

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н. И. Вавилова»

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

краткий курс лекций

для студентов

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки
Производственный менеджмент агропромышленного комплекса

Саратов 2016

УДК 338.436.33
ББК 65.32.
Э-40

Экономика предприятия АПК: краткий курс лекций для студентов 3 курса направлений подготовки 38.03.02 «Менеджмент», / Сост.: А.И. Савинов, С.В. Монахов // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2014. – 88 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономика предприятия АПК» составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины и предназначен для бакалавров направлений подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Краткий курс лекций содержит теоретический материал по основным экономическим вопросам функционирования предприятия, финансового анализа и разработки бизнес-проектов на предприятиях, направлен на формирование у студентов знаний по работе с экономической информацией и документацией в производственной деятельности на предприятиях и в профессиональной деятельности.

©Савинов А.И. 2016
©ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2016

Введение.

В современных рыночных условиях хозяйствования важной составляющей качественной подготовки специалистов высшей квалификации (для национальной экономики и управления) является освоение курса «Экономика предприятия АПК». Данный курс лекций ориентирует обучающихся на осмысление зарубежного и отечественного опыта в области функционирования предприятий, на поиск перспективных решений в условиях современной рыночной экономики на основе научных подходов к формированию производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Основная цель краткого курса лекций по дисциплине «Экономика предприятия АПК АПК» - помочь студентам в изучении профессионального управления предприятием, формирования необходимой научной базы для последующей эффективной работы по специальности. Краткий курс лекций учитывает государственные образовательные стандарты и охватывает основные (общие) вопросы управления предприятиями.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономика предприятия АПК» предназначен для студентов по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» соответствующих профилей подготовки: Менеджмент организации. Он раскрывает теоретические аспекты создания и производственной деятельности предприятия, сущность и содержание финансового планирования, его основные базовые категории, основные факторы и критерии реорганизации и ликвидации предприятий, а также основы антикризисного управления.

Курс нацелен на формирование у студентов общекультурной компетенции, связанной со способностью к экономическому образу мышления.

Лекция 1. Предприятие в условиях рыночной экономики

1. Сущность и структура современного рынка, основные вопросы

Рынок – это саморегулирующаяся система отношений между покупателями и продавцами, производителями и потребителями по реализации и обмену товаров и услуг, обеспечивающая удовлетворение спроса на товар различными предложениями.

Спрос-это желание потребителя приобрести какой-либо товар или услугу, подтверждённое денежными возможностями.

Предложение-это количество товара, материальных благ, которые есть на рынке.

Цена- количество денежных единиц, необходимое для приобретения товара.

Основополагающими **принципами** рыночной экономики являются:

- наличие у предпринимателя свободы в выборе вида деятельности (кроме запрещенных законом);
- свободный выбор любым юридическим лицом любых видов деятельности (кроме запрещенных законом):
- равноправие любых видов собственности: государственной, коллективной, частной;
- свободный доступ к любым видам ресурсов, ограниченный лишь собственными или заемными средствами;
- свободный выбор связи между поставщиками и потребителями;
- формирование цены на основе спроса и предложения.

Укрупненную группировку различных сегментов рынка можно представить следующим образом:

Производственный рынок — та часть рынка, которая обслуживает совокупность отраслей материального производства и личные потребности общества, удовлетворяя их спрос на средства производства к предметы потребления.

Финансовый рынок — совокупность операций по ссудам п займам купле и продаже различных видов валюты, обмену, продаже ценных бумаг и долговых обязательств, процентных бумаг и др.

Рынок труда — это сфера купли-продажи на договорных условиях продавцом и покупателем рабочей силы. Следует отметить, что в условиях административно-командного хозяйствования рабочая сила не является в полной мере товаром, поскольку перераспределяется зачастую централизованно в интересах общества.

Рынок представляет собой не только развитую систему отношений товарного обмена, но и выполняет важные функции.

Информационная функция. Участники производства тех или иных товаров через постоянно меняющиеся цены и процентные ставки на кредит получают объективную информацию о потребностях рынка,

Посредническая — рынок дает информацию предприятию о возможности выбора оптимального поставщика или покупателя продукции, производимой предприятием, с точки зрения ее качества, цены, сроков поставки, послепродажного обслуживания и т. д.

Ценообразующая. На рынок поступает продукция, на изготовление которой пошли различные затраты, а рынок признает только общественно необходимые..

Регулирующая. Заключается в стихийном установлении необходимых пропорции и структуре производства на основе соотношения спроса и предложения.

2. Понятие и признаки предприятия

Предприятие— это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Основными чертами предприятия являются:

- производственно-техническое единство, выражающееся в общности процессов производства;
- организационное единство, т. е. наличие единого руководства;
- экономическое единство, проявляющееся в общности материальных, финансовых ресурсов, а также экономических результатов работы.

Предприятие имеет самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетные и иные счета в банке. В зависимости от целей деятельности юридические лица относятся к одной из двух категорий: коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации имеют своей целью получение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации не имеют своей целью получение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. К ним относятся различные общественные или религиозные объединения, благотворительные фонды, потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства и другие организации.

Предприятие может принадлежать к различным формам собственности. Законодательство допускает существование следующих форм собственности:

- частная собственность;
- государственная собственность;
- собственность общественных организаций и объединений;
- смешанная собственность;

собственность совместных предприятий.

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Это объясняется тем, что одна часть хозяйства страны принадлежит «управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями.

Хозяйственные товарищества и общества—это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также приобретенное и произведенное в процессе деятельности товарищества или общества, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

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

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) отличается от общества с ограниченной ответственностью тем, что его участники несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом в размере, кратном стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными участниками.

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

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.

3. Виды корпоративных форм бизнеса

Объединение — это юридическое лицо, субъект права, отдельное от предприятия, действующее в интересах предприятия, поот своего имени.

Объединения создаются на основе договоров между добровольно входящих в них предприятиями. Предприятия при этом сохраняют права юридических лиц и могут по своему желанию выходить из состава объединений.

Объединение имеет устав и учредительный договор.

С развитием рыночных отношений в России функционируют такие организационно-хозяйственные формирования, как холдинги, концерны, тресты, консорциумы, финансово-промышленные группы, ассоциации.

Холдинг— это компания, специализирующаяся на прямых инвестициях в другие компании и получающая доходы в виде дивидендов.

Финансово-промышленная группа – это организационно-хозяйственное объединение, аккумулирующее капитал банков и промышленных предприятий для развития инвестиционного процесса и производства.

Концерн- жесткая форма объединения предприятий, часто связанных между собой технологической цепочкой. В концерне используются возможности кооперирования производства, перепрофилирования и преобразования производства.

Картель- союз предпринимателей на основе картельного соглашения, в котором устанавливаются обязательные для всех участников условия бизнеса. Фирмы при этом юридически и экономически остаются самостоятельными.

Синдикат- совокупность предприятий, объединенных для централизации функций обеспечения ресурсами и маркетинга на согласованных условиях.

Трест-объединение предприятий, при котором осуществляется сильная централизация управления и участники полностью утрачивают производственно-коммерческую самостоятельность.

Конгломерат- организация, объединяющая под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий, которая возникает в результате слияния различных фирм вне зависимости от их вертикальной и горизонтальной интеграции.

Ассоциация- более мягкая форма объединения предприятий; ее функции в большинстве случаев носят сервисный характер по отношению к предприятиям-учредителям.

Консорциум – временное добровольное объединение предприятий для решения крупных проблем – солидных инвестиционных, инновационных, социальных, экономических, экологических аспектов.

4. Государственное регулирование экономики

Рыночная экономика, несмотря на ее многие положительные черты, не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах каждого гражданина и общества в целом. Рынок не обеспечивает социально справедливого распределения доходов, не гарантирует право на труд, не нацеливает на охрану окружающей среды и т. п. Частный бизнес не заинтересован вкладывать капитал в отрасли народного хозяйства и различные проекты, которые не приносят достаточно высокой прибыли, однако поддержка данных отраслей жизненно необходима для общества. Данные вопросы решаются государством; кроме того, государство обеспечивает национальную безопасность в стране и обеспечивает соблюдение правопорядка, что является основой для развития предпринимательства.

Основными предпосылками государственного вмешательства в экономику являются:

1. Необходимость совершенствования рынка и его структуры (снижение уровня монополизации рынка, защита национальных интересов на внешнем рынке, развитие интеграционных процессов и т. д.).

Необходимость совершенствования производства (организация и поддержка низкорентабельных производств, создание оптимальных условий для научно-исследовательских работ).

Социальные причины (наличие неприбыльных отраслей, забота о социально незащищенных слоях населения).

Директивное планирование. План экономического и социального развития страны имеет силу закона и становится обязательным для всех звеньев народного хозяйства — предприятий, отраслей, регионов. Основными функциями государства являются: планирование материальных пропорций и потоков, распределение материальных ресурсов, административное управление производством и потреблением. Данный вид государственного регулирования существовал в СССР.

- Индикативное (рекомендательное) планирование. В отличие от директивного планирования, план экономического развития страны носит индикативный характер и существует преимущественно при рыночной экономике.
- Стратегическое планирование. Выбор правительством главных приоритетов развития национальной экономики, ведущую роль в реализации которых должно взять на себя государство. Посредством стратегического планирования определяются пути, по которым предстоит идти обществу, решается на каких рынках лучше действовать, как обеспечить социальное единство страны, на какой сектор экономики и какие общественные структуры при этом следует опираться. Данная форма государственного регулирования применяется во Франции.

Программирование. Разработка программы социально-экономического развития (комплекс целевых ориентиров социально-экономического развития и планируемых государством эффективных путей и средств достижения указанных ориентиров). Данная программа подлежит опубликованию.

