- степени эффективности производства;
- методами организации производства и степенью его механизации и автоматизации;
- степенью специализации и масштабами производства однотипной продукции;
- региональной принадлежности;
- по организационно-правовым различиям;
- размерами и т.д.

1. По организационно-правовым формам деятельности различают:

- Государственные и муниципальные предприятия;
- Товарищество (полное и командитное);
- Общество с ограниченной ответственностью;
- Общество с дополнительной ответственностью;
- Акционерные общества (открытого, закрытого типа);
- Производственный кооператив.

2. По направлениям предпринимательской деятельности различают производственные, торговые (коммерческие), кредитные и финансовые предприятия.

3. По определению основной цели деятельности различают коммерческие (то есть ставящие своей основной целью извлечение прибыли) и некоммерческие (не ставящие своей основной целью извлечение прибыли) предприятия.

Рассмотрим более подробно классификацию предприятий по институциональным (организационно-правовым) различиям.

Организационно-правовую систему Российской Федерации (РФ) с 1 января 1995 г. определяет новый Гражданский кодекс РФ.

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

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

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

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

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

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

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

Во всех случаях при определении принадлежности предприятия к тому или иному виду деятельности его рассматривают как единое целое (единицу классификации) и относят к тому виду деятельности, который в момент регистрации является или будет являться преобладающим. С течением времени принадлежность предприятия по ключевому виду деятельности может изменяться.

По признаку размеров предприятия делятся на крупные, средние и малые. При этом главным критерием отнесения предприятия к малому, среднему или крупному является численность работников.

2.4. Классификация предприятий по организационно-правовым формам

В соответствии со ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) существуют следующие формы организаций (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Организационно-правовые формы юридических лиц

Таблица 2.1

Унитарные предприятия

Характеристика	Предприятие		
	Государственное (ГП)	Муниципальное (МП)	Казенные заводы (КП)
1. Учредители	Органы управления субъектов федерации	Органы местного самоуправления	Правительство РФ
2. Статус	Юридическое лицо, фирменное наименование с указанием собственника		«Казенное»
3. Право на имущество	Хозяйственное ведение или оперативное управление		Оперативное управление
4. Источники средств	Бюджет субъектов федерации	Местный бюджет	Госбюджет
5. Использование имущества	В соответствии с целями, заданиями собственника и назначением имущества		
6. Ответственность по обязательствам	Всем своим имуществом; государство и его органы не отвечают по обязательствам ГП и МП; ГП и МП не отвечают по обязательствам государства и его органов; возможна субсидиарная ответственность собственника или банкротство по его вине		Субсидиарная ответственность РФ при недостаточности имущества КП; имеющимися денежными средствами
7. Распоряжение имуществом	С согласия собственника; неделимо и не распределяется по паям, долям между работниками		
8. Распределение доходов	На часть прибыли имеет право собственник		Определяет собственник имущества
9. Положение работников	Наемные работники		
10. Положение администрации	Назначается собственником по контракту		

Новый ГК РФ четко разграничивает товарищества и общества: товарищество – это объединение лиц, они требуют непосредственного участия членов товарищества в деятельности предприятия, а общества – это объединение капиталов, и они не требуют непосредственного участия в деятельности фирмы. Кроме этого, полными товарищами могут стать только лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями. Для лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, существуют производственные кооперативы, для которых введены ограничения на участие в них юридических лиц (через представителя).

Рассмотрим основную специфику коммерческих организаций.

1. **Унитарным предприятием** признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (паям, долям), в т.ч. между работниками предприятия. Устав должен дополнительно содержать сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

Основные характеристики унитарного предприятия представлены в таблице 2.1.

2. **Хозяйственные товарищества** создаются в форме полного товарищества и товарищества на вере. Характеристика хозяйственных товариществ представлена в таблице 2.2.

Хозяйственные товарищества

Характеристика	Полное товарищество (ПТ)	Товарищество на вере (коммандитное) (КТ)
1	2	3
1. Учредители (участники)	Индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации на основе договора; лицо не может быть участником только одного ПТ; участник ПТ не может быть полным товарищем в КТ; законом может быть ограничено участие отдельных категорий граждан	Полные товарищи – индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации; включает также одного или нескольких вкладчиков – граждан и юридических лиц; госорганы и органы местного самоуправления не вправе быть вкладчиками; участник ПТ не может быть полным товарищем в КТ, а полный товарищ в КТ – участником ПТ; лицо может быть полным товарищем только в одном КТ
2. Статус	Является юридическим лицом; имеет фирменное наименование с указанием ПТ и имени всех, нескольких или одного участника	Является юридическим лицом; имеет фирменное наименование с указанием КТ и имени не менее одного полного товарища и слов «и компания»; вкладчик, включенный в фирменное наименование, становится полным товарищем
3. Источники средств	Вклады участников в уставный капитал без права выпуска акций; полученные доходы	Вклады полных товарищей и вкладчиков в складочный капитал; полученные доходы
4. Право собственности	Имущество принадлежит товариществу; выбывший может получить часть стоимости имущества ПТ в соответствии с его долей в складочном капитале; общей долевой собственности не образуется	Имущество принадлежит КТ; вкладчик может получить свой вклад по окончании года при выходе из КТ; вкладчики имеют преимущественное право перед полными товарищами на получение вкладов при ликвидации КТ
5. Управление	Осуществляется каждым участником по общему согласию, от имени ПТ или по поручению отдельными участниками	Осуществляют полные товарищи; вкладчики – по доверенности и не могут оспаривать действия полных товарищей
6. Ответственность по обязательствам	Полная субсидиарная солидарная всем своим имуществом в течение двух лет со времени выбытия; устранение или ограничение ответственности ничтожно	Полные товарищи несут полную ответственность всем своим имуществом; вкладчики – в пределах суммы вклада; КТ не отвечает по имущественным обязательствам вкладчиков
7. Кредитоспособность	В объеме имущества ПТ и каждого (всех) участника(ов)	В объеме имущества КТ, а при недостаточности – и имущества полных товарищей
8. Распределение прибыли и убытков	Пропорционально долям в складочном капитале; не допускается устранение участника от участия в прибыли (убытках)	В порядке, предусмотренном учредительным договором на долю в складочном капитале
9. Характер взаимоотношения участников	Доверительные отношения по договору; право каждого участника на выход, на долю прибыли, информацию, управление ПТ	Доверительные отношения по учредительному договору между полными товарищами; вкладчики не участвуют в ведении дел КТ, имеют право на часть прибыли, информацию и выход из КТ с получением своего вклада

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3
10. Особые условия ликвидации	Когда в ПТ остался единственный участник, если он не преобразовал ПТ в хозяйственное общество в течение 6 месяцев; в случае выхода из ПТ одного из участников остальные не решили продолжить деятельность	При выбытии всех вкладчиков, если полные товарищи не преобразовали КТ в ПТ; если единственный оставшийся участник не преобразовал КТ в хозяйственное общество в течение 6 месяцев
11. Использование имущества	В соответствии с целями и назначением имущества	
12. Распоряжение имуществом	С согласия всех участников	С согласия полных участников
13. Количество участников	Не менее двух	

Солидарная ответственность означает, что отвечают все, независимо от того, на кого обращено взыскание.

Субсидиарная ответственность означает то, что, если имущества товарищества недостаточно для погашения долгов, товарищи отвечают лично принадлежащим им имуществом пропорционально вкладам.

Предприятия, созданные в форме товариществ, имеют ряд преимуществ: возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки; каждый полный товарищ имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими;

- полные товарищества наиболее привлекательны для кредиторов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества;

- дополнительным преимуществом товарищества на вере является то, что для увеличения своего капитала они могут привлечь средства вкладчиков.

Недостатки:

- между полными товарищами должны быть доверительные отношения;

- каждый член товарищества несет полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам этой организации, т.е. в случае банкротства каждый член (кроме коммандитистов) отвечает не только вкладом, но и личным имуществом;

- товарищество не может быть создано одним участником.

3. Характеристика **общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью** представлена в таблице 2.3.

Преимущества общества с ограниченной ответственностью:

• возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки;

• может быть создано одним лицом;

• в деятельности могут участвовать как юридические, так и физические лица, причем как коммерческие, так и некоммерческие;

- члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества;

Таблица 2.3

Хозяйственные общества

Характеристика	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)
1. Учредители	Одно или несколько лиц по договору и уставу; число участников не должно превышать 50 человек; гос. органы не могут участвовать в ООО	Одно или несколько лиц по договору и уставу; если одно лицо, то учредительным документом является устав; законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан
2. Статус	Является юридическим лицом; имеет фирменное наименование с указанием ООО	Является юридическим лицом; имеет фирменное наименование с указанием ОДО
3. Источники средств	Стоимость вкладов участников; полученные доходы	
4. Право собственности	Имущество принадлежит обществу; при выходе из ООО выдается часть стоимости имущества, соответствующая его доле в уставном капитале; передача доли или ее части третьим лицам допускается по уставу; преимущественное право участников на покупку доли выходящего	Имущество принадлежит обществу; вклады возможны любого размера, делимы; не допускается освобождение участника от внесения вклада, в т.ч. и путем зачета требований к обществу
5. Управление	Высший орган - общее собрание участников; исполнительный орган – коллегиальный и (или) единоличный, который может быть избран из неучастников; контрольный – ревизионная комиссия; публичная отчетность не требуется	Аналогично ООО; по требованию любого участника может быть проведена аудиторская проверка; уменьшение уставного капитала после уведомления кредиторов
6. Ответственность	Участник не отвечает по обязательствам ООО и рискуют своими вкладами; солидарная ответственность по неоплаченной части вкладов	Солидарная ответственность в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вклада; при банкротстве одного из участников его ответственность распределяется пропорционально вкладам оставшихся
7. Кредитоспособность	В объеме имущества ООО не менее установленного законом размера уставного капитала (100 МРОТ)	В объеме имущества ОДО и участников в кратном размере к стоимости вклада каждого
8. Распределение прибыли	Пропорционально вкладам	
9. Особые условия реорганизации	По единогласному решению участников ликвидируется или преобразуется в АО или производственный кооператив	
10. Взаимоотношение участников	Право участия в управлении деятельностью ООО, на часть имущества после ликвидации общества, на передачу пая или его части другим участникам	
11. Количество участников	Возможен один участник	

- каждый участник может выйти из ООО, ему возмещается его доля и прибыль на его вклад;
- с согласия ООО наследник становится членом ООО;
- участник может быть исключен из ООО только по решению суда, что защищает его от произвола администрации;
- прием новых членов ООО производится только с согласия всех участников, что ограждает их от появления в ООО нежелательных лиц.

Недостатки:

- уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством;
- общество не очень привлекательно для кредиторов, так как его члены несут ограниченную ответственность;
- число участников ООО не должно превышать пятидесяти.

4. Закон «Об акционерных обществах» устанавливает, что **акционерным обществом** признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Акционерные общества создавались двумя способами:

- преобразованием государственных предприятий в открытые акционерные общества (приватизация);
- по инициативе учредителей.

Акционерное общество может быть создано путем учреждения нового или посредством реорганизации уже существующего юридического лица.

Согласно закону управляющими органами акционерного общества являются:

- общее собрание акционеров;
- совет директоров (наблюдательный совет);
- единоличный исполнительный орган (генеральный директор);
- коллективный исполнительный орган (правление, исполнительный совет, исполнительный директор);
- ревизионная комиссия (орган внутреннего контроля над финансово-хозяйственной и правовой деятельностью общества);
- счетная комиссия (постоянно действующий орган общего собрания).

Высшим органом управления является общее собрание его акционеров.

Учредителями акционерного общества могут быть граждане и (или) юридические лица, число которых не лимитируется (только в случае закрытого АО число учредителей не должно быть больше 50).

Акционерные общества могут быть *открытого* или *закрытого* типа. Уставный капитал АО открытого типа (ОАО) формируется путем продажи акций в форме открытой подписки, а в АО закрытого типа (ЗАО) уставный капитал образуется только за счет вкладов учредителей, т.е. акции в открытую продажу не поступают.

Участники открытого акционерного общества могут продавать или передавать свои акции без согласия других акционеров этого общества. В

закрытом акционерном обществе акции распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Число акционеров открытого общества не ограничивается, а закрытого не должно превышать 50 человек.

Открытое АО обязано публиковать ежегодно сведения: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Для закрытого АО такие требования не предъявляются.

Уставной капитал АО составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами:

- для открытого АО должен составлять не менее 1000 МРОТ;
- для закрытого 100 МРОТ.

Учредительным документом АО является устав, который должен содержать сведения о категориях акций, об их номинальной стоимости и количестве, о размере уставного капитала, о правах акционеров, о составе и компетенции органов управления, о порядке принятия решений.

Акции продаются либо на первичном рынке по нарицательной стоимости после их выпуска, либо на вторичном рынке посредством перепродажи по рыночным ценам. Акционерные общества открытого типа представляют одну из наиболее распространенных и цивилизованных современных форм организации коллективного бизнеса. Эта форма дает реальную возможность приобщиться к собственности предприятий миллионам рядовых граждан.

Акция удостоверяет тот факт, что ее владелец, акционер, внес определенный вклад в капитал акционерной компании. Она может быть предметом купли-продажи, дарения, залога. Кроме того, акция может приносить доход в виде доли прибыли, получаемой акционерным обществом, и дает право на участие в управлении.

В форме акционерных обществ могут существовать и крупные, и средние, и малые предприятия. Создание акционерных обществ обычно предполагает привлечение значительного числа участников. Открытое акционерное общество можно создать посредством преобразования общества с ограниченной ответственностью.

Как закрытые акционерные общества, так и акционерные общества открытого типа отвечают по его обязательствам, несут возможные убытки, рискуют в ограниченных пределах, не превышающих стоимости принадлежащего им пакета акций. В то же время само общество не отвечает по имущественным обязательствам отдельных акционеров, принятых ими частным образом.

Именно акционерное общество является единственным полномочным собственником принадлежащего ему имущественного комплекса, т.е. материально-вещественных, информационных и интеллектуальных ценностей. Акционеры являются собственниками только ценных бумаг, которые дают им право получения определенной доли дохода общества в виде процентов, именуемых дивидендами.

В случае прекращения деятельности общества они вправе рассчитывать также на ликвидационную квоту – часть стоимости продаваемого имущества.

Прямого вещного права на собственную часть имущества акционерного предприятия акционер не имеет.

Таким образом, объекты права собственности акционеров и акционерного общества не совпадают. Для акционеров в качестве таких объектов выступает стоимость капитала акционерного общества в виде денежной стоимости своей доли, тогда как все общество обладает правом собственности на физическую, вещную сущность всех ценностей, принадлежащих ему. Акционер вправе распоряжаться сам своей акцией как ценной бумагой. Имуществом же распоряжается только общество в лице его представительских органов управления.

Конечно, акционер способен влиять на использование имущественного комплекса и его деятельности в целом, участвуя в управлении. Такое право реализуется прежде всего благодаря тому, что обыкновенная акция (в отличие от привилегированной, дающей право на твердый процент дивидендов) предоставляет возможность голосовать на собраниях акционеров, избирать правление. При этом реализуется принцип "одна акция – один голос". Оказать существенное влияние на ход событий возможно, только имея солидный пакет акций, лучше всего – контрольный.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем установленной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право на получение ежегодного дохода – дивиденда из прибыли указанного общества. Акции могут быть различных видов, но основными являются именные, акции на предъявителя, простые и привилегированные.

Преимущества АО:

- гарантия от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен;
- возможность сконцентрировать большой капитал;
- возможность быстрого отчуждения акций, что дает возможность почти мгновенного перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой;
- ограниченная ответственность акционеров (в пределах своих акций) в случае банкротства общества.

К недостаткам можно отнести отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении акционерным обществом, так как для реального контроля надо иметь не менее 20% акций. В руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблению и некомпетентности в его использовании.

5. Народные предприятия

В соответствии со сложившейся практикой *народное предприятие* представляет собой разновидность закрытого акционерного общества с нижним ограничением числа участников (не менее *n* человек). Основные положения создания и функционирования народного предприятия в условиях России сводятся к следующему:

- предприятие создается на добровольной основе, с достаточной численностью работников. Оно может формироваться путем преобразования любой коммерческой организации, основанной на частном капитале;

- работникам народного предприятия должно принадлежать не менее 75% уставного капитала. Но владельцами паев предприятия может быть лишь ограниченное число работников, как правило, до 10% от их общей численности на предприятии;

- вновь принимаемые работники наделяются акциями (паями) обычно в зависимости от их личного вклада;

- один работник может владеть ограниченным числом акций. При увольнении он обязан продать принадлежащие ему акции (паи) народному предприятию, последнее обязано их купить. При этом возможна частичная продажа акций внутри предприятия;

- в управлении предприятием при принятии решений допускается голосование по принципу «один пайщик – один голос» независимо от числа принадлежащих акционеру акций;

- размер оплаты труда руководителей строго ограничен. Вместе с тем избранный директор предприятия наделяется широкими полномочиями. Он может быть одновременно и председателем наблюдательного совета предприятия.

Считается, что создание народных предприятий ведет к улучшению социального климата на предприятиях. Отношения наемного труда и капитала заменяет партнерство. Вместо выплаты тарифных ставок и окладов работники получают процент от дохода предприятия в зависимости от количества принадлежащих им паев (акций) и трудового вклада.

Несмотря на то, что российским законодательством задерживается правовое оформление народного предприятия, однако на практике по его правилам в конце XX в. в стране работали уже многие коллективы. Например, картонно-бумажный комбинат в Набережных Челнах, объединение «Микрохирургия глаза», Казанское акционерное общество «Хитон» и др. Практика подтверждает перспективность и целесообразность создания такого рода предприятий.

6. Производственные кооперативы – это добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанное на личном трудовом участии членов кооператива и объединении их имущественных паевых взносов.

Основное отличие производственного кооператива от товариществ и обществ заключается в том, что он основан на добровольном объединении физических лиц – граждан, которые не являются индивидуальными предпринимателями, но участвуют в деятельности кооператива личным трудом. Соответственно этому каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами, независимо от размеров своего имущественного вклада. Полученная в кооперативе прибыль распределяется с учетом их трудового участия членов кооператива. Членов кооператива должно быть не менее пяти человек.

Преимущества кооператива:

- прибыль распределяется пропорционально трудовому вкладу, что создает заинтересованность членов кооператива в добросовестном отношении к труду;
- законодательство не ограничивает число членов кооператива, что предоставляет большие возможности для физических лиц при вступлении в кооператив;
- равные права всех членов, т.к. каждый из них имеет только один голос.

Основные недостатки кооператива:

- число членов кооператива должно быть не меньше пяти, что ограничивает возможности по их созданию;
- каждый член несет ограниченную ответственность по долгам кооператива.

2.5. Формы объединения предприятий и их цели

В современных условиях появляются новые формы горизонтальной и вертикальной интеграции организаций, повышающие финансовую устойчивость и эффективность их функционирования.

Интеграция предприятий преследует две цели:

- во – первых, повышение производственной эффективности, снижение явных издержек производства при данном объеме выпуска, ограничение ассортимента продукции;
- во – вторых, увеличение прибыли объединившихся предприятий при неизменных средних затратах за счет снижения потерь от недобросовестности контрагентов, приобретения рыночной власти и повышения цен продавцов.

Возникающие объединения получили название интегрированных бизнес-групп. К ним относятся холдинговые компании, финансово-промышленные группы, предпринимательские союзы и ассоциации, другие формы объединений.

Холдинговая компания образуется, когда одно акционерное общество овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля за их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал. Данная организационная структура широко распространена в странах с развитой рыночной экономикой (в банковском деле, торговле, промышленности, на транспорте и др.), получила она распространение и в России.

Различают два типа холдингов:

- *чистый холдинг*, когда через систему участия в акционерном капитале других фирм холдинг-компания занята лишь тем, что получает и наращивает доходы на вложенный капитал;
- *смешанный холдинг*, когда холдинговая компания занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния захватывает контрольные пакеты акций новых зависимых фирм и филиалов.

В составе холдинга решаются крупные народнохозяйственные проблемы, которые не под силу одному отдельно взятому предприятию – разработка и

создание сложных технических систем, организация внешнеэкономической деятельности, техническое перевооружение производства, создание новых производственных мощностей и др.

Холдинг-компания (или «держательская компания») – организация, основная функция которой – управлять деятельностью нескольких акционерных обществ через владение их контрольным пакетом акций. Холдинг-компания – акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью установления господства и контроля над ними.

Такая форма организации компании часто используется для проведения единой политики и осуществления единого контроля за соблюдением общих интересов больших корпораций или для ускорения процесса диверсификации.

Образование этих структур осуществляется двумя путями. Один из них – движение сверху, по решению и под контролем государства. Другой – инициатива снизу, в процессе слияния и поглощения, например, посредством выкупа контрольного пакета акций.

Процесс создания самых первых холдингов проходил в целом стихийно. Продуманных концепций формирования холдинговых структур у государства не было.

Среди основных причин, затрудняющих создание холдинговых структур управления, можно назвать следующие:

- отсутствие собственного капитала, достаточного для покупки акций предприятий, являющихся участниками корпораций;
- нежелание ОАО стать «дочерней» или зависимой фирмой;
- еще не разрушенные надежды самостоятельно обустроиться на рынке;
- наличие довольно сложных бюрократических процедур согласования при регистрации холдингов;
- ограничения по сферам деятельности, доле на рынках.

Основными преимуществами холдингов являются:

- концентрация производства, позволяющая получить максимальную отдачу на вложенный капитал;
- гибкое реагирование на колебания конъюнктуры;
- возможность создания замкнутых технологических цепочек от добычи сырья до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя;
- экономия на торговых, маркетинговых и прочих услугах;
- использование преимуществ диверсификации производства;
- единая налоговая и финансово-кредитная политика;
- возможность маневра финансовыми и инвестиционными ресурсами;
- обеспечение контроля за ценами на конечную продукцию;
- объединение интеллектуального потенциала и технических возможностей;
- минимизация уровня предпринимательских рисков;
- обеспечение эффективного управления структурой.

Наиболее эффективным объединением является *финансово-промышленная группа (ФПГ)*.

ФПГ играют решающую роль в экономике развитых капиталистических стран. На их долю приходится более половины всего мирового производства.

ФПГ как структура, объединяющая в единое целое финансовый и промышленный капитал, создается в целях обеспечения эффективного (за счет более рационального распоряжения финансовыми ресурсами) и ускоренного развития науки и промышленного производства путем диверсификации в направлении освоения новых видов промышленной продукции и услуг, гарантирующих наивысшую и устойчивую прибыль.

В ФПГ реализуется такая структура, которая позволяет аккумулировать финансовые ресурсы с целью проведения инвестиций в промышленность и максимизации консолидированной прибыли всех участников группы.

Российское законодательство определяет финансово-промышленную группу как «совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест» (Федеральный закон Российской Федерации от 30.11.1995 г. №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах»).

В состав участников могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в ФПГ.

Предпринимательские союзы и ассоциации образуются на базе добровольных кооперационных соглашений, объединяющих компании разных размеров и форм собственности. Это достаточно гибкая структура, позволяющая входящим в нее организациям координировать свои действия, привлекать новых партнеров, даже конкурировать между собой. Особенно большие выгоды дают предпринимательские союзы компаний, объединенных в *кластеры* на определенной территории, которые представляют им те или иные конкурентные преимущества (например, необходимую инфраструктуру, средства связи и телекоммуникаций, обустроенные производственные площади и т.д.). Как показывает зарубежный опыт, когда формируется кластер, все производства в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку; усиливается свободный обмен информацией и ускоряется распространение новых идей и продуктов по каналам поставщиков потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами.

2.6. Малый бизнес

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств – крупных, средних и малых. Размеры предприятий

зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба.

Крупные фирмы располагают большими материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, наиболее квалифицированными кадрами.

Малое предприятие – это важнейший элемент рыночной структуры, наиболее гибкая и динамичная форма предпринимательской деятельности.

В мировой практике применяют различные критерии отнесения предприятий к малым. Наиболее часто используют такие показатели, как *средняя численность персонала, ежегодный оборот*, объем продукции, размер прибыли, *величина активов*, которые дифференцируются в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия.

Оценка малых предприятий по критерию численности в разных странах и разных отраслях различна, например, в США в обрабатывающей промышленности к малым относятся фирмы с численностью до 500 работников. В других отраслях очень мелких до 20 человек, мелкие до – 100 человек, средние до – 500 человек, крупные – свыше 500 человек.

Во Франции к малым предприятиям относятся такие, где работают от 10-50 человек.

Малых и средних предприятий особенно много в наукоемких видах производства, а также в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг.

Российским законодательством установлены два критерия для отнесения предприятий к категории «малых»: *численность занятых и удельный вес юридических лиц в уставном капитале*.

К субъектам малого предпринимательства также относятся физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели).

С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Критериями отнесения предприятий являются:

- *средняя численность работников, независимо от вида деятельности;*
- *предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.*

Согласно нормам Федерального закона, к субъектам *малого предпринимательства* относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и

религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать *двадцать пять процентов* (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна *превышать двадцать пять процентов*;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек включительно; среди малых предприятий выделяются также микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации.

Предельные значения определены следующим образом:

- для микропредприятий – 60 млн. рублей;
- для малых предприятий – 400 млн. рублей.

Преимущества малых предприятий по сравнению с крупными: близость к местным рынкам, приспособление к запросам потребителей, производство продукции малыми партиями, исключение лишних звеньев управления и др.

Развитие малого предпринимательства в России осуществлялось в основном за счет разукрупнения государственных предприятий и организаций и возникновения новых малых предприятий с участием физических и юридических лиц.

В рыночной экономике малый бизнес способствует активизации структурной перестройки экономики, ускорению научно-технических разработок, преодолению монополизма производителей, развитию конкуренции и насыщению рынка потребительскими товарами необходимого уровня качества, обеспечивает рост ВВП и доходов государства. При решении социальных задач за счет малых предприятий смягчается напряженность на трудовом рынке и обеспечивается денежными средствами существование миллионов людей.

Развитие малого предпринимательства ведет к формированию среднего класса, являющегося стержнем любого стабильно развивающегося общества.

Среди основных преимуществ малых предприятий можно отметить:

- приспособляемость к рыночной конъюнктуре, способность быстро реагировать на изменение спроса и перестраивать производство;
- адаптация к местным условиям, в т.ч. работа на местном сырье;
- повышенная восприимчивость к техническим новшествам;
- решение проблемы создания новых рабочих мест;
- низкие накладные расходы и небольшой аппарат управления;
- высокая скорость оборота капитала и быстрая окупаемость затрат.

Стимулируя развитие малого предпринимательства, государство решает три группы задач:

♦ *Политическую*, добиваясь стабильности общества через формирование среднего класса, миллионной армии собственников, занятых полезным для общества трудом.

♦ *Социальную*, создавая новые рабочие места в условиях массового высвобождения рабочей силы из неэффективных производств.

♦ *Экономическую*, когда насыщение рынка товарами способствует расширению налоговой базы. По оценкам экспертов, на рубль вложений и налоговых льгот в малом предпринимательстве можно получить от 20 до 100 рублей дополнительной продукции.

В развитых странах общепринятым показателем развития малого предпринимательства является число предприятий на 1000 жителей.

В странах Европы – 45, в США – 74,2, в Японии – 49, в России – 16. И только в Москве и С.-Петербурге насыщенность малыми предприятиями близка к Западной Европе. На Алтае на 1000 жителей приходится 5 предприятий. Но в городах (в Рубцовске) – 7, а в сельской местности – 1.

В предпринимательстве Алтая и Рубцовска, как и в целом по России, много проблем, важнейшие из них:

- недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств;

- трудности с получением банковских кредитов;

- мало инвестиций для развития;

- усиление давления криминальных структур;

- отсутствие или незначительный объем лизинговых услуг;

- высокий уровень налогообложения;

- недостаток производственных площадей;

- сложность бухгалтерского учета;

- нехватка квалификационных кадров;

- отсутствие должной социальной защищенности и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий и др.

Законодательство о малом предпринимательстве должно регулировать общие вопросы деятельности МП независимо от их организационно-правовой формы. Сюда входят критерии определения малых и средних предприятий, вопросы государственной поддержки малого бизнеса, налогообложения и др.

Осуществляемая в России система государственной поддержки малого предпринимательства недостаточно эффективна. Ее необходимо развивать и совершенствовать.

Формы сотрудничества малого и крупного бизнеса

Основные формы и механизмы хозяйственного взаимодействия крупного и малого бизнеса – это система *субподряда, лизинг, франчайзинг, «инкубаторы»* малого и среднего бизнеса.

Франчайзинг – это система взаимовыгодных партнерских отношений крупного и мелкого предпринимательства, объединяющая элементы аренды,

купли-продажи, подряда, представительства. Это самостоятельная форма договорных отношений хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридического лица.

Взаимодействие крупного (корпорации, фирмы и т.п.) и мелкого предприятий осуществляется на основе договора франчайзинга, заключаемого между крупным предприятием – франчайзером и мелким – франчайзи (оператором).

Суть франчайзинговых отношений в том, что крупные корпорации, обладающие широко известными и популярными товарными знаками и отработанными технологиями (франчайзеры), предоставляют самостоятельным предприятиям (франчайзи) право использовать эти технологии и свою торговую марку для продажи товаров и оказания услуг на условиях, определенных договором (франшизой).

Франчайзер берет на себя обязательства по поставке оборудования, сырья и материалов, оказывает своим франчайзи непосредственную финансовую помощь, предоставляя кредиты либо косвенную помощь в виде поручительств и гарантий.

Почти всегда франчайзи выплачивает единовременный взнос за право пользования на рынке именем и торговой маркой франчайзера.

Кроме этого взноса франчайзи и капиталовложений в основные фонды, сделанные им, франчайзер может назначить регулярную плату за рекламу торговой марки, используемую оператором. Плата, как правило, устанавливается в пределах 1-5% выручки.

Франчайзер устанавливает также размер отчислений от объема текущих продаж франчайзи, составляющий в среднем 2-3%, но бывает и значительно выше.

Например, франчайзи компании «Макдоналдс» вносят 12% выручки. Существуют и другие нормы отчислений. Так, в США владелец химчистки, выплачивающий головной компании всего 100 долл. в месяц, может иметь неограниченное число пунктов приема.

В экономической литературе различают два типа договорных отношений. Первый получил наибольшее применение в сфере торговли. Суть его состоит в том, что фирма-франчайзи узко специализирована на реализации одного вида товаров и услуг и получении фиксированной доли от общего объема продаж. По такой форме договора работает большинство фирм-франчайзи, занимающихся торговлей автомобилями, автосервисом, а также владельцев бензоколонок.