5. Прогнозирование. Призвано выявить важнейшие проблемы и направления развития страны. Результаты прогнозных расчетов используются государственными органами для выработки и обоснования социально-экономической политики и приоритетов государства. Прогнозирование как одна из форм государственного регулирования служит начальным этапом, предшествует разработке программ, планов, основных направлений, разработке стратегии социально-экономического развития и т. д.

Литература

Чернышова, Б. Н. Экономика организации (предприятия, фирмы) Учебник / Под ред. Б. Н. Чернышова. — М.: Вузовский учебник, 2010. — 535с. ISBN: 978-5-392-81185-1

Чечевицина, Л. Н. Экономика фирмы: Учебное пособие для студентов вузов. Четвертое издание, переработанное и дополненное / Л.Н. Чечевицина, И.Н. Чуев. — Ростов н/Д: Феникс, 2013. — 400 с. ISBN: 978-5-621-331-79-8

Вопросы для самоконтроля

1. Общая и продовольственная структура фирмы: формирование, отраслевые особенности.
2. Факторы, влияющие на производственную структуру фирмы.
3. Производственное предприятие (фирма) - сфера материального производства

Лекция 2.

Организационно-правовые формы хозяйствования (товарищества и акционерные общества)

1. Особенности организации государственной формы собственности.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация с неделимым уставным фондом, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Уставный фонд частного унитарного предприятия должен быть не менее 800 евро.

Унитарное предприятие имеет ряд *особенностей*:

- не наделяется правом собственности на закрепленное за им имущество. Собственником этого имущества остается учредитель;

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

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

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

В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) унитарные предприятия либо частные унитарные предприятия. В системе хозяйствующих субъектов в период перехода страны от административно-командной к рыночной экономике удельный вес государственных предприятий — наибольший.

Государственным унитарным является предприятие с неделимым уставным фондом, имущество, которого находится в собственности государства. Его уставный фонд формируется за счет бюджетных ассигнований, вкладов других государственных предприятий или иных источников государственных средств.

Различают государственное унитарное предприятие, находящееся в государственной собственности (МАЗ, МТЗ, БелАЗ и др.), и коммунальные унитарные предприятия (предприятия торговли, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания и др.). Коммунальные предприятия являются собственностью местных органов власти.

В зависимости от того, какие права предоставляет учредитель, унитарные предприятия подразделяются на две категорий:

- унитарные предприятия, основанные на праве полного хозяйственного ведения (унитарные);

- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (казенные).

Право полного хозяйственного ведения и право оперативного управления — это ограниченное вещное право, которым наделяется унитарное предприятие с целью осуществления предпринимательской деятельности с использованием имущества собственника. Унитарное предприятие как обладатель права хозяйственного ведения владеет, распоряжается, пользуется предоставленным ему имуществом по своему усмотрению, но в пределах, установленных законодательством и собственником.

Различия же прав хозяйственного ведения и оперативного управления состоят в содержании и объеме правомочий, которые получают унитарные предприятия от собственника на закрепленное за ними имущество. Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления. Предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления. Учредители унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, не отвечают по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда в банкротстве предприятия виноват сам учредитель.

Государственные унитарные предприятия, основанные на праве полного хозяйственного ведения, обладают правом владения, пользования и распоряжения имуществом в пределах, установленных собственником. Они функционируют на принципе ограниченной ответственности и отвечают по обязательствам всем своим имуществом. Собственник такого предприятия т- государство — не отвечает по его обязательствам, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

Разновидностью государственных унитарных предприятий являются казенные предприятия. *Казенное предприятие* — это унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления имуществом, находящимся в собственности государства. Минимальная величина уставного фонда казенного предприятия составляет 400 евро.

Казенное предприятие функционирует по принципу неограниченной ответственности, т.е. собственник предприятия — государство — несет субсидиарную ответственность по его обязательствам при недостаточности имущества предприятия. Из этого вытекает, что унитарное казенное предприятие, основанное на праве оперативного управления, в принципе не может быть банкротом.

В отличие от предприятий других организационно-правовых форм государственные унитарные предприятия принадлежат государству. Эта особенность предопределяет следующие их *преимущества* по сравнению с предприятиями других организационно-правовых форм:

- государственные унитарные предприятия обладают значительными финансовыми возможностями для расширения и совершенствования производства за счет государственных средств. Государственная собственность обеспечивает им высокий рейтинг кредитоспособности, что облегчает возможность получения кредитов;

■ государственные унитарные предприятия — это, как правило, крупные и сверхкрупные предприятия. Они предметно специализированы и характеризуются развернутой производственной структурой, наличием большого количества структурных подразделений: производств, цехов, участков, что вызывает необходимость их реструктуризации в период перехода к рыночной экономике.

Наряду с этим государственным унитарным предприятиям свойственны следующие *недостатки*:

■ неделимость уставного фонда этих субъектов хозяйствования ограничивает возможность привлечения внешних инвестиций для обеспечения и поддержания конкурентоспособности продукции;

■ на государственных унитарных предприятиях не имеется экономических стимулов для производственного накопления из-за отсутствия реального хозяина и несовпадения экономических интересов государства-собственника, наемных работников (членов трудового коллектива), и прежде всего наемных менеджеров. Государство-собственник заинтересовано в приумножении своей собственности посредством накопления. Члены трудового коллектива (наемные работники и наемные менеджеры) заинтересованы в потреблении, что достигается использованием прибыли на поощрение и решение различных социальных задач. Предоставленное законодательством Республики Беларусь право трудовым коллективам самостоятельно распределять чистую прибыль приводит к тому, что она на государственных унитарных предприятиях используется имущественно на потребление;

■ отсутствие на государственных предприятиях побудительных мотивов к развитию и совершенствованию производства, с одной стороны, и безразличие административной системы к научно-техническому прогрессу, с другой, обусловили относительно низкий технический уровень производства по сравнению с аналогичными по профилю деятельности предприятиями за рубежом;

■ использование чистой прибыли государственных предприятий преимущественно на потребление замедляет темпы обновления основных фондов. Невысокий технический уровень производства и высокая степень износа основных фондов определяют невысокий уровень качества продукции и ее конкурентоспособности не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, что затрудняет, а в ряде случаев делает невозможной реализацию продукции;

■ деятельность государственных предприятий осложняется активной конкуренцией на внешнем и внутреннем рынке, что усиливает их экономическое устаревание — потерю стоимости активов, снижение экономической эффективности производства, не позволяет достигнуть требуемого уровня рентабельности, который должен быть не ниже годовой ставки банковского процента.

Указанные недостатки государственных унитарных предприятий затрудняют их функционирование в условиях рыночной экономики с характерной для нее конкуренцией и неопределенностью внешней среды [39].

2. *Хозяйственные товарищества и их виды.*

Хозяйственное товарищество — это форма коллективного предпринимательства, которая представлена коммерческим предприятием с уставным фондом, разделенным на доли (вклады) учредителей (участников), где каждый из участников несет равную материальную ответственность независимо от размеров его вклада. Товарищества являются собственниками своего имущества. Минимальный размер уставного фонда хозяйственных товариществ в Беларуси установлен законодательно и составляет 400 евро.

Хозяйственные товарищества классифицируются на полные и коммандитные.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут при недостаточности имущества солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Полные товарищи солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Ответственность солидарная — ответственность нескольких должников. В этом случае кредитор вправе предъявлять требование об исполнении (об ответственности) как ко всем должникам вместе, так и к любому из них в отдельности (как полностью, так и в части долга). Если кредитор предъявляет требование к одному из должников, остальные должники несут ответственность в равных долях перед должником, удовлетворившим требования кредиторов.

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который должен быть подписан всеми его участниками. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решения принимаются большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются, как правило, между его участниками пропорционально их долям в уставном капитале. Не допускается устранение кого-либо из членов товарищества от участия в прибыли или убытках.

Особенности полного товарищества:

■ предпринимательской деятельностью участников полного товарищества признается деятельность самого товарищества как юридического лица;

■ для погашения долгов полного товарищества кредиторы при недостатке имущества товарищества вправе требовать удовлетворения претензий из личного имущества любого из участников (или всех вместе),

поэтому деятельность товарищества основана на лично-доверительных отношениях всех участников, утрата или изменение которых влекут прекращение деятельности товарищества;

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

Преимущества полного товарищества:

- возможность аккумулирования значительных финансовых и материальных средств в относительно короткие сроки;

- право каждого члена полного товарищества заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества;

- привлекательность для кредиторов, так как члены полного товарищества несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества.

Недостатки полного товарищества:

- отсутствие особых доверительных отношений между полными товарищами может привести к быстрому распаду этой организационно-правовой формы;

- полное товарищество не может быть «компанией одного лица»;

- каждый член полного товарищества несет полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам товарищества, т.е. в случае банкротства каждый член отвечает не только вкладом, но и личным имуществом.

Коммандитное товарищество является разновидностью полного товарищества со следующими особенностями:

- состоит из двух групп участников: полных товарищей и вкладчиков. Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени самого товарищества и несут неограниченную и солидарную ответственность по обязательствам товарищества. Вкладчики (коммандиты) вносят лишь вклады в имущество товарищества, но не отвечают своим личным имуществом по его обязательствам. Использование капитала сторонних лиц (вкладчиков), привлечение дополнительных средств не за счет имущества полных товарищей является преимуществом коммандитного товарищества по сравнению с полным;

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

- вкладчик не вправе участвовать в управлении делами коммандитного товарищества и выступать от его имени, но он имеет право знакомиться с результатами финансовой деятельности товарищества.

Помимо этого, вкладчик коммандитного товарищества:

- имеет право на получение приходящейся на его долю части прибыли товарищества;

- имеет возможность свободного выхода из товарищества с получением своего вклада;

- может передать свою долю или ее часть как другому вкладчику, так и третьему лицу, не получая согласия товарищества или полных товарищей;

- при ликвидации товарищества обладает преимущественным перед полными товарищами правом на получение своих вкладов или их денежного эквивалента из имущества товарищества после удовлетворения требований других кредиторов.