Другой тип договорных отношений значительно сложнее. Мелкая фирма-франчайзи работает не просто под торговой маркой франчайзера, а включается в полный цикл крупной корпорации, выполняя равные с ней требования технологического процесса, качества, обучения персонала, выполнения плана продаж, оперативной отчетности. Все это приводит к особой ответственности мелкой фирмы.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается основное отличие фирмы от предприятия?
2. Дайте определение юридического лица. Объясните все признаки юридического лица.
3. Назовите типы предприятий.
4. В чем заключается основное отличие хозяйственных товариществ от хозяйственных обществ?
5. Какие типы государственных и муниципальных предприятий Вы знаете? В чем их суть?
6. В чем привлекательность полного товарищества и товарищества на вере? Что в них общего и в чем различие?
7. В чем привлекательность ООО и ОДО? Что в них общего и в чем различие?
8. Охарактеризуйте закрытые и открытые акционерные общества.
9. Какие органы управления в хозяйственных обществах?
10. Какие формы объединения предприятий Вы знаете? Назовите их цели.
11. В чем преимущества и проблемы малого бизнеса?
12. Назовите основные формы сотрудничества малого и крупного бизнеса.

РАЗДЕЛ 2. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

- 3.1. Понятие об имуществе предприятия, капитале, основных производственных фондах (ОПФ), их составе и структуре**
- 3.2. Методы оценки основных производственных фондов**
- 3.3. Износ и амортизация основных средств**
- 3.4. Показатели использования основных средств**
- 3.5. Аренда и лизинг**

3.1. Понятие об имуществе предприятия, капитале, основных производственных фондах (ОПФ), их составе и структуре

Для осуществления хозяйственной деятельности любое предприятие должно располагать определенным *имуществом*, принадлежащим ему на правах собственности или владения.

Имущество – имеющиеся в наличии и контролируемые предприятием *материальные ценности* (здания, сооружения, материальные ресурсы, готовая продукция и др.), *нематериальные имущественные ценности* (права пользования природными ресурсами, объектами промышленной и интеллектуальной собственности, патенты, ноу-хау, торговые марки и др.) и *денежные средства* на счетах и кассе предприятия.

Средства, авансированные в деятельность предприятия, называются *капиталом*. *Капитал* – стоимостная оценка имущества предприятия.

Главная особенность капитала в том, что он способен приносить доход и возрастает при этом. В этом смысле деньги, имущество, земля могут быть капиталом, но только если они вкладываются в какое-нибудь дело, которое может приносить доход.

Капитал существует в двух формах: натуральной (реальной, вещественной) и стоимостной.

Понятия "внеоборотные активы" и "основной капитал" идентичны.

Основной капитал – часть капитала, которая, участвуя в производственном процессе, меняет свою натурально-вещественную форму постепенно, и его стоимость включается (переносится) на готовый продукт по частям.

Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд фирмы в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, и стоимостью более 100-кратного размера минимальной месячной оплаты труда (МРОТ).

К *основным средствам* относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения.

В составе *основных средств* учитываются находящиеся в собственности фирмы земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Основные фонды можно разделить на две группы:

- *производственные основные фонды*, непосредственно участвующие в процессе производства;

- *непроизводственные основные фонды*, которые имеют косвенное отношение к производству и выполняют вспомогательную функцию – создание благоприятных условий по организации производства (объекты общественного питания, лечебные учреждения, жилой фонд, базы и дома отдыха, подсобные хозяйства и т.п., находящиеся на балансе предприятия).

Состав *основных производственных фондов (ОПФ)*, объединенных в целом по народному хозяйству, отрасли, предприятия одинаков.

Соотношение отдельных групп основных фондов в их общей стоимости представляет видовую (производственную) *структуру основных фондов*.

По действующей классификации основные производственные фонды состоят из следующих групп:

1) земельные участки и объекты природопользования, принадлежащие предприятию на правах собственности;

2) здания;

3) сооружения;

4) передаточные устройства;

5) машины и оборудование;

6) измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование;

- 7) вычислительная техника;
- 8) транспортные средства;
- 9) инструменты и приспособления со сроком службы более 12 месяцев;
- 10) производственный и хозяйственный инвентарь;
- 11) внутрихозяйственные дороги;
- 12) капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания, помещения, оборудование и другие объекты, относящиеся к основным фондам.

По степени участия в производственном процессе основные фонды делятся на *активные и пассивные*.

Активная часть (машины, оборудование) непосредственно влияет на производство, количество и качество продукции (услуг). *Пассивные элементы* (здания, сооружения) создают необходимые условия для производственного процесса.

Удельный вес активной части основных производственных фондов характеризует *прогрессивность структуры*.

Улучшить структуру основных производственных фондов позволяют:

- обновление и модернизация оборудования;
- совершенствование структуры оборудования за счет увеличения доли прогрессивных видов станков и машин, особенно станков для выполнения финишных операций, автоматических и полуавтоматических станков, универсальных агрегатных станков, автоматических линий, станков с числовым программным управлением;
- лучшее использование зданий и сооружений, установка дополнительного оборудования на свободных площадях;
- правильная разработка проектов строительства и высококачественное выполнение планов строительства предприятий;
- ликвидация лишнего и малоиспользуемого оборудования и установка оборудования, обеспечивающего более правильные пропорции между его отдельными группами.

3.2. Методы оценки основных производственных фондов

Учет и планирование ОПФ осуществляется в *натуральных показателях и денежной форме*.

Натуральные показатели используются для учета и планирования производственных мощностей, определение состава ОПФ, расчета производственной программы и составление балансового оборудования.

Денежная оценка основных фондов необходима для определения общего объема основных фондов предприятия, изучения их динамики, определения суммы амортизационных отчислений, арендных платежей, расчетов рентабельности, фондоотдачи, оценки эффективности новой технологии.

Существует несколько видов *оценок основных фондов*, связанных с длительным участием их и постепенным изнашиванием в процессе производства и изменением за этот период условий воспроизводства, – по *первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости*.

Первоначальная стоимость основных производственных фондов – это сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.

Она применяется для определения нормы амортизации и размеров амортизационных отчислений, прибыли и рентабельности активов предприятия, показателей их использования.

Для отдельного объекта первоначальную стоимость определяют по формуле:

$$C_{перв} = C_{об} + C_{мр} + Z_{тр} + Z_{пр}, \quad (1)$$

где $C_{об}$ – стоимость приобретенного оборудования; $C_{мр}$ – стоимость монтажных работ; $Z_{тр}$ – затраты на транспортировку; $Z_{пр}$ – прочие затраты.

Оценка основных фондов по первоначальной стоимости в современных условиях хозяйствования не отражает действительной стоимости, и поэтому возникает необходимость переоценки основных фондов и приведения их к единым стоимостным измерителям.

Переоценка основных средств может производиться *экспертным и индексным методами*.

Для этой цели используется оценка основных фондов *по восстановительной стоимости*.

Восстановительная стоимость – это затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях; как правило, она устанавливается во время переоценки фондов.

Фирмы, предприятия имеют право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных фондов *по восстановительной стоимости* путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал фирмы, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

В процессе эксплуатации основные фонды изнашиваются и постепенно теряют свою *первоначальную (восстановительную) стоимость*. Для оценки их реальной стоимости необходимо исключить из них стоимость изношенной части фондов.

Это и будет *остаточная* стоимость основных фондов, представляющая собой разность между *первоначальной* или *восстановительной* стоимостью основных фондов и суммой их износа. Первоначальная стоимость за вычетом износа показывает стоимость ОПФ, еще не перенесенную на готовый продукт (*остаточная стоимость*) и позволяет судить о степени износа.

Ликвидационная стоимость основных фондов – это стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (часто это цена лома).

Поскольку в течение года физический объем основных средств меняется (предприятие, например, может приобрести несколько единиц нового оборудования и списать часть действовавшего), первоначальная стоимость основных средств на конец года будет отличаться от первоначальной стоимости на начало года. Первоначальная стоимость на конец года рассчитывается следующим образом:

$$C_{перв}^к = C_{перв}^н + C_{введ} - C_{выб}, \quad (2)$$

где $C_{перв}^н$ – стоимость первоначальная на начало года;
 $C_{введ}$ – стоимость введенных в течение года основных средств;
 $C_{выб}$ – стоимость выбывших в течение года основных средств.

Так как стоимость основных средств на начало и на конец года могут значительно различаться между собой, в экономических расчетах используется показатель среднегодовой стоимости. Определить среднегодовую стоимость основных средств можно различными способами.

При упрощенном способе среднегодовую стоимость определяют:

$$C_{ср} = \frac{C_{перв}^н + C_{перв}^к}{2}, \quad (3)$$

где $C_{перв}^н$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года;
 $C_{перв}^к$ – первоначальная стоимость на конец года.

Но ввод – вывод основных средств в течение года идет неравномерно, поэтому предложенный выше способ дает приблизительный результат.

Для расчета экономических показателей определяется *среднегодовая стоимость* основных фондов. Расчет ведется на основе первоначальной стоимости с учетом их ввода и ликвидации по следующей формуле:

$$ОФ_{ср.год} = ОФ_н + \frac{ОФ_{вв} \cdot n_1}{12} - \frac{ОФ_{лик} \cdot n_2}{12},$$

где $ОФ_н$ – стоимость основных фондов на начало года (балансовая);
 $ОФ_{вв}$ – стоимость введенных основных фондов;
 $ОФ_{лик}$ – ликвидационная стоимость фондов;
 n_1 – количество месяцев с момента ввода основных фондов;
 n_2 – количество месяцев с момента выбытия основных фондов.

3.3. Износ и амортизация основных средств

В процессе эксплуатации основные производственные фонды подвергаются *физическому и моральному износу*. *Физический* и *моральный* износ означает потерю основными фондами части потребительской стоимости.

Под износом следует понимать процесс постепенной и ожидаемой потери любым искусственно созданным объектом функциональных качеств, связанных с его эксплуатацией и/или моральным старением.

Износ отражает потерю потребительских свойств объекта и соответствующее уменьшение его стоимости. Износ неприменим к таким объектам, как земельные участки и объекты природопользования.

Под физическим износом понимают потерю ОПФ их потребительной стоимости, т.е. полезности. Физический износ происходит, независимо от того, работают ОПФ или бездействуют. Он происходит под воздействием процесса труда или сил природы.

Степень *физического износа* оборудования зависит от таких факторов, как качество конструкции, прочность материалов, из которых оно изготовлено, тип производства, особенности технологических процессов, квалификация рабочих и мастеров, время фактической работы оборудования и степень защиты его от воздействия внешней среды.

Физический износ по сроку службы можно определять по всем видам основных фондов.

Коэффициент физического износа по сроку службы определяется по следующей формуле:

$$И = Tф/Tн, \quad (4)$$

где И – степень износа;

Tф – фактический срок службы;

Tн – нормативный срок службы.

Моральный износ потеря потребительной стоимости и стоимости ОФ.

В свою очередь моральный износ может выступать в двух формах.

Первая форма морального износа состоит в том, что средства труда теряют часть своей стоимости, так как новые средства труда (машины, оборудование) такой же конструкции производятся дешевле и переносят соответственно меньшую стоимость на готовый продукт.

Вторая форма морального износа – следствие создания новых, более экономичных и производительных машин, в результате чего на единицу производимой продукции не только переносится меньшая величина стоимости, но и достигается экономия живого труда, т.е. теряется потребительная стоимость ОФ и их стоимость (как правило, это связано с воздействием на производство научно-технического прогресса).

И *физический и моральный износ* может быть полным и частным. Полный означает полную потерю ОПФ, потребительной стоимости и стоимости. Он устраняется заменой старых ОПФ новым.

Частный физический износ ослабляется проведением капитального ремонта, а моральный износ – модернизацией ОПФ и реконструкцией зданий. Начисление износа не производится свыше 100% стоимости ОПФ, но начисление 100% износа не может служить основанием для списания ОПФ, если они годны для дальнейшей эксплуатации.

Амортизация

Термин «амортизация» происходит от лат. *amortisation*, что дословно переводится как «погашение».

Амортизация – процесс постепенного перенесения стоимости основных средств по мере износа на производимую продукцию, превращения основных

средств в денежную форму и накопления финансовых ресурсов в целях последующего воспроизводства основных средств.

В настоящее время смысл, вкладываемый в понятие «амортизация», расширился и изменился. Так, амортизационные отчисления (или амортизация) относятся к расходам по обычным видам деятельности и рассматриваются как *средство возмещения стоимости основных средств, нематериальных и иных активов*.

Средства амортизационных отчислений рассматриваются как источник формирования основных и оборотных активов.

Амортизация – это денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Следовательно, амортизация есть денежное выражение физического и морального износа основных фондов.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств начинается *с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бух. учету*.

Затраты, связанные с амортизацией ОФ, относятся к постоянным издержкам производства. Однако здесь есть доля допущения, так как перенос стоимости ОФ на продукцию в действительности происходит неравномерно.

В условиях рыночных отношений величина амортизационных отчислений оказывает существенное влияние на экономику предприятия. С одной стороны, слишком высокая доля отчислений увеличивает величину издержек производства, а следовательно, снижает конкурентоспособность продукции, уменьшает объем получаемой прибыли и поэтому сокращает диапазон возможностей предприятия по его экономическому уровню развития.

С другой стороны, заниженная доля отчислений удлиняет срок оборачиваемости средств, вложенных в приобретение основных фондов, а это ведет к их старению и, как следствие этого, снижению конкурентоспособности, потере своих позиций на рынке.

Годовая величина амортизационных отчислений определяется:

$$A_r = \frac{(\Phi_6 - \Phi_л)}{T_{сл}}. \quad (5)$$

где Φ_6 , $\Phi_л$ – соответственно балансовая и ликвидационная стоимость основных производственных фондов, руб.; $T_{сл}$ – срок службы основных фондов, лет.

Отношение годовых амортизационных отчислений к балансовой стоимости основных фондов, выраженное в процентах, называется *нормой амортизации* (Н):

$$H = \frac{A_r}{\Phi_6} \cdot 100. \quad (6)$$

Амортизационные отчисления производятся предприятием, ежемесячно исходя из установленных единых норм амортизации и *балансовой* стоимости основных фондов по отдельным группам или инвентарным объектам.

Амортизация не начисляется по следующим видам основных средств:

- по объектам основных средств, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации;
- жилищному фонду (кроме объектов, используемых для извлечения дохода);
- объектам основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

Срок полезного использования основных средств – период, в течение которого использование объектов основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей ее деятельности.

В России для начисления амортизации применяются единые нормы амортизационных отчислений. Норма амортизации определена для каждого вида основных средств.

В амортизационной политике государства произошли существенные изменения, отвечающие требованиям сегодняшнего дня. Предприятие получило *право самостоятельно определять срок полезного использования приобретаемых основных фондов.*

ПБУ 6/97 вводит следующие способы начисления амортизации:

- линейный;
- уменьшаемого остатка;
- списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- начисление амортизации пропорционально объему продукции (*работ, услуг*).

При линейном способе годовая сумма амортизации определяется по первоначальной стоимости объекта основных средств и норме амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости основных средств на начало отчетного года и нормы амортизационных отчислений, исчисленной на основе срока полезного использования объекта.

Таким образом, в первый год эксплуатации списывается относительно большая часть стоимости, далее темп списания замедляется.

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта (сумма чисел лет срока службы, например,

для пятилетнего срока = $1+2+3+4+5=15$ лет).

При начислении амортизации пропорционально объему продукции исходят из натурального показателя объема продукции в отчетном периоде и

соотношения первоначальной стоимости объекта и предполагаемого объема продукции за весь срок использования объекта.

Выбранные способы и состав каждой группы входят в учетную политику предприятия.

Ускоренная амортизация основных фондов – метод более быстрого, сравнительно с нормативным сроком службы основных фондов, полного перенесения их балансовой стоимости на издержки производства.

3.4. Показатели использования основных средств

Эффективность использования основных производственных средств оценивается общими и частными показателями. Наиболее обобщающим показателем, отражающим уровень использования основных производственных фондов, в рыночной экономике считается рентабельность основных средств.

Рентабельность основных средств предприятия показывает доходность предприятия с точки зрения использования его основных средств, т.е. показывает, сколько рублей прибыли получено с каждого рубля основных средств, и рассчитывается по формуле:

$$R_{o.c} = \text{Прибыль} / \text{Среднегодовая стоимость ОС} * 100\% . \quad (7)$$

При этом чаще всего под показателем «прибыль» в вышеприведенной формуле используются показатели валовой прибыли либо прибыли от продаж, а может рассчитываться рентабельность основных средств по чистой прибыли. В этом случае в числителе стоит чистая прибыль.

Кроме того, можно рассчитать рентабельность не всех основных средств, а только активной их части. В этом случае в знаменателе будет стоять среднегодовая стоимость активной части основных средств и можно определить рентабельность активной части основных средств или рентабельность активной части основных средств по чистой прибыли.

Вторым показателем использования основных средств считают их фондоотдачу.

Фондоотдача основных средств ($\Phi_{отдача}$) – это отношение стоимости реализованной или произведенной за год продукции к среднегодовой стоимости основных средств:

$$\Phi_{отдача} = Q/S. \text{ (руб./руб.)}, \quad (8)$$

где Q – стоимость реализованной (товарной, валовой) продукции, руб.;

S – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Фондоотдача – важнейший обобщающий показатель использования фондов. Значение этого показателя свидетельствует о том, насколько эффективно используются производственные здания, сооружения, силовые и

рабочие машины и оборудование и т.д., т.е. все без исключения группы основных фондов. Повышение фондоотдачи – важнейшая задача предприятий.

Фондоотдача показывает, сколько рублей продукции получено с каждого рубля стоимости, вложенного в основные средства, и характеризует эффективность вложения средств в основные средства. Другое толкование фондоотдачи основных средств: она показывает, сколько раз за период обернулась стоимость основных средств в выручке того же периода. Чем выше фондоотдача основных средств, тем лучше работает предприятие. Правильнее было бы определять фондоотдачу только с активной части основных средств, т.к. именно они задействованы в изготовлении продукции. Для этого необходимо в знаменателе использовать среднегодовую стоимость активной части основных средств. Из перечисленных видов продукции Q также лучше использовать реализованную, т.е. востребованную потребителем.

Фондоемкость продукции (Фемкость) – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает, сколько копеек стоимости основных средств приходится на каждый рубль продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоемкость – к снижению.

Фондоемкость определяется отношением среднегодовой стоимости основных средств к стоимости продукции, реализованной или произведенной за год.

$$\text{Фемкость} = S. / Q. (\text{руб./руб.}). \quad (9)$$

Различают приростную и удельную фондоемкость.

Приростная фондоемкость – отношение прироста стоимости основных производственных средств за определенный период (месяц, квартал, год) к приросту продукции за этот же период. Используется для установления причин, влияющих на уровень фондоемкости в исследуемом периоде.

Удельная фондоемкость, т.е. фондоемкость на единицу продукции. Расчет удельной фондоемкости по каждому наименованию продукции многономенклатурного производства сопряжен с определенными трудностями. Поэтому всю номенклатуру выпускаемой продукции группируют на основе подобия тех или иных классификационных признаков. В каждой группе выделяется типовой представитель, для которого и рассчитывается удельная фондоемкость.

Рост показателя *фондоотдачи* и снижение *фондоемкости продукции* свидетельствуют об улучшении использования основных фондов и наоборот.

Для повышения эффективности использования основных фондов необходимо повышение степени их загрузки, особенно их активной части, обновление фондов (об этом можно судить по изменению вышеназванных коэффициентов), использование прогрессивного оборудования, современных технологий и квалифицированных работников.

Оба показателя (фондоотдача и фондоемкость) лучше рассматривать в динамике, то есть за несколько лет работы предприятия и по ним проводить сравнение, выявляя, когда предприятие работало лучше и когда хуже и почему.

Эти же два показателя можно сравнить с аналогичными показателями предприятий той же отрасли промышленности или зарубежных предприятий.

К частным показателям уровня использования основных производственных средств относятся следующие коэффициенты:

Коэффициент интенсивного использования основных средств характеризует уровень использования основных средств по их конечному результату, т.е. по объему выпускаемой продукции, и определяется по формуле:

$$K_{ин} = Q_{факт}/Q_{max}, \quad (10)$$

где $Q_{факт}$ – фактически произведенный объем продукции в натуральном выражении;

Q_{max} – максимально возможный выпуск продукции (производственная мощность).

Коэффициент экстенсивного использования основных средств характеризует уровень использования основных средств по времени и определяется по формуле:

$$K_{экс} = T_{факт}/ K_{max}, \quad (11)$$

где $T_{факт}$ – фактическое время работы оборудования, ч.;

T_{max} – максимально возможный фонд времени работы оборудования, ч.

Экстенсивные показатели характеризуют использование *станков, оборудования, механизмов по составу, количеству и по времени.*

Интегральный коэффициент использования основных средств учитывает одновременно влияние уровня использования основных средств как по объемам выпускаемой продукции, так и по времени их работы:

$$K_{интегральный} = K_{интенсивного} * K_{экстенсивного}.$$

Коэффициент сменности оборудования характеризует степень интенсификации производства и определяется по формуле:

$K_{сменности} = \text{Число фактически отработанных машиномен} / \text{Общее число машин и оборудования на предприятии.}$

Коэффициент *сменности* показывает, во скольких сменах в среднем ежегодно работает каждая единица оборудования. Упрощенный способ расчета коэффициента *сменности* таков: в цехе установлено 270 единиц оборудования, из которых в первую смену работало 200 станков, во вторую – 190. Коэффициент сменности составит 1,44, т.е. $[(200+190)/270]$.

Предприятия должны стремиться к *увеличению коэффициента сменности* работы оборудования, что ведет к увеличению выпуска продукции при тех же наличных фондах.

Коэффициент загрузки оборудования также характеризует использование оборудования во времени.

Он устанавливается для всего парка машин, находящихся в основном производстве, и рассчитывается как *отношение трудоемкое изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы*. Таким образом, *коэффициент загрузки оборудования* в отличие от коэффициента сменности учитывает данные о *трудоемкости изделий*.

На практике *коэффициент загрузки* обычно принимают *равным величине коэффициента сменности, уменьшенной в 2 раза (при двухсменном режиме работы) или в 3 раза (при трехсменном режиме)*.

Фондоотдача, коэффициент интенсивного использования основных средств – это показатели, характеризующие интенсивное использование основных средств. Тогда как фондоемкость, коэффициент экстенсивного использования и коэффициент сменности отражают уровень экстенсивного использования основных средств.

При комплексном анализе использования ОПФ на предприятии рассчитывают ряд частных показателей, позволяющих судить и оценивать состав и структуру основных фондов:

1. *Коэффициент обновления основных фондов:*

$$K_{обн} = \frac{\Phi_{введ}}{\Phi_{кг}},$$

где $\Phi_{введ}$ – стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период;

$\Phi_{кг}$ – стоимость основных фондов на конец того же периода.

2. *Коэффициент выбытия основных фондов:*

$$K_{выб} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_{нач}},$$

где $\Phi_{выб}$ – стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

$\Phi_{нач}$ – стоимость основных фондов на начало того же периода.

3. *Коэффициент прироста основных фондов:*

$$K_{рост} = \frac{\Phi_{введ} - \Phi_{выб}}{\Phi_{нач}},$$

где $\Phi_{введ}$ – стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период;

$\Phi_{выб}$ – стоимость выбывших основных фондов за определенный период.

4. Коэффициент фондовооруженности ($K_{ф.в}$):

$K_{ф.в} = S /$ Среднесписочная численность рабочих предприятия (чел.),

где S – среднегодовая (балансовая) стоимость действующих ОПФ, тыс. руб.

Чем выше показатель, тем более механизирован труд на этом предприятии.

К показателям использования имущества и отдельных его составляющих также можно отнести: рентабельность всего имущества предприятия ($R_{и}$), рентабельность собственных средств ($R_{с.с.}$), рентабельность производственных фондов ($R_{п.ф.}$), рентабельность основных средств (ОС) ($R_{о.с.}$).

$$R_{и} = \text{Прибыль} / \text{средняя величина актива баланса} * 100\%.$$

Баланс рабочего времени одного станка

Баланс рабочего времени показывает, сколько времени (часов, минут) в среднем реально должен отработать в плановом периоде или фактически отработал в отчетном периоде один станок. Итогом баланса является полезный (реальный, эффективный, действительный) фонд времени работы одного станка, и определяется он по следующей схеме:

1. Календарный фонд рабочего времени (365) дней.

2. Количество выходных и праздничных дней (52 недели * 2 выходных дня каждую неделю + 11 праздничных дней = 115) дней.

3. Располагаемый или номинальный фонд рабочего времени = Календарный фонд рабочего времени за вычетом выходных (52*2) и праздничных (11) (365-115 = 250) дней.

4. Фактически отработанное время в днях = Располагаемый фонд рабочего времени минус целосменные простои.

(К целосменным простоям относятся планово-предупредительный ремонт, случайный ремонт, например, 5 дней) (250-5= 245) дней.

5. Фактически отработанное время в часах = Фактически отработанное время в днях * средняя продолжительность рабочего дня в часах (245*07,8= 1911 час.)

Средняя продолжительность рабочего дня = число отработанных человеко-часов / число отработанных человеко-дней (например, 7,8 час.)

6. Полезный (реальный, эффективный, действительный) фонд рабочего времени = Фактически отработанное время в часах минус внутрисменные простои, которые пусть составляют 100 часов. $F_{п} = (1911 - 100 = 1811 \text{ час.})$

Таким образом, один станок в плановом периоде реально отработает 1811 часов.

Полезный фонд времени делится на машинное время и вспомогательное. Первое в свою очередь делится на полезное время и время, потраченное на производство бракованных изделий.

Баланс рабочего времени одного станка используется для определения потребности предприятия в оборудовании для выполнения производственной

программы:

$$Pi = Ti / Fп,$$

где P_i – количество единиц оборудования i -го вида, ед.;

T_i – трудоемкость изготовления продукции всех видов на оборудовании i -го вида, норма-час/ед.;

$Fп$ – полезный фонд рабочего времени одного станка i -го вида, час.

Также баланс рабочего времени одного станка используется для поиска резервов повышения эффективности использования оборудования, например, за счет сокращения простоев.

3.5. Аренда и лизинг

Аренда и лизинг – виды предпринимательской деятельности в условиях рынка.

Аренда позволяет предприятиям вовлекать в хозяйственный оборот необходимое имущество без значительных единовременных вложений, связанных с его приобретением.

По принадлежности основные фонды делятся на собственные и арендованные.

Аренда – соглашение (договор), по средствам 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 договоре аренды участвуют *две стороны*:

- *арендодатель* – собственник имущества, сдающий его в аренду (в качестве арендодателя могут выступать также лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду);

- *арендатор* – получатель имущества, использующий его в своих целях в соответствии с назначением имущества или согласно условиям, зафиксированным в договоре.

В аренду может сдаваться как движимое, так и недвижимое имущество.

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.

В *договоре аренды* указываются характеристика объекта аренды; размер арендной платы, форма и порядок ее внесения; права и обязанности сторон по хранению и обслуживанию арендуемого имущества; срок договора, права и обязанности сторон по его окончании; возможность сдачи арендованного имущества в субаренду; условия прекращения договора.

При нарушении условий договора аренды он может быть расторгнут.

Арендатор имеет право на субаренду, т.е. передачу части арендованного имущества в аренду третьему лицу или гражданскому лицу. В этом случае арендатор выступает в роли арендодателя.

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*.

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

Преимущества аренды:

- договоренность основных отношений арендатора и арендодателя, их полное равноправие, а значит, и устойчивый характер;
- фиксированная арендная плата, позволяющая развиваться арендатору, получать более высокий доход;
- полная самостоятельность арендатора в организации производства, оплате труда, трудовом распорядке;
- возможность улучшения и приращения основных средств, с последующим возмещением затрат, а также выкупа (особенно в лизинге).

Лизинг – это форма аренды на длительный срок (3-5 лет и более). *Лизинг* – это вид аренды, которому присущи элементы заемных операций, что придает ему сходство с кредитом.

Лизинг – 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.

Главное *отличие лизинга* от традиционной *аренды* состоит в том, что в нем принимают непосредственное участие *три стороны*:

- *продавец* (поставщик), производящий и продающий оборудование, машины или другое имущество лизингодателю (являющееся предметом договора лизинга);
- *лизингодатель* (арендодатель (лизинговая компания)) – физическое или юридическое лицо, приобретающее имущество в собственность и передающее его во временное владение и пользование лизингополучателю за определенную плату и на согласованных в договоре условиях;
- *лизингополучатель* (арендатор) – физическое или юридическое лицо, принимающее имущество в пользование в соответствии с договором лизинга.

Первый и второй участники лизинговой операции связаны между собой договором купли-продажи, второй и третий – договором лизинга.

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

Отличие лизинга от обычной аренды заключается в том, что при лизинге сдается в аренду *не бывшее в использовании арендодателем, а новое специально-приобретенное* лизинговой компанией *оборудование* с целью передачи его лизингополучателю.

По условиям договора лизинговое имущество может учитываться как у лизингодателя, так и у лизингополучателя.

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.

В России лизинговые отношения регулируются Законом «О лизинге» и Гражданским кодексом РФ.

Закон «О лизинге» трактует его как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам на установленный срок, за определенную плату и в соответствии с условиями, закрепленными договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

В лизинговой сделке принимают участие также:

- банки (или другие кредитные учреждения), предоставляющие кредиты лизингодателю для приобретения оборудования;
- страховые компании, осуществляющие страхование имущества лизингодателя.

По своему *экономическому содержанию лизинг* относится к прямым инвестициям.

В процессе осуществления лизинговой деятельности *лизингодатель* несет затраты, связанные с приобретением и передачей имущества *лизингополучателю*.

В течение срока действия *договора лизинга лизингополучатель* регулярно вносит лизинговые платежи, которые относит у себя на себестоимость продукции, производимой с использованием лизингового имущества, или на расходы, связанные с основной деятельностью.

В *лизинговые платежи* включаются: плата за основные услуги (процентное вознаграждение) лизингодателя; амортизационные отчисления за период, охватываемый сроком договора; инвестиционные затраты (издержки); проценты по кредитам, использованным лизингодателем на приобретение имущества; плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором; налог на добавленную стоимость; страховые взносы в случае

страхования имущества лизингодателем; налог на имущество, уплаченный лизингодателем.

Лизинговые платежи определяются по следующей форме:

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС,$$

где АО – амортизационные отчисления;

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы;

КВ – комиссионные лизингодателя за осуществление лизинга;

ДУ – плата за дополнительные услуги;

НДС – налог на добавленную стоимость.