Коммандитные товарищества имеют те же преимущества и недостатки, что и полные товарищества. Дополнительное преимущество состоит в том, что для увеличения своего капитала они могут привлечь средства вкладчиков.

3. Акционерные общества: особенности создания и управления, преимущества и недостатки.

Акционерным обществом признается такое хозяйственное общество (АО), которое имеет уставный фонд, разделенный на определенное число акций равной номинальной стоимости, и которое несет ограниченную ответственность по обязательствам только своим имуществом: участие акционера в производственной деятельности акционерного общества не является обязательным. Однако участники акционерного общества (акционеры) несут убытки, связанные с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. И наоборот, АО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам акционеров.

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

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым*. Такое АО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им

акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым*.

Акция — это ценная бумага, свидетельствующая о вкладе ее владельца в уставный фонд акционерного общества. Акция дает право ее владельцу на участие в управлении и получение доли прибыли (дивиденды). Сумма всех акций составляет уставный фонд.

Акции могут быть именными, на предъявителя, простыми и привилегированными.

Именная акция закрепляется за каким-либо лицом посредством занесения в реестр акционерного общества соответствующих записей. *Акция на предъявителя* принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за каким-либо конкретным лицом. Передача акции на предъявителя означает автоматическую смену ее владельца. *Простые (обыкновенные) акции* позволяют получать доход в зависимости от результатов деятельности акционерного общества и голосовать на общем собрании акционеров. *Привилегированные акции* позволяют получать доход в виде заранее фиксированной суммы. В случае ликвидации акционерного общества владельцы этих акций получают выплаты в первую очередь. Однако владельцы таких акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров.

Все акции должны быть обеспечены имуществом. Балансовая стоимость одной обыкновенной акции определяется по формуле:

$$C_{б.об.а} = \frac{AK - C_{п.а.}}{K_{об.а}},$$

где АК — стоимость акционерного (уставного) капитала на дату расчета, р.; $C_{п.а.}$ — стоимость всех привилегированных акций, р.; $K_{об.а.}$ — количество обыкновенных акций, шт.

Если расчет осуществляется на дату образования акционерного общества, то балансовая стоимость обыкновенной акции будет равна номинальной стоимости акции.

Уставный капитал АО состоит из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Минимальный размер уставного фонда для открытого акционерного общества установлен в сумме 12 500 евро, а для закрытого акционерного общества — 3000 евро. При учреждении АО все акции размещаются среди учредителей.

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в уставном капитале. Общее собрание определяет:

- генеральную линию развития акционерного общества;
- изменение устава и размеров уставного фонда;
- избрание членов совета директоров;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов;
- распределение прибыли;
- решение о реорганизации и ликвидации акционерного общества.

Решение отдельных вопросов может быть передано совету директоров (наблюдательному совету), если это оговорено в уставе. Решение принимается большинством (3/4) голосов владельцев голосующих акций, принимающих участие в собрании.

Совет директоров (наблюдательный совет) осуществляет общее руководство деятельностью АО, кроме вопросов, относящихся к исключительной компетенции общего собрания. В исключительную компетенцию совета директоров входит решение тех вопросов, которые не могут быть переданы исполнительному органу, а именно:

- определение приоритетных направлений деятельности АО;
- созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров;
- утверждение повестки дня общего собрания;
- определение рыночной стоимости имущества;
- рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;
- использование резервного и иных фондов АО.

Члены совета директоров избираются общим собранием акционеров сроком на один год. Полномочия члена совета директоров (всего состава совета) могут быть прекращены досрочно по решению общего собрания.

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

- привлечение временно свободных капиталов для организации производства товаров и услуг;
- создание такой структуры производства, которая работает непосредственно на потребителя, обеспечивает перелив акционерных капиталов из малоэффективных отраслей и предприятий в более эффективные;
- усиление мотивации труда.

Основными средствами акционерных обществ являются:

- продажа акций;
- накопленная прибыль;
- кредиты банков;
- продажа облигаций.

Перед продажей акций нужно определить их *цену* по формуле:

$$C_a = \frac{C_{a.n.} \times D}{B_{ст.}}$$

где C_a — цена акции, р.; $C_{a.n.}$ — номинальная стоимость акции ОА, р.; D — размер дивиденда, $B_{ст.}$ — банковская ставка.

Рыночная цена акций предприятия (курс акций) определяется равновесной ценой, которая соответствует точке равновесия спроса и предложения на рынке ценных бумаг.

Производственная ситуация. Определить цену акции, если известно, что номинальная стоимость акции АО составляет 200 тыс. р., дивиденды установлены на уровне 25% чистой прибыли, а размер банковской ставки равен 10%.

Решение. $C_a = \frac{200 \times 25}{10} = 500 \text{ тыс. руб.}$

Дивидендные выплаты по акциям осуществляются из чистой прибыли по рекомендации Совета директоров (наблюдательного совета).

Если производственная деятельность акционерного общества является эффективной, то акции, как правило, продаются по цене выше номинальной стоимости, т.е. с рыночной надбавкой — *ажисо* — по курсу.

Курс акций зависит:

- от финансового положения акционерного общества;
- состояния ссудных капиталов;
- общего уровня ставок;
- дивидендов.

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

Акционерное общество имеет как преимущества, так и недостатки.

Преимуществами АО являются:

- возможность мобилизации больших финансовых ресурсов в целях увеличения капитала и активизации инновационно-инвестиционной деятельности АО;
- возможность быстрого перелива финансовых средств из одной отрасли в другую — более эффективную;
- право осуществлять дополнительную эмиссию акций, свободно передавать и продавать акции, обеспечивающие существование АО, независимо от изменения состава акционеров;
- ограниченная ответственность акционеров;
- разделение функций владения и управления.

Недостатки АО:

- если любой акционер, например государство, владеет контрольным пакетом акций (или большей частью акций, например 35%), то, несмотря на случай, когда он не принимает участия в производственной деятельности АО, решающее слово остается за ним;
- владелец акций, купленных за именные приватизационные чеки (в случае создания АО в процессе приватизации), становится преимущественно пассивным соучастником производственного процесса в ожидании дивидендов;
- при «активной» же позиции акционеров возможно неквалифицированное их вмешательство в деятельность АО;
- необходимость делиться дивидендами со всеми держателями акций, в то время как доходы не всегда являются так называемым «живым капиталом»;
- не детализированы права директора ОАО, особенно в части распоряжения имуществом.

4. Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью: особенности создания, преимущества и недостатки.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается общество, учрежденное двумя и более лицами, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, право на владение которыми не подтверждается акциями, и несущее ответственность только в пределах своего имущества. Участники ООО, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Уставный фонд ООО состоит из вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Уставный фонд ООО должен быть внесен

на момент регистрации общества его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся часть уставного фонда подлежит формированию его участниками в течение первого года деятельности общества.

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

Общество с ограниченной ответственностью по сравнению с другими организационно-правовыми формами хозяйствования имеет следующие *особенности*:

- не требует обязательного личного участия своих членов в делах общества, поскольку является разновидностью объединения капиталов;

- уставный фонд общества разделен на доли участников в зависимости от ответственности по долгам общества.

Преимущества ООО: возможность быстро аккумулировать значительные средства; ограниченная ответственность членов общества по обязательствам общества.

Недостатки ООО: уставный фонд не может быть меньше величины, установленной законодательством (не менее 1600 евро). Общество менее привлекательно для кредиторов, так как члены общества несут только ограниченную ответственность по его обязательствам.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) является общество, учрежденное двумя или более лицами, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров, а уставом определен размер имущественной ответственности участников при недостаточности имущества общества для обеспечения его ответственности. ОДО является разновидностью общества с ограниченной ответственностью, так как на него распространяются все общие правила ООО. При учреждении ОДО уставный фонд его не должен быть меньше 400 евро. При недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов участники ОДО могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно друг с другом. Однако размер этой ответственности ограничен — он касается не всего их личного имущества, что характерно для полного товарищества, а лишь его части — одинакового для всех кратного размера и сумм внесенных вкладов (например, трехкратный и т.п.). С этой точки зрения ОДО занимает промежуточное место между обществами и товариществами.

Литература

Чернышова, Б. Н. Экономика организации (предприятия, фирмы) Учебник / Под ред. Б. Н. Чернышова. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 535с. ISBN: 978-5-392-81185-1

Чечевицина, Л. Н. Экономика фирмы: Учебное пособие для студентов вузов. Четвертое издание, переработанное и дополненное / Л.Н. Чечевицина, И.Н. Чуев. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 400 с. ISBN: 978-5-621-331-79-8

Вопросы для самопроверки

1. Образование хозяйственных объединений
2. Организационно- правовые формы объединений
3. Государственная поддержка малого предпринимательства
4. Крупномасштабное предпринимательство

Лекция 3. Земельные ресурсы предприятия.

1.ЗНАЧЕНИЕ,СОСТАВ И СТРУКТУРА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Земля является важнейшим условием существования человеческого общества. Она является незаменимым средством удовлетворения разносторонних потребностей человека — экономических, социально-бытовых, эстетических и др.

Особое значение земля приобретает в добывающей промышленности. Здесь она служит также источником сырья. В сельском хозяйстве земля является главным средством производства и функционирует одновременно как предмет и как средство труда.

Земля как средство производства отличается от всех остальных рядом существенных особенностей.

Первая особенность заключается в том, что земля является продуктом природы, тогда как другие средства — результат труда человека. *Вторая особенность земли* — ее территориальная ограниченность. В экономическом смысле это означает не столько ограниченность поверхности суши, сколько недостаточность территории, обладающей определенным сочетанием свойств и природных условий, благоприятных для сельскохозяйственного производства.