Преимущества лизинга:

- экономия по налогу на имущество в результате использования ускоренной амортизации, которая способствует сокращению стоимости налогооблагаемой базы;

- приобретение оборудования по лизингу позволяет сократить потребность в капитальных вложениях для покупки орудий труда;

- сокращаются выплаты по налогу на прибыль за счет:

а) отнесения затрат по лизингу в полном объеме на себестоимость;

б) экономии по заработной плате в результате обслуживания приобретенного в аренду оборудования лизингодателем;

- возможности передачи арендуемого, но не используемого оборудования другому предприятию (вторичная аренда), досрочного возврата арендуемых орудий труда владельцу;

- расширения возможности управления денежными потоками, структурой текущих затрат и баланса, улучшения финансовых взаимоотношений с кредиторами и акционерами.

В России наибольшее распространение получил *финансовый лизинг*, или *лизинг с полной окупаемостью*.

Финансовый лизинг – это вид лизинга, при котором лизингодатель (арендодатель) по поручению лизингополучателя (арендатора) приобретает в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставляет его лизингополучателю во временное владение и пользование за плату.

В течение срока договора *финансового лизинга* имущество практически *полностью амортизируется*, и лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает его стоимость или большую его часть.

Объектом финансового лизинга может быть любое временно свободное имущество, *кроме земельных участков и природных объектов*.

В *финансовый лизинг* передается высокотехнологичное оборудование.

В зависимости от особенностей сделки, числа участников, степени окупаемости имущества, объема оказываемых услуг и т.д. *лизинговые операции* можно подразделить на виды:

При *оперативном лизинге* лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю за плату во временное владение

и пользование *на определенный срок*. По истечении срока действия договора предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом *лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на имущество*.

Его еще называют *сервисным лизингом*, так как арендодатель, предоставляя имущество лизингополучателю, берет на себя обязанности по наладке, ремонту и обслуживанию оборудования. *Объектами оперативного лизинга* являются сложные виды информационной и вычислительной техники, транспортные средства, эксплуатация которых требует от персонала высокой профессиональной подготовки, а обслуживание – значительных затрат. Поэтому *сервисный лизинг* особенно привлекателен для небольших предприятий.

Возвратный лизинг – это продажа собственником машин и оборудования лизинговой фирме (чаще всего по льготной цене) и в дальнейшем аренда этих машин на условиях финансового лизинга.

При *косвенном лизинге* передача имущества в аренду осуществляется через посредника. Помимо классической трехсторонней сделки, когда в качестве посредника выступает одна лизинговая компания, получили распространение и более сложные – многосторонние сделки.

Лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, произведенной лизингополучателем, что позволяет значительно снизить налогооблагаемую прибыль и суммы уплачиваемых налогов.

Вопросы для самоконтроля

1. Какая разница между понятиями «капитал», «имущество», «фонды», и «средства»?
2. Что является критерием для отнесения имущества предприятия к основным производственным фондам (ОПФ)?
3. Что понимается под ОПФ, по каким признакам и как они классифицируются?
4. Какие виды стоимостных оценок ОПФ существуют и для чего они применяются?
5. Какова сущность физического и морального износа ОПФ и какие факторы на них влияют?
6. Какие основные показатели характеризуют уровень использования ОПФ?
7. Какова экономическая сущность амортизации?
8. Какая разница между экстенсивным и интенсивным использованием оборудования?
9. Какая разница между понятиями аренда и лизинг?
10. Назовите преимущества лизинга.
11. Назовите главное отличие лизинга от традиционной аренды.

Тема 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Понятие, состав и структура оборотных средств

4.2. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства

4.3. Показатели использования оборотных средств

4.1. Понятие, состав и структура оборотных средств

Различают два понятия: *оборотные средства* и *оборотные фонды*.

Оборотные средства как экономическая категория шире, чем *оборотные фонды*.

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования *оборотных производственных фондов* и *фондов обращения* для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Под оборотными фондами понимается часть средств производства, которые единожды участвуют в производственном процессе и свою стоимость сразу и полностью переносят на производимую продукцию.

К оборотным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, не законченная производством продукция, топливо, тара и другие предметы труда.

К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции: готовая продукция на складе, товары, отгруженные заказчиком, но еще не оплаченные ими, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках.

Для изучения *состава и структуры оборотных средств* группируются по четырем признакам: 1) *сферам оборота*; 2) *элементам*; 3) *охвату нормированием*; 4) *источникам финансирования*.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на *оборотные производственные фонды* (сфера производства) и *фонды обращения* (сфера обращения).

Оборотные средства функционируют *одновременно в сфере производства* и *в сфере обращения*, проходя три стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт (реализация).

Более наглядно кругооборот оборотных средств представляет собой:

Д - ПЗ ... П ... ГП - Д¹.

На денежные средства (Д) предприятие приобретает все необходимые предметы труда для производства продукции, которые приобретают форму производственных запасов (ПЗ), затем идет непосредственно процесс производства (П), в результате которого получается готовая продукция (ГП), она реализуется, и предприятие за нее получает определенные денежные средства (Д¹). Таким образом средства совершают один оборот, затем все повторяется вновь.

Отдельные части оборотных средств имеют различное назначение и по-разному используются в производственно-хозяйственной деятельности, поэтому они классифицируются *по следующим элементам*:

1. Производственные запасы (сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы).

2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства.

3. Расходы будущих периодов.

Оборотные фонды (п.1 + п.2 + п.3).

4. Готовая продукция на складах.

5. Продукция отгруженная, но еще не оплаченная.

6. Средства в расчетах.

7. Денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

Фонды обращения (п.4 + п.5 + п.6 + п.7).

Оборотные средства (п.1 + п.2 + п.3 + п.4 + п.5 + п.6 + п.7).

По охвату нормированием оборотные средства подразделяются на *нормируемые оборотные средства* (оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей) и *ненормируемые оборотные средства* (дебиторская задолженность, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке). Нормируются все оборотные фонды, а из фондов обращения готовая продукция на складе и денежные средства в кассе.

К ненормируемым оборотным средствам предприятия относятся (-ятся) денежные средства в расчетах.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные оборотные средства.

Собственные средства формируются за счет уставного фонда и пополняются из прибыли.

Приравненными к собственным оборотным средствам считаются устойчивые пассивы, т.е. не принадлежащие предприятию средства, но используемые в его обороте (заработная плата, отчисление на социальные нужды, предстоящие налоговые платежи).

Заемные оборотные средства – это средства, полученные от банков в виде краткосрочных ссуд и кредиторской за должности предприятия.

Источниками оборотных средств служит уставный фонд, прибыль, устойчивые пассивы, кредиты банков, иногда бюджет и средства граждан.

Под *структурой оборотных средств* понимается соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности. Структура оборотных средств на предприятии непостоянна и изменяется в динамике под влиянием многих причин.

Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности далеко не одинакова и зависит от:

- специфики предприятия;

- качества готовой продукции. Если на предприятии выпускается продукция низкого качества, которая не пользуется спросом у покупателей, то резко повышается доля готовой продукции на складах;
- уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;
- ускорения научно-технического прогресса.

4.2. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства

К нормируемым оборотным средствам относятся: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция на складе предприятия-изготовителя. Нормируемые оборотные средства включают все оборотные средства, находящиеся в сфере производства. В сфере обращения нормируются только те оборотные средства, которые овеществлены в готовой продукции, находящейся на складе предприятия-изготовителя. Именно эти элементы находятся в рамках предприятия, и оно может ими управлять.

К ненормируемым оборотным средствам относятся: отгруженная, но не оплаченная продукция (дебиторская задолженность), денежные средства на расчетном счете и в кассе. Эти элементы оборотных средств находятся вне предприятия, и ими оно может управлять специальными методами.

Норматив оборотных средств должен всегда удовлетворять реальной потребности производства. При занижении нормативов предприятие не сможет обеспечить производство необходимыми запасами, своевременно расплатиться с поставщиками, рабочими, служащими и т.п. При завышении нормативов возникают значительные сверхнормативные запасы, происходит замораживание средств, что ведет к значительным потерям. Кроме того, завышенные нормативы способствуют снижению уровня рентабельности, увеличению суммы выплат при росте стоимости имущества предприятия.

Под нормированием оборотных средств понимается процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии.

При плановой экономике каждому предприятию вышестоящая организация устанавливала общий норматив оборотных средств. В этих условиях предприятия были вынуждены контролировать эту величину.

В условиях рыночных отношений значение нормирования оборотных средств резко возрастает, так как в конечном итоге это связано с платежеспособностью и финансовым состоянием предприятия.

Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена смета затрат на производство продукции (работ, услуг) на планируемый период.

Различают разные нормы расхода оборотных средств.

Нормы расхода материальных ресурсов (норма – удельный расход какого-то элемента оборотных средств) могут быть *годовые*, которые отражают предельный расход материальных ресурсов на единицу продукции (или работ)

в среднем за год. Годовые нормы могут включать *квартальные*, что целесообразно при установлении норм расхода материалов, потребление которых изменяется в зависимости от времени года.

Оперативно-технические нормы отражают предельный расход сырья и материалов для конкретных условий технологического процесса и заданного уровня организации производства.

Единичные нормы отражают расход материалов на единицу конкретной продукции, изготавливаемой на определенном заводе или виде оборудования.

Сводные нормы характеризуют расход материалов на одну и ту же продукцию (работу), изготавливаемую несколькими однородными предприятиями.

Нормы на изделие определяют плановый расход материалов на изделие в целом, а *нормы на деталь* – расход материалов на одну конкретную деталь.

Применяют следующие основные методы нормирования оборотных средств:

Метод прямого счета. Этот метод заключается в том, что сначала определяется величина авансирования оборотных средств в каждый элемент, затем их суммированием определяется общая сумма норматива.

Аналитический метод. Он применяется в том случае, когда в планируемом периоде не предусмотрено существенных изменений в условиях работы предприятия по сравнению с предшествующим. В этом случае расчет норматива оборотных средств осуществляется укрупненно. При учете соотношения между темпами роста объема производства и размера нормируемых оборотных средств в предшествующем периоде.

Коэффициентный метод. При этом методе новый норматив определяется на базе старого путем внесения в него изменений с учетом условий производства, снабжения, реализации продукции (работ, услуг), расчетов.

Общий норматив оборотных средств (Нобщ) состоит из суммы частных нормативов:

$$\text{Нобщ} = \text{Нпз} + \text{Ннп} + \text{Нгп} + \text{Нбр},$$

где Нпз – норматив производственных запасов;

Н н.п – норматив незавершенного производства;

Н г.п – норматив готовой продукции;

Н б.р – норматив будущих расходов.

Норматив оборотных средств, авансируемых в сырье, основных материалов и покупных полуфабрикатов, определяется по формуле:

$$N = P * D,$$

где N – норматив оборотных средств в запасах сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов;

P – среднесуточный расход сырья, материалов и покупных полуфабрикатов;

D – норма запаса в днях.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве должен обеспечить ритмичный процесс производства и равномерное поступление готовой продукции на склад. Норматив выражает стоимость начатых, но не законченных производством изделий, находящихся на различных стадиях производственного процесса. Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяется по формуле:

$$H = P * T * K,$$

где P – однодневные затраты на производство продукции;

T – длительность производственного цикла в днях;

K – коэффициент нарастания затрат.

Если основная доля затрат поступает в производство в самом начале производственного цикла (единовременные), а остальные (нарастающие) затраты распределяются на протяжении производственного цикла относительно равномерно (в серийном производстве), коэффициент определяется по формуле:

$$K = A + (0,5 * B) / A + B,$$

где A – затраты, производимые единовременно в начале производственного цикла;

B – остальные затраты, входящие в себестоимость продукции.

Норматив по статье «Расходы будущих периодов» исчисляется по формуле:

$$H = P_0 + P_p - P_c,$$

где P_0 – сумма расходов будущих периодов на начало планируемого периода;

P_p – расходы, производимые в плановом периоде по смете;

P_c – расходы, включаемые в себестоимость продукции планируемого периода.

Норматив оборотных средств на готовую продукцию определяется по формуле:

$$H = P * D,$$

где P – однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости;

D – норма запаса в днях.

Норма оборотных средств по готовой продукции определяется отдельно для готовой продукции на складе и для товаров отгруженных, по которым расчетные документы находятся в оформлении.

Поскольку оборотные средства представляют собой значительную величину, то рациональное их ведение является, как и в случае с основными фондами, важным требованием успешного ведения экономики предприятия. Рациональное ведение оборотных средств прежде всего находит свое проявление *в ускорении их оборачиваемости*: чем скорее совершается

кругооборот, тем меньшая сумма товарно-материальных ценностей и денежных средств обслуживает процесс производства.

4.3. Показатели использования оборотных средств

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Расчетная потребность в оборотных средствах прямо пропорциональна объему производства и обратно пропорциональна скорости их обращения (числу оборотов). Чем больше число оборотов, тем меньше потребность в оборотных средствах.

1. *Оборачиваемость оборотных средств* характеризуется *скоростью оборота оборотных средств* (K_o), т.е. число оборотов, совершаемых оборотными средствами за отчетный период (год), представляет собой отношение стоимости реализованной продукции (Q) к среднегодовым остаткам нормируемых оборотных средств (C):

$$K_o = Q / C, \text{ руб./ руб.}$$

В то же время этот показатель K_o называют *коэффициентом оборачиваемости оборотных средств*. И в этой роли он показывает, сколько рублей реализованной продукции приходится на каждый рубль нормируемых оборотных средств, что фактически является аналогом фондоотдачи для основных средств. Он также имеет размерность руб./ руб.

Необходимо заметить, что в числителе может стоять стоимость реализованной либо товарной или валовой продукции, а в знаменателе – не только нормируемые оборотные средства, но и все оборотные средства предприятия. Важно только, чтобы при анализе этих коэффициентов это учитывалось. Чем эффективнее используются оборотные средства, тем больше K_o .

2. В экономике предприятия используется и показатель обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств – это *коэффициент закрепления оборотных средств в производстве* K_z :

$$K_z = C / Q = 1 / K_o, \text{ руб./ руб.}$$

Коэффициент закрепления оборотных средств в производстве K_z показывает, сколько рублей нормируемых оборотных средств приходится на один рубль продукции. Чем меньше значение K_z , тем эффективнее используются оборотные средства предприятия.

Этот показатель широко используется для планирования потребности в оборотных средствах по приросту объемов продукции в плановом периоде.

1. Большое влияние на ускорение оборачиваемости оказывает внедрение достижений научно-технического прогресса и четкая организация материально-

технического снабжения и сбыта. Показатель, отражающий время (продолжительность) одного оборота в днях (Д), называется длительностью одного оборота в днях, может быть рассчитан как отношение количества календарных дней в году (360 дней) к числу оборотов (К_о):

$$Д = С*Т/Q = Т/К_о \text{ дней,}$$

где Т – число календарных дней в плановом (отчетном) периоде;

Д – *длительность одного оборота оборотных средств* (календарных дней) или *продолжительность полного кругооборота*, совершаемого от первой фазы – приобретения сырья, материалов, полуфабрикатов до последней – реализация готовой продукции. Этот показатель показывает, сколько дней прошло с момента оттока средств предприятия на приобретение материальных ресурсов до момента их притока на расчетный счет или в кассу предприятия. Чем эффективнее используются средства, тем меньше значение показателя (Д).

Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет при неизменном объеме производства высвободить часть оборотных средств.

Высвобождение оборотных средств может быть абсолютным и относительным.

1. *Абсолютное высвобождение.* Имеет место, если фактически остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период.

2. *Относительное высвобождение.* Имеет место в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом производственной программы предприятия, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Вопросы для самоконтроля

1. Что является критерием для отнесения имущества предприятия к оборотным фондам?

2. Что понимается под оборотными средствами, по каким признакам и как они классифицируются?

3. Какие сферы обслуживает оборотный капитал?

4. Какие основные показатели характеризуют уровень использования оборотных средств? Приведите формулы их расчета и какова их суть.

5. Какова сущность нормирования оборотных средств?

Тема 5. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Содержание и назначение производственной программы

5.2. Производственная мощность предприятия, ее виды и методика ее расчета

5.1. Содержание и назначение производственной программы

Производственная программа предприятия представляет собой развернутый или комплексный план производства и продажи продукции, характеризующий годовой объем, номенклатуру, качество и сроки выпуска требуемых рынком товаров и услуг.

Производственная программа определяет профиль (специализацию) предприятия, его производственно-хозяйственные связи, а также оказывает решающее влияние на финансовые результаты. Итоговые показатели плана по производству необходимы для анализа загрузки оборудования, определения потребности в ресурсах, оценки общего объема выпуска продукции, его структуры и динамики, расчета производительности труда, фондоотдачи, материалоемкости и других показателей эффективности.

При разработке производственной программы предприятия должны предусматривать следующие разделы:

- план производства продукции в *натуральном выражении*;
- план производства продукции в *стоимостном выражении*;
- план выпуска продукции на экспорт;
- план повышения качества;
- план реализации продукции.

Основой разработки производственной программы предприятия является формирование портфеля заказов. Портфель заказов – совокупность внешних заказов, которыми располагает предприятие на определенный период времени.

В портфель заказов входят:

- государственный, в т.ч. оборонный заказ;
- поставки на экспорт (зарубежные заказы);
- план поставок по кооперации;
- заключенные договора с потребителями;
- заявки торговых организаций;
- другие заказы.

Основными показателями производственной программы является *номенклатура и ассортимент продукции*.

Номенклатура продукции – это принятый в планировании и учете систематизированный перечень видов (групп) продукции в натуральном выражении.

Например, номенклатура ОАО «Асм-запчасть» – сельскохозяйственные машины, плуги, кооперированные поставки, запасные части и товары народного потребления.

Ассортимент продукции – это количественное соотношение отдельных видов продукции по размерам, профилям, комплектации.

Другими характеристиками продукции, имеющими важное значение для освоения рынка, являются *качество и цена*.

Под качеством подразумевается набор свойств, продукции, по которым потребитель судит о ее достоинствах. *Качество* – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

К ним относятся *дизайн, надежность, долговечность, ремонтпригодность, транспортабельность, функциональные возможности*.

Цена с точки зрения маркетинга – это сумма денег, которую готов заплатить потенциальный покупатель за предложенную продукцию.

В годовой производственной программе на основе перспективного плана развития государственного заказа, хозяйственных договоров с потребителями и поставщиками и расчета производственной мощности определяется номенклатура, ассортимент, количество и сроки изготовления продукции, т.е. объем производства, намеченный на плановый период.

Для увязки производственной программы с финансовыми показателями деятельности предприятия определяется основной стоимостной показатель – *объем реализуемой продукции*.

Другими стоимостными показателями являются *объем товарной, валовой и чистой продукции*.

В практике планирования вначале определяется *объем товарной продукции*. По своему составу *товарная продукция* однородна с *реализуемой продукцией*, количественно же они отличаются на величину остатков нереализованной продукции на начало и конец соответствующего периода.

Объем (стоимость) всей готовой продукции предприятия, произведенной за определенный период времени и предназначенной к реализации, – это *товарная продукция предприятия*, составляющая часть *валовой продукции* предприятия за определенный период времени.

В состав товарной и реализуемой продукции включаются готовые изделия, запасные части, кооперированные поставки, товары народного потребления, капитальный ремонт и модернизация оборудования.

Объем товарной продукции рассчитывается на основе производственной программы в натуральном выражении и оптовых цен на выпускаемые изделия.

Пример расчета объема товарной продукции:

Изделие «А» $160000 \cdot 2000 = 320$ млн. руб.

Изделие «Б» $180000 \cdot 1000 = 180$ млн. руб.

Запасные части = 50 млн. руб.

Кооперированные поставки = 25 млн. руб.

ТНП = 15 млн. руб.

ТП (объем товарной продукции) = $320 + 180 + 50 + 25 + 15 = 590$ млн. руб.

Реализованная продукция предприятия характеризуется объемами готовых изделий (работ, услуг), реализованных и оплаченных или подлежащих оплате в данном периоде.

Реализуемой продукцией предприятия считается продукция, которая в плановом периоде будет поставлена покупателю и оплачена им. Момент реализации наступает тогда, когда деньги поступают на расчетный счет предприятия в банке. Величина реализуемой продукции определяется по формуле:

$$РП = ТП + (ГПн - ГПк) \text{ (руб.)},$$

где ГПн, ГПк – остатки нереализованной продукции на складах прошлых лет и товары для перепродажи на начало и конец периода в рублях.

Если хотят учесть *полный объем продукции* в денежном выражении независимо от степени готовности, то определяют объем *валовой продукции*, в котором наряду с товарной продукцией учитываются изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода. Валовая продукция (ВП) определяется по формуле:

$$ВП = ТП + (Нк - Нн) \text{ (руб.)},$$

где Нк, Нн – изменение остатков незавершенного производства, полуфабрикатов и инструмента своего производства на начало и конец рассматриваемого периода.

Продукция, не получившая законченного вида в пределах производства, а также продукция, не проверенная ОТК и не сданная на склад готовой продукции, – это *незавершенное производство*.

Объем (стоимость готовой продукции предприятия), произведенный за определенный период времени за вычетом стоимости остатков незавершенного производства на начало периода, – *заниженный объем валовой продукции* предприятия за определенный период на величину стоимости остатков незавершенного производства на конец этого периода.

Объем чистой продукции определяется как объем товарной продукции за вычетом амортизационных отчислений и материальных затрат. Расчет величины чистой продукции представлен:

$$ЧП = ТП - (М + А) \text{ руб.},$$

где М – материальные затраты, А – амортизация.

$$ЧП = З + П \text{ руб.},$$

где З – заработная плата, П – прибыль.

Валовый оборот представляет собой полную стоимость продукции предприятия за определенный период времени независимо от дальнейшего использования.

Стоимость реализованной в календарном периоде продукции представляет собой понятие – объем продаж.

Планируемая производственная программа на каждом предприятии должна соответствовать имеющимся производственным возможностям или его производственной мощности.

5.2. Производственная мощность предприятия, ее виды и методика ее расчета

Разработка плана выпуска и реализации продукции предприятия в соответствии с договорами на поставку непосредственно увязывается с *производственными мощностями* по всей номенклатуре намеченных к изготовлению изделий.

Производственная мощность предприятия – максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определённого качества в заданной номенклатуре и ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени при эффективном использовании оборудования и производственных площадей.

Производственная мощность предприятия зависит от следующих факторов: количества и качества действующего оборудования; максимально возможной производительности каждой единицы оборудования и пропускной способности площадей в единицу времени; принятого режима работы (сменность, продолжительность одной смены, типа производства: прерывное, непрерывное производство и т.п.); номенклатуры и ассортимента продукции; трудоемкости производимой продукции; пропорциональности (сопряженности) производственных площадей отдельных цехов, участков, агрегатов, групп оборудования; уровня внутриводской и межзаводской специализации и кооперирования; уровня организации труда и производства.

Производственная мощность предприятия (объединения, концерна, фирмы) определяется по всей номенклатуре выпускаемой им продукции. Она устанавливается в тех же единицах измерения, в каких планируется производство продукции (в штуках, рублях, тоннах, квадратных метрах и т.д.).

С *широким ассортиментом выпускаемой однородной* продукции используется метод приведения номенклатуры изделий к одному или нескольким видам однородной продукции, принимаемой за единицу.

Конкретным выражением производственных возможностей каждого предприятия служит его *производственная мощность*. Полученные данные о состоянии производственной мощности позволяют обосновать производственную программу. Понятия «производственная мощность» и «производственная программа» не идентичны. Если первое показывает способность предприятия в определенных условиях выпускать максимальное количество продукции в единицу времени, то второе – характеризует фактический или требуемый (планируемый) выпуск продукции в этот период времени. При обосновании производственной программы исходят либо из возможностей «узкого места», либо из возможности осуществления мероприятий по «расшивке» «узких мест».

Элемент в производственной системе, имеющий минимальную пропускную способность (производственную возможность, производственную мощность), называется «узким местом».

На практике *производственная мощность* предприятия определяется по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов или установок основного

производства с учетом мер по ликвидации узких мест и возможностей кооперации производства.

К *ведущим* относятся цехи, участки, агрегаты и установки, где выполняются основные технологические процессы и операции по изготовлению изделий или полуфабрикатов.

Производственная мощность ведущего производства (цеха, участка) зависит от числа единиц ведущего оборудования в цехе, участке, максимального возможного фонда времени работы ведущего оборудования; прогрессивных норм трудоемкости обработки продукции на ведущем оборудовании.

При наличии на предприятии нескольких ведущих цехов, участков, агрегатов или групп оборудования, составляющих отдельные стадии технологической цепи, производственная мощность предприятия определяется по тем из них, которые выполняют наибольший по трудоемкости объем работ.

Основными элементами, определяющими производственную мощность, являются:

1. количество установленных машин, механизмов и агрегатов;
2. производственная площадь предприятия и его цехов;
3. режим работы предприятия;
4. технико-экономические нормы использования машин и агрегатов.

Определение производственной мощности предприятия начинается с низовых подразделений. В начале определяют производственную мощность ведущих групп оборудования, затем ведущих производственных участков, основных цехов, а затем предприятия в целом.

На машиностроительных предприятиях *мощность* определяется, исходя из *двухсменной работы универсального оборудования и трех смен уникального спец. оборудования*.

В расчет не принимается резервное оборудование и оборудование вспомогательных цехов (инструментального и ремонтного).

Производственная мощность ведущей группы оборудования определяется:

$$M = \frac{\sum_1^n N_{об} * F_d}{T_c} \text{ (шт.)},$$

где $N_{об}$ – количество единиц оборудования в штуках,

F_d – фонд времени оборудования в часах,

T_c – станкоемкость оборудования в станко-часах.

Являясь величиной динамичной, производственная мощность должна быть сбалансирована с производственной программой, или, говоря рыночным языком, необходимо достижение равновесия между спросом и предложением на продукцию и услуги. Мощность – величина переменная, зависящая от ввода в эксплуатацию новых основных фондов и вывода устаревших.

Различают: *входную, выходную и среднегодовую* производственную мощность.

Мощность на начало года называется *входной*, а на конец – *выходной*.

Входная мощность определяется с учетом имеющихся на начало года производственных фондов, рабочей силы и других ресурсов, а *выходная* – на конец года с последующей корректировкой при соответствующем изменении техники и технологии.

$$M_{\text{вых}} = M_{\text{вх}} + M_{\text{р}} - M_{\text{л}} \text{ (шт./год)},$$

где $M_{\text{вх}}$ – входная мощность,

$M_{\text{р}}$ – вводимые мощности,

$M_{\text{л}}$ – ликвидированные мощности.

Среднегодовая производственная мощность – это мощность, которой располагает предприятие или его структурное подразделение в среднем за год с учетом прироста и выбытия наличных мощностей.

Среднегодовая производственная мощность предприятия зависит от:

величины производственной мощности предприятия на начало года, величины мощности, вводимой и выбывающей в течение года, количества полных месяцев с момента ввода и выбытия мощностей до конца года соответственно.

Производственная программа определяется с учетом среднегодовой мощности:

$$M_{\text{с}} = M_{\text{вх}} + \frac{M_{\text{р}} * t_1}{12} - \frac{M_{\text{л}} * t_2}{12} \text{ (шт./год)},$$

где t_1, t_2 – количество месяцев, которые основные фонды будут или не будут работать до конца периода.

Коэффициент использования среднегодовой производственной мощности ($K_{\text{и}}$) исчисляется как отношение планируемого или фактического выпуска ($Q_{\text{пл(факт)}}$) за год к среднегодовой производственной мощности ($M_{\text{с}}$):

$$K_{\text{и}} = Q_{\text{пл(факт)}}/M_{\text{с}}.$$

Если $Q_{\text{пл(факт)}} < M$, то это значит, что производственная программа предприятия обеспечена производственными мощностями. Если же плановый объем производства больше производственной мощности, ее нужно увеличить либо корректировать план.

Для устойчивой работы предприятия, а также для возможности улучшения качества и обновления выпускаемой продукции и других целей оно должно иметь оптимальный резерв производственной мощности. Величина этого резерва определяется спецификой предприятия и колеблется от 10 до 20%.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое производственная программа?
2. Что больше – валовая или товарная продукция предприятия?
3. Дайте определение производственной программе и производственной мощности.
4. Что понимают под «узким местом» на предприятии?
5. Что такое производственная мощность предприятия и методология ее расчета?

Тема 6. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

6.1. Понятия и показатели качества

6.2. Понятие конкурентоспособности

6.3. Сущность стандартизации. Основные виды стандартизации

6.1. Понятия и показатели качества

Качество – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Международный стандарт ИСО 8402 определяет это понятие следующим образом: «*Качество* – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности».

Сравнение этих определений позволяет сделать вывод об их смысловой идентичности, тем не менее специалисты сходятся во мнении, что второе определение более ориентировано на потребителя.

Управление качеством должно осуществляться системно, т.е. на предприятии должна функционировать система управления качеством, представляющая собой организационную структуру, четко определяющую ответственность, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для управления качеством.

Качество как экономическая категория – это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре.

Показатели качества – это количественная характеристика свойств продукции.

Любая продукция обладает совокупностью физических, химических, биологических и иных свойств, определяющих ее назначение.

Потребности обычно выражаются в свойствах, в их сравнении с аналогичными свойствами базового, или эталонного, образца.

Такими свойствами могут быть вес, габариты, производительность, цвет, надежность, долговечность и др.

Все свойства продукции выделены в группы:

- показатели назначения (производительность, модность, диапазон измерения);
- показатели надежности и технологичности;
- показатели унификации и стандартизации;
- эстетические показатели;
- эргономические показатели;
- показатели транспортабельности;
- патентно-правовые показатели;
- экологические показатели;
- показатели безопасности.

В зависимости от потребности используется тот или иной показатель.

Показатели назначения продукции характеризуют полезный эффект от использования продукции по назначению и обуславливают область применения продукции;

Так, например, *в целях безопасности эксплуатации* важен показатель *безотказности*; *Безотказность* – это один из основных показателей *надежности*, обеспечивающих безопасность при использовании продукта.

Показатели безопасности характеризуют особенности продукции, обеспечивающие безопасность при продаже и потреблении продукции.

В целях экономии финансовых средств на проведение ремонтов – *ремонтпригодность*, в целях снижения затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии – *долговечность*.

Показатели транспортабельности отражают степень возможности транспортировки изделия различным транспортом без нарушения его свойств.

Эстетические показатели качества характеризуют выразительность, рациональность форм, целостность композиции, товарный вид производства продукции и совершенствование производства использования продукции.

Полезность – это способность продукции приносить пользу и удовлетворять конкретного потребителя.

Указанные показатели в совокупности создают базу для сравнения с другой аналогичной продукцией, позволяют оценить их технический уровень и качество.

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 фирм различных отраслей экономики.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей продукции независимо от ее вида и назначения.

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.

6.2. Понятие конкурентоспособности

Конкурентоспособность предприятия на рынке напрямую зависит от конкурентоспособности его продукции.

Конкурентоспособность – степень соответствия общественным потребностям.

Совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется *конкурентоспособностью*.