Третья особенность заключается в том, что земля не может быть заменена никакими другими средствами производства. *Четвертая особенность* — то, что земля неоднородна по качеству

Пятая особенность — зависимость результатов сельскохозяйственного производства от местоположения, размеров и рельефа участков.

Шестая особенность состоит в том, что земля обладает территориальной протяженностью и постоянным расположением участков. *Седьмая особенность* — многоплановый характер использования земли в сельскохозяйственном производстве. *Восьмая особенность* заключается в том, что земля при правильном использовании не изнашивается, не ухудшается, а напротив, улучшает свои свойства.

Все отмеченные особенности земли как средства производства учитываются как при организации землеустройства, так и прежде всего в самом сельском хозяйстве.

К землям *сельскохозяйственного назначения* относят всю территорию, предоставленную сельскохозяйственным товаропроизводителям и предназначенную для ведения сельского хозяйства.

Пашня — это сельскохозяйственные угодья, систематически обрабатываемые и используемые под посевы сельскохозяйственных культур (включая многолетние травы и чистые пары).

К *залежам* относятся земельные участки, которые ранее были пашней, но по различным причинам не засеивались более одного года сельскохозяйственными культурами.

Многолетние насаждения — это сады, ягодники, виноградники, хмельники, цитрусовые, чайные и другие плантации.

Сенокосами называют сельскохозяйственные угодья, систематически используемые под сенокосение.

Пастбища — это земли, на которых систематически пасут животных, причем такое использование является для них основным.

Структура сельскохозяйственных угодий представляет собой процентное соотношение отдельных видов сельхозугодий в общей площади. В целом по России на долю пашни приходится 61 %, сенокосов — 9,5, пастбищ — 28 %. Прочие сельскохозяйственные угодья занимают 1,5 %.

2.СОСТОЯНИЕ И МОНИТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ

Российская Федерация имеет большие земельные ресурсы. Общая их площадь составляет 1709,5 млн га, из которых сельскохозяйственные угодья занимают 206,2 млн га (12,1 %), в том числе пашня—124,6 млн га (7,3%). Основными землепользователями в Российской Федерации являются сельскохозяйственные предприятия (кооперативы, акционерные общества, товарищества, кооперативы и др.). На их долю приходится до 80 % земли сельскохозяйственного назначения. В них сконцентрировано 549 млн га земельных ресурсов, в том числе сельскохозяйственных угодий 165,8 млн га (83,2 % общей их площади), пашни — 108,6 млн га (87,2 %), сенокосов и пастбищ — 54,8 млн га (88,2 %).

Из всех деградационных процессов наибольшую опасность по последствиям представляет эрозия. Различным ее видам подвержена четвертая часть всех сельскохозяйственных угодий (54 млн га), в том числе почти треть пашни (36 млн га). Наибольшая доля приходится на земли, подверженные водной эрозии (18,6 %). Удельный вес деформированных земель составляет 5,8 % общей площади сельхозугодий.

Содержание гумуса в почвах большинства регионов уже достигло предельно минимальных значений, за которыми наступает деградация: в Нечерноземной зоне 1,3—1,5 %, в Центрально-Черноземной 3,5—5,0 %.

В условиях ускоренного перехода к новым экономическим отношениям обостряется проблема рационального использования земли. В сельскохозяйственных предприятиях резко сократилась площадь пашни в результате трансформации ее в другие менее продуктивные виды сельскохозяйственных угодий (например, залежь), передачи части (10%) неиспользуемой или нерационально используемой пашни в специальный фонд перераспределения земель, а также в результате организации фермерских хозяйств.

Рациональное использование земельных ресурсов предполагает ведение их *мониторинга*, который представляет собой систему наблюдений за состоянием земельного фонда и предназначен для своевременного выявления происходящих изменений, их оценки, предупреждения и устранения последствий негативных процессов.

Объектом мониторинга являются все земли Российской Федерации, независимо от форм собственности на землю, ее целевого назначения и характера использования.

Основные задачи мониторинга земель:

своевременное выявление изменений в состоянии земельного фонда, их оценка, прогноз и выработка рекомендаций по предупреждению и устранению последствий негативных процессов;

информационное обеспечение государственного земельного кадастра, рационального контроля за использованием и охраной земель.

По результатам оценки состояния земель составляют оперативные сводки, доклады, научные прогнозы и рекомендации; к ним прилагают тематические карты, диаграммы и таблицы, характеризующие динамику и направление развития изменений, прежде всего имеющих негативный характер.

3.ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И РЫНОК ЗЕМЛИ

Земельные отношения включают в себя отношения собственности на землю, а также отношения, возникающие в ходе ее оборота и в процессе взимания, распределения и использования платы за землю.

Все граждане и юридические лица являются частными собственниками принадлежащих им земельных участков. Коммерческие организации (товарищества, общества, производственные кооперативы) и некоммерческие организации (потребительские кооперативы), кроме государственных и муниципальных предприятий, являются собственниками земли, переданной им в качестве вкладов (вносов) их учредителями (участниками, членами).

Землевладение и землепользование в Российской Федерации является платным. Целью введения платы за землю было стимулирование рационального землепользования, охраны и освоения земель, повышение плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на земле разного качества.

Плата за землю взимается в трех формах: земельный налог, арендная плата, нормативная цена земли.

Ежегодным *земельным налогом* облагаются собственники земли, землевладельцы и землепользователи (кроме арендаторов). На сельскохозяйственные угодья он устанавливается с учетом их состава, качества и местоположения. *Арендная плата* взимается за земли, переданные в аренду, с; размер устанавливается договором.

Платеж может осуществлять - как в денежной, так и в натуральной форме.

Нормативная цена земли была введена с целью экономической регулирования земельных отношений при передаче земли в собственность, установлении коллективно-долевой собственности на землю, ее передаче по наследству и дарении, получении банковского кредита под залог земельных участков.

Рыночная цена земли формируется в процессе ее купли-продажи, то есть под влиянием величины спроса и предложения.

Цена земли — это капитализированная годовая земельная рента, которая рассчитывается по формуле:

$$Ц = \frac{Р}{П} \cdot 100,$$

где Ц — цена земельного участка, руб.; Р — земельная рента, руб.; П — ссудный процент, %.

Земельный кадастр — это определенная система действий по учету, описанию и оценке земли, проводимая государством с целью получения сведений о земле, то есть специальное государственное учетно-оценочное мероприятие.

Регистрация производится на основании решений соответствующих органов о предоставлении земель в собственность, владение, пользование и аренду после уточнения границ участков в натуре, оформления и выдачи документов.

Количественный учет земель включает данные о наличии и распределении земли по объектам земельной собственности и землепользователям, видам угодий (пашня, многолетние насаждения, сенокосы, пастбища).

Учет качества земель включает их земельно-кадастровое районирование, классификацию, характеристику по экологическим и технологическим свойствам, соответствующую группировку почв.

Бонитировка почв — это их сравнительная оценка по плодородию, проводимая при сопоставимых уровнях агротехники и интенсивности земледелия.

Экономическая оценка земли характеризует ее ценность как средства производства в сельском хозяйстве.

Каждому сельскохозяйственному товаропроизводителю должна быть предоставлена возможность в необходимых случаях приобретать дополнительную земельную площадь, требующуюся для создания производства оптимальных размеров.

4.ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Результаты сельскохозяйственного производства зависят от эффективности использования производственных ресурсов, в том числе земельных. Она характеризуется показателями результатов производства на единицу площади или стоимости земли.

Экономическая эффективность использования земли характеризуется системой показателей, прежде всего *стоимостных*.

Землеотдача ($З_{от}$) выражает отношение стоимости валовой продукции сельского хозяйства (ВП) к стоимости земельных ресурсов ($С_3$):

$$З_{от} = \frac{ВП}{C_3}.$$

Землеемкость ($З_{ем}$) — это обратный показатель по отношению к землеотдаче. Он может быть определен как отношение стоимости земли к валовой продукции сельского хозяйства:

$$З_{ем} = \frac{C_3}{ВП}.$$

Для сравнения эффективности использования земли в хозяйствах с разной структурой сельскохозяйственных угодий целесообразно использовать такие показатели, как выход валовой продукции, валового и чистого дохода, прибыли в расчете на единицу условной пашни ($ПЛ_{пу}$):

$$\Theta_1 = \frac{ВП(ВД, ЧД, П)}{ПЛ_{пу}}.$$

Площадь условной пашни рассчитывается по формуле:

$$ПЛ_{пу} = ПЛ_{п} + ПЛ_{сп} \cdot K,$$

где $ПЛ_{п}$ — площадь пашни, га; $ПЛ_{сп}$ — площадь сенокосов и пастбищ, га; K — коэффициент перевода естественных сенокосов и пастбищ в условную пашню.

Названный коэффициент представляет собой отношение выхода сена или зеленой массы с 1 га сенокосов и пастбищ к урожайности культур на сено или зеленую массу на пашне.

При сравнении экономической эффективности использования земли на предприятиях с разными по качеству почвами целесообразно использовать выход валовой продукции, валового и чистого дохода, прибыли в расчете на единицу соизмеримой (кадастровой) площади сельскохозяйственных угодий ($ПЛ_{к}$):

$$\Theta_1 = \frac{ВП(ВД, ЧД, П)}{ПЛ_{к}}.$$

Соизмеримая (кадастровая) площадь рассчитывается по формуле:

$$ПЛ_{к} = \frac{ПЛ_{п} \cdot B_1 + ПЛ_{с} \cdot B_2 + ПЛ_{пс} \cdot B_3}{100},$$

где B_1, B_2, B_3 — баллы оценки пашни, сенокосов и пастбищ соответственно.

5. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ

Все мероприятия, способствующие более полному и эффективному использованию главного средства производства в сельском хозяйстве — земли, можно объединить в следующие группы.