Конкурентоспособность продукции определяется комплексом потребительских (качественных и количественных) характеристик, позволяющих удовлетворять особые условия рынка.

Конкурентоспособность отличается от качества товара.

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.

Конкурентоспособность продукции – это характеристика продукта (услуги), отражающую его (ее) отличие от товара конкурента по степени соответствия конкурентной потребности и затратам на ее удовлетворение.

Факторы конкурентоспособности непосредственно вытекают из методов осуществления конкуренции. По этим методам конкуренцию подразделяют:

- *ценовая конкуренция*, предполагает продажу продукции по более низким ценам, чем конкуренты;

- *неценовая конкуренция*, базируется на отличительной особенности продукции по сравнению с конкурентами.

К неценовым факторам конкурентоспособности продукции относят – обеспечение качества продукции, торговую марку (узнаваемость продукции), организацию каналов реализации продукции, рекламу, бренд, послепродажное обслуживание, новизну и пр.

Критерием оценки конкурентоспособности товара выступает соотношение качества (К) и цены на нее (Ц). Расчет критерия конкурентоспособности товара осуществляется по формуле:

$$КС = К / Ц.$$

Потребительские свойства товара являются одной из главных составляющих конкурентоспособности товара (услуги), определяются его полезные для потребителя свойства.

Потребительское свойство товара – это свойство товара, проявляющееся при его использовании потребителем в процессе удовлетворения потребностей.

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 неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может меняться в широких пределах, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, воздействие рекламы и на проявления других внутренних и внешних по отношению к товару факторов.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления свойств анализируемой продукции с аналогичными 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.

Показатель конкурентоспособности важен при проектировании требуемых свойств изделия, сравнении потенциальных возможностей производства продукции, установления цены, а также при решении других проблем.

Выделяют дифференцированный (описательный) и комплексный методы.

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.

Именно качество и конкурентоспособность продукции являются основой выживаемости в условиях жесткой конкуренции.

6.3. Сущность стандартизации. Основные виды стандартизации

Важным элементом в системе управления качеством изделий является *стандартизация*. Стандартизация – это деятельность по установлению норм, правил и характеристик.

Главная задача стандартизации – создание системы нормативно-технической документации, определяющей прогрессивные требования к продукции, а также контроль за правильностью использования этой документации.

В стандартах устанавливаются требования к выпускаемой продукции. Стандарты могут носить как рекомендательный характер, так и обязательные требования ко всем объектам стандартизации.

Основные цели стандартизации в Российской Федерации:

- разработка норм, требований, правил, обеспечивающих безопасность продукции, работ, услуг для жизни и здоровья людей, окружающей среды и имущества;
- совместимость и взаимозаменяемость изделий;
- качество продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем развития научно – технического прогресса;
- единство измерений;
- экономия всех видов ресурсов;
- безопасность хозяйственных объектов, связанная с возможностью возникновения различных катастроф и чрезвычайных ситуаций;
- обороноспособность и мобилизационная готовность страны.

Конкретные цели стандартизации относятся к определенной области деятельности, отрасли производства товаров и услуг, к тому или иному виду продукции, предприятию.

В Российской Федерации действуют следующие нормативные документы в области стандартизации (стандарты):

- государственные стандарты РФ (ГОСТ-Р).

Они разрабатываются на продукцию, работы и услуги, потребности в которых носят межотраслевой характер. В них содержатся как обязательные для выполнения требования к объекту стандартизации, так и рекомендательные. К обязательным относятся безопасность продукта, услуги; техническая и информационная совместимость и взаимозаменяемость изделий; единство методов контроля и единство маркировки. Рекомендательные касаются формы, цвета, внешнего вида продукции.

- международные (региональные) стандарты;
- общероссийские классификаторы технико-экономической информации;
- отраслевые стандарты (ОСТ);
- технические условия (ТУ);
- стандарты предприятий и объединений, ассоциаций, концернов (СТП);
- стандарты научно-технических обществ и инженерных союзов, ассоциаций и других общественных организаций.

В 1987 году международной организацией по стандартизации ИСО были утверждены документы, которые получили название МС ИСО – 9000. При их разработке использовались национальные стандарты развитых государств, а также опыт ведущих фирм в области качества продукции. В настоящее время семейство ИСО включает в себя базовые стандарты, содержащие основополагающие требования к качеству продукции на различных этапах жизненного цикла. Все модели качества направлены на предупреждение дефектов продукции на этапах ее разработки, изготовления, а также на максимальный учет требований потребителей. Основным принципом, на котором основываются все модели обеспечения качества: «Дефекты предупреждаются, а не исправляются».

Конечная оценка качества изготовления продукции осуществляется с помощью *сертификации*, которая означает испытание продукции, выдачу сертификата соответствия, маркировку продукции (знак соответствия) и контроль за состоянием последующего производства с помощью контрольных испытаний.

Сертификация – это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя и потребителя организация удовлетворяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Термин «сертификация» в переводе с латыни обозначает «сделано верно».

С 1 января 1992 г. для всех хозяйствующих субъектов независимо от формы собственности и вида деятельности введена сертификация продукции.

Объектами сертификации на предприятии могут быть:

- продукция;
- производство;
- система качества.

Сертифицированная система качества характеризует способность предприятия стабильно выпускать продукцию надлежащего качества.

Наличие такой системы на предприятии является важным фактором конкурентоспособности и дает предприятию ряд преимуществ:

- доказывает надежность партнеров по бизнесу и гарантирует сбыт продукции;
- облегчает получение кредитов в коммерческих банках;
- облегчает страхование от ущерба за некачественную продукцию;
- облегчает заключение контрактов на поставку товаров как внутри страны, так и за рубежом;
- наличие сертификата на систему качества является обязательным условием для участия фирм в различных конкурсах.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятий «качество» и «конкурентоспособность продукции». В чем их взаимосвязь, особенности и отличия?
2. Какие показатели включаются в систему показателей качества?
3. Какие показатели характеризуют конкурентоспособность продукции?
4. В чем состоят цели и задачи стандартизации продукции?
5. Каковы особенности управления качеством продукции?
6. В чем состоят цели стандартизации продукции?
7. В чем состоят цели сертификации продукции?
8. Какие методы используются в управлении качеством?
9. Каковы задачи управления качеством продукции на предприятии?

РАЗДЕЛ 3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПЛАТА ТРУДА

Тема 7. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Состав и структура персонала

7.2. Анализ наличия и движения персонала

7.3. Производительность труда и трудоемкость продукции

7.1. Состав и структура персонала

На уровне предприятия вместо термина «*трудовые ресурсы*» чаще используются термины «*кадры*» или «*персонал*». Понятие «*трудовые ресурсы*» используется для характеристики трудоспособного населения в масштабах страны, региона, отрасли экономики или предприятия.

Персонал предприятия – совокупность физических лиц, состоящих с ним как с юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма. В таких отношениях могут состоять не только наемные работники, но и физические лица – собственники или совладельцы фирмы, если они помимо причитающейся им части доходов из чистой прибыли принимают участие в деятельности фирмы своим личным трудом и получают за это соответствующую оплату.

Управление персоналом является составной частью управления предприятием в целом.

Кадровая политика на предприятии включает в себя:

- отбор и продвижение кадров;
- подготовку кадров и их непрерывное обучение;
- найм работников в условиях неполной занятости;
- расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства;
- стимулирование труда;
- совершенствование организации труда;
- создание благоприятных условий труда для работников предприятия и др.

В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории: *промышленно-производственный персонал (ППП)* и *непромышленный*.

К *промышленно-производственному персоналу* относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием.

К *непромышленному персоналу* относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. *Непромышленный персонал* в основном это работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и лечебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

Промышленно-производственный персонал в зависимости от выполняемых им функций классифицируется на следующие категории:

- *руководители* – возглавляют отдельные структурные подразделения предприятия или имеют в подчинении одного или нескольких работников.

- *специалисты* – имеют высшее или среднее специальное образование (бухгалтеры, экономисты, техники, механики, психологи, социологи, художники, товароведы, технологи и др.).

- *рабочие – основные* – непосредственно заняты в производственном процессе; и *вспомогательные* – обслуживают оборудование, создают условия для производства продукции. Это деление чисто условное, и на практике иногда их трудно разграничить.

- *прочие* – к ним относятся младший обслуживающий персонал, охрана, ученики.

Состав работников по категориям образует *структуру кадров*. *Структура* – это удельный вес соответствующей группы работников в общей численности персонала.

Списочный персонал – штатные работники, имеющие запись в трудовой книжке о приеме на работу на данное предприятие.

Совместители – работники, работающие по договору, с продолжительностью рабочего дня не более 4 часов.

Договорники – работники, работающие по договору, в котором указывается объем работ и время их выполнения.

По характеру и сложности выполняемых работ весь персонал для целей планирования потребностей группируются по *профессиям, специальностям и квалификации*.

Профессия – определенный вид трудовой деятельности, обусловленный совокупностью знаний и трудовых навыков, полученных в процессе специального обучения либо практике.

Специальность – деление внутри профессии, требующее дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства (слесарь-инструментальщик, слесарь-сборщик). *Специальность* – это разновидность профессии, требующая дополнительных знаний.

Квалификация – это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности или степень, уровень подготовленности работника.

Для специалистов и служащих уровень их квалификации определяется на основе уровня специального образования с корректировкой в последующем по итогам проводимых аттестаций. Для рабочих уровнем квалификации служит тарифный разряд, присваиваемый каждому по итогам проводимых испытаний.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии в определенной мере зависит и от структуры кадров предприятия – состава кадров по категориям и их доли в общей численности.

На структуру ППП влияют следующие факторы:

- уровень механизации и автоматизации производства;

- тип производства (единичный, мелкосерийный, крупносерийный, массовый);
- размеры предприятия;
- организационно-правовая форма хозяйствования;
- сложность и наукоемкость выпускаемой продукции;
- отраслевая принадлежность предприятия и др.

Анализ численности, состава и структуры персонала позволяет сделать вывод о перспективах развития предприятия, выявить существующие проблемы и найти подходы к их решению, поскольку кадры – основной ресурс предприятия.

Персонал – важнейший ресурс предприятия. Его профессиональный и квалификационный состав и структура определяют результаты деятельности предприятия и перспективы его развития. Сегодня многие российские предприятия испытывают проблемы недостатка кадров определенных профессий и квалификации – как управленческих, так и рабочих. В рыночной экономике «кадры решают все». Поэтому анализ состава и структуры персонала – важнейший элемент кадровой политики предприятия.

Структура кадров анализируется по каждому подразделению предприятия и может рассматриваться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, результаты работы, квалификация, степень выполнения норм и т.д.

7.2. Анализ наличия и движения персонала

Численность персонала предприятия не остается постоянной. Она непрерывно меняется вследствие того, что предприятие в течение определенного периода осуществляет наем и увольнение работников.

В практике учета и планирования кадров различают *списочный и среднесписочный и явочный составы*.

Списочный состав работников предприятия – это принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью, на срок один день и более, как выполняющие в данный момент работу, так и находящиеся в очередных отпусках, командировках, выполняющие государственные обязанности, не явившиеся на работу по болезни или каким-либо другим причинам. *Трудовые книжки таких работников* находятся в кадровой службе предприятия, а в приказе о назначении на работу оговорено, что речь идет о штатной должности.

Списочная численность работников может быть установлена на определенную дату.

Среднесписочный состав определяется путем суммирования списочного состава работников за все календарные дни периода, включая выходные и праздничные дни, и деления полученной суммы на полное календарное число дней периода.

Явочный состав – это минимально необходимое число работников, которые должны ежедневно являться на работу для выполнения задания в установленные сроки.

Число *фактически работающих* – это численность персонала, не только пришедшего на работу, но и *фактически приступившего к работе*.

Разность между явочным числом и фактически работающим персоналом позволяет определить *целодневные простои*.

Среднесписочная численность – средняя численность персонала за определенный период.

Показатель среднесписочной численности работников (P) определяется по формуле:

$$\bar{P} = \frac{1/2 P_1 + P_2 + \dots + P_{11} + 1/2 P_{12}}{12}$$

где $P_1, P_2, P_3, \dots, P_{11}, P_{12}$ – численность работников по месяцам.

Существуют два способа расчета среднесписочной численности. В первом учитываются только рабочие дни, во втором – в расчет берется весь календарный период, при этом численность персонала, состоящего в списках, в праздничные и выходные дни принимается равной данным за предшествующий рабочий день. В обоих случаях учет изменения численности ведется на основе приказов о приеме и увольнении работников:

Ч = Сумма среднесписочных человеко-дней, включая рабочие дни / Количество рабочих дней в периоде;

или

Ч = Сумма среднесписочных человеко-дней, включая все календарные дни / Количество рабочих дней в периоде.

Анализ приема и увольнения работников ведется по причинам, по которым произошло движение работников.

Причины (источники) приема работников на предприятие:

- По инициативе предприятия;
- По направлению органов трудоустройств;
- По направлению специальных учебных заведений (вузов, техникумов);
- В порядке перевода с других предприятий.

Причины увольнения:

- Причины физиологического характера (пенсия, болезнь, смерть);
- Причины, предусмотренные законом – так называемый необходимый оборот рабочей силы (призыв в армию, поступление в учебное заведения, избрание в выборочные органы власти; семейные обстоятельства – переезд к месту жительства мужа или жены).

- Причины, не предусмотренные законодательством и связанные с личностью работника:

1. Увольнение по собственному желанию;

2. За нарушение трудовой дисциплины;
3. По решению суда.

Состояние кадров на предприятии определяется с помощью следующих коэффициентов:

Оборот кадров – это отношение числа всех выбывших (*оборот по увольнению*) или вновь принятых (*оборот по приему*) за определенный период времени к среднесписочной численности кадров за тот же период.

Текучесть кадров – это выраженное в процентах отношение числа уволенных по собственному желанию или в связи с нарушением трудовой дисциплины работников за определенный период к среднесписочной численности кадров за тот же период. Эффективность кадровой политики определяется по коэффициенту текущесть кадров.

Для оценки качества работы с кадрами можно использовать систему показателей, характеризующих интенсивность оборота кадров и детализирующих особенности этого процесса:

К числу основных показателей движения кадров относятся:

Коэффициент интенсивности оборота по приему:

$$K_{п} = Ч_{\text{принятых}} / Ч;$$

Коэффициент интенсивности оборота по выбытию:

$$K_{в} = Ч_{\text{выбывших}} / Ч;$$

Коэффициент текущесть кадров:

$$K_{\text{тек}} = Ч_{\text{вт}} / Ч;$$

Коэффициент замещения:

$$K_{з} = Ч_{\text{принятые}} - Ч_{\text{выбывших}} / Ч;$$

Коэффициент постоянства кадров: $K_{пк} = Ч_{\text{пвп}} / Ч,$

где $Ч$ – среднесписочная численность работников за период;

$Ч_{\text{вт}}$ – численность выбывших работников по причинам текущесть;

$Ч_{\text{пвп}}$ – численность работников, работающих весь период.

По данным о наличии и движении кадров в целом и по категориям и группам строится баланс движения кадров предприятия (баланс рабочей силы).

Рабочее время и его использование

Мерилом затрат рабочего времени являются общепринятые единицы измерения времени – минуты, часы, сутки, месяцы и годы. Основными единицами учета рабочего времени являются человеко-час, или человеко-день. *Человеко-часом* отработанного или неотработанного времени считают час пребывания работника в течение смены на предприятии, *человеко-днем* – один день работника в течение его пребывания в составе персонала фирмы.

Для определения необходимого количества работников и анализа эффективности использования рабочего времени составляется баланс рабочего времени на период (для предприятия в целом или на одного среднесписочного рабочего).

Для этого по данным табельного учета явок и неявок на работу из числа состоящих ежедневно в списках предприятия работников выделяют лиц, явившихся на работу и приступивших к ней. Сумма таких дней за период

характеризует *явочный* фонд времени. Определяют также количество человек, явившихся, но не приступивших к ней, т.е. имевших *целодневные простои*. *Неявки* распределяются по причинам – уважительные (очередной отпуск; болезнь; отпуска на учебу; беременности и родам, на выполнение государственных обязанностей) и неуважительным – неявки с разрешения администрации предприятия; прогулы. Неявки вместе с целодневными и внутрисменными простоями, самовольными уходами в течение смены составляют *потери рабочего времени*.

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 производствах.

Для определения потребности предприятия в рабочих, для анализа резервов увеличения полезного фонда времени составляется баланс рабочего времени одного работающего.

7.3. Производительность труда и трудоемкость продукции

Под *производительностью труда* понимается эффективность (или результативность) труда в процессе производства продукции.

Уровень производительности труда выражается количеством продукции, производимой в единицу времени, причем можно брать отношение количества производимой продукции к затратам живого труда.

Измерение производительности труда осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда (среднесписочной численностью промышленно-производственного персонала). В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существует два показателя: *выработка и трудоемкость*.

Наиболее распространенным и универсальным показателем является *выработка*, которая может быть часовой, дневной, месячной (квартальной, годовой). *Выработка* может быть определена на один отработанный человеко-час (часовая выработка), на один *отработанный человеко-день* (дневная выработка) или на *одного среднесписочного работника* в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка). На предприятиях *России* основным показателем является *годовая выработка*, в ряде зарубежных стран – часовая.

Выработка представляет собой количество продукции (Q), производимое в единицу рабочего времени (T) или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год. Она определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции: Q/T .

Различаются *три метода* определения выработки: *натуральный, стоимостный (денежный) и трудовой*.

Натуральный метод – самый простой и достоверный метод, когда объем выработанной продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, метрах, штуках и т.д.).

С помощью натуральных показателей можно измерять производительность труда лишь в *рамках отдельных видов продукции или видов работ*.

Недостаток этого метода заключается в том, что он может быть применен только на тех предприятиях, которые *выпускают однородную продукцию*. Кроме того, исчисленная по этому методу выработка не позволяет сравнивать производительность труда предприятий различных отраслей промышленности.

Стоимостный метод определяется как соотношение произведенной продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам рабочего времени.

Выработка в натуральном или стоимостном выражении определяется по формуле

$$\text{Выработка} = \frac{\text{Объем товарной (валовой или реализованной) продукции}}{\text{Среднесписочная численность работников (или рабочих)}}$$

Для исчисления производительности труда *в стоимостном выражении* могут быть использованы различные показатели оценки *объема выпускаемой продукции*: валовая продукция, товарная продукция, валовой оборот, нормативная стоимость обработки, нормативная чистая и чистая продукция, валовой доход.

Трудовой метод определения выработки называют еще *методом нормированного рабочего времени*. Выработка при этом определяется в *нормо-часах*. Данный метод применяется преимущественно на отдельных рабочих местах, в бригадах, на участках, а также в цехах при выпуске разнородной и не завершенной производством продукции.

Показатели производительности труда на предприятии могут быть *нормативными* (определяемыми технологическими особенностями производства), *плановыми* (рассчитанными на плановый период и действующими в течение него) и *фактическими* (реально достигнутыми).

Трудоемкость продукции

Под трудоемкостью продукции понимается сумма всех затрат труда на производство единицы продукции на данном предприятии (T/Q).

Учитываются следующие *виды трудоемкости*, которые являются составными частями полной трудоемкости изготовления продукции: *технологическая трудоемкость* обслуживания производства, *производственная трудоемкость*, *трудоемкость управления* производством.

По характеру и назначению затрат труда различают *нормированную, фактическую и плановую трудоемкость*.

По объекту исчисления различают трудоемкость на операцию, деталь, изделие, товарную и валовую продукцию.

По месту приложения труда выделяют трудоемкость заводскую, цеховую, участковую, бригадную и рабочего места.

Преимущество показателя трудоемкости состоит в том, что он позволяет судить об эффективности затрат живого труда на разных стадиях изготовления конкретного вида продукции не только по предприятию в целом, но и в цехе, на участке, рабочем месте.

Трудовой метод позволяет планировать и учитывать производительность труда на всех стадиях производственного процесса, увязывать и сопоставлять трудозатраты отдельных участков (цехов) и рабочих мест с показателями производительности труда в целом по предприятию, а также уровни трудовых затрат на разных предприятиях при производстве одинаковой продукции.

Производственная трудоемкость ($T_{пр}$) представляет собой затраты труда рабочих (основных и вспомогательных) и рассчитывается по формуле

$$T_{пр} = T_{техн} + T_{об} :$$

где $T_{техн}$ – технологическая трудоемкость, в которую входят все затраты труда основных рабочих, как сдельщиков, так и повременщиков;

$T_{об}$ – трудоемкость обслуживания производства, определяемая затратами труда вспомогательных рабочих.

Полная трудоемкость ($T_{п}$) представляет собой затраты труда всех категорий ППП и определяется по формуле

$$T_{п} = T_{техн} + T_{об} + T_{у},$$

где $T_{у}$ – трудоемкость управления производством, включающая затраты труда ИТР, служащих, МОП и охраны.

Под полной трудоемкостью единицы продукции ($T_{д}$) понимается сумма всех затрат живого труда на изготовление единицы продукции, измеряемая в человеко-часах:

$$T_{д} = \frac{\text{Количество отработанного времени, человеко-ч.}}{\text{Объем произведенной продукции}}$$

При планировании производительности труда на предприятии могут быть использованы различные методы.

Факторы роста производительности труда: технический прогресс, совершенствование организации производства, управления труда и др.

На уровне предприятия (фирмы) выделяют 5 групп факторов роста производительности труда:

1. Регионально-экономические (природно-климатические условия, их изменения; сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов) и экономико-географические факторы (освоенность района месторождения; наличие местных строительных материалов; свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т.п.).

2. *факторы структурных сдвигов*: сдвиги в изменении доли покупных изделий и полуфабрикатов; относительное сокращение численности работающих в связи с ростом объемов производства.

3. *факторы ускорения НТП* (внедрение новых поколений высокоэффективной техники; применение прогрессивных базовых технологий, использование автоматизированных систем в проектировании; применение современных ЭВМ; внедрение гибких переналаживаемых производств и т.д.).

4. *экономические факторы*: современные формы организации и стимулирования труда; научная организация и интенсивность труда; рост квалификации работников; совершенствование распределительных отношений, планирования и управления кадрами.

5. *социальные факторы*: человеческий фактор; сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; улучшение условий труда; факторы социального партнерства.

Рост производительности труда имеет большое значение для предприятия; он позволяет:

- существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции, если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы;
- при прочих равных условиях увеличить объем производства и реализации продукции, а следовательно, и рост прибыли;
- проводить политику по увеличению средней заработной платы работникам;
- более успешно осуществлять реконструкцию и техническое перевооружение предприятия;
- повысить конкурентоспособность предприятия и продукции, обеспечить финансовую устойчивость работы.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение персонала предприятия.
2. Назовите категории персонала предприятия.
3. Что такое профессия?
4. Какова характеристика квалификации работника?
5. Как определяется среднесписочная численность работников предприятия?
6. Назовите показатели наличия и движения кадров.
7. Что такое оборот кадров?
8. Дайте понятие и причины текучести кадров.
9. Что такое баланс рабочего времени одного рабочего и как он составляется?
10. Что такое потери рабочего времени?
11. Что такое производительность труда? Какими показателями она измеряется?
12. Назовите факторы повышения производительности труда.

13. Какие вы знаете методы определения производительности труда на предприятии?

Тема 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

8.1. Основные понятия оплаты труда

8.2. Формы и системы оплаты труда

8.3. Расчет заработной платы

8.1. Основные понятия оплаты труда

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 (статья 129 ТК РФ).

Таким образом, *оплата труда работников* представляет собой компенсацию работодателем труда наемного работника, соответствующую количеству и качеству выполненной работы.

Для работника зарплата является главной и основной статьей его личного дохода, средством обеспечения 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 зарплата является формой платы за труд и важным стимулом для работников.

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 следующие 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.

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.

Уровень и динамика реальной заработной платы зависит от величины номинальной зарплаты, цен на предметы первой необходимости и уровня налогов (точнее, это соотношение между их индексами). Если номинальная заработная плата выросла на 30%, а цены на 20%, то реальная заработная плата больше на 10%.

Регулирование трудовых отношений и оплаты труда осуществляется на основе Трудового кодекса РФ, законов о труде и системы договоров и соглашений между работниками и администрацией предприятия.

Трудовой кодекс РФ (от 1.02.2002 г.) не внес принципиальных изменений в порядок организации системы оплаты труда в отдельно взятой организации, *изменились только принципы* исчисления средней заработной платы, основы оплаты труда за время простоя, а также установлена ответственность работодателя за несвоевременную выплату заработной платы.

Новым Трудовым 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 применяемые 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 РФ;
- 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% от фактически причитающихся к получению сумм заработной платы);
- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральным законодательством;
- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда.

Все остальные условия оплаты труда принимаются по согласованию сторон трудовых отношений, но с соблюдением требований законодательных актов.

Ниже МРОТ 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).

Предприятия любой формы собственности имеют право вводить свою заводскую тарифную систему, соблюдая одно условие – тарифная зарплата не должна быть *меньше установленного государством минимального размера оплаты труда*.

Натуральная форма оплаты труда может предусматриваться коллективным или трудовым договором и использоваться только с письменного согласия (а если быть точнее, письменного заявления) работника.

Основным способом оплаты труда являются выплаты, осуществляемые в денежной форме.

Структура заработной платы – соотношение в общей сумме зарплаты составляющих элементов ее выплат:

- Основная (тарифная зарплата);

- Премии и вознаграждения;
- Надбавки и доплаты;
- Выплаты, не связанные непосредственно с результатами труда.

Заработная плата – важнейшая экономическая категория. Она является одним из основных источников дохода в рыночной экономике, и поэтому ее величина определяет уровень благосостояния граждан и платежеспособный спрос. Одновременно рост заработной платы оказывает существенное влияние на изменение совокупного предложения, так как влечет за собой рост издержек производства и инфляционный всплеск. Поэтому государство законодательно регулирует оплату труда.

Выбор эффективных форм и систем оплаты труда – важный элемент кадровой политики и стратегии развития предприятия.

Само предприятие определяет размер средств, идущих на оплату труда работников, решение о выборе тарифной или бестарифной системы оплаты труда, введение различных надбавок и доплат к зарплате, разрабатывает положение о премировании и выплате вознаграждений по результатам работы за год и некоторые другие вопросы, связанные с регулированием оплаты труда на предприятиях.

8.2. Формы и системы оплаты труда

Система оплаты труда – способ установления соотношения между затраченным трудом и начисленной зарплатой.

Существуют две системы оплаты труда на предприятии – *тарифная* и *бестарифная*.

Тарифная система оплаты труда представляет собой совокупность нормативов, с помощью которых регулируется заработная плата различных категорий работников.

При *бестарифной системе* размеры должностных окладов, премий, иных поощрительных выплат, а также соотношение в их размерах между отдельными категориями персонала определяются организациями самостоятельно и фиксируются в коллективных договорах, трудовых договорах и иных локальных нормативных актах.

Тарифная система оплаты труда

Тарифная система представляет собой совокупность нормативов, при помощи которых осуществляются дифференциация и регулирование зарплаты в зависимости от сложности, условий труда, а также квалификации работника на основе единых критериев.

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 – таблица, в которой всего две строки, в первой содержатся все разряды, а во второй – тарифные коэффициенты. 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 хозяйствующими 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 прогрессивного, регрессивного и равного относительного и абсолютного возрастания тарифных ставок.

Для всех учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, обязательным является применение единой тарифной сетки (ЕТС). Она состоит из 18 разрядов.

При помощи тарифных сеток можно анализировать соответствие квалификации работников сложности выполняемых ими работ, а также определять среднюю тарифную ставку.

Размер тарифной ставки (оклада) 1-го разряда устанавливается Правительством РФ. Ставки (оклады) работников остальных разрядов ЕТС устанавливаются путем умножения тарифной ставки (оклада) 1-го 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.

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 собой 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 рабочих и присвоения им разрядов.

Предприятие (фирма) может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС).

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.

К основным элементам тарифной системы относятся также *районные коэффициенты* и *надбавки* к заработной плате за стаж работы в неблагоприятных климатических районах.

Районный коэффициент к заработной плате представляет собой нормативный показатель степени увеличения размера заработной платы работников в зависимости от местоположения предприятия и может колебаться от 1 до 2. В Алтайском крае 1,15, в сельской местности 1,2.

Основная задача районного регулирования заработной платы заключается в том, чтобы обеспечить равную, реальную заработную плату за равный труд во всех экономических районах страны.

Бестарифная система оплаты труда

При бестарифной системе оплаты труда заработок работника напрямую зависит от конечных результатов деятельности как структурного подразделения, так и хозяйствующего субъекта в целом.

При бестарифной системе заработная плата отдельного работника является его долей в общем фонде оплаты труда коллектива.

Величина зарплаты каждого работника зависит от:

- квалификационного уровня работника;
- фактически отработанного времени;
- коэффициента трудового участия (КТУ), (общие результаты работы подразделения).

Важным элементом *бестарифной системы оплаты труда* выступает коэффициент учета личного вклада работника в общие результаты. Коэффициент трудового участия определяется для всех членов трудового коллектива. Подразделения предприятия сами определяют набор показателей, влияющих на КТУ работника.

Бестарифная система оплаты труда представлена несколькими формами:

Контрактная форма предусматривает заключение контракта, в котором устанавливается прежде всего размер заработной платы работнику за выполнение определенного объема работ. Одновременно в контракте могут быть предусмотрены и дополнительные условия: например, размер доплаты при перевыполнении установленного объема работ. Возможно заключение

контракта на условиях, при которых устанавливается постоянная часть, которая выплачивается при любых условиях, и добавочная часть, устанавливаемая в % от получаемой прибыли или объема реализации и др. Часто добавочная часть значительно превышает постоянную (например, при основном заработке в 4000 рублей, добавочная часть – 10000 руб.). Самое главное, чтобы добавочная часть зависела непосредственно от работника, от его результатов труда. С этой целью у работников разных подразделений предприятия в качестве критериев получения добавочной заработной платы выступают разные показатели, например, начальник производственного отдела получает доплаты за качество и объемы произведенной продукции, а начальник отдела сбыта – за объем продаж.

В контракте могут быть оговорены и другие условия: обеспечение квартирой, транспортом и др., как правило, носящие индивидуальный характер.

Окладная форма оплаты труда применяется в случае, когда работник принимается на работу в соответствии со штатным расписанием на определенную должность с установленным окладом. Должностная позиция в штатном расписании предполагает выполнение определенных должностных обязанностей и функций.

Аккордная форма оплаты труда предполагает фиксированную оплату за выполнение определенного объема работы. Состав и количество участников, а также сроки выполнения подрядчиком (например, ремонт помещения, строительство здания). Выплаченный заработок распределяется между членами коллектива с учетом квалификации работника, его трудового участия, фактически отработанного времени.