1. Включение в производственное использование каждого гектара закрепленной за хозяйством земли; нельзя допускать, чтобы она выпадала из хозяйственного оборота. Например, в сельскохозяйственных предприятиях в 1999 г. было засеяно только 75% площади пашни, в фермерских хозяйствах — менее 50% земли. Это свидетельствует о нерациональном ее использовании и о наличии значительного резерва увеличения производства сельскохозяйственной продукции.
2. Повышение экономического плодородия почв. Это прежде всего орошение и осушение, химическая мелиорация, применение удобрений, освоение севооборотов, поверхностное и коренное улучшение лугов и пастбищ.
3. Сохранение плодородия и охрана почв: ползащитное лесоразведение, почвозащитные технологии и севообороты, система мер по борьбе с водной и ветровой эрозией.
4. Рациональное использование экономического плодородия почв: применение наиболее урожайных сортов, улучшение семеноводства, совершенствование схем размещения растений, соблюдение оптимальных сроков проведения сельскохозяйственных работ и выполнение их с высоким качеством, борьба с болезнями растений, вредителями и сорняками. Мероприятия этой группы непосредственно не влияют на агрохимические свойства почвы, но способствуют лучшему использованию находящихся в ней питательных веществ.
5. Организационно-экономические мероприятия: совершенствование структуры посевных площадей с учетом конъюнктуры рынка, углубление специализации, применение прогрессивных форм организации и оплаты труда, совершенствование форм хозяйствования и др.

При организации земельных угодий устанавливают хозяйственное назначение и характер использования каждого земельного участка, определяют состав и структуру сельхозугодий, целесообразность их трансформации и разрабатывают комплекс мер по охране земельных ресурсов. Состав и структура угодий устанавливается в зависимости от специализации предприятия и уровня интенсивности производства. Структура угодий должна обеспечить не только экономическую эффективность производства, но и экологически обоснованное использование земель.

Трансформация — это видоизменение (преобразование) номенклатуры земельных угодий в целях их более производительного использования, улучшения их качественного состава.

Важной составной частью проекта землеустройства является *устройство территории пашни*; главный ее элемент — организация севооборотов. Она осуществляется с учетом конъюнктуры рынка, объема производства продукции, специализации предприятия, качественного состояния земель.

Севооборот за счет рационального чередования культур во времени и по территории хозяйства позволяет наиболее полно и эффективно использовать пахотные земли.

Литература

1. **Минаков, И. А.**, Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6
2. **Савинов, А. И.** Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Вопросы для самопроверки

1. Земля как важнейшее средство производства в сельском хозяйстве, его особенности.
2. Экономическая оценка земли в сельском хозяйстве.
3. Земельный кадастр, его понятие, структура и значение в развитии сельского хозяйства.
4. Пути улучшения использования земли в сельском хозяйстве.
5. Методика определения экономической эффективности использования земли в сельском хозяйстве.

Лекция 4.

Основные средства (фонды) предприятия.

1. ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Непременным условием процесса производства являются средства производства, которые состоят из средств труда и предметов труда. В своей стоимостной форме средства производства являются *производственными фондами* и подразделяются на основные и оборотные. Главным определяющим признаком *основных фондов* является способ перенесения стоимости на создаваемый продукт — постепенно в течение ряда производственных циклов, по мере их износа.

Структура основных средств — это процентное соотношение различных групп фондов в общей их стоимости. В среднем по сельскохозяйственным предприятиям России удельный вес зданий, сооружений и передаточных устройств составляет 72,6 %, машин и оборудования — 17,4 %, транспортных средств — 4,1 %, рабочего и продуктивного скота — 3,5 %, прочих фондов — 2,3 %. За годы аграрной реформы в составе основных производственных фондов сократился удельный вес их активной части и возросла доля пассивной.

Первоначальная стоимость основных средств представляет собой сумму фактических затрат на их приобретение или создание, а также на доведение объекта до состояния готовности к эксплуатации.

Остаточная стоимость основных средств представляет собой разницу между первоначальной (или восстановительной) стоимостью и накопленной величиной износа; это часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию. Показатель остаточной стоимости позволяет судить о степени изношенности основных средств, планировать их обновление и ремонт.

Балансовая стоимость основных средств — это стоимость, по которой основные фонды учитываются на балансе предприятия и в регистрах бухгалтерского учета об их наличии и движении. При этом объекты, по которым производилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости, а все прочие — по первоначальной.

2. СОСТОЯНИЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Износ основных средств — это частичная или полная утрата ими своих качеств и стоимости. Различают физический (материальный) и моральный износ основных средств.

Физический износ связан с двумя факторами: утратой основными средствами технико-эксплуатационных свойств в процессе эксплуатации и под влиянием атмосферных условий (при их бездействии и хранении).

Различают также полный и частичный износ основных фондов; при полном износе действующие фонды подлежат ликвидации и замене, а при частичном износ возмещается путем ремонта.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используют несколько показателей.

Степень физического износа основных фондов, %,

$$C_{иф} = \frac{И}{\Phi_0} \cdot 100,$$

где И — износ основных фондов (начисленная амортизация за весь период их эксплуатации), руб.; Φ_0 — первоначальная или восстановительная стоимость основных фондов, руб.

По отдельным объектам этот показатель может быть определен по данным о фактическом сроке службы по формуле:

$$C_{иф} = \frac{T_{ф}}{T_{н}} \cdot 100 \%,$$

где $T_{ф}$ ($T_{н}$) — фактический (нормативный) срок службы данного объекта, лет.

Нормативный срок службы любого объекта основных средств всегда указывается в первичных документах бухгалтерского учета.

Степень годности (сохранности) основных фондов ($C_{гф}$) характеризует их физическое состояние на определенную дату и исчисляется по формуле:

$$C_{гф} = \frac{\Phi_0 - И}{\Phi_0} \cdot 100 \%.$$

Этот показатель непосредственно связан с предыдущим:

$$C_{гф} = 100 \% - C_{иф}.$$

Моральный износ основных средств — это процесс их обесценивания в результате технического прогресса, когда физически вполне пригодные средства становятся экономически невыгодно использовать.

Моральный износ определяют по отдельным элементам основных фондов (машины, оборудование и т.д.). Степень морального износа первого вида рассчитывают исходя из балансовой и восстановительной стоимости основных средств:

$$C_{м1} = \frac{\Phi_6 - \Phi_в}{\Phi_6} \cdot 100 \%,$$

где Φ_6 — балансовая стоимость, руб.; $\Phi_в$ — восстановительная стоимость, руб..

Степень

морального износа второго вида ($C_{м2}$) определяют путем сравнения производительности основных средств:

$$C_{м2} = \frac{ПР_н - ПР_ф}{ПР_н} \cdot 100 \%,$$

где $ПР_ф$ — производительность фактически действующих; $ПР_н$ — новых основных средств.

Амортизация — это процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов по мере их износа на производимую продукцию и накопление денежных средств для воспроизводства потребленных фондов.

Нормы амортизации представляют собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений. Он связан со сроком службы основных средств следующим образом:

$$Н = \frac{\Phi - Л}{\Phi \cdot Т} \cdot 100 \%,$$

где Φ — первоначальная (балансовая) стоимость данного объекта основных средств, руб.; $Л$ — его ликвидационная стоимость, руб.; $Т$ — нормативный срок его службы, лет.

Воспроизводство основных фондов — это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, модернизации и капитального ремонта действующих средств.

В процессе воспроизводства основных фондов решаются следующие задачи:

возмещение выбывающих по различным причинам основных фондов;

увеличение количества основных фондов с целью расширения объема производства;

совершенствование структуры основных фондов.

Коэффициент обновления (поступления) основных фондов — это отношение стоимости введенных за год основных фондов к их стоимости на конец года:

$$K_{об} = \frac{\Phi_{вв}}{\Phi_k}.$$

Коэффициент выбытия основных фондов представляет собой отношение стоимости выбывших в течение года основных фондов к их стоимости на начало года:

$$K_{выб} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_n}.$$

Коэффициент прироста основных фондов — это отношение их прироста за год к стоимости фондов на начало года:

$$K_{пр} = \frac{\Phi_k - \Phi_n}{\Phi_n}.$$

Аренда — это временная передача владельцем имущества (арендодателем) права на его использование основных средств другому субъекту — арендатору. Отношения сторон по объекту сделки определяют в договоре аренды. В нем указывают форму и величину арендной платы, сроки и условия ее внесения.

Лизинг — это вид аренды, которому присущи элементы заемных операций, что придает ему сходство с кредитом.

В России получил распространение финансовый лизинг, или лизинг с полной окупаемостью. В течение срока договора основные фонды практически полностью амортизируются и лизингодатель за счет лизинговых платежей возмещает их стоимость или ее большую часть. Особенностью финансового лизинга является то, что срок аренды в данном случае, как правило, совпадает со сроком службы основных средств.

3. ОСНАЩЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Эффективность производства на сельскохозяйственных предприятиях в значительной мере определяется уровнем его оснащенности основными средствами производства, которая характеризуется показателями фондообеспеченности и фондовооруженности труда.

Фондообеспеченность — это отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения к площади сельскохозяйственных угодий:

$$\Phi_{об} = \frac{\Phi_о}{ПЛ},$$

где $\Phi_{об}$ — фондообеспеченности хозяйства, руб. на 1 га; $\Phi_о$ — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;
ПЛ — площадь сельскохозяйственных угодий, га.

Фондовооруженность труда определяется путем деления среднегодовой стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения на численности среднегодовых работников, занятых в сельском хозяйстве:

$$\Phi_{вр} = \frac{\Phi_{ос}}{Т},$$

где $\Phi_{вр}$ — фондовооруженность труда, руб. на 1 работника; Т — численность среднегодовых работников, чел.
Наряду с общими показателями обеспеченности сельскохозяйственного предприятия основными средствами, существуют частные, характеризующие оснащенность хозяйства определенными видами фондов.