Бригадная форма оплаты труда отличается от аккордной тем, что в договоре между бригадой и работодателем оговариваются административная ответственность обеих сторон и сроки выполнения работ. Заработок между членами бригады распределяется в соответствии с коэффициентом трудового участия, который присваивается каждому работнику общим голосованием по результатам труда.

В рамках тарифной системы могут использоваться разные формы оплаты труда, выбор которых осуществляется администрацией предприятия.

Под формой оплаты труда понимается способ установления соотношения между затраченным трудом и начисляемой зарплатой.

Основные формы заработной платы: *повременная и сдельная* (рис. 8.1).

Повременная оплата труда – оплата за фактически отработанное работником время по его тарифной ставке при выполнении заданной нормы за час, за день или за месяц.

Повременная оплата труда может быть простой повременной и повременной-премиальной.

Простая повременная оплата труда начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Часовая оплата труда – исходит из часовой тарифной ставки; дневная оплата труда – из дневной тарифной ставки; месячная оплата труда – из месячной тарифной ставки.

Повременно-премиальная заработная плата представляет собой сочетание простой повременной заработной платы с премированием за выполнение количественных и качественных показателей.

Сдельная оплата труда – оплата за количество изготовленной продукции или за выполнение количества определенных трудовых операций надлежащего качества.

Сдельная система оплаты труда применяется в основном при оплате труда рабочих в производстве.

Условия применения *сдельной оплаты* труда:

- наличие количественных показателей работы, непосредственно зависящих от конкретного работника;
- возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- возможность у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ;
- необходимость на конкретном производственном участке стимулировать рабочих в дальнейшем увеличении выработки продукции или объемов выполняемых работ;
- возможность технического нормирования труда.

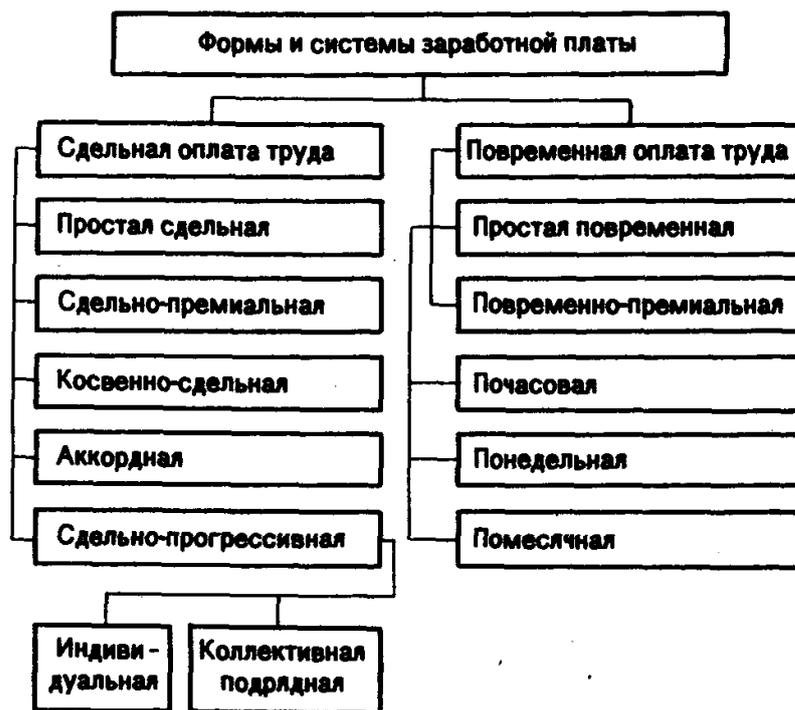


Рис. 8.1. Формы и системы оплаты труда

Прямая сдельная заработная плата использует одинаковые сдельные расценки для любого количества изготовленной продукции.

Сдельно-прогрессивная система – оплата труда работника осуществляется по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм – по повышенным расценкам. Эта система применяется в том случае, когда необходимо выполнить качественно и в короткий срок

установленный объем работы либо увеличить объем выпуска, не снижая качества. Обычно применяется на работах, связанных с освоением новой техники, продукции.

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.

Сдельно – премиальная заработная плата предполагает выплату премий работникам за выполнение перевыполнение плановых количественных и качественных показателей.

Коллективная сдельная заработная плата используется, когда по условиям организации труда невозможен учет индивидуальной выработки каждого работника и заработок поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка и т.д.

Такая практика складывается на строительстве объектов и т.д. При определении заработка здесь чаще всего применяется коэффициент трудового участия (КТУ), с помощью которого может распределяться либо приработок, либо весь бригадный заработок. КТУ устанавливается, как правило, в пределах от 1 до 2.

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.

Каждая *форма оплаты труда* наравне с достоинствами имеет недостатки.

8.3. Расчет заработной платы

При повременной форме заработной платы величина заработка работника зависит от фактически отработанного им времени и его тарифной ставки (оклада). Поэтому в основе организации повременной оплаты труда лежат тарифные ставки и должностные оклады. Тарифная ставка, как уже отмечалось, означает размер оплаты труда работника в единицу времени. Для определения размера заработной платы необходимо умножить соответствующую тарифную ставку на величину отработанного времени. Повременная система обычно применяется там, где индивидуальная выработка работника мало или совсем не зависит от напряженности его труда либо ее трудно выявить или учесть.

Для сдельной формы оплаты труда очень важны нормы выработки (количество изделий определенного качества, изготавливаемые в единицу времени) или нормы времени (количество рабочего времени, затрачиваемое на производство единицы продукции или выполнение операции), установленные администрацией предприятия.

С помощью норм определяется сдельная расценка, которая лежит в основе сдельной системы.

Сдельная расценка – это размер оплаты за единицу изготовленной продукции или за выполнение определенной трудовой операции надлежащего качества. Чтобы получить сдельную расценку, необходимо тарифную ставку разделить на установленную норму выработки для этого времени или умножить на соответствующую норму времени. Сдельную расценку (А) можно рассчитать по формуле:

$$A = T / P,$$

где Т – часовая тарифная ставка, руб. / час;

Р – норма выработки за один час, шт. / час.

Заработок сдельщика равен произведению сдельной расценки на количество обработанных им деталей. Сдельная система применяется там, где есть возможности для установления норм выработки или времени и учета фактически произведенных работником изделий или работ.

Сегодня на предприятии формы и системы оплаты выбирает руководство предприятия.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение таким понятиям, как «оплата труда» и «заработная плата».
2. Дайте определение заработной плате и назовите ее виды.
3. Какие гарантии устанавливает государство как участник трудовых отношений?
4. Перечислите элементы организации заработной платы.
5. Чем отличается номинальная заработная плата от реальной?
6. Какие Вы знаете системы оплаты труда? Дайте их характеристику.
7. Какие элементы включает в себя тарифная система оплаты труда?
8. Какие формы оплаты труда может использовать предприятие?
9. В каких случаях наиболее целесообразно применять повременную и сдельную формы оплаты труда?
10. Приведите методику расчета заработной платы сдельщиков и повременщиков.

РАЗДЕЛ 4. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 9. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

9.1. Понятие затрат и издержек производства

9.2. Себестоимость продукции

9.3. Основные показатели себестоимости

9.1. Понятие затрат и издержек производства

Сущность *затрат на производство и издержек производства* не тождественны между собой в теоретическом и практическом плане, как на уровне общественного производства, так и в макроэкономике в отечественной и зарубежной практике.

С позиций общества *издержки на производство* включают полный объем затрат живого и овеществленного труда и равны стоимости продукта. *Затраты на производство* отечественных предприятий состоят из их собственных денежных расходов, а *издержки зарубежных фирм* включают нормативную прибыль.

Виды затрат предприятия

Понятие *затрат предприятия* существенно различается в зависимости от их экономического назначения.

По воспроизведенному признаку *затраты предприятия* подразделяются на *три вида*:

- *затраты на производство и реализацию продукции, образующие ее себестоимость*. Это текущие затраты, покрываемые из выручки от реализации продукции при посредстве кругооборота оборотного капитала;

- *затраты на расширение и обновление производства*. Это крупные единовременные вложения средств капитального характера под новую или модернизированную продукцию. Эти затраты имеют особые источники финансирования: амортизационный фонд, прибыль, эмиссия ценных бумаг, кредит и проч.;

- *затраты на социально-культурные, жилищно-бытовые и иные аналогичные нужды* предприятия. Они прямо не связаны с производством и финансируются из специальных фондов, формируемых в основном из распределяемой прибыли.

Все издержки принимаются как альтернативные (или вмененные), что означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Это один из важнейших принципов рыночной экономики.

Различают *издержки экономические и бухгалтерские*.

Под *экономическими издержками* понимаются все виды выплат фирмы поставщикам за используемые ресурсы. Они состоят из двух видов: *внешних (явных, или денежных)* и *внутренних (неявных, или имплицитных)*.

Внешние издержки представляют собой денежные платежи поставщикам ресурсов: оплату сырья, материалов, топлива, заработную плату, начисление износа и т.д. Эта группа издержек и составляет *бухгалтерские издержки*, соответствующие *затратам наших отечественных предприятий*.

Внутренние издержки фирм имеют неявный, имплицитный характер. Они отражают использование в производстве ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы: земли, помещений, их личного труда, нематериальных активов и т.д., за которые фирма формально не платит.

Таким образом, внутренние издержки представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд в пределах нормального процента или ренты, как если бы денежные средства были положены в банк, земля сдана в аренду и т.д.) и нормальную прибыль (она включает заработную плату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели в действительности несут эти затраты, но не в явной, не в денежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки.

Отсюда:

$$\frac{\text{Экономические издержки}}{\text{Имплицитные издержки}} = \frac{\text{Бухгалтерские издержки}}{\text{Имплицитные издержки}}$$

Понятие «*экономические издержки*» является общепринятым; *бухгалтерские* – исчисляются на практике: при подсчете реальной суммы затрат, налогооблагаемой прибыли и т.п.

Предприятие в процессе изготовления продукции использует и потребляет производственные ресурсы: основные и оборотные средства, а также трудовые ресурсы.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) представляют собой расходы предприятия, выраженные в денежной форме и связанные с использованием в процессе производства сырья и материалов, комплектующих изделий, топлива, энергии, труда, основных фондов, нематериальных активов и других затрат некапитального характера. Они включаются в *себестоимость выпускаемой продукции*.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) классифицируются по ряду признаков:

- по роли в процессе производства они подразделяются на *основные и накладные*. *Основные затраты* непосредственно формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу: сырье, материалы, полуфабрикаты, заработная плата и т.п.

Накладные затраты связаны с обслуживанием процесса производства: содержание оборудования, цехового и общезаводского персонала и т.п.

- *по способу включения* в себестоимость продукции затраты делятся на *прямые и косвенные*.

Прямые затраты можно непосредственно отнести на себестоимость единицы каждого вида изделий: сырье, энергия технологическая, заработная плата станочников и др. *Косвенные затраты* распределяются по отдельным группам продукции пропорционально избранной базе;

- *по зависимости затрат от изменения* объема выпуска продукции они подразделяются на *постоянные и переменные*.

Величина *постоянных затрат* остается одинаковой при изменении объема производства (арендная плата, амортизация, содержание зданий и др.).

Переменные расходы, напротив, увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции. Эта группировка затрат широко используется в теории зарубежной микроэкономики;

- *по способам учета и группировки затрат* они подразделяются на *простые* (сырье, материалы, зарплата, износ, энергия и т.п.) и *комплексные*, т.е. собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства (малоценные и быстро изнашиваемые предметы), либо по месту осуществления затрат (цеховые расходы, общезаводские расходы и т.п.);

- *по срокам использования* в производстве различаются *каждодневные*, или *текущие*, затраты и *единовременные*, разовые затраты, осуществляемые реже чем один раз в месяц.

9.2. Себестоимость продукции

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Себестоимость является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

Все затраты предприятия на производство и реализацию продукции могут быть сгруппированы по разным признакам.

Затраты предприятия, сгруппированные по экономическим элементам, называются *сметой затрат на производство и реализацию продукции*.

Смета затрат включает следующие *экономические элементы*, одинаковые для предприятий любой отраслевой принадлежности, формы собственности и организационно – правовой формы:

1. Материальные затраты, которые включают:
 - а) сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов);
 - б) комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты;
 - в) топливо покупное;
 - г) энергия покупная.
2. Заработная плата.
3. Начисления на заработную плату.

4. Амортизация.

5. Прочие.

В зависимости от преобладающей доли отдельных элементов затрат различают следующие виды отраслей и производств: материалоемкие, трудоемкие, фондоемкие, топливо- и энергоемкие и смешанные.

Первый экономический элемент – материальные затраты. Он охватывает все элементы оборотных фондов, потребленные в процессе производства и сфере реализации продукции. Таким образом, в первый элемент включается стоимость всех оборотных фондов.

Второй и третий экономические элементы – заработная плата и начисления на нее включают заработную плату всех работников предприятия и начисления на эту общую зарплату (отчисления во внебюджетные фонды, отчисления в фонд социального страхования, связанные с травматизмом и профзаболеваниями), следовательно, через 2-й и 3-й элемент осуществляется перенос стоимости трудовых ресурсов.

Четвертый элемент – амортизация – это перенос стоимости основных средств предприятия.

Пятый элемент – прочие, включает те затраты, которые не вошли в первые четыре элемента, например, командировочные расходы, арендная плата др.

Смета затрат на производство и реализацию продукции составляется на весь объем выпускаемой продукции. Также она может быть составлена только по затратам на производство или только по затратам на реализацию продукции, а также по отдельным направлениям затрат.

Классификация затрат по экономическим элементам имеет для предприятия важное значение.

Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов. На основе сметы осуществляется увязка разделов производственно-финансового плана предприятия: по материально-техническому снабжению, по труду, определяется потребность в оборотных средствах и т.д. По смете затрат исчисляется себестоимость валовой продукции, изменение остатка незавершенного производства, списание затрат на непромышленные счета.

На основе элементов сметы **невозможно** определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Эти задачи решает классификация затрат по статьям калькуляции.

Поэтому вторая группировка затрат предприятия – по принципу места и цели возникновения затрат и называется калькуляцией себестоимости.

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.

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид:

- 1) сырье, основные материалы (за вычетом возвратных отходов);
- 2) комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты;
- 3) топливо на технологические цели;
- 4) энергия на технологические цели;
- 5) основная заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 7) начисления на заработную плату производственных рабочих;
- 8) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 9) расходы на подготовку и освоение нового производства;
- 10) цеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) прочие производственные расходы;
- 13) внепроизводственные расходы;
- 14) прочие расходы.

Каждая составляющая в калькуляции называется калькуляционной статьей. Число статей при составлении калькуляции разных предприятий может быть различно. Это зависит от отраслевой принадлежности предприятия, его размеров, организационно – правовой формы и т.п.

Сумма расходов, включенных в первые десять калькуляционных статей, называется *цеховой себестоимостью* (или *сокращенной себестоимостью*), сумма расходов с первой по двенадцатую статью – *производственной себестоимостью*, сумма всех четырнадцати статей называется *полной себестоимостью* (или *коммерческой себестоимостью*).

В приведенной классификации первые семь статей затрат осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции. Все другие статьи являются комплексными, собирающими затраты по обслуживанию и управлению производством.

Расходы 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, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др.

В статью *«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: заработная плата цехового персонала, расходы на амортизацию, текущий ремонт, отопление, освещение, уборку зданий и цеховых помещений, износ инвентаря и малоценных предметов общецехового назначения и др.

«Общепроизводственные расходы» направляются на покрытие затрат по управлению и обслуживанию общехозяйственных нужд предприятия: аппарата

управления, содержание зданий, территории, транспорта и проч., имеющих общепроизводственное назначение.

Внепроизводственные расходы включают затраты, связанные с реализацией продукции (упаковка, отгрузка, реклама, сбытовая сеть, комиссионные и др.), а также различного рода отчисления и платежи.

Калькуляция составляется как на весь объем производства и реализацию продукции, так и на единицу продукции или оказываемых услуг. Поэтому *калькуляцией* называется также расчет себестоимости единицы продукции. Затраты на единицу продукции складываются из двух частей: первая – прямые затраты – это статьи с 1 по 7 включительно, которые рассчитываются как нормы расхода на единицу продукции по плановым или отчетным данным. Все комплексные статьи, начиная с 8 статьи, разносятся на единицу продукции пропорционально выбранной для данного предприятия базе, в роли которой могут быть отдельные статьи прямых затрат или разные их сочетания. Также в роли базы можно использовать и объем выпуска продукции, но лучше это делать при сравнительно однородных технологиях производства или близких затратах на изготовление разной продукции.

Не все затраты предприятия включаются в себестоимость продукции, а только те, которые в соответствии с 25 главой Налогового кодекса могут быть отнесены на расходы, связанные с производством и реализацией. Остальные расходы предприятия покрывает из прибыли.

Исходя из терминологии, используемой международной системой финансовой отчетности (МСФО) и российской практикой бухгалтерского учета, затраты делятся на:

а) *расходы по обычным видам деятельности* – совокупность затрат, включенных в полную себестоимость проданной продукции (работ, услуг);

б) *прочие расходы (операционные, внереализационные и чрезвычайные)*.

При этом затраты, включаемые в статью «Общезаводские расходы», называются *управленческими расходами*, а включаемые в статью «Внепроизводственные расходы» – *коммерческими расходами*. Управленческие и коммерческие расходы не относятся к затратам, напрямую связанным с производством продукции. Эти затраты могут либо включаться, либо не включаться в себестоимость продукции, тем самым, как говорилось выше, формируя либо полную, либо сокращенную себестоимость.

Современная концепция формирования полной себестоимости предполагает следующие статьи затрат:

- прямые материальные затраты;
- прямые трудовые затраты;
- общепроизводственные затраты;
- управленческие расходы;
- коммерческие расходы.

Первые три статьи образуют *производственную себестоимость*. Все пять статей составляют *полную себестоимость*.

9.3. Основные показатели себестоимости

Себестоимость товарной продукции бывает плановая и фактическая. Различают *плановую, нормативную, сметную и фактическую калькуляции*.

Плановая калькуляция отражает планируемые затраты на изготовление продукции на предстоящий период.

Нормативная калькуляция включает затраты, исчисленные на базе установленных (как правило, оптимальных, желаемых для достижения) норм материальных и трудовых затрат и смет по обслуживанию производства.

Сметные калькуляции разрабатываются на новую продукцию, впервые выпускаемую предприятием, которая требует разработки соответствующей нормативной базы.

Фактическая калькуляция – это отчетная калькуляция, отражающая общую сумму фактически использованных затрат на производство и реализацию продукции.

Планирование себестоимости предусматривает ее возможное снижение. Задание по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции устанавливаются к выпуску, оценивается по плановой и среднегодовой себестоимости предшествующего года.

Важный показатель для предприятия *затраты на один рубль товарной продукции* (З), который рассчитывается путем деления себестоимости товарной продукции (С_{тп}) на объем ее производства (Q):

$$З = С_{тп}/Q. \text{ руб./руб.}$$

Экономия от снижения себестоимости – это разность между среднегодовой себестоимостью товарной продукции за предшествующий год и плановой себестоимостью.

Повышение эффективности промышленного производства в значительной степени зависит от уровня использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В зависимости от объема производства затраты подразделяются на пропорциональные (переменные) и непропорциональные (условно-постоянные). Переменные затраты с увеличением производства возрастают пропорционально, а при условно-постоянных расходах получается экономия.

При планировании затрат рассчитываются следующие основные показатели: себестоимость единицы отдельных видов продукции, себестоимость всей товарной продукции, себестоимость реализуемой продукции, смету затрат на производство и реализацию продукции, затраты на рубль товарной продукции, снижение себестоимости отдельных видов продукции, снижение себестоимости товарной продукции за счет влияния различных факторов, снижение затрат на один рубль товарной продукции.

Контрольные вопросы

1. В чем отличие затрат на производство и реализацию продукции от других видов затрат предприятия?

2. В чем состоит сущность издержек производства зарубежных фирм? Каковы особенности их определения?
3. Дайте определение себестоимости продукции.
4. Какие существуют основные принципы группировки затрат? В чем их суть и отличие?
5. Какие статьи затрат относятся к косвенным, а какие к прямым?
6. Что включается в состав затрат, включаемых в себестоимость продукции? Каковы их классификации?
7. В чем назначение группировки затрат по экономическим элементам?
8. В чем экономическое назначение классификации затрат по статьям калькуляции?
9. Приведите примеры постоянных и переменных затрат.
10. Перечислите основные виды калькуляции. Каков порядок определения себестоимости единицы изделий?
11. Перечислите основные показатели себестоимости.

Тема 10. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

10.1. Прибыль предприятия

10.2. Рентабельность предприятия

10.1. Прибыль предприятия

Прибыль составляет основу экономического развития предприятия, ибо рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива, технического переоснащения его.

Для предприятия *прибыль* является показателем, создающим стимул для инвестирования в те сферы, где можно добиться наибольшего прироста стоимости.

Прибыль является экономической категорией рыночных отношений и выполняет ряд важнейших функций:

- служит критерием и показателем, характеризующим финансовые результаты предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта;
- выполняет стимулирующую функцию, в связи с тем, что прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия для материального поощрения своих работников;
- является важнейшим источником финансирования бюджетов разных уровней.

В условиях рынка ориентация хозяйствующих субъектов на получение прибыли является непременным условием предпринимательской деятельности. *Прибыль* характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия, представляет собой важнейший показатель оценки его производственной и коммерческой деятельности, деловой активности и финансового благосостояния.

На предприятии формируется четыре показателя прибыли, существенно различающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению.

Базой всех расчетов служит *балансовая прибыль* – основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель – *валовая прибыль*, а на ее основе – *прибыль, облагаемая налогом*, и *прибыль, не облагаемая налогом*.

Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет *часть балансовой прибыли* называется *чистой прибылью*. Она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Балансовая прибыль включает три основных элемента:

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

- *прибыль (убыток) от реализации основных средств и прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия;*

- *финансовые результаты от внереализационных операций.*

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом.

Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разность между выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию.

Прибыль от выполнения работ или оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств и иного имущества предприятия 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 предприятия.

Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнения работ, оказания услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, а также другие доходы:

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- доходы от дооценки товаров;
- поступления сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

- проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К ним также относится доход от долевого участия в уставном капитале других предприятий или в виде дивидендов по акциям, которыми владеет учредитель. Доходами от ценных бумаг являются проценты по облигациям и краткосрочным казначейским обязательствам.

Доходы от сдачи имущества в аренду формируются из получаемой арендной платы. Кроме того, к внереализационным результатам относятся расходы и потери:

- убытки по операциям прошлых лет;
- недостача материальных ценностей, выявленных при инвентаризации;
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению и ликвидации стихийных бедствий и т.д.

Процесс формирования прибыли может быть представлен следующей схемой (рис. 10.1):

Планирование прибыли производится отдельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе планирования прибыли учитываются все факторы, которые могут оказывать влияние на финансовые результаты.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли. При этом особое значение имеет планирование прибыли от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

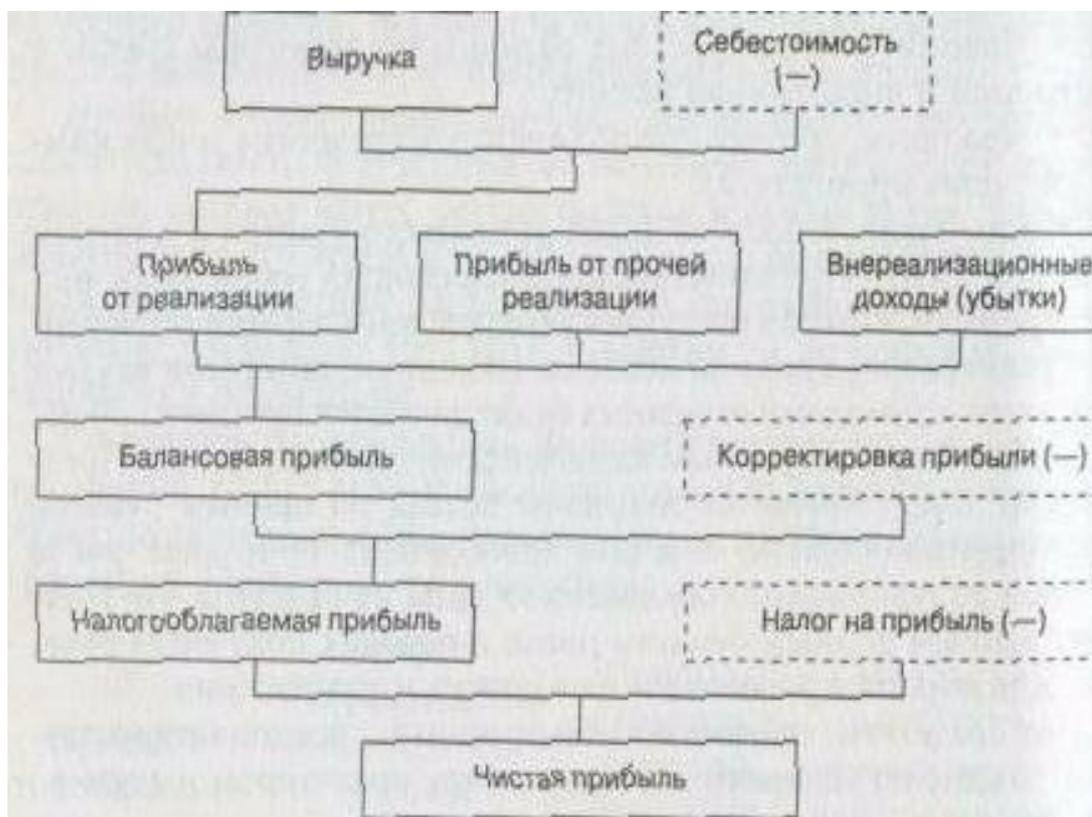


Рис. 10.1. Схема формирования прибыли хозяйствующего субъекта

Основные методы планирования прибыли:

Метод прямого счета;

Аналитический метод;

Метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при ограниченном ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции за вычетом НДС и акцизов и ее полной себестоимостью. Расчет плановой прибыли производится по формуле:

$$\Pi = (B * Ц) - (B * С),$$

где B – выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

$Ц$ – цена единицы продукции (за вычетом НДС и акцизов);

$С$ – полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль товарного выпуска планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, в которой определяется себестоимость всего товарного выпуска планового периода.

$$\Pi_{\text{тп}} = R_{\text{тп}} - С_{\text{тп}},$$

где $R_{\text{тп}}$ – стоимость товарного выпуска планового периода (за вычетом НДС и акцизов);

$С_{\text{тп}}$ – полная себестоимость товарной продукции.

Следует различать плановый размер прибыли товарной (произведенной) продукции и прибыль, которую предприятие планирует получить от ее реализации.

Объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода ($Q_{\text{он}}$) и объема производства товарной продукции в течение планового периода ($Q_{\text{то}}$) без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы и составят запасы на складе готовой продукции ($Q_{\text{ок}}$), тогда расчет плановой прибыли от реализации производится по формуле:

$$Q_{\text{рп}} = Q_{\text{он}} + Q_{\text{то}} - Q_{\text{ок}},$$

где $Q_{\text{рп}}$ – планируемая выручка от реализации продукции (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок).

Разновидностью метода прямого счета является метод ассортиментного планирования прибыли. Сущность этого метода состоит в том, что прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям.

К полученному результату прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало периода.

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу, так как позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При использовании аналитического метода прибыль планируется по каждому отдельному виду производимой продукции, а по всей сравнимой

продукции в целом. По несравнимой продукции прибыль рассчитывается отдельно. Исчисление прибыли *аналитическим методом* осуществляется в три этапа:

1. Определение базового уровня рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный период на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период.

2. Расчет объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли от производства продукции исходя из базовой рентабельности.

3. Учет влияния на плановую себестоимость различных факторов: снижение себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

Метод совмещенного расчета прибыли предполагает применение элементов первого и второго методов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого периода и по себестоимости отчетного определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, качества продукции и ее ассортимента, цен и др., выявляется с помощью аналитического метода.

Плановые фактические показатели прибыли выражают абсолютный эффект деятельности фирмы.

Распределение прибыли предприятия

Главное требование, которое предъявляется сегодня к системе распределения прибыли, остающейся на предприятии, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление.

Чистая прибыль образуется после уплаты налогов и остается в полном распоряжении предприятия. Чистая прибыль в акционерных обществах распределяется по следующим направлениям:

Создается *резервный фонд* на случай прекращения деятельности и покрытия кредитной задолженности, он должен быть не менее 15% уставного капитала, и в него должны отчисляться ежегодно не менее 5% чистой прибыли.

Фонд накопления, как источник развития предприятия для пополнения основного капитала и оборотных средств, и *фонд потребления* для материального поощрения работников, социально-культурного развития коллектива и выплаты дивидендов.

Общая схема распределения прибыли предприятия приведена на рис. 10.2.



Рис. 10.2. Распределение чистой прибыли предприятия

Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли.

Порядок распределения и использования прибыли предприятия фиксируется в его уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических и финансовых служб и утверждается руководящим органом предприятия.

10.2. Рентабельность предприятия

Размер прибыли характеризует *абсолютную доходность* производства, но не дает представления об эффективности использования производственных фондов и целесообразности производственных затрат.

Для характеристики эффективности использования ресурсов и предприятия в целом используются показатели рентабельности. Показатели *рентабельности* являются *относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности* предприятия.

Показатели рентабельности измеряются прибылью с различных позиций. Рентабельность означает доходность.

Рентабельность – относительный показатель эффективности производства, характеризующий степень использования ресурсов или целесообразности затрат.

Общая формула расчета рентабельности отражает сумму прибыли организации Π к показателю, по отношению к которому рассчитывается рентабельность U , т.е.

$$Re = \Pi/U.$$

При этом *в числителе может быть*: валовая прибыль, прибыль от продажи продукции, прибыль до налогообложения, прибыль до уплаты процентов и налогов (экономическая прибыль) и чистая прибыль.

В знаменателе могут быть отражены активы (или капитал) организации в целом, собственный капитал, заемный капитал, перманентный капитал (сумма собственного капитала и долгосрочных заемных средств), текущие активы, производственные фонды (сумма основных производственных и оборотных производственных фондов), выручка от реализации продукции (объем продаж), себестоимость реализованной продукции.

В связи с использованием большого числа состава показателей и их различных сочетаний можно рассчитывать целый ряд показателей рентабельности.

Различают несколько групп показателей рентабельности:

- показатели, характеризующие рентабельность издержек производства и инвестиционных проектов;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Первая группа показателей рентабельности включает рентабельность издержек, рентабельность производственной деятельности и рентабельность определенных видов продукции.

Рентабельность издержек ($R_{изд}$) показывает, сколько валовой прибыли организация имеет на 1 руб. себестоимости проданных товаров, продукции, и определяется отношением валовой прибыли P_v к себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг C_p , т.е.

$$R_{изд} = P_v / C_p * 100.$$

Рентабельность издержек будет повышаться, если темпы роста валовой прибыли P_v выше темпов роста себестоимости проданной продукции C_p , т.е. $P_v > C_p$, если наоборот, то рентабельность издержек снижается.

Целесообразно определять рентабельность производственной деятельности $R_{деят}$, которая показывает, сколько прибыли от продаж приходится на 1 руб. затрат на производство и реализацию продукции, т.е.

$$R_{деят} = P_{прод} / C_p + КР + УР,$$

где $P_{прод}$ – прибыль от продаж, руб.;

$КР$ – коммерческие расходы, руб.;

$УР$ – управленческие расходы, руб.

Иногда этот показатель называют затратноотдача.

Рентабельность производственной деятельности можно исчислять как в целом по организации, так и по отдельным ее сегментам хозяйственной деятельности и видам продукции.

Рентабельность производственной деятельности зависит от изменения суммы прибыли от продаж, себестоимости проданных товаров и продукции, коммерческих расходов и управленческих расходов.

Рентабельность производственных фондов ($R_{пр}$) рассчитывается как отношение валовой прибыли (P_v) к среднегодовой стоимости ОПФ (Φ) и нормируемых оборотных средств (H).

Рентабельность по отношению к производственным фондам характеризует результативность использования имущества предприятия:

$$R_{пр} = P_v / (\Phi + H) * 100.$$

Кроме рентабельности производства определяется рентабельность отдельных изделий и всего выпуска продукции, которая характеризует результативность текущих затрат.

$$R_{изд.} = (Ц - C_p) / C_p * 100 = P_{изд.} / C_p * 100,$$

где C_p – себестоимость полная.

Аналогично определяется рентабельность всего выпуска продукции.

Иногда рентабельность продукции определяют как отношение прибыли к выручке от реализации продукции.

При стабильных ценах рост рентабельности означает повышение эффективности производства за счет лучшего использования материальных и трудовых ресурсов.

При анализе рентабельности следует иметь в виду, что она зависит от влияния многих факторов, из которых главное:

1. Уровень себестоимости продукции.

2. Уровень использования производственных фондов.
3. Уровень оптовых цен на продукцию.
4. Уровень оптовых цен на исходные материальные ресурсы и комплектующие изделия.
5. Уровень тарифных ставок и окладов.

Вопросы для самоконтроля

1. Объясните, что такое прибыль.
2. Как определяется валовая прибыль?
3. Дайте определение валовой прибыли.
4. Охарактеризуйте процесс формирования чистой прибыли предприятия.
5. Какова система показателей прибыли?
6. Какие направления использования чистой прибыли Вы знаете?
7. С какой целью создается резервный фонд?
8. Назовите методы планирования прибыли.
9. Дайте определение рентабельности.
10. Что у показателя рентабельности будет находиться в знаменателе?
11. Как определяется рентабельность продукции и рентабельность предприятия?
12. Каковы резервы повышения рентабельности?

Тема 11. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОСТАВЛЕНИЕ ЕГО БАЛАНСА

11.1. Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия

11.2. Балансовый отчет предприятия

11.1. Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия

Для анализа *эффективности производства и финансового состояния* предприятия используются различные методы и показатели. Прежде всего, это система показателей, характеризующая эффективность использования ресурсов, их отдачу; показатели рентабельности; показатели, отражающие рыночную, предпринимательскую активность предприятия; система показателей платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Повышение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов), так и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования.

Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (например, улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства.

Определение эффективности производства начинается с установления *критериев эффективности*, т.е. главного признака оценки эффективности, раскрывающего его сущность. Целями предприятия могут быть обеспечение *выживаемости, достижение устойчивого роста, структурная перестройка, социальная стратегия и т.п.*

В качестве исходного количественного критерия эффективности производства должна выступать *годовая норма прибыли* на вложенный капитал:

$$E = \Pi / K = (\Pi - C) / K,$$

где E – норма прибыли на вложенный капитал, %;

Π – чистая прибыль (годовая) за вычетом налогов, руб.;

K – вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, руб.;

Π – годовой объем производства продукции в продажных ценах, руб.;

C – полная себестоимость годового выпуска продукции, руб.

В международной практике обоснования эффективности инвестиционных проектов используются следующие обобщающие показатели эффективности производства: *чистая текущая стоимость, рентабельность капитала, внутренний коэффициент эффективности, период возврата капитальных вложений, максимальный денежный отток, точка безубыточности.*

Показатель *чистой текущей стоимости* определяется как разность между поступлением и расходом денежных средств за весь период предполагаемого функционирования предприятия с учетом фактора времени. Обычно чистая текущая стоимость рассматривается как норма инвестирования капитала (норма минимального дохода), подтверждающая целесообразность осуществления капитальных вложений.

Рентабельность капитала – это отношение чистой прибыли (за вычетом налогов) к собственному капиталу. В условиях рынка рентабельность капитала характеризует минимальную норму прибыльности капитальных вложений и является более стабильным показателем, чем рентабельность продукции.

Внутренний коэффициент эффективности представляет собой такое пороговое значение рентабельности капитала, при котором становится возможным равенство притоков-оттоков наличных средств, а сама текущая стоимость превращается в нулевую величину. Проект развития предприятия считается рентабельным, когда внутренний коэффициент эффективности не

опускается ниже этой исходной нормы окупаемости вложений. На практике для более точного расчета внутреннего коэффициента эффективности используется метод итерационного подбора его численных значений во времени.

Период возврата капитальных вложений (срок окупаемости) – это период времени, который необходим для того, чтобы будущая прибыль предприятия достигла величины осуществленных капитальных вложений. Показатель срока окупаемости характеризует интенсивность возврата затраченных средств на определенном интервале времени после их вложения:

$$T = K / \Pi,$$

где T – срок окупаемости капитальных вложений, лет;

Π – чистая годовая прибыль за вычетом налогов, но с учетом амортизации, руб.

Максимальный денежный отток – это наиболее отрицательное значение чистой текущей стоимости, рассчитанной нарастающим итогом. Этот показатель отражает общую стоимость предпринимательского проекта и увязывает ее с источниками финансирования затрат.

Точка (норма) безубыточности – это минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором достигается «нулевая прибыль», т.е. равенство доходов от продаж и издержек производства. Дальнейшее увеличение объема продаж приводит к появлению прибыли. *Точка безубыточности* находится графическим и аналитическим способами. Графически точка безубыточности находится на пересечении линий объема продаж и полных издержек производства (в разбивке последних на постоянные и переменные). Аналитически точка безубыточности определяется по формуле:

$$H_0 = I_{\text{пост}} / (\text{Цед.} - \text{Цпер}),$$

где H_0 – точка (норма) безубыточности по объему реализации продукции в натуральных единицах;

$I_{\text{пост}}$ – суммарные издержки производства;

Цед – цена продукции, руб.;

Цпер – удельные переменные издержки производства, руб.

Развитие любого производства всегда требует определенного времени. Количественное определение экономического значения фактора времени основывается на соизмерении затрат и результатов со временем и опирается на приведение (дисконтирование) стоимости будущих затрат (капитальных вложений) и результатов (прибыли) к единому моменту времени – начальному или конечному, т.е. к началу осуществления или к моменту завершения проекта. На практике учет фактора времени связан с использованием *коэффициента приведения* (дисконтирования), рассчитываемого по формуле сложных процентов:

$$B_{\text{пр}} = (1 + Eд)^t,$$

где $B_{\text{пр}}$ – коэффициент приведения разновременных затрат и результатов в сопоставимый вид с целью измерения;

E_d – норма дисконта для соизмерения разновременных затрат и результатов, равная ставке банковского процента за кредитные ресурсы или внутреннему коэффициенту эффективности предприятия, %;

t – год приведения.

Другим не менее известным методом оценки денежных доходов является *метод рентабельности*, характеризующий размер полученной прибыли в зависимости от объема продаж и стоимости активов предприятия.

К экономическим методам регулирования рентабельности предприятия относятся *рентабельность капитала, рентабельность продукции, рентабельность активов (фондоотдача)*.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала, инвестированного в производство за счет собственных источников финансирования.

Важным показателем является и *объем продаж*.

По *объему продаж* судят о масштабах деятельности фирмы, ее производственных возможностях. Анализ объема продаж за ряд лет дает представление о темпах роста производства фирмы.

Конкурентоспособность фирмы связана с конкурентоспособностью ее продукции. Увеличение объема продаж, как правило, ведет к увеличению прибыли, росту показателей рентабельности. Загрузка производственных мощностей, увеличение портфеля заказов, увеличение капиталовложений в производство свидетельствуют о повышении конкурентоспособности предприятия.

Финансовое состояние предприятия характеризуется *платежеспособностью, прибыльностью, эффективностью использования активов и собственного (акционерного) капитала, ликвидностью*.

Платежеспособность предприятия – способность выполнять свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы. Коэффициент платежеспособности (K_n) определяется соотношением:

$$K_n = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Общие обязательства}} \cdot 100\%.$$

Коэффициент измеряет финансовый риск, т.е. вероятность банкротства. Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны.

Ликвидность предприятия отражает его способность вовремя оплатить предстоящие долги (обязательства) или возможность превратить статьи актива баланса (основные и оборотные средства, включая ценные бумаги и прочие активы) в деньги для оплаты обязательств. *Коэффициент общей ликвидности* ($K_{ол}$) определяется отношением:

$$K_{ол} = \frac{\text{Оборотные средства в деньгах}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

Чем выше $K_{ол}$, тем выше платежеспособность фирмы.

Коэффициент покрытия ($K_{по}$) определяется отношением:

$$K_{по} = \frac{\text{Все оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Коэффициент показывает, в какой мере краткосрочная задолженность предприятия покрывается его оборотными активами.

Выбор и использование тех или иных показателей диктуется целями проводимого анализа. Следует отметить, что для определения реального состояния дел предприятия необходим анализ его баланса и основных показателей не менее чем за три года.

11.2. Балансовый отчет предприятия

Основным итоговым финансовым документом предприятия является бухгалтерский баланс. Он позволяет оценить финансовое состояние предприятия, проанализировать наличие, размещение и использование ресурсов, определить уровень финансовой устойчивости предприятия и ликвидность баланса.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки имущества по его составу и размещению и источникам его формирования на 1-е число месяца, квартала, года. В бухгалтерском балансе имущество предприятия рассматривается с двух позиций: по составу и размещению и по источникам образования.

По внешнему виду бухгалтерский баланс представляет собой таблицу: в первой части ее показывается имущество по составу и размещению – *актив баланса*. Во второй части отражаются источники формирования этого имущества – *пассив баланса*. При составлении баланса всегда соблюдается равенство сумм левой и правой сторон баланса ($A = П$).

Основным элементом бухгалтерского баланса является балансовая статья, которая соответствует виду (наименованию) имущества, обязательства, источнику формирования имущества.

Различают *баланс-брутто* и *баланс-нетто*. Бухгалтерский баланс, включающий регулирующие статьи, называется *балансом-брутто*, очищенный от регулирующих статей – *балансом-нетто*.

В настоящее время используется форма баланса, которая определена в соответствии с требованиями Международных бухгалтерских стандартов, что соответствует *балансу-нетто*. Форма *баланса-брутто* используется лишь для различных научных исследований, изучения исторических аспектов совершенствования балансовых обобщений.

Бухгалтерский *баланс-нетто* предусматривает 2 раздела в активе и три раздела в пассиве:

I. Внеоборотные активы

II. Оборотные активы

III. Капитал и резервы

VI. Долгосрочные пассивы

V. Краткосрочные пассивы

Итоги по активу и пассиву баланса называются *валютой баланса*.

Экономические ресурсы, которыми владеет предприятие и от которых ожидает получить выгоду в будущем, используя их в своей деловой активности, называются *активами предприятия*. Пассивы предприятия включают задолженность и капитал.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия является завершающим этапом учетного процесса. В ней отражаются итоговые данные, характеризующие имущественное и финансовое положение предприятия, результаты его хозяйственной деятельности.

Анализ данных бухгалтерской отчетности позволяет определить истинное имущественное и финансовое состояние предприятия.

Финансовое состояние предприятия – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность баланса.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы принципы построения баланса предприятия?
2. В чем состоит назначение бухгалтерского баланса?
3. Какие показатели характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия?
4. Охарактеризуйте систему коэффициентов рентабельности.
5. Как провести анализ рыночной активности предприятия?
6. Какие показатели характеризуют платежеспособность предприятия?
7. Как провести анализ финансовой устойчивости предприятия?
8. В чем смысл точки безубыточности?
9. В чем состоят цели и задачи анализа эффективности производства и финансового состояния предприятия?

Тема 12. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

12.1. Сущность и основные виды цен

12.2. Ценовая политика предприятия

12.3. Методы ценообразования в рыночной экономике

12.1. Сущность и основные виды цен

В современных рыночных отношениях *цена* – это денежное выражение стоимости товара, при этом цена выполняет три основные функции: *учетную, стимулирующую и распределительную*.

В *учетной функции* цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства.

Стимулирующая функция используется для развития ресурсосбережения, повышения эффективности производства, улучшения качества продукции, внедрения новых технологий и т.д.

Распределительная функция предусматривает учет в цене акциза на отдельные группы и виды товаров, налога на добавленную стоимость и других форм централизованного чистого дохода, поступающего в бюджет государства, региона и т.д.

От уровня цены зависят:

- величина прибыли коммерческой организации;
- конкурентоспособность организации и продукции;
- финансовая устойчивость предприятия.

Цены могут быть классифицированы по разным экономическим признакам.

- В зависимости от сферы регулирования различают:

- *свободные цены*, которые устанавливаются производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения.

- *договорно-контрактные цены*, которые устанавливаются по соглашению сторон.

- *цены в условиях частичной или полной монополизации рынка*, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные условия;

- *регулируемые цены* – цены, устанавливаемые под контролем государства или отдельных субъектов Федерации.

Государство может влиять на установление цен *прямыми и косвенными методами*.

К *прямым методам* относятся фиксирование цен, введение свободных цен, установление границ и диапазона изменения цен, антидемпинговое законодательство, антимонопольный закон, таможенные пошлины.

Косвенное воздействие на цены правительство может оказывать за счет различных форм субсидий и кредитования, налоговой и амортизационной политики.

- По виду и характеру обслуживаемого оборота цены на продукцию подразделяются на:

- *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 внешнеторговый оборот.*

Оптовые цены предприятия – цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая свои

издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволит им продолжать и развивать свою деятельность.

Оптовая цена единицы товара предприятия-изготовителя – это издержки производства + прибыль.

Отпускная цена единицы товара предприятия-изготовителя включает оптовую цену единицы товара +НДС +акциз (на подакцизный товар).

Розничная цена – это цена, по которой продукция реализуется населению. Она включает в себя оптовую (отпускную) цену промышленности, а также издержки и прибыль торговых организаций.

В современных условиях, когда уровень жизни населения РФ является очень низким, цена на продукцию является главным фактором ее конкурентоспособности.

Для производителей, работающих на рынке, независимо от форм собственности вопрос о ценах имеет очень большое значение. Цены определяют рентабельность фирмы, ее жизнеспособность и финансовую стабильность. От цен во многом зависит достижение коммерческих результатов, верная или ошибочная ценовая политика оказывает долговременное воздействие на всю деятельность предприятия.

12.2. Ценовая политика предприятия

Ценовая политика предприятия представляет собой механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на рынке для достижения поставленных целей.

Процесс ценообразования на предприятии можно представить следующими основными этапами:

- постановка цели (задачи) ценообразования;
- определение уровня спроса на данный вид продукции;
- оценка издержек производства и степени регулирования цен на продукцию;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- расчет исходной цены изделия;
- учет влияния на цену изделия дополнительных факторов;
- установление окончательной цены.

На начальном этапе разработки ценовой политики предприятию необходимо решить, каких именно хозяйственных целей оно стремится достичь с помощью выпуска конкретного товара.

Обычно выделяют *три основные цели ценовой политики*: обеспечение сбыта (выживаемости), максимизация прибыли, удержание рынка.

Предприятие самостоятельно определяет схему разработки ценовой политики.

При разработке ценовой политики обычно решаются следующие вопросы:

- в каких случаях необходимо использовать при разработке ценовую политику;

- когда необходимо отреагировать с помощью цены на рыночную политику конкурентов;
- какими мерами ценовой политики должно сопровождаться введение на рынок нового продукта;
- по каким товарам из продаваемого ассортимента необходимо изменить цены;
- на каких рынках надо проводить активную ценовую политику, изменить ценовую стратегию;
- как распределить во времени определенные ценовые изменения;
- какими ценовыми мерами можно усилить эффективность сбыта;
- как учесть в ценовой политике имеющиеся внутренние и внешние ограничения предпринимательской деятельности и ряд других.

На практике имеется *целая серия ценовых стратегий*:

- *стратегия высоких цен* ("снятие сливок" – "price-skimming") предусматривает продажу первоначально значительно выше издержек производства, а затем их понижения. Это относится к товарам-новинкам, защищенным патентами.

- *стратегия низких цен*, или стратегия "проникновения" на рынок. Это делается с целью стимулирования спроса (персональные компьютеры), что эффективно на рынках с большим объемом производства и высокой эластичностью спроса, когда покупатели резко реагируют на снижение цен и увеличивают спрос.

- *стратегия дифференцированных цен* проявляется в установлении цен в сочетании со всевозможными скидками и надбавками к среднему уровню цен для различных рынков, их сегментов и покупателей;

- *стратегия льготных цен* направлена на работу с покупателями, в которых заинтересована фирма, предлагая им товар по льготной цене;

- *стратегия гибких, эластичных цен*. Цены устанавливаются в зависимости от возможностей покупателя, его покупательной силы;

- *стратегия стабильных, стандартных, неизменных цен*;

- *стратегия неокругленных цен*, при которой покупатель покупает товар не за \$100, а за \$99.99. В этом случае покупатель рассматривает эти цены как низкие или как доказательство тщательного подсчета и установления цены фирмой;

- *стратегия цен массовых закупок*;

- *стратегия тесного увязывания уровня цен с качеством товара* и др.

Прежде чем применять на практике ту или иную ценовую политику, надо повседневно следить за складывающимся уровнем цен.

Наиболее полное представление о складывающемся уровне цен дают *фактические сделки и договоры*.

Справочные цены публикуются в справочных изданиях, каталогах, журналах, газетах и т. д. При их рассмотрении следует иметь в виду, что они не отражают реальной картины, поскольку продавцы обычно предоставляют с них разнообразные скидки.

Контрактные цены – цены, по которым можно и продать товар, но чаще всего в результате переговоров покупателя и продавца происходит снижение цены, для чего в контрактной цене имеется небольшой резерв.

В экономике предприятия исходным *принципом ценообразования* является возмещение затрат на производство и реализацию продукции, услуг, работ и получение прибыли в размере, достаточном для осуществления расширенного воспроизводства и выплаты соответствующих налогов государству и муниципальным органам и образования фонда потребления в объеме, обеспечивающем определенный стандарт жизни работников предприятия.

Выбор политики цен основан на оценке приоритетов деятельности предприятия. Каждая ценовая стратегия обладает совокупностью как положительных, так и отрицательных характеристик.

12.3. Методы ценообразования в рыночной экономике

Возможны *три метода ценообразования*:

- установление *минимального уровня цены*, определяемого затратами;
- установления *максимального уровня цены*, сформированного спросом;
- установление *оптимального уровня цены*.

К затратным методам ценообразования относятся:

- метод полных издержек;
- метод предельных издержек.

Рыночными методами ценообразования являются:

- расчет цены по доходу на капитал;
- установление цены с ориентацией на спрос;
- установление цены на уровне текущих;
- метод «запечатанного конверта».

Каждый из этих методов имеет свои особенности, преимущества и ограничения, которые надо иметь в виду при разработке цены.

Самой простой считается методика «средние издержки плюс прибыль», которая заключается в начислении наценки на себестоимость товара. Величина наценки может быть стандартной для каждого вида товара или дифференцироваться в зависимости от вида товара, стоимости единицы изделия, объемов продаж и т.д.

Существует два метода *расчета наценок*: исходя из себестоимости или из продажной цены:

$$\text{Процент наценки на себестоимость} = \frac{\text{Сумма наценки в денежном выражении}}{\text{Себестоимость}}$$

$$\text{Процент наценки на продажную стоимость} = \frac{\text{Сумма наценки в денежном выражении}}{\text{Продажная цена}}$$

Методика расчета на основе наценок остается популярной по ряду причин.

Во-первых, продавцы больше знают об издержках, чем о спросе. Привязывая цену к издержкам, продавец упрощает для себя проблему ценообразования.

Во-вторых, признано, что это самый справедливый метод по отношению и к покупателям, и к продавцам.

В-третьих, метод уменьшает ценовую конкуренцию, так как все фирмы отрасли рассчитывают цену по одному и тому же принципу «средние издержки плюс прибыль», поэтому их цены очень близки друг к другу.

Другой метод ценообразования, основанный на издержках, направлен на получение целевой прибыли (*метод безубыточности*). Цена сразу устанавливается фирмой из расчета желаемого объема прибыли.

Установление цены на основе «ощущаемой ценности» товара является одним из самых оригинальных методов ценообразования, когда все большее число фирм при расчете цены начинают исходить из ощущаемой ценности своих товаров. В данном методе затратные ориентиры отходят на второй план, уступая место восприятию покупателями товара. Цена в этом случае подкрепляет ощущаемую ценность товара.

Метод определения цены *с ориентацией на спрос* основан на том, что потребитель определяет соотношение *между ценностью товара и его ценой и сравнивает его* с аналогичными показателями конкурентов.

Установление цены на уровне текущих цен. Назначая цену с учетом уровня текущих цен, фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса.

Метод ценообразования на основе уровня текущих цен довольно популярен. Фирмы, работающие на олигополистическом рынке, пытаются продавать свои товары по единой цене, так как каждая из них хорошо осведомлена о ценах своих конкурентов.

Установление цены на уровне закрытых торгов. Конкурентное ценообразование применяется в случаях борьбы фирм за подряды в ходе торгов. При определенной цене фирмы отталкиваются от ожидаемых ценовых предложений конкурентов. Для того, чтобы завоевать контракт, фирме нужно запросить цену ниже, чем у других, но не ниже себестоимости.

В первые годы перехода на рыночные отношения наиболее сильнодействующим фактором ценообразования в российской экономике был, и во многом остается сейчас, фактор затрат. Предприниматели стремились любое увеличение затрат переложить на покупателя. Но сейчас, по мере насыщения рынка и в условиях конкуренции, предприятиям все чаще, чтобы реализовать продукцию и обеспечить устойчивое финансовое положение, приходится изыскивать резервы по снижению издержек.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под ценой продукции?
2. Какие факторы влияют на уровень цен?
3. Чем вызвана необходимость государственного регулирования ценообразования в рыночных условиях?

4. Каковы основные функции цены?
5. Какие вы знаете виды цен?
6. Каковы сущность и значение ценовой политики предприятия?
7. Каковы основные виды ценовых стратегий предприятия?
8. Какие методы ценообразования Вы знаете?
9. Какова структура цены предприятия, промышленности, розничной цены?

РАЗДЕЛ 5. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАН, ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Тема 13. ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

13.1. Сущность и задачи планирования

13.2. Принципы и методы планирования

13.3. Бизнес-план предприятия: сущность и содержание

13.1. Сущность и задачи планирования

Планирование на предприятии (фирме) является важнейшим элементом рыночной системы, ее базисом и регулятором.

Планирование, административное управление и контроль за деятельностью предприятия, в зарубежной практике определяют одним понятием «менеджмент».

Планирование – это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу.

В планах отражаются все принятые управленческие решения, содержатся обоснованные расчеты объемов производства и продажи продукции, приводится экономическая оценка затрат и ресурсов и конечных результатов производства.

Главной целью планирования является обеспечение эффективного функционирования и развития предприятия. Реализация данной цели предполагает решение следующих задач:

- предвидение вероятных рыночных тенденций и соответствующее им корректирование производственной программы предприятия;
- исследование требований потребителей и формирование программы, ориентированной на их запросы;
- обеспечение выпуска продукции более высокого качества;
- непрерывное повышение эффективности производства на основе дальнейшей специализации и кооперирования;
- выявление и мобилизация внутренних технологий и оборудования;

- согласование действий с поставщиками, потребителями, посредниками предприятия и направленность этих действий на достижение взаимовыгодных результатов.

Конечным результатом планирования является ожидаемый экономический эффект, определяющий в общем виде степень достижения заданных плановых показателей, социально-экономических и других целей.

Обоснование планов развития предприятий осуществляется *на основе системы* прогрессивных технико-экономических *нормативов и норм*.

Сравнение планируемого и фактического эффекта является основанием для оценки достигнутых конечных результатов, но и степени научной разработанности применяемых методов планирования на предприятии.

В хозяйственной практике отечественных предприятий общепризнанно выделяются две основные системы или вида рыночного планирования: *технико-экономические и оперативно-производственные*.

По срокам различают следующие виды планирования: *перспективное, текущее и оперативно-производственное*.

Перспективное планирование основывается на прогнозировании. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, *товарная и сбытовая стратегия* предприятия по различным рынкам сбыта и т.д. В процессе стратегического планирования принимаются решения о том, как расширить свой бизнес, какие усилия следует предпринимать для удовлетворения рыночного спроса, на каких рынках лучше действовать, какую продукцию выпускать и т.д.

Перспективное планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10-15 лет) и среднесрочное (3-5 лет) планирование.

Долгосрочный план имеет программно-целевой характер. Цели и задачи перспективного долгосрочного плана конкретизируются в *среднесрочном плане*.

Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и т.п.

В настоящее время ряд предприятий разрабатывают долгосрочные планы сроком на 5 лет, среднесрочные – на 2-3 года.

Текущее (годовое) планирование разрабатывается в разрезе среднесрочного плана и уточняет его показатели.

Структура и показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые и бригадные.

Оперативно-производственное планирование уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям (цех, участок, бригада, рабочее место). Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является *сменно-суточное планирование*.

В целом *перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование* взаимосвязаны и образуют единую систему.

Директивное планирование характеризуется обязательным принятием и выполнением плановых заданий, установленных вышестоящей организацией

для подчиненных ей предприятий. В рыночной экономике *директивное планирование* используется на уровне предприятий при разработке их текущих планов.

Индикативное планирование – это форма государственного регулирования производства через регулирование цен и тарифов, ставок налогов, банковских процентных ставок за кредит, минимального уровня заработной платы и других показателей.

Индикаторы – это параметры, характеризующие состояние и направления развития экономики, выработанные органами государственного управления. План носит направляющий, рекомендательный характер.

Бизнес-планирование является разновидностью технико-экономического планирования, однако в условиях рыночной экономики его функции значительно расширились и оно стало *самостоятельным видом планирования*.

Существуют и другие классификации *форм и видов планирования*. Так, по классификации Р.Л. Акоффа, широко используемой в зарубежной науке и практике, *планирование* бывает:

- *реактивным* – базируется на анализе и экстраполяции прошлого опыта снизу вверх;

- *инактивным* – ориентируется на существующее положение предприятия для выживания и стабилизации бизнеса;

- *преактивным (упреждающим)* – основано на прогнозах с учетом будущих изменений и осуществляется на предприятиях сверху вниз путем оптимизации решений;

- *интерактивным* – заключается в проектировании будущего с учетом взаимодействия прошлого, настоящего и будущего, направленном на повышение эффективности развития предприятия и качества жизни людей.

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, снижения себестоимости и др. К *качественным показателям* относятся также те, которые выражают соотношение количественных показателей между собой, например, рентабельность производства, фондоотдача, качество продукции и др.

Относительные показатели практически не подвергаются *инфляции*.

Между количественными и качественными показателями существует взаимосвязь и взаимодействие.

Чтобы рационально организовать труд коллектива предприятия, обеспечить *непрерывность и пропорциональность развития производства, нацелить работников на повышение эффективности производства*, одного

показателя, например объема товарной продукции, недостаточно. Нужна система, сочетание количественных и качественных показателей, требуемого качества, с получением определенного эффекта в виде прибыли, при минимальных затратах трудовых, материальных и денежных ресурсов.

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 (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 показатели используются при планировании объема производства, материальных ресурсов (получения количественного выражения).

Трудовой измеритель объема производства, выражаемый, как правило, в нормо-часах.

С помощью *стоимостных показателей* определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимосвязанные все разделы плана.

В *стоимостных измерителях* планируются объем реализации продукции, товарная и валовая продукция.

13.2. Принципы и методы планирования

Процесс планирования базируется на ряде принципов, или правил, которые необходимо учитывать при его осуществлении. Принципы эти во многом зависят от условий, в которых происходит планирование, традиции, теоретических воззрений специалистов, а потому со временем постепенно меняется.

Впервые *общие принципы планирования* были сформулированы А. Файолем. В качестве основных требований к разработке программы действия или планов предприятия им были названы пять принципов: *необходимость, единство, непрерывность, гибкость и точность*:

- *принцип необходимости планирования* означает повсеместное и обязательное применение планов при выполнении любого вида трудовой деятельности. Этот принцип особенно важен в условиях свободных рыночных отношений, поскольку его соблюдение соответствует современным экономическим требованиям рационального использования ограниченных ресурсов на всех предприятиях;

- *принцип единства планов* предусматривает разработку общего или сводного плана социально-экономического развития предприятия, то есть все

разделы годового плана должны быть тесно увязаны в единый комплексный план. *Единство планов* предполагает общность экономических целей и взаимодействие различных подразделений предприятия на горизонтальном и вертикальном уровнях планирования и управления;

- *принцип непрерывности планов* заключается в том, что на каждом предприятии процессы планирования, организации и управления производством, как и трудовая деятельность, являются взаимосвязанными между собой и должны осуществляться постоянно и без остановки;

- *принцип гибкости планов* тесно связан с непрерывностью планирования и предполагает возможность корректировки установленных показателей и координации планово-экономической деятельности предприятия;

- *принцип точности планов* определяется многими факторами, как внешними, так и внутренними. Но в условиях рыночной экономики точность планов трудно соблюсти. Поэтому всякий план составляется с такой точностью, которую желает достичь само предприятие, с учетом его финансового состояния, положения на рынке и других факторов.

В современной отечественной науке и практике планирования, помимо рассмотренных классических требований, широкую известность имеют *общеэкономические принципы: системность, целенаправленность, комплексность, оптимальность, эффективность, научность, приоритетность, сбалансированность, занятость, директивность, самостоятельность, равно напряженность, конкретность, объективность, динамичность, риск и др.*

Принцип комплексности. На каждом предприятии результаты экономической деятельности различных подразделений во многом зависят от уровня развития техники, технологии, организации производства, использования трудовых ресурсов, мотивации труда, доходности и других факторов. Все они образуют целостную комплексную систему плановых показателей, так что всякое количественное или качественное изменение хотя бы одного из них приводит, как правило, к соответствующим изменениям многих других экономических показателей. Поэтому необходимо, чтобы принимаемые плановые и управленческие решения были комплексными, обеспечивающими учет изменений как в отдельных объектах, так и в конечных результатах всего предприятия.