Энергообеспеченность ($\Theta_о$) определяется как отношение мощности энергетических ресурсов (Θ_p) к площади пашни или посевов (ПЛ):

$$\Theta_о = \frac{\Theta_p}{ПЛ}.$$

Энерговооруженность (Θ_v) представляет собой размер энергетических мощностей в расчете на одного среднегодового работника (Т):

$$\Theta_v = \frac{\Theta_p}{Т}.$$

Обеспеченность сельскохозяйственными машинами и орудиями характеризуется наличием машин и орудий различных видов в расчете на 100 га пашни (для машин общего назначения) или на 100 га посева соответствующей культуры (для специальных машин).

Норма прибыли — это отношение прибыли к среднегодовой стоимости производственных основных и оборотных фондов:

$$Н = \frac{П}{\Phi_о + \Phi_{об}} \cdot 100.$$

Так, норма прибыли, равная 14 %, означает, что на 100 руб. основных и оборотных средств было получено 14 руб. прибыли.

По степени охвата материальных затрат различают полные и частичные показатели материалоемкости. Частичные показатели отражают эффективность применения только оборотных фондов;

это материальные затраты без амортизации в расчете на единицу¹ продукции. Полные показатели учитывают уровень использования всех потребленных средств производства, в том числе и основных фондов (через амортизацию). Следовательно, полная материалоемкость — это материальные затраты на единицу продукции с учетом амортизации.

4. МЕХАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Важную роль в повышении производительности труда и экономической эффективности сельского хозяйства играет механизация производственных процессов.

Механизация сельского хозяйства — это процесс замены ручного труда машинным, менее совершенных машин более совершенными, разрозненных машин и механизмов — системой машин.

В своем развитии механизация проходит три стадии:

частичная механизация, когда она охватывает лишь отдельные процессы производства и сохраняется значительная доля ручного труда;

комплексная механизация, когда все процессы механизуются при сохранении ручного управления машинами;

автоматизация, когда используются устройства, позволяющие с минимальным участием человека осуществлять, контролировать и регулировать производственные процессы.

Непременным условием комплексной механизации сельского хозяйства является создание и внедрение системы машин. Под *системой машин* понимают комплекс разнородных рабочих машин, последовательно включаемых в производство продукции на всех его стадиях.

Рациональная система машин, предназначенная для комплексной механизации, должна обеспечивать: механизацию всех производственных процессов; проведение работ в оптимальные агротехнические и зоотехнические сроки;

рост производительности труда, высвобождение работников от тяжелого и малопродуктивного труда;

относительно равномерное использование рабочей силы в течение года;

увеличение выхода продукции с единицы земельной площади при снижении ее себестоимости.

Важной составной частью основных фондов являются транспортные средства; в сельскохозяйственных предприятиях — это в основном автомобили. Немалую роль играют также трактора.

В общем комплексе сельскохозяйственных работ транспортные и погрузочно-разгрузочные составляют до 35—40 % в растениеводстве и около 20 % в животноводстве. В себестоимости сельскохозяйственной продукции транспортные расходы составляют 17—38 %.

Одним из важных факторов, характеризующих сельскохозяйственные грузы, является изменчивость их механических свойств под воздействием влажности, давления, температуры, продолжительности хранения.

Главная задача при использовании транспортных средств — обеспечить ритмичность производственного процесса, быстрое и планомерное движение грузов и рабочей силы. Особенно важно это при выполнении срочных работ. Так, если выйдут из строя транспортные средства, доставляющие зерно от комбайнов на зернооток, процесс уборки прекратится со всеми вытекающими из этого последствиями.

К показателям, характеризующим *эффективность использования автотранспорта*, относят:

время работы подвижного состава на маршруте (время непосредственного выполнения езды за вычетом затрат времени на нулевой пробег);

продуктивности животных, недостаток топлива и смазочных материалов — к уменьшению производительности машин.

Важными факторами считаются улучшение технического обслуживания, совершенствование ремонтной базы, обеспечение хозяйств квалифицированными кадрами механизаторов, внедрение прогрессивных форм организации и оплаты труда, сокращение простоев машин из-за технических и организационных неполадок.

В условиях дефицита средств механизации важным направлением повышения эффективности использования техники является концентрация ее в организациях, имеющих высококвалифицированные механизаторские кадры, сервисную службу, способных применять прогрессивные технологии. К ним относятся, в частности, машинно-технологические станции (МТС).

Важное значение для повышения экономической эффективности производственных фондов имеет рост урожайности культур и продуктивности животных. Они в значительной степени определяют уровень фондоотдачи и материалоемкости производства, другие показатели использования фондов.

В сложившейся ситуации государство, используя экономические, финансовые и правовые рычаги, должно преодолеть негативные тенденции аграрной реформы, стимулировать рост производства продукции, оказывая всемерную поддержку отечественным товаропроизводителям, как это и делается в большинстве стран с развитыми рыночными отношениями.

Литература

1. **Минаков, И. А.**, Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6
2. **Савинов, А. И.** Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Вопросы для самопроверки

1. Основные фонды сельского хозяйства, их понятие и структура.
2. Денежная оценка основных средств в сельском хозяйстве.
3. Показатели наличия основных фондов в хозяйстве, методика их расчета.
4. Показатели эффективности использования основных фондов, методика их расчета.

Понятие оборотных средств

Оборотные средства – это совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения.

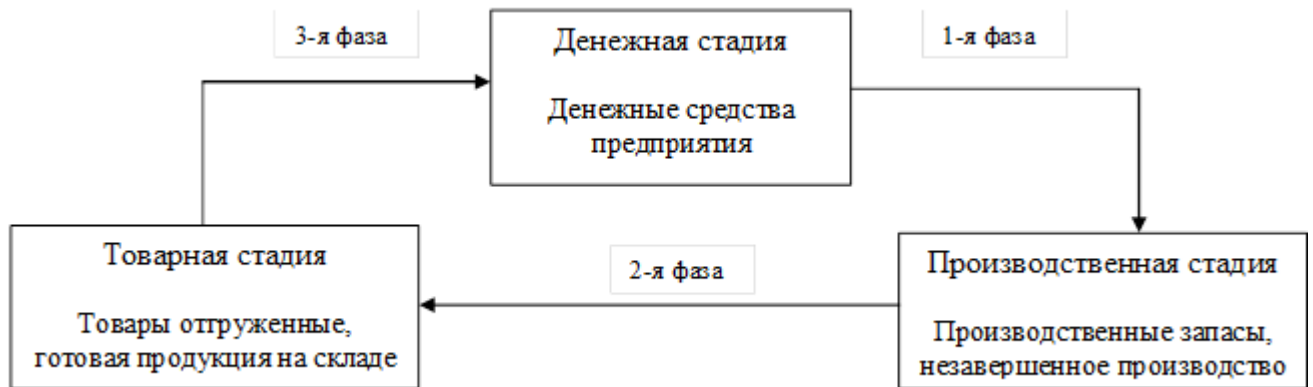


Рис 1 Схема кругооборота ОБС

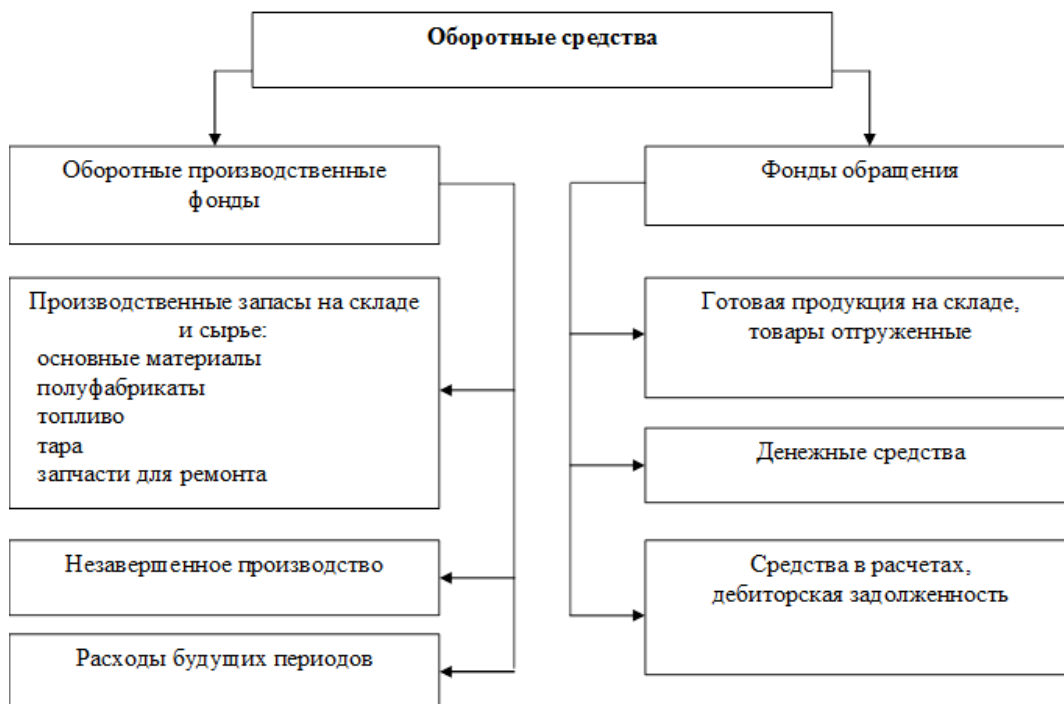


Рис.2. Состав и размещение оборотных средств

По сферам оборота оборотные средства (ОБС) подразделяют на оборотные фонды и фонды обращения (рис. 2).

В состав **оборотных фондов** включают:

а) производственные запасы – это предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс, но находятся на предприятии в определенном размере, обеспечивающем непрерывность производственного процесса,

в виде складских запасов. К ним относятся сырье, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, а также хозяйственный инвентарь;

б) незавершенное производство – предметы труда, которые находятся в производстве на разных стадиях обработки в подразделениях предприятия;

в) полуфабрикаты собственного изготовления – предметы труда, обработка которых полностью завершена в одном из подразделений предприятия, но подлежащие дальнейшей обработке в других подразделениях предприятия;

г) расходы будущих периодов, к которым относятся затраты на подготовку и освоение новой продукции, рационализаторство и изобретательство.

Фонды обращения – это средства предприятия, которые функционируют в сфере обращения. Они не меняют своей натурально-вещественной формы (в отличие от оборотных фондов). Это средства, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но не оплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров, они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. После изготовления продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Это способствует постоянному возобновлению процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия. В своем движении оборотные средства проходят три стадии: денежную, производственную и товарную.

Соотношение между отдельными группами, элементами оборотных фондов и общими их объемами, выраженное в долях или процентах, называется **структурой оборотных фондов**. Она формируется под влиянием ряда факторов: характера и формы организации производства, типа производства, длительности технологического цикла, условий поставок топливно-сырьевых ресурсов и др.

По охвату нормированием разделяют:

- нормируемые ОБС;
- ненормируемые ОБС.

По степени ликвидности выделяют:

- а) наиболее ликвидные ОБС (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);
- б) быстрореализуемые ОБС (товары отгруженные и дебиторская задолженность);
- в) медленно реализуемые (запасы).

По источникам формирования оборотных средств выделяются два вида:

1. Собственные ОБС:

- оборотный капитал (средства владельцев предприятия);
- прибыль — основной источник;
- устойчивые пассивы (средства, приравненные к собственным):
- задолженность по заработной плате;
- задолженность бюджету;
- задолженность за тару;

-предоплата.

2. Привлеченные средства:

- заемные (краткосрочные кредиты банка);
- государственный кредит;
- прочие (остатки фондов, резервов, неиспользуемых по прямому назначению).

Литература

1. **Минаков, И. А.**, Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6
2. **Савинов, А. И.** Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Вопросы для самопроверки

1. Оборотные фонды сельского хозяйства, их понятие и структура.
2. Денежная оценка оборотных средств в сельском хозяйстве.
3. Показатели наличия оборотных фондов в хозяйстве, методика их расчета.
4. Показатели эффективности использования оборотных фондов, методика их расчета.

Лекция 6
Ресурсы предприятия.

1. Производственные ресурсы, их характеристика и оценка

В своей деятельности предприятия производственной сферы используют практически все виды ресурсов: денежные, производительные (материальные), природные и финансовые. Все они по-своему значимы в функционировании предприятий, но вместе с тем не исключена их приоритетность, например, в зависимости от характера производства или выпускаемой продукции. Могут, однако, возразить, что не все предприятия используют в своей деятельности природные ресурсы. Однако нельзя забывать, что каждое предприятие находится на земле, пользуется водой, воздухом, другими компонентами окружающей среды. Все это ничто иное, как природные ресурсы. Их рациональное использование, наряду со всеми другими природными ресурсами, - первоочередная забота не только всякого предприятия, но и любого дееспособного человека.

Среди экономических ресурсов не меньшее значение в работе предприятий имеют производственные или материальные ресурсы. В экономической теории их еще называют капиталом фирмы или производственными фондами предприятий. Это зависит от того, какая имеется в виду экономическая система. В первом случае речь идет о рыночной экономической системе, во втором - командно-административной. Хотя в нашей переходной рыночной экономике все еще говорят и пишут о производственных фондах.

Капитал как производственный экономический ресурс рассматривается многими экономистами, как одна из фундаментальных, основополагающих категорий. Его исследовали и исследуют практически во всяком серьезном, известном и малоизвестном научном труде. Особую ценность, однако, имеют следующие работы: "Капитал" К. Маркса, "Капитал и прибыль" Е. Бем-Баверка, "Природа капитала и прибыли" И. Фишера, "Финансовый капитал" Р. Гильфердинга, "Стоимость капитала" Дж. Хикса.

Оценка капитала в этих исследованиях осуществляется по-разному. Он рассматривается прежде всего как определенная сумма материальных, денежных и интеллектуальных средств, позволяющих их владельцу осуществлять предпринимательскую деятельность. К. Маркс определял капитал как отношение между различными слоями общества, что характеризовало его природу как общественную. В представлении А. Смита капитал - это накопленный запас вещей или денег. По Д. Рикардо капитал - это средства производства. Французский экономист Ж.-Б. Сэй считал, что в производстве участвуют три фактора: капитал, земля и труд. Этой точки зрения придерживаются многие современные экономисты, добавляя к ним еще иногда науку, а иногда предпринимательскую способность.

В практике хозяйствования распространены другие определения капитала. Так, бухгалтеры под капиталом подразумевают все активы фирмы (предприятия). Различают капитал реальный - в виде средств производства и денежный - в виде денег. Иногда выделяется товарный капитал, т.е. представленный в товарах. Анализируется также основной (средства труда) и оборотный капитал (предметы труда). По российской терминологии это основные и оборотные производственные фонды.

Содержательными являются рассуждения о капитале с точки зрения его социальной природы. В частности, К. Маркс полагал, что капитал - самовозрастающая стоимость, порождающая так называемую прибавочную стоимость, причем создают ее наемная рабочая сила, являющаяся по своей природе переменным капиталом. Постоянный капитал представлен в средствах производства, который не создает стоимость, а лишь формирует ее путем переноса стоимости средств производства на изготавливаемую продукцию. А. Смит, Ж.-Б. Сэй и их последователи считают, что стоимость создается тремя факторами производства - капиталом, землей и трудом. Соответственно каждый из этих факторов создает свой доход - прибыль, ренту и заработную плату.

В структуре капитала преобладающим является основной капитал. Соотношение между ним и оборотным капиталом, составляло, например, в России в 1995 г. 25:1. В экономике России часто учитывается и такое соотношение: производственные и непроизводственные фонды. Первые функционируют в материальной сфере, вторые используются в непроизводственной сфере (жилищно-коммунальное хозяйство, учреждения и организации здравоохранения, образования, науки, культуры и т.п.). Поэтому здания, в которых размещены фабрики или фирмы, - это основные производственные фонды, а поликлиники, школы, или здания администрации - непроизводственные фонды.

Стало быть, характеристика производственных ресурсов, имеющих исключительно важное значение в деятельности предприятий, представляется неоднозначной в теории и практике хозяйствования. Зависит это прежде всего от существующей в той или иной стране экономической системы. Нельзя признать идентичными и определения производственных ресурсов, хотя речь идет, в принципе, об одних и тех же ресурсах. Происходит это потому, что в одних формулировках делается акцент на экономическую сторону при определении производственных ресурсов, в других - на социально-экономическую сторону. Последние вряд ли целесообразно игнорировать, ибо владеть фабрикой или только домашним имуществом - это не совсем одно и то же.

2. Ресурсы предприятий и проблема их рационального использования

Из изложенного в предыдущем параграфе следует, что характеристика и оценка ресурсов предприятий имеет порой не однозначный смысл. Это не только теоретический вопрос, рассматривая который, например, можно выяснить суть производственных ресурсов. Ресурсы в их полном объеме объективно необходимы для работы каждого из нормально работающих предприятий. В связи с этим имеет вполне определенное значение их количественный и качественный состав, причем на каждом из предприятий он не одинаков и это не в последнюю очередь зависит от того, что производит то или иное предприятие. В рыночной экономике особо острой является проблема рационального использования ресурсов. Ее всестороннее и грамотное решение - одна из ключевых задач всякого трудового коллектива независимо от вида предпринимательской деятельности.

Традиционным в экономическом анализе является изучение трех факторов производства: труда, земли и капитала. Это вполне справедливо, ибо они составляют экономический базис всякого общества. Эти ресурсы в значительной мере предопределяют прогресс соответствующей экономической системы. Хотя следует иметь в виду, что это не всегда так. Например, имеются различные оценки относительно использования ресурсов в условиях командно-административной и рыночной систем хозяйствования. Они имеют преимущественно негативный характер, когда речь идет о первой из названных систем, и в большей мере позитивный, когда характеризуется другая экономическая система. Однако рыночная система имеет немало недостатков, в том числе и в области рационального использования ресурсов.

Говоря о природных ресурсах, чаще всего имеют в виду роль в деятельности предприятий и предпринимательстве земли, полезных ископаемых, лесных богатств, других сырьевых ресурсов, материализующихся в средствах производства. Их исключительная значимость в процессе труда не вызывает сомнения.

Но значение природных ресурсов не ограничивается только этим. Ведь есть еще растительный мир, воздушный бассейн, окружающая среда человека и от того, в каком состоянии она находится, во многом зависят результативные способности людей. То, что среда их обитания во многих регионах страны находится в критическом состоянии, отрицательно сказывается на физических, умственных и интеллектуальных способностях людей. В данном случае не без основания можно утверждать об отсутствии полноценности в использовании рабочей силы. Иными словами, существующий природный фактор отрицательно сказывается на рационализации использования труда, не говоря уже о внутренних факторах, негативно действующих практически на каждого из работников. Их в нашей экономической жизни тоже предостаточно.

Использование производственных ресурсов на многочисленных примерах работы предприятий оценивается отрицательно. Причины здесь самые разные. Прежде всего оборудование на предприятиях значительно устарело, а для его обновления испытывается острый недостаток денежных средств. Многие предприятия сталкиваются с большими трудностями при перестройке производства на выпуск нужной потребностям продукции. Слагаемые рыночного механизма во многом не отработаны, а следовательно, внутренние движущие силы не обеспечиваются соответствующими стимулами и интересами работников в результативной деятельности. По этим и многим другим, не менее значимым аналогичного рода причинам, происходят простои производственных мощностей предприятий, достигающих порой 30-50% годового рабочего времени. В этих условиях сложно говорить о рационализации использования природных ресурсов на большинстве российских предприятий.