Принцип эффективности требует разработки такого варианта производства товаров и услуг, который при существующих ограничениях используемых ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта. Известно, что всякий эффект в конечном итоге заключается в экономии различных ресурсов на производство единицы продукции. Первым показателем планируемого эффекта может служить превышение результатов над затратами.

Принцип оптимальности подразумевает необходимость выбора лучшего варианта на всех стадиях планирования из нескольких возможных альтернатив.

Принцип пропорциональности, т.е. сбалансированный учет ресурсов и возможностей предприятия.

Принцип научности, т.е. учет последних достижений науки и техники.

Принцип детализации, т.е. степени глубины планирования.

Принцип простоты и ясности, т.е. соответствия уровню понимания разработчиков и пользователей плана.

Существуют также такие принципы планирования, как *централизованный*, *децентрализованный* и *комбинированный*.

В зависимости от главных целей или основных подходов используемой информации, нормативной базы, применяемых путей получения и согласования тех или иных конечных плановых показателей принято различать следующие *методы планирования*: экспериментальные, нормативные, балансовые, расчетно-аналитические, программно-целевые, отчетно-статистические, экономико-математические и другие.

Экспериментальный метод – это проектировка норм, нормативов и моделей планов на основе проведения и изучения замеров и опытов, а также учета опыта менеджеров, плановиков и других специалистов.

Балансовый метод планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниками их покрытия, а также между разделами плана. Например, балансовый метод увязывает производственную программу с производственной мощностью предприятия, трудоемкость производственной программы – с численностью работающих.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень.

Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т.е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Характерная черта программы – ее нацеленность на достижение конечных результатов.

Отчетно-статистический метод состоит в разработке проектов планов на основе отчетов, статистики и иной информации, характеризующей реальное состояние и изменение характеристики деятельности предприятия. В процессе планирования ни один из рассматриваемых методов не применяется в чистом виде.

Экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Графоаналитический метод дает возможность представить результаты экономического анализа графическими средствами

13.3. Бизнес-план предприятия: сущность и содержание

В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования является *бизнес-план*.

Сегодня бизнес-планы разрабатываются практически всеми ведущими зарубежными компаниями на постоянной основе. Они являются как бы стержнем всей системы внутрифирменного планирования.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Бизнес-план всегда имеет адресата. Им может быть партнер, инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления.

Составлять его рекомендуется на 3-5 лет. Для первого и второго года показатели следует давать в помесечной и поквартальной разбивке, далее – в годовом разрезе.

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 (санация).

1. 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 оптимальной. Системность планирования предусматривает охват всего цикла заготовки материальных ресурсов, производства, реализации продукции.

При расчете бизнес-плана необходимо использовать бухгалтерские полные издержки. Структура, объем внутреннего бизнес-план регламентируется внутренними требованиями руководства и службы контроллинга.

Объем бизнес-плана не должен превышать 25 стр. текста. Это требование принято во многих странах мира.

2. Бизнес-план нужен для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств. Необходимо помнить, что главные интересы кредитора – обеспечить возвратность кредита и своевременную уплату % за пользования кредитом.

Данный бизнес-план имеет свои критерии – объем, по международным стандартам он не должен превышать 75 стр. Содержание бизнес-плана должно полностью раскрывать все важнейшие аспекты, характеризующие высокую эффективность, надежность проекта.

3. 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.

4. Бизнес-план финансового оздоровления (санация). Данный тип имеет особый статус: во-первых, заполняется предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности. Данный план предполагает финансовое оздоровление предприятия, его санацию. 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.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- в какие сроки можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск.

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана. Она может быть различной в зависимости от выполняемой функции: одна – для начинающего предпринимателя и другая – для действующего предприятия. *Бизнес-план* может состоять из следующих разделов:

1. Возможности фирмы (резюме).
2. Виды товаров (услуг).
3. Рынки сбыта товаров (услуг).
4. Конкуренция на рынках сбыта.
5. План маркетинга.
6. План производства.
7. Организационный план.
8. Правовое обеспечение деятельности фирмы.
9. Оценка риска и страхование.
10. Финансовый план.
11. Стратегия финансирования.

В рекомендациях зарубежных и отечественных разработчиков бизнес-плана приводятся и другие разделы, в частности, *инвестиционный план*.

В разделе «Возможности фирмы (резюме)» определяются в приоритетном порядке все направления деятельности фирмы, т.е. для стратегического планирования фирмы разрабатываются:

- программа деятельности фирмы;
- цели фирмы;
- стратегия фирмы.

По каждому направлению деятельности фирмы устанавливаются цели и стратегии их достижения, включающие перечень необходимых мероприятий. *Резюме* должно дать будущим кредиторам или инвесторам фирмы (в том числе и акционерам) ответы на вопросы:

- что они получат при успешной реализации бизнес-плана;
- каков риск потери ими денег?

В этом же разделе помещается информация, дающая представление о фирме, а также все необходимые данные, характеризующие ее коммерческую деятельность.

Составлять бизнес-план должен сам руководитель с привлечением сотрудников фирмы и независимых экспертов.

Характер изложения должен быть деловым, понятным, объем небольшим, но достаточным, чтобы кредитор или инвестор мог составить представление о деятельности фирмы (в зависимости от поставленной цели).

Если законченный вариант бизнес-плана должен начинаться с резюме, то процесс его разработки обычно резюме завершается.

В разделе бизнес-плана «Виды товаров (услуг)» описываются все товары и услуги фирмы, которые предлагаются на рынке покупателям.

Следует охарактеризовать основные качества вашего товара (услуги), его внешний вид, если необходимо – и упаковку, и сервисное обслуживание.

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.

Раздел «Рынки сбыта товаров» направлен на изучение рынков и позволяет предпринимателю четко представлять, кто будет покупать его товар и где рыночная «ниша» его предприятия.

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.

Необходимо провести оценку потенциальной емкости рынка, потенциального объема продаж (предложения) и их реального объема, а также определить тип рынка, где реализуется основная часть товаров и услуг фирмы.

В разделе «Конкуренция на рынках сбыта» необходимо дать ответы на вопросы, касающиеся конкурентоспособности фирмы, выявить слабые и сильные стороны ведения бизнеса конкурентами и определить, какие ответные меры следует предпринять и какие из них будут наиболее действенными.

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.

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?

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.

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 средствами 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 – 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.

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 будут 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.

Завершить данный раздел бизнес-плана необходимо оценкой возможных издержек производства и их изменений в перспективе.

Седьмой раздел бизнес-плана – это организационный план, в котором речь идет о том, с кем вы собираетесь организовать свое дело и как планируете наладить его бесперебойное и успешное функционирование.

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.

Финансовый план 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.

Баланс денежных доходов и расходов – документ, определяющий сумму 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, т.е. определить достаточность этих средств на каждый момент времени.

Раздел рекомендуется заканчивать графиком безубыточности. График дает возможность определить объем производства (критическую программу), при котором фирма начнет получать прибыль.

Таким образом: *Разработка бизнес-плана* дает возможность трезво оценить свое предприятие, выявить его слабые и сильные стороны, определить, что потребуется 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.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается цель и задачи планирования?
2. Какие виды планирования Вы знаете?
3. Назовите основные признаки классификации планов.
4. Какие показатели применяются в планировании, охарактеризуйте их.
5. Назовите основные методы планирования.
6. Назовите главные принципы планирования.
7. Чем отличается планирование от прогнозирования?

8. Какие типы бизнес-планов используются в российской хозяйственной практике? Охарактеризуйте их.
9. Каковы основные этапы разработки бизнес-плана?
10. Из каких разделов состоит бизнес-план?

Тема 14. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

14.1. Инвестиционная политика предприятия

14.2. Принципы инвестиционной деятельности

14.3. Понятие инноваций. Виды инноваций

14.1. Инвестиционная политика промышленного предприятия

Для российской экономики понятие «инвестиция» относительно новое. В условиях административно-командной экономики использовался термин «капитальные вложения». Суть этого показателя отражает единовременные затраты для простого и расширенного воспроизводства основных фондов, т.е. для строительства новых, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий, а также возведения и ремонта объектов непромышленного назначения.

Инвестиции – долгосрочные вложения государственного или частного денежного капитала в объекты предпринимательской деятельности, ценные бумаги, ноу-хау и т.п. с целью получения прибыли.

Слово "инвестиция" происходит от латинского "инвест", что означает вкладывать. На практике наиболее часто понятие "инвестиции" употребляется применительно к осуществлению каких-либо долговременных затрат со стороны предприятия. При этом предприятия могут осуществлять инвестиции в производственную сферу, в сферу обращения, а также в финансовую сферу.

Основными вкладчиками (инвесторами) выступают *предприятия, государство и население*.

Основной целью осуществления инвестиций является получение дохода и выгоды.

Инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Ресурсы, предназначенные для инвестиций, условно делятся по следующим направлениям:

- освоение и выпуск новой продукции;
- техническое перевооружение;
- расширение производства;
- реконструкция;
- новое строительство.

По финансовому определению инвестиции – это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода.

Экономическое определение инвестиций трактуется как расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

Инвестиции выступают в *денежной* (денежные средства, ценные бумаги), *материальной* (недвижимость, машины, оборудование, иное имущество) и *нематериальной формах* (имущественные и иные права).

Таким образом, *инвестиции* бывают *финансовые (портфельные), реальные (капиталообразующие), интеллектуальные*.

Финансовые – вложение денежных средств в ценные бумаги (акции, облигации и т.п.). Финансовые инвестиции могут выступать в роли источника капитальных вложений. В случае вложения финансовых инвестиций в акции промышленных предприятий они превращаются в прямые инвестиции в производство.

Реальные инвестиции – это вложение денежных средств в основной капитал и на прирост материально-производственных запасов.

Реальные – вложения денежных средств в производство как внутри страны, так и за ее пределами, кредиты и субсидии молодым суверенным государствам.

Интеллектуальные – денежный капитал, авансированный на совместные научные исследования, лицензии, ноу-хау и т.п.

По видам инвестиции делятся на *рисковые (венчурные) и аннуитеты*.

Венчурный капитал представляет собой инвестиции в форме выпусков новых акций, произведенных в новых сферах деятельности, связанных с большим риском. Венчурный капитал инвестируется в не связанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств. Он сочетает в себе различные формы капитала: ссудного, акционерного, предпринимательского.

Аннуитеты – инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени, представляют собой вложения средств в страховые и пенсионные фонды.

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.

Инвестиционная политика промышленного предприятия отражает совокупность приемов, способов и решений, определяющих целесообразность и эффективность использования ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных) в процессе реализации стратегии развития предприятия.

Правовые, экономическое и социальные условия инвестиционной деятельности регламентируются законодательством РФ.

При разработке инвестиционной политики учитываются:

- финансовые возможности предприятия;
- технический уровень производства, наличие незавершенного производства и неустановленного оборудования, использование лизинга.

Различают три вида инвестиционной политики.

2. *Консервативная* отражает тот вариант, приоритетной целью которого является минимизация возможных сбоев в процессе достижения цели.

3. *Компромиссная* основывается на выборе тех объектов инвестирования, по которым уровень прибыльности и возможность отклонений от плановых заданий приближены к средним величинам, характерным для рыночной экономики.

4. *Агрессивная* направлена на инвестирование тех объектов, где возможна более высокая прибыльность в сравнении со средним уровнем при росте возможности устранения нежелательных отклонений (потерь).

Все перечисленные виды инвестиционной политики позволяют промышленным предприятиям приступать к разработке инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект – это совокупность документов, подтверждающих экономическую целесообразность инвестирования денежных средств в реальные объекты (средства производства, акции, облигации, научные работы, лицензии, ноу-хау и т.д.).

Инвестиционный проект оценивается в трех направлениях:

- дисконтирование;
- прогнозирование;
- инвестиционные потери (риски).

Составной частью оценки объективного использования инвестиционного проекта является расчет его эффективности.

В общем представлении *эффективность* – это отношение результата к затратам, т.е. доля результата (прибыли, экономии), приходящейся на рубль затрат. Обратный показатель – *окупаемость затрат*, т.е. период, в течение которого затраты окупаются полученной прибылью или достигнутой экономией.

Главными показателями доходности проекта являются *чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности*.

Источники инвестирования проектов делятся на *собственные, привлеченные, бюджетные*.

Для повышения доли использования амортизационного фонда по целевым направлениям необходимо устранить расходы на пополнение оборотных средств и текущие непроизводственные затраты.

Другой составляющей является чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после реализации готовой продукции (услуг) и расчета с бюджетом.

Для полного удовлетворения потребности в денежных средствах для инвестирования проектов широко используются привлеченные средства.

К *основным принципам формирования инвестиционной политики* относятся:

- обеспечение экономического, научно-технического и социального эффекта от запланированных мероприятий;
- отбор инвестиционных проектов по уровню рентабельности, т.е. к реализации принимаются проекты с максимальной эффективностью;
- максимизация прибыли при минимизации затрат;
- минимизация инвестиционных рисков;
- обеспечение ликвидности инвестиций и оценка уровня ликвидности.

14.2. Принципы инвестиционной деятельности

Базовые принципы инвестирования:

Принцип предельной эффективности инвестирования. Любое предприятие стремится к получению максимальной прибыли, организовывая производство таким образом, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальными.

Предприятие должно выпускать такое количество продукции, при котором предельный доход будет равен предельным издержкам производства. Эти два условия носят универсальный характер и применимы к любой структуре рынка, любой форме собственности.

Принцип «замазки». Инвестирование подобно работе с замазкой; свобода принятия решений сменяется все большей несвободой в ходе их реализации.

Предприятие свободно принимать решение о том, какой станок покупать, арендовать его или производить самому, какую сумму кредита брать под эту операцию, на какой срок и под какие проценты. Но когда вы совершили все эти операции, то назад вернуться уже сложно. Надо эксплуатировать этот станок в течение ряда лет (чтобы он окупился), выплачивать проценты по кредиту и т.п. Налицо процесс увязания в «замазке», так как свобода действий после вступления инвестиционного проекта в силу существенно ограничена.

Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений. Существует три варианта оценки эффективности:

- через сравнение относительных цен затрат и выпуска, т.е. исключительно стоимостный, денежный анализ.
- через сочетание денежных и технических критериев эффективности.
- чисто технический подход оценки эффективности, который не учитывает рыночной (стоимостной) оценки бизнеса и поэтому будет все менее применим для России.

Принцип адаптационных издержек. Адаптационные издержки – это все издержки, связанные с адаптацией к новой инвестиционной среде. Они измеряются как выпуск, потерянный от реорганизации производства и переподготовки кадров, когда новое оборудование установлено, но его надо переналадить под изменившуюся конъюнктуру. Потеря времени

рассматривается как потеря дохода. Предположим, оборудование установлено, технология отлажена. Но конъюнктура рынка изменилась, и принимается решение поменять технологию, а следовательно, и оборудование.

Адаптационные издержки необходимо включить в расчет цены, по которой предприятие будет продавать новую продукцию.

Принцип мультипликатора (множителя). Принцип мультипликатора опирается на взаимосвязь отраслей. Это означает, что рост спроса, скажем, на автомобили автоматически вызывает рост на технологически сопутствующие товары: металл, пластмассу, резину и т.д. Знание технологии производства позволяет вычислить коэффициент корреляции мультипликатор, следовательно, выражает реально существующую зависимость между отраслями, характеризует эти связи количественно.

Q (КБЮ) – принцип. Q-принцип – это определение зависимости между оценкой актива на фондовой бирже и его реальной восстановительной стоимостью.

Q – принцип особенно хорошо применим в таких отраслях, как транспорт, автомобилестроение, авиастроение, цветная металлургия, резинотехническая промышленность, производство пластмасс, но он неприменим в отраслях, регулируемых государством: нефтедобыча, газовая отрасль и т.п.

14.3. Понятие инноваций. Виды инноваций

Инновация представляет собой результат использования научных разработок в виде нового продукта или услуг, способа их производства любого усовершенствования, обеспечивающего экономию затрат или достижение социального эффекта.

Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий.

Инновационная деятельность предприятия – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках.

Инновационные инвестиции требуют высоких затрат как на модернизацию производства, приобретение или создание нового оборудования, сбор и анализ информации по вопросам производства и сбыта продукции, так и на проведение фундаментальных и прикладных исследований, подготовку высококлассных специалистов, разработку сопутствующих технологий.

Внедрение новых технологий связано с высокими рисками.

Различают два типа технологических инноваций: *продуктовые и процессные*.

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектов, получение принципиально новых продуктов.

Процессная инновация – это освоение новых или значительно усовершенствованных способов производства и технологий, изменения в оборудовании или организации производства.

Несущественные видоизменения в продуктах и технологических процессах не являются технологичными инновациями.

Внедрение нового продукта определяется как *радикальная продуктовая инновация*. Такие новшества основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом их применении (меняются его качественные или стоимостные характеристики).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют *радикальные (базовые), улучшающие и модификационные (частные)*.

В зависимости от типа новизны выделяют: *новые* для отрасли в стране, *новые* для отрасли в мире, *новые* для данного предприятия (группы предприятий).

По степени новизны инновации подразделяются на *принципиально новые*, т.е. не имеющие аналогов в прошлом и 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 которых тиражирование получают *новшества-имитации, копии*.

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 идей до снятия с производства реализованного на ее основе инновационного продукта.

Инновация в своем жизненном цикле проходит ряд стадий, включающих:

- зарождение, сопровождающееся выполнением необходимого объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработкой и созданием опытной партии новшества;
- рост (промышленное освоение с одновременным выходом продукта на рынок);
- зрелость (стадия серийного или массового производства и увеличение объема продаж);
- насыщение рынка (максимальный объем производства и максимальный объем продаж);
- упадок (свертывание производства и уход продукта с рынка).

С позиций инновационной деятельности целесообразно различать как жизненные циклы производства, так и жизненные циклы обращения новшества.

Для развития инновационной деятельности фирмы 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 устройствами 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 фирме;
- ♦ 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.).

Методологически следует различать показатели экономической эффективности повышения технико-организационного уровня и показатели самого уровня, т.е. состояния техники, технологии, организации, управления и НИОКР.

Научно-производственный территориальный комплекс, созданный с целью формирования максимально благоприятной среды для развития малых и средних наукоемких инновационных фирм клиентов в определенной области называется *технопарком*.

Под венчурной понимается коммерческо-научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, т.е. с риском вложения капитала.

Качество технологического процесса реализуется в его способности создать новшество. Оно оценивается как с позиций технико-технологических характеристик, так и системой экономических показателей.

Полезный эффект новшества как в производстве, так и в эксплуатации не всегда можно оценить с помощью стоимостных оценок.

Применяют два критерия: *критерий минимума приведенных затрат и интегральный (обобщающий) показатель качества новшества.*

При внедрении принципиально новых технологических решений может возникнуть убыточность производственной деятельности не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде

В рыночной экономике при разработке и внедрении новшеств наиболее распространен *не нормативный, а проектный подход.*

В основе *проектного подхода к деятельности предприятия*, в том числе к его инновационной и инвестиционной деятельности, лежит *принцип денежных потоков (cash flow).*

Для расчета финансовой эффективности инновационного проекта применяют *четыре главных метода инвестиционного анализа:*

- окупаемости капиталовложений;
- индекса доходности;
- чистой текущей стоимости (иногда его называют методом чистого дисконтированного дохода);
- внутренней нормы доходности.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятий «инвестиции», «капитальные вложения».
2. Какие виды инвестиций Вы знаете?
3. Что представляют собой прямые инвестиции?
4. Что представляют собой портфельные инвестиции?
5. В чем состоят особенности аннуитета как формы инвестиций?
6. Что понимается под инвестиционной политикой предприятия, какие факторы учитываются при разработке инвестиционной политики?
7. Каковы базовые принципы инвестиционной деятельности?
8. Дайте определение понятий «инновации», «инновационная деятельность», их состав, классификация, направления и подходы к разработке и внедрению.
9. Назовите технологические инновации и охарактеризуйте их.
10. Что такое жизненный цикл инноваций? Каковы его стадии?
11. Назовите количественные и качественные показатели научно-технического потенциала.
12. Дайте определение венчурной фирмы и технопарка.

РАЗДЕЛ 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тема 15. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

15.1. Производственная структура предприятия

15.2. Типы промышленного производства

15.3. Организация производственного процесса

15.4. Производственный цикл

15.1. Производственная структура предприятия

Необходимым условием эффективной деятельности предприятия является рациональное построение организационной, производственной и управленческой структуры.

Каждое крупное предприятие расчленяется на подразделения: цеха, службы, хозяйства и подразделения меньшего порядка – участки, отделения, рабочие места.

Под *производственной структурой предприятия* понимается состав образующих его участков, цехов и служб, формы их взаимосвязи в процессе производства продукции.

Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Производственная структура предприятия динамична.

Общая структура предприятия включает различные общезаводские службы и хозяйства, в том числе и связанные с культурно-бытовым обслуживанием работников предприятия (жилищно-коммунальное хозяйство, столовые, больницы, поликлиники, детские сады и т.п.).

Термин «инфраструктура» используется для обозначения тех служб предприятия, которые выполняют обеспечивающие функции для нормального функционирования основных профильных видов деятельности предприятия.

Производственная инфраструктура на предприятии нацелена на обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования самого предприятия.

В инфраструктуру входят инструментальное хозяйство, ремонтное, материально-техническое снабжение, транспортное хозяйство, организация сбыта продукции и информационные коммуникации на предприятии.

Главными элементами производственной структуры предприятия являются *рабочие места, участки и цехи*.

Многие мелкие и средние предприятия имеют бесцеховую структуру и состоят из *производственных участков*, представляющих собой часть цеха с законченной стадией технологического процесса.

Первичным звеном организации процесса производства является *рабочее место*, представляющее собой закрепленную за рабочим (группой рабочих) часть производственной площади с находящимися орудиями труда и другими

средствами производства (соответствующее оборудование и технологическая оснастка).

Участок – производственное подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, осуществляющее часть общего производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. На производственном участке имеется руководитель – мастер участка.

Участки, связанные между собой постоянными технологическими связями, объединяются *в цеха*.

Цех – наиболее сложная система, входящая в производственную структуру, в которую входят в качестве подсистем производственные участки и ряд функциональных органов.

Цех – административно- и технологически обособленная часть предприятия, в которой изготавливается продукция (или часть ее) или выполняется определенная стадия технологического процесса, в результате которой создается полуфабрикат, используемый на данном или других предприятиях.

Вспомогательные цехи вырабатывают продукцию (или оказывают услуги), потребляемые основными цехами, они непосредственно не участвуют в выпуске основной продукции, а лишь способствуют этому (цехи по изготовлению тары, упаковке, выработке, ремонту оборудования, зданий).

Цехи предприятия могут быть организованы по *предметном, технологическому и смешанному типам*.

При предметном типе цехи специализируются на изготовлении определенного изделия или его части (узла, агрегата), применяя при этом различные технологические процессы. Такие цехи имеют законченный цикл производства.

При технологическом типе структуры цех специализируется на выполнении однородных технологических операций (например, на текстильном предприятии – прядильный, ткацкий, отделочный цехи; на машиностроительном – штамповочный, литейный, термический, сборочный).

Технологический принцип, когда цехи выполняют комплекс однородных технологических операций.

Смешанная предметно-технологическая производственная структура характеризуется наличием на одном и том же предприятии подразделений, организованных по *предметному и по технологическому признаку*.

Например, заготовительные цехи организуются по *технологическому* принципу, а сборочные по *предметному*.

Смешанный (предметно-технологический) тип структуры часто встречается в легкой промышленности (например, обувное и швейное производство), в машиностроении и ряде других отраслей.

Промышленные предприятия могут быть организованы с *полным и неполным циклом производства*.

Предприятия с *полным циклом* производства имеют все необходимые цехи и службы для изготовления сложного изделия, а на предприятиях с *неполным*

циклом производства отсутствуют некоторые цехи, относящиеся к определенным стадиям производства.

Все цехи и хозяйства промышленного предприятия можно разделить на цехи *основного производства, вспомогательные цехи и обслуживающие хозяйства*. На отдельных предприятиях могут быть подсобные и побочные цехи.

К цехам основного производства относятся цехи, изготавливающие основную продукцию предприятия.

Основные цехи делятся на заготовительные (кузнечные, литейные), обрабатывающие (механический, термический, деревообрабатывающий) и сборочные (комплектация изделий).

Задача вспомогательных цехов – изготовление инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия, производство запасных частей для заводского оборудования и энергетических ресурсов. Это цеха инструментальные, ремонтные, энергетические.

К подсобным цехам относятся, как правило, цехи, осуществляющие добычу и обработку вспомогательных материалов, например тарный цех, изготавливающий тару для упаковки продукции.

Важное место в производственной структуре предприятия занимают службы снабжения и подготовки новых изделий и прогрессивной технологии. Система обслуживания производственного процесса имеет целью обеспечение его бесперебойного и эффективного функционирования.

Формирование структуры предприятия зависит от *внешних факторов* (отраслевые, региональные, обще структурные) и *внутренних* (характер и объем выпускаемой продукции, особенности и возможности основных фондов предприятия, уровень специализации, кооперирования и др.).

15.2. Типы промышленного производства

Различают следующие *методы организации производственного процесса*:

- поточный;
- партионный;
- индивидуальный.

В зависимости от ассортимента выпускаемой продукции, объемов производства, типов оборудования, трудоемкости операций, длительности производственного цикла и других факторов различают *типы организации производства: единичное, серийное и массовое производство*.

Единичное производство характеризуется широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий. Партии (серии) изделий или не повторяются, или повторяются нерегулярно. *Единичное производство* характеризуется изготовлением по отдельным заказам разнообразных единичных изделий или небольших партий.

Для предприятий *единичного типа производства* характерны следующие черты:

- невозможность постоянного закрепления операций за рабочими местами;
- обширная номенклатура изготавливаемой продукции, значительная часть которой повторяется и выпускается в небольших количествах по отдельным заказам;
- различная последовательность выполнения операций для различных изделий;
- наличие сложного, часто уникального, универсального оборудования, которое располагается технологически однородными группами;
- частая переналадка оборудования;
- отсутствие детально разработанной технологии изготовления различных изделий;
- большой удельный вес ручных работ, укрупненные методы нормирования труда

Таким образом:

Единичное производство характеризуется наличием значительного незавершенного производства, применением уникального оборудования, частой переналадкой оборудования, высокой квалификацией рабочих, значительным удельным весом ручных операций, высокой себестоимостью выпускаемой продукции.

Единичное производство характерно для станкостроения, судостроения, производства крупных гидротурбин, прокатных станов и другого уникального оборудования.

Серийное производство характеризуется изготовлением продукции партиями или сериями определенного размера, периодически повторяющимися через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают *мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства*.

Для *серийного производства* характерны следующие черты:

- закрепление за каждым рабочим местом нескольких постоянно выполняемых на нем операций;
- широта номенклатуры выпускаемой продукции;
- определенная повторяемость выпуска изделий (одни изготавливаются непрерывно, другие – чередующимися сериями);
- применение универсального оборудования наряду со специализированным;
- расположение специализированного оборудования по ходу технологического процесса.

Продукцией *серийного производства* является стандартная продукция, например машины установившегося типа, выпускаемые обычно в более значительных количествах (металлорежущие станки, насосы, компрессоры, оборудование химической и пищевой промышленности).

Изготовление ограниченной номенклатуры изделий в больших количествах характерно для *массового типа производства*.

Массовое производство характеризуется непрерывным изготовлением большого количества одних и тех же или нескольких однотипных изделий на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода.

Для него характерны:

- узкая специализация рабочих мест на выполнение одной постоянно повторяющейся операции;
- жесткое закрепление небольшого числа операций за рабочими местами;
- однонаправленное движение сырья, полуфабрикатов, изделий от одного рабочего места к другому;
- параллельное выполнение операций на всех или нескольких рабочих местах;
- расположение оборудования рабочих мест по ходу движения технологического процесса в соответствии принципом прямоточности;
- широкое использование специализированного оборудования;
- совмещение основных и обслуживающих операций;
- ограниченная номенклатура выпускаемой продукции.

Таким образом:

Для *массового производства* характерны неизменная номенклатура изготавливаемых изделий, специализация рабочих мест на выполнении одной постоянно закрепленной операции, применение специального оборудования, небольшая трудоемкость и длительность производственного процесса, высокая автоматизация и механизация.

Себестоимость продукции *массового производства* по сравнению с продукцией единичного и серийного производства *минимальна*.

Между *методами организации* производственного процесса и *типами организации* производства существует взаимосвязь:

1) *массовому типу* организации производства соответствует *поточный метод* организации производства;

2) в условиях широкой номенклатуры выпускаемой продукции используется *серийный тип* организации производства, которому соответствует *партионный метод* организации производства.

Серийный тип имеет три градации: крупносерийное, среднесерийное и мелкосерийное производство;

3) *единичному типу* организации производства соответствует *индивидуальный метод* организации производства.

Наиболее экономичный – *массовый тип с поточным методом* организации производства.

Самый распространенный – *серийный тип и партионный метод* организации производства.

15.3. Организация производственного процесса

Производственный процесс представляет собой совокупность отдельных процессов труда, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию.

Объектами основных производственных процессов являются предметы труда различной степени готовности к конечному потреблению (сырье,

материалы, комплектующие изделия, заготовки, сборочные единицы, комплексы и комплекты, готовые изделия).

Основные факторы производственного процесса, определяющие характер производства, – это *средства труда* (машины, оборудование, здания, сооружения и т.д.), *предметы труда* (сырье, материалы, полуфабрикаты) и *труд* как целесообразная деятельность людей.

Взаимодействие этих трех основных факторов и образует содержание производственного процесса.

Принципы рациональной организации производственного *процесса* можно разделить на *две категории*: *общие*, не зависящие от конкретного содержания производственного процесса, и *специфические*, характерные для конкретного процесса.

Общие принципы – это принципы, которым должно подчиняться построение любого производственного процесса во времени и пространстве. К ним относятся следующие:

- *Принцип специализации* предполагает ограничение разнообразия элементов рабочих процессов и рабочих центров на основе стандартизации и унификации конструкции изделий, типизации технологических процессов и средств технологической оснащённости.