Названные причины отрицательно сказываются на активном использовании еще одного общепризнанного фактора производства, каким является труд. Хотя и относительно самой рабочей силы как таковой, тоже возникает немало нерешенных проблем. Ведь перестройка на новую, порой совершенно отличную от ранее выпускавшейся продукции, во-первых, неизбежно приведет к сокращению работников, хотя может быть и временному, с вытекающими отсюда негативными последствиями. Во-вторых, вызовет необходимость переподготовки работников по новым профессиям и специальностям, которая сопряжена с дополнительными денежными средствами, а их хронически недостает у предприятий. Чтобы трудовая деятельность людей была достаточно эффективной, следует постоянно повышать их квалификацию. Однако это направление, работающее в области кадровой политики, тоже существенно снизилось за счет предприятий, а тем более государства.

В последнее время в структуре ресурсов предприятий, наряду с тремя вышеназванными, а также предпринимательской деятельностью, о которой говорилось в предыдущей теме, экономисты выделяют научно-технический ресурс. Его действие в функционировании предприятий очевидно, особенно если рассматривать достаточно продолжительный промежуток времени. Реально он представлен в НИОКР - научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах. НИОКР - это научные кадры и материально-техническая база научных учреждений и организаций. Данная сфера развивается и может развиваться за счет двух источников - государства и предприятий. В ведущих развитых странах на НИОКР тратится ежегодно 2-3% годового валового внутреннего продукта. Поэтому ни для кого не секрет наличие в этих странах больших и малых открытий, обеспечивающих рационализацию труда и капитала. В нашей стране данный экономический ресурс, к сожалению, оказался забыт. Как свидетельствуют многочисленные факты, дело дошло до забастовок научных работников по двум причинам: отсутствие финансирования научных исследований и невыплата заработной платы.

В заключение следует отметить, что затянувшийся в экономике России кризис создал значительные трудности в использовании ресурсов предприятий. Это касается практически всех их видов - общепризнанных и тех, которые по-новому оцениваются современной экономической теорией. Создавшуюся ситуацию нельзя считать безвыходной. В частности, решению проблем в области рационального и эффективного использования ресурсов на предприятии может способствовать более грамотное знание и применение законов рыночной экономики, причем с учетом национальных особенностей стран.

^ 3. Спрос на ресурсы и их предложение на рынке

Рынок ресурсов, формируемый предприятиями, характеризуется широкой гаммой товаров и услуг. В его структуре, однако, можно выделить следующие составляющие: рынок средств труда, рынок сырья и материалов, в том числе вспомогательных, рынок рабочей силы, рынки услуг, информации, ноу-хау и др. Можно также говорить о рынке природных ресурсов. Здесь товарами является то, что предлагается производству через куплю-продажу со стороны в основном государственных предприятий, поскольку собственником этого вида ресурсов является государство. При этом не исключено совместное предпринимательство, преимущественно путем акционирования, а в отдельных случаях - привлечение частных инвестиций.

Названные рынки ресурсов, естественно, функционируют по общим законам рыночной экономики. В то же время

каждый из них формирует свой особый рыночный механизм с присущими ему спецификой и особенностями. Порождаются они составными элементами рынков: продавцами и покупателями, товарами и услугами, характером обмена, ценами, спросом и предложением, конкуренцией. Рассмотреть все это по каждому отдельному рынку в одном вопросе не представляется возможным. Поэтому ограничимся спросом и предложением как довольно важными компонентами рынка вообще и рынков ресурсов в частности, причем лишь их отдельных видов. В ходе раскрытия вопроса, конечно, невозможно обойтись и без других слагаемых рыночных отношений.

Итак, что такое спрос на ресурсы? Это то их количество, которое может быть куплено предприятиями для производительной деятельности по установившейся цене в определенный промежуток времени. В условиях конкурентного рынка приоритетными в приобретении предприятиями ресурсов являются два фактора - цена и качество средств труда, сырья, материалов и т.п. У предприятий есть право выбора в покупке тех или иных видов ресурсов. Оно, конечно, не всегда может реализоваться в полной мере. Ведь чаще всего более качественные ресурсы предлагаются предприятиями-производителями на рынке по более высокой цене, например, сорта твердой пшеницы с высоким содержанием клейковины, овощи и фрукты, выращенные в открытом грунте, и т.п. Поэтому предприятия-покупатели вынуждены считаться в первую очередь с ценой, ибо дорогое сырье, материализуясь в производимой продукции, увеличивает ее стоимость и цену. Это нужно учитывать в том смысле, кто ее будет покупать.

К качеству ресурсов тоже нельзя относиться однозначно. Если тот или иной вид ресурса имеет низкое качество, соответственно такого же качества будет и выпускаемая продукция. В данном случае возникает тот же вопрос - кто ее будет покупать, поэтому, как говорится, из двух зол предприятия-покупатели должны выбирать наименьшее. Им также приходится оптимизировать свои приобретения в смысле доступности цен и качества покупаемых средств или предметов труда.

Нельзя забывать и о многих других обстоятельствах и в условиях, с которыми сталкиваются предприятия при купле тех или иных ресурсов. Речь идет, например, о проблемах с финансовыми ресурсами, условиями транспортировки, сроками поставки и т.д. Эти условия и обстоятельства порой оказываются настолько существенными, что цена и качество, как основные факторы, отодвигаются на второстепенные роли.

Теперь о предложении ресурсов со стороны предприятий. Все изложенное выше в определенной мере касается и его, но с несколько иных позиций. Цена, например, - это безусловный стимул в предпринимательской деятельности каждого из предприятий-производителей. Чем она выше, при условии реализации соответствующего ресурса, тем больше выгод в работе предприятий и, напротив, низкая цена создает дополнительные финансовые проблемы в их деятельности. Отсюда и стремление предприятий продать свою продукцию подороже. Но благо, в условиях рынка имеет место конкуренция, сдерживающая рост цен. Для монополий существуют антимонопольные законодательства.

В предложении ресурсов на рынок немало и других проблем. Возьмем, к примеру, медицинскую технику. В ее перечне не один десяток наименований. Возникает вопрос, какой и сколько ее производить? В первую очередь здесь необходимо исходить из потребностей спроса, которые следует изучать. В данном деле не последнюю роль должна играть широко разветвленная служба маркетинга, в задачу которой, в частности, должно входить изучение не только текущего спроса, но и прогнозного. Для предприятий-производителей медтехники это очень важно, ибо связано оно с долговременными затратами, скажем, при увеличении ее выпуска. Необходимо также знать, какие виды медтехники требуются больше на рынке, в том числе для выполнения соответствующих медицинских услуг. Если всего этого не учитывать, то продукция предприятий-производителей не будет востребована, а производственные затраты окажутся осуществленными бесцельно. Предприятия в таком случае попадут в затруднительное финансовое положение.

Литература

1. **Минаков, И. А.,** Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6
2. **Савинов, А. И.** Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Вопросы для самопроверки

1. Виды ресурсов предприятия
2. Классификация ресурсов предприятия
3. Источники формирования ресурсного потенциала предприятия
4. Сущность понятий «спрос» и «предложение» на ресурсы

1. Виды издержек. Методы их сопоставления

Издержки фирмы определяются особенностями производственного процесса и ценами ресурсов.

^ *Издержки производства* – есть сумма всех затрат предприятия на производство товаров и услуг, проданных в течение определенного периода времени.

Практика свидетельствует, что величина издержек зависит от объёма выпускаемой продукции. В связи с этим существуют их деление на зависимые и независимые от величины производства.

Независимые – это есть *постоянные издержки* фирмы. Они определяются тем, что их стоимость должна быть оплачена даже в случае остановки предприятия.

К ним относятся:

- Рентные платежи;
- Страховые взносы;
- Заработная плата управленческому персоналу;
- Административные расходы;
- Оплата за охрану и т.д.

Обозначаются постоянные издержки: *FC (Fixed Cost)*. В отличие от постоянных, *переменные издержки* непосредственно зависят от количества произведённой продукции. Они состоят из затрат на сырьё и материалы, энергию, заработной платы рабочих, затраты на транспортировку и т.д. Обозначаются переменные издержки: *VC (VariableCost)*. Существует категория *общих или валовых затрат*. Они обозначаются: *TC (Total Cost)* и представляют собой сумму постоянных и переменных затрат. Вычисляются по формуле:

$$TC = FC + VC$$

В силу того, что постоянные издержки неизменны на протяжении производственного цикла, общие издержки в своём развитии следуют за изменением переменных.

При анализе издержек важно учитывать временной фактор, то есть необходимо различать кратчайший, короткий и долгосрочный периоды:

1. Кратчайший период функционирования фирмы – это временной промежуток, в течение которого фирма не может изменить ни одного из имеющихся у неё видов производственных ресурсов. Считается, что все факторы производства фирмы постоянны.
2. Краткосрочный период функционирования фирмы – это временной промежуток, в течение которого фирма не может изменить объём по крайней мере одного из имеющихся у неё видов производственных ресурсов. Обычно в качестве фиксированного ресурса рассматриваются производственные мощности. При этом фирма может изменить интенсивность использования фиксированного ресурса за счёт варьирования используемых объёмов других, переменных ресурсов (в частности, труда). Таким образом, в краткосрочном периоде одна часть ресурсов фирмы является переменной, другая – постоянной, соответственно, одна часть издержек образует постоянные издержки, другая – переменные.

3.

Долгосрочный период функционирования фирмы – временный промежуток, в течение которого фирма может изменить объемы (количество) всех используемых ресурсов, включая и производственные мощности. При