- *принцип непрерывности*, предусматривающий максимальное сокращение перерывов между операциям;

- *принцип пропорциональности*, предполагающий относительно равную производительность в единицу времени взаимосвязанных подразделений предприятия. *Синхронизация* продолжительности технологических операций на основе пропускной способности цехов и участков соответствует *принципу пропорциональности* при организации производственных процессов;

- *принцип параллельности*, предусматривающий одновременность осуществления отдельных частей производственного процесса, связанного с изготовлением определенного изделия; совмещение во времени выполнения основных и вспомогательных операций;

- *принцип прямоочности*, обеспечивающий *кратчайший путь движения* предметов труда от запуска сырья или полуфабрикатов до получения готовой продукции; предполагает организацию движения каждого предмета труда по рабочим позициям технологического процесса таким образом, чтобы обеспечить кратчайший путь безвозвратных и встречных перемещений, а также излишних пересечений с маршрутами движения других предметов. *Принцип прямоочности* достигается за счет расположения рабочих позиций по ходу следования операции тех. процесса.

- *принцип ритмичности*, означающий, что весь производственный процесс и составляющие его частичные процессы по изготовлению заданного количества продукции должны строго *повторяться в равные промежутки времени*;

- *принцип технической оснащённости*, ориентированный на механизацию и автоматизацию производственного процесса, устранение ручного, монотонного, тяжелого, вредного для здоровья человека труда.

Принцип организации производственного процесса, характеризующийся *тождественностью технологических операций*, при производстве одинаковой продукции в условиях его массового или серийного производства называется *принципом повторяемости*.

В основе создания технологической производственной структуры положен *технологический принцип*, когда цехи выполняют комплекс однородных технологических операций по изготовлению или обработке самых различных деталей для всей продукции завода.

Принцип концентрации предполагает выполнение нескольких операций на одном рабочем месте, работы становятся более объемными, позволяющими сочетать несколько технологических операций в одном рабочем цикле, т.е. осуществляется переход к малооперационным процессам.

Принцип дифференциации предполагает разделение производственного процесса на отдельные технологические процессы, которые в свою очередь подразделяются на операции, переходы, приемы и движения.

Производственный процесс включает ряд технологических, информационных, транспортных, вспомогательных, сервисных и других процессов.

Производственные процессы состоят из основных и вспомогательных операций.

К основным относятся операции, которые непосредственно связаны с изменением форм, размеров и внутренней структуры обрабатываемых предметов, и сборочные операции.

Вспомогательными являются операции производственного процесса по контролю качества и количества, перемещению обрабатываемых предметов.

Совокупность основных операций называют обычно технологическим процессом. Он составляет основную часть производственного процесса.

Операция – часть производственного процесса, выполняемая на одном или нескольких рабочих местах, одним или несколькими рабочими (бригадой) и характеризуемая комплексом последовательных действий над определенным предметом труда.

Коэффициент закрепления операций:

- для *крупносерийного* производства составляет:
от 1-10 деталей операций, приходящихся на одно рабочее место.
- для *среднесерийного* производства составляет:
от 11-20 деталей операций, приходящихся на одно рабочее место.
- для *мелкосерийного* производства составляет:
от 21-40 деталей операций, приходящихся на одно рабочее место.
- для *единичного* производства составляет:
больше 40 деталей операций, приходящихся на одно рабочее место.

Если за рабочим местом закреплены *1-2 операции*, то оно считается *высокоспециализированным*. Чем больше операций закреплено за рабочим местом, тем ниже его специализация.

Основными параметрами производственного процесса являются *темп и такт операции*.

Темп операции – это число предметов, запускаемых на операцию (или выпускаемых с нее) за единицу времени.

Такт операции – это время, в течение которого с операции выпускается предмет труда или партия.

Важнейшими факторами, определяющими специфику производственных процессов в промышленном производстве, являются: состав готового продукта, характер воздействия на предметы труда (технологический процесс), степень непрерывности процесса, значение различных видов процессов в организации производства продукции, тип производства.

Все производственные процессы разделяются на процессы *производства простых и сложных продуктов*.

Преобладание на предприятии того или иного типа процесса производства оказывает большое влияние на его производственную структуру.

По степени непрерывности – *на непрерывные* (отсутствуют перерывы между различными операциями) и *дискретные* (с технологическими перерывами).

15.4. Производственный цикл

Производственный цикл – календарная продолжительность нахождения продукции в процессе производства (от запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения *готового изделия (партии)*).

Производственный цикл – один из важнейших технико-экономических показателей, который является исходным для расчета многих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

На его основе, например, устанавливаются сроки запуска изделия в производство с учетом сроков его выпуска, рассчитываются мощности производственных подразделений, определяется объем незавершенного производства и осуществляются другие планово-производственные расчеты.

В течение рабочего периода осуществляются технологические, основные операции, подготовительно-заключительные работы, обслуживающие процессы, естественные процессы.

К естественным процессам относятся такие процессы, при которых сырье или полуфабрикат подвергается физико-химическим изменениям без непосредственного участия человека.

Структура производственного цикла включает время выполнения основных, вспомогательных операций и перерывов в изготовлении изделий.

Время выполнения основных операций обработки изделий составляет *технологический цикл* и определяет время, в течение которого осуществляется прямое или косвенное воздействие человека на предмет труда.

Длительность технологических операций и подготовительно-заключительных работ в совокупности образуют *операционный цикл*.

Перерывы могут быть разделены на две группы:

1) перерывы, *связанные с установленным на предприятии режимом*

работы, – нерабочие дни и смены, междусменные и обеденные перерывы, внутрисменные регламентированные перерывы для отдыха рабочих и т.п.;

2) перерывы, обусловленные организационно-техническими причинами, – ожидание освобождения рабочего места, ожидание на сборке комплектующих узлов и деталей, неравенство производственных ритмов на смежных, т.е. зависимых друг от друга, рабочих местах, отсутствие энергии, материалов или транспортных средств и т.д.

При расчете длительности производственного цикла учитываются лишь те затраты времени, которые не перекрываются временем технологических операций (например, затраты времени на контроль, транспортирование изделий).

Перерывы, вызванные организационно-техническими неполадками (несвоевременное обеспечение рабочего места материалом, инструментами, нарушение трудовой дисциплины и т.п.), *при расчете плановой длительности производственного цикла не учитываются.*

При расчете продолжительности производственного цикла необходимо учитывать особенности движения предмета труда по операциям, *последовательный, параллельный, параллельно-последовательный.*

При последовательном движении обработка партии одноименных предметов труда на каждой последующей операции начинается лишь тогда, когда вся партия прошла обработку на предыдущей операции.

При параллельном движении передача предметов труда на последующую операцию осуществляется поштучно или транспортной партией сразу после обработки на предыдущей операции. *При параллельном виде* движения длительность производственного цикла значительно сокращается.

При параллельно-последовательном виде движения предметы труда передаются на последующую операцию по мере их обработки на предыдущей поштучно или транспортной партией, *при этом время выполнения смежных операций частично совмещается* таким образом, что партия изделий обрабатывается на каждой операции без перерывов.

На продолжительность производственного цикла влияет множество факторов: технологических, организационных и экономических. *Технологические процессы*, их сложность и многообразие, техническая оснащенность определяют время обработки деталей и продолжительность сборочных процессов.

Организационные факторы движения предметов труда в процессе обработки связаны с организацией рабочих мест, самого труда и его оплатой. *Экономические факторы* обуславливают уровень механизации и оснащенность процессов (а следовательно, их длительность), нормативы незавершенного производства.

Производственная мощность предприятия или цеха прямо зависит от длительности производственного цикла.

Сокращение длительности производственного цикла – один из важнейших источников интенсификации и повышения эффективности производства на промышленных предприятиях.

Резервом уменьшения длительности производственного цикла служит совершенствование техники и технологии, применение непрерывных и совмещенных технологических процессов, углубление специализации и кооперирования, внедрение методов научной организации труда и обслуживания рабочих мест, внедрение робототехники.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем суть общей и производственной структуры предприятия?
2. Каковы основные элементы производственной структуры? Какие факторы определяют производственную структуру предприятия?
3. Каковы основные принципы организации производственного процесса?
4. Назовите методы организации производственного процесса?
5. Какие параметры характеризуют производственный процесс?
6. Какие Вы знаете типы организации производства, их характеристика.
7. Что включается в понятие «производственный цикл»?
8. Какие факторы влияют на продолжительность производственного цикла?
9. Что является темпом, тактом производственного цикла?
10. Коэффициент закрепления операций для различных типов производства назовите?

Тема 16. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

16.1. Специализации и кооперирования производства

16.2. Концентрация и комбинирование производства

16.1. Специализации и кооперирования производства

Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства являются прогрессивными формами общественной организации производства, и их использование и развитие на практике всегда приносили выгоду для общества в целом и предприятия в частности.

Специализация и кооперирование, как правило, представляют единый процесс развития разделения труда, и поэтому их всегда необходимо рассматривать в единстве.

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных предприятиях и их подразделениях, т.е. это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

В промышленности различают следующие формы специализации:

- *предметная специализация.* Ее сущность заключается в том, что предприятия специализируются на выпуске готовой продукции (тракторов, автомобилей, самолетов и т.п.);
- *подетальная специализация.* В этом случае предприятие специализируется на производстве отдельных деталей, узлов и агрегатов.

Примером такой специализации может служить подшипниковый, карбюраторный и другие подобные им заводы;

- *стадийная, или технологическая, специализация*. При такой форме предприятия специализируются на выполнении лишь отдельных стадий технологического процесса, например, прядильные фабрики, изготавливающие пряжу для ткацких предприятий, литейные, кузнечно-прессовые и сборочные производства в машиностроении;

- *специализация вспомогательных производств*. К такой форме специализации можно отнести предприятия, которые заняты выпуском тары и упаковки, инструмента и оснастки, а также выполняющие ремонтные работы.

В зависимости от масштабности различают *внутриотраслевую, межотраслевую и межгосударственную специализацию*.

Высшей ступенью является *межгосударственная специализация*, т.е. специализация в рамках ближнего и дальнего зарубежья.

Для характеристики уровня и анализа специализации используется ряд показателей:

- *коэффициент охвата производства*. Он характеризует долю продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида;

- *коэффициент специализации*, который характеризует долю основной (профильной) продукции в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

- *коэффициент подетальной специализации*, характеризующий долю продукции подетально (технологически) специализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

- *широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции*. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции на предприятии и в цехе, тем *ниже уровень специализации*.

Кооперирование предполагает производственные связи предприятий, цехов, участков, совместно участвующих в производстве продукции.

В соответствии с формами специализации в промышленности различают три формы кооперирования:

- *предметное, или агрегатное, кооперирование*, заключающееся в том, что ряд предприятий поставляет разные изделия (электромоторы, генераторы, редукторы и др.) головным заводам, выпускающим машины и оборудование;

- *подетальное кооперирование*, когда ряд специализированных предприятий поставляет главному заводу узлы и детали (подшипники, втулки, поршневые кольца и т.д.);

- *технологическое, или стадийное, кооперирование*, выражающееся в поставках одними предприятиями полуфабрикатов головным заводам (пряжи – ткацким фабрикам; поковки, отливки – машиностроительным заводам).

Основным показателем уровня кооперирования является доля стоимости полуфабрикатов, заготовок, деталей и узлов, получаемых от других предприятий в порядке кооперирования, в общей стоимости продукции предприятия.

Косвенным показателем уровня кооперирования является количество предприятий, с которыми кооперируются головные предприятия.

В определенной мере уровень кооперирования характеризует и радиус кооперирования, который определяется как средневзвешенная величина.

С точки зрения отраслевой принадлежности и территориального расположения кооперирующихся между собой заводов различают следующие виды связей по кооперированию между промышленными предприятиями:

- *внутрирайонные*, когда кооперируются предприятия, расположенные в одном экономическом (административном) районе, вне зависимости от отраслевой принадлежности;

- *межрайонные*, когда кооперируются предприятия, расположенные в различных экономических (административных) районах;

- *внутриотраслевые*, когда кооперируются предприятия одной отрасли, и *межотраслевые* – при кооперировании заводов разных отраслей.

Развитие специализации на предприятии позволяет повысить уровень механизации и автоматизации труда, производительность труда, улучшить качество выпускаемой продукции, снизить себестоимость продукции и тем самым повысить конкурентоспособность предприятия и укрепить его финансовое положение.

Экономическая эффективность специализации и кооперирования – результат организационно-плановых мероприятий и повышения технического уровня производства.

Эффективность организационно-плановых мероприятий проявляется в снижении себестоимости вследствие роста производительности труда и уменьшения условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции. Основная доля экономического эффекта от специализации приходится на повышение технического уровня производства и качества продукции. Оба эти направления увеличения эффективности производства действуют одновременно.

Экономический эффект (Э) от развития специализации и кооперирования можно определить по формуле

$$\text{Э} = [(C_1 - C_2) - (Z_{\text{тр}2} - Z_{\text{тр}1})]V_2 - E_n \Delta K + \Delta \Pi,$$

где C_1, C_2 – себестоимость единицы продукции до и после специализации;

$Z_{\text{тр}1}, Z_{\text{тр}2}$ – транспортные расходы на единицу продукции до и после специализации;

V_2 – объем выпуска продукции после специализации;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

ΔK – дополнительные капитальные вложения, необходимые для осуществления специализации производства;

$\Delta \Pi$ – дополнительная прибыль, полученная за счет улучшения качества продукции вследствие специализации производства.

Развитие специализации имеет следующие недостатки: могут увеличиться радиус транспортировки и монотонность в работе. При планировании развития

специализации на предприятии необходимо учитывать как положительные, так и отрицательные ее стороны.

16.2. Концентрация и комбинирование производства

Концентрация – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг на предприятии.

Концентрация на предприятии может развиваться на основе различных форм:

- увеличения выпуска однородной продукции (специализированные предприятия);
- увеличения выпуска разнородной продукции (универсальные предприятия);
- развития концентрации на основе комбинирования производства (предприятия-комбинаты);
- развития концентрации на основе диверсификации производства. Эта форма самая сложная, так как в этом случае развитие концентрации может осуществляться как на основе вышеупомянутых форм, так и за счет более широкой деятельности предприятия.

Концентрация производства на предприятии может быть достигнута путем:

- увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на прежнем техническом уровне;
- применения машин и оборудования с большей единичной мощностью;
- одновременного увеличения машин, оборудования как прежнего технического уровня, так и более современного;
- развития комбинирования взаимосвязанных производств.

С экономической точки зрения наиболее целесообразный путь развития *концентрации* – *интенсивный*, т.е. за счет внедрения новой техники и технологии и увеличения единичной мощности машин и оборудования.

Для анализа уровня концентрации применяются как абсолютные, так и относительные показатели, поэтому и различают *абсолютную и относительную концентрацию*.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных предприятий, а ее уровень определяют следующие показатели: объем выпуска продукции; среднегодовая стоимость основных производственных фондов; среднесписочная численность работающих.

Относительная концентрация характеризуется распределением общего объема производства в отрасли между предприятиями различного размера. Поэтому уровень относительной концентрации определяют следующие показатели: доля отдельного предприятия в выпуске какой-либо продукции в объеме ее выпуска в целом по отрасли, доля предприятия на рынке продаж и др. Показатели уровня относительной концентрации в определенной мере характеризуют степень монополизации предприятия.

Экономические показатели работы предприятия (себестоимость, прибыль, рентабельность, производительность труда, материалоемкость и др.) в значительной мере зависят от *развития концентрации производства*, т.е. от объема выпускаемой продукции.

С *развитием концентрации* экономические показатели работы предприятия, как правило, улучшаются до его оптимальных размеров, а затем могут ухудшаться.

Объем выпускаемой продукции зависит от величины задействованных производственных ресурсов, т.е. от величины переменного и постоянного капитала. Объем выпуска продукции может быть увеличен за счет наиболее полного использования мощностей, в этом случае цель достаточно быстро достигается путем привлечения дополнительного количества переменного капитала.

Если на предприятии отсутствует резерв производственных мощностей, то в этом случае увеличение выпуска продукции требует достаточно длительного времени и привлечения не только переменного, но и постоянного капитала. В первом случае экономический эффект достигается за счет снижения условно-постоянных затрат на единицу продукции.

Между *показателями концентрации* производства и его *экономическими показателями* нет прямой связи.

Если предприятия характеризуются только большими масштабами, а их структура и масштабы выпуска продукции не оптимальны для данной отрасли, то уровень концентрации не может служить показателем эффективности производства.

Концентрация на любом предприятии должна контролироваться с целью достижения минимальных затрат на выпуск продукции независимо от того, по каким формам развивается этот процесс, т.е. на предприятии должны стремиться к выпуску *оптимального объема продукции*.

При определении уровней концентрации в промышленности учитывается влияние внутривыпускных и внешних факторов.

Диверсификация производства – одна из самых сложных форм развития концентрации. Она означает одновременное развитие не связанных друг с другом видов производств, расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции в рамках одной компании, концерна, предприятия, фирмы.

Диверсификация производства способствует:

- большей выживаемости любого хозяйственного субъекта в условиях рынка;
- более полному использованию ресурсов предприятия;
- наиболее полному насыщению рынка необходимыми товарами и услугами;
- проведению антимонопольной политики.

Комбинирование является одной из самых прогрессивных форм концентрации и организации промышленного производства, так как позволяет наиболее полно использовать все ресурсы предприятия.

Комбинирование производства представляет процесс выпуска разнородной продукции на предприятии за счет последовательности выполнения технологических стадий обработки сырья, комплексного использования сырья и отходов производства.

Различают три основные *формы комбинирования*, основанные на:

- последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья (металлургический комбинат, на котором осуществляются такие технологические стадии обработки, как «железная руда – чугуны – сталь – прокат»);

- использовании отходов производства (сочетание цветной металлургии с химической промышленностью путем использования отходов, возникающих при переработке руды (сернистого ангидрида) для производства серы);

- комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов.

Для определения уровня развития комбинирования на предприятии могут быть использованы следующие показатели:

- доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;

- степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;

- степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их общему количеству;

- количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

С экономических позиций комбинирование производства позволяет:

- расширить сырьевую базу промышленности;

- снизить материалоемкость продукции за счет комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса;

- снизить транспортные расходы;

- более эффективно использовать основные производственные фонды и производственные мощности предприятия;

- сократить длительность производственного цикла;

- сократить инвестиции на развитие добывающих отраслей промышленности;

- уменьшить производственные отходы и тем самым оказывать благотворное влияние на природную среду;

- развивать концентрацию производства и получать выгоды от эффекта масштаба и др.

Комбинирование – один из способов диверсификации производства, что в условиях рыночных отношений приводит к снижению риска банкротства предприятия.

Развитие комбинирования на предприятии является одним из действенных направлений для увеличения выпуска продукции, улучшения использования всех ресурсов предприятия, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли на предприятии.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова сущность специализации и кооперирования производства?
2. Каковы формы и показатели уровня специализации и кооперирования производства?
3. Какие основные недостатки и преимущества специализации и кооперирования производства?
4. Как определить экономический эффект от специализации производства?
5. Каковы сущность концентрации производства, ее преимущества и недостатки?
6. Каковы формы и показатели уровня концентрации производства?
7. Каковы сущность и значение развития комбинирования на предприятии?
8. Каковы формы и показатели уровня комбинирования производства?
9. Какова связь комбинирования с диверсификацией производства, их различия и особенности?

ОБРАЗЕЦ ИТОГОВОГО ТЕСТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ЗАЧЕТ)

ТЕСТ № (зачет)

итогового контроля знаний по дисциплине

Б3.В.ОД.3 Экономика предприятия

(код и наименование дисциплины)

080200.62 Менеджмент

(код и наименование направления)

Факультет гуманитарно-экономический

Кафедра «Менеджмент и экономика»

1. Предпринимательская деятельность по законам РФ – это:

1. любой вид деятельности, приносящий доход
2. самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом
3. источник личного обогащения
4. производство продукции и выполнение работ для личного собственного потребления

2. Дочерним по отношению к головной компании признается общество, в котором головной компанией приобретено более

1. 25% акций
2. 50% акций
3. 75% акций
4. 70% акций

3. Натуральными измерителями объема производства продукции предприятия являются

...

1. рубли, тысячи рублей
2. нормо-часы, человеко-дни
3. калорийность, тонны условного топлива
4. штуки, тонны

4. Средняя сумма издержек прироста и издержек сокращения на единицу продукции, возникших в результате изменения объемов производства, называется _____ издержками

1. предельными
2. постоянными
3. валовыми
4. переменными

5. Отпускная цена на единицы товара предприятия – изготовителя включает в себя ...

1. Издержки производства и налог на добавленную стоимость
2. Прибыль предприятия-изготовителя от реализации единицы товара и налог на добавленную стоимость
3. Издержки производства прибыль
4. Оптовую цену единицы товара, налог на добавленную стоимость, акция (на подакцизный товар)

6. Оптовая цена единицы товара предприятия-изготовителя включает в себя ...

1. Издержки производства и налог на добавленную стоимость
2. Издержки производства и прибыль
3. Прибыль предприятия-изготовителя от реализации единицы товара и налог на добавленную стоимость
4. Издержки производства, прибыль и налог на добавленную стоимость

7. Разница между первоначальной или восстановительной стоимостью объекта основных средств и начисленным износом определяет _____ стоимость объекта основных средств

1. Среднегодовую
2. Остаточную
3. Восстановительную
4. Первоначальную

8. В первоначальную стоимость объекта основных фондов не включаются затраты на ...

1. Приобретение объекта
2. Амортизацию
3. Транспортировку и монтаж
4. Строительство объекта

9. Повышение производительности оборудования в единицу времени относится к ... факторам эффективности использования основных средств предприятия

1. Экстенсивным
2. Организационным
3. Интенсивным
4. Внутрисменным

10. К ненормируемым оборотным средствам предприятия относится (-ятся) ...

1. Незавершенное производство
2. Готовая продукция на складе
3. Денежные средства в расчетах
4. Производственные запасы

11. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует о (об) ...

1. Снижении эффективности использования оборотных средств
2. Увеличении потребности в оборотных средствах
3. Повышении эффективности использования оборотных средств
4. Отсутствии влияния на эффективность использования оборотных средств

12. В состав оборотных производственных фондов предприятия входят ...

1. средства в расчетах
2. готовая продукция, денежные средства в кассе и на расчетном счете
3. производственные запасы основных и вспомогательных материалов

13. В цехе предприятия установлено 350 ед. оборудования, из которых в первую смену работало 340 ед., во вторую – 290 ед. Коэффициент использования сменного режима времени работы оборудования (коэффициент сменности) в данном цехе равен ...

1,5; 1,8; 2; 1,2.

14. Себестоимость выпуска единицы продукции равна 600 руб. Приемлем для производителя уровень рентабельности 20 %. Оптовая цена товара определена затратным методом, составляет:

- 814,2; -849,6; -720; -708.

15. Объем товарной продукции за отчетный год 2500 тыс. руб., объем реализованной продукции 2600 тыс. руб. Среднегодовой остаток оборотных средств 200 тыс. руб. Длительность одного оборота оборотных средств 28,08 дней. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств равен:

-7,12; -89,03; -13; -12,5.

ТЕСТ № (зачет)
итогового контроля знаний по дисциплине
Б3.В.ОД.3 Экономика предприятия
(код и наименование дисциплины)
080200.62 Менеджмент
(код и наименование направления)
Факультет гуманитарно-экономический
Кафедра «Менеджмент и экономика»

1. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является:

1. общее собрание его участников
2. общее собрание акционеров
3. совет директоров
4. президиум

2. Каково максимальное число участников ОАО:

1. 50
2. 100
3. 250
4. не ограничивается

3. Если доходы предприятия превышают его расходы, то финансовый результат свидетельствует о ...:

1. - получении прочих доходов
2. - доходах от реализации продукции
3. - убытке
4. - прибыли

4. Натуральными измерителями объема производства продукции предприятия являются

...

1. рубли, тысячи рублей
2. нормо-часы, человеко-дни
3. калорийность, тонны условного топлива
4. штуки, тонны

5. Оптовая цена единицы товара предприятия-изготовителя включает в себя ...

1. Издержки производства и налог на добавленную стоимость
2. Издержки производства и прибыль
3. Прибыль предприятия-изготовителя от реализации единицы товара и налог на добавленную стоимость
4. Издержки производства, прибыль и налог на добавленную стоимость

6. Применяется следующая последовательность расчета производственной мощности предприятия:

1. По агрегатам и группам технологического оборудования; основным цехам; предприятию в целом; производственным участкам
2. По производственным участкам; по агрегатам и группам технологического оборудования; по основным цехам; предприятию в целом
3. По агрегатам и группам технологического оборудования; основным цехам; производственным участкам; предприятию в целом
4. По агрегатам и группам технологического оборудования производственным участкам; основным цехам; предприятию в целом

7. Переоценка основных средств может производиться ...

1. Экспертным и индексным методом
2. Косвенным методом

3. Методом прямого перерасчета
4. Посредствам системы индексов цен

8. Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств начинается с

...

1. Первого числа месяца принятия этого объекта к бухгалтерскому учету
2. Даты приобретения этого объекта
3. Первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету
4. Начала года принятия этого объекта к бухгалтерскому учету

9. Интенсивное улучшение использования основных производственных фондов предполагает ...

1. Повышение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования
2. Сокращение целодневных простоев оборудования
3. Увеличение времени работы установленного и действующего оборудования
4. Увеличение степени загрузки оборудования в единицу времени

10. Увеличение длительности одного оборота свидетельствует о (об) ...

1. увеличении потребности в оборотных средствах
2. отсутствии влияния на эффективность использования оборотных средств
3. снижении эффективности использования оборотных средств
4. повышении эффективности использования оборотных средств

11. Для учета затрат на производство продукции по виду расходов используются ...

1. статьи калькуляции и элементы затрат
2. элементы калькуляции и статьи затрат
3. цеховые и производственные затраты

12. Увеличение длительности одного оборота свидетельствует о (об) ...

1. увеличении потребности в оборотных средствах
2. отсутствии влияния на эффективность использования оборотных средств
3. снижении эффективности использования оборотных средств
4. повышении эффективности использования оборотных средств

13. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия составила 12 млн. р. Произведено продукции за год на сумму 24 млн. р. Если фондоотдача увеличится на 10%, то при прочих равных условиях объем производства продукции увеличится на _____ млн. р.

1,2; 0,2; 2,4; 26,4.

14. Предприятие выпустило за отчетный год продукции на сумму 72 млн. р. Среднегодовые остатки оборотных средств составили 9 млн. р. За счет проведения организационно-технических мероприятий планируется увеличение коэффициента оборачиваемости на 10%. Объем производства продукции при неизменной сумме оборотных средств составит _____ млн. руб.

79,2; 70; 72; 8,8.

15. Выпуск продукции в отчетном году составляет 120 млн. руб., выручка от продаж 125 млн. руб. Себестоимость продукции 110 млн. руб. Прибыль от продаж равна:

-135; -110; -15; -10.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Законодательные и нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации. Принята 12 декабря 1993 г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, Ч 1 и 2. М.: Норма – ИНФРА М, 2000. – 376 с.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть I и II. По состоянию на 1 октября 2006 г. (вкл. изменен., вступающие в силу с 1 января 2007 г.). – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2006. – 761 с. – (Кодексы и законы России).
4. Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. №14-ФЗ.
5. Федеральный закон «О производственных кооперативах» от 08.05.1996 г. №41 – ФЗ.
6. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14 ноября 2002 г. №161 – ФЗ.
7. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. №208 – ФЗ.
8. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденное Приказом Минфина России от 30.03.2001 года №26н.
10. Единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР, Утверждены Постановлением Совета Министров СССР от 22.04.90 №1072.

Основная литература

1. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов [Текст] / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2007. – 670 с.
2. Титов В.Н. Экономика предприятия: Учебник [Текст] / В.Н. Титов. – М.: Эксмо. – 2008. – 416 с.
3. Чуев И.Н. Экономика предприятия [Текст] / И.Н. Чуев. – М.: Дашков и К. – 2008. – 416 с.
4. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: [текст]: Учебник / Н.Л. Зайцев. – 6-е изд., испр. и доп.. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 414 с.
5. Мокий М.С. Экономика организации (предприятия): [текст]: / М.С. Мокий. – М.: Экзамен, 2009. – 254 с.
6. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: [текст]: Учебник / В.Я. Горфинкель. – 5-е изд., испр. и доп.. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 767 с.
7. Выварец А.Д. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: [текст] / А.Д. Выварец. – М.: ЮНИТИ. – 2007. – 543 с.

Дополнительная литература

8. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций [Текст] / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: ИНФРА-М. – 2006. – 280 с.
9. Волков О.И., Девяткин О.В. Экономика предприятия (фирмы): Учебник [Текст] / О.И. Волков, О.В. Девяткин. – М.: Инфра-М. – 2006. – 601 с.
10. Жиделева В.В., Каптейн Ю.И. Экономика предприятия: Учебное пособие [Текст] / В.В. Жиделева, Ю.И. Каптейн. – М.: ИНФРА-М. – 2003. – 133 с.
11. Сафронов Н.А. Экономика организации: Учебник [Текст] / Н.А. Сафронов. – М.: Экономист. – 2003. – 251 с.
12. Зайцев, Швандар В.А., Аврашков Л.Я. Экономика предприятия: Учебное пособие для вузов [Текст] / В.А. Швандар, Л.Я. Аврашков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2002. – 240 с.
13. Юрьева Т.В. Экономика некоммерческих организаций: учебное пособие [Текст] / Т.В. Юрьева – М.: Юристь. – 2002. – 320 с.
14. Зайцев Н.Л. Экономика организации. Учебник для вузов [Текст] / Н.Л. Зайцев. – М.: Экзамен. – 2003.
15. Карлик А.Е., Шухгальтер М.П. Экономика предприятия: Учебник [Текст] / А.Е. Карлик, М.П. Шухгальтер. – М.: Инфра-М. – 2003. – 432 с.
16. Рубцов И.В. Экономика организации (предприятия) [Текст] / И.В. Рубцов. – М.: Элит. – 2007. – 332 с.
17. Сергеев И.В. Экономика организаций (предприятий): Учебник [Текст] / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. – 2006. – 560 с.

Интернет-ресурсы

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики России (Росстат) <http://www.gks.ru>
2. Электронная энциклопедия «Википедия» <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. Портал «Органы государственной власти России» <http://www.gov.ru>
4. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru>
5. Сайт Министерства экономического развития РФ <http://www.economy.gov.ru>
6. Сайт Министерства финансов РФ <http://www.minfin.ru/ru/>
7. Административно-управленческий портал <http://www.aup.ru/>

Осадчая Ольга Петровна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие для студентов очной и заочной форм
обучения направления 080200.62 «Менеджмент»

Редактор Е.Ф. Изотова

Подписано в печать 27.06.13. Формат 60x84 /16.

Усл. печ. л. 9,81. Тираж 100 экз. Заказ 13 1193. Рег. №45.

Отпечатано в РИО Рубцовского индустриального института
658207, Рубцовск, ул. Тракторная, 2/6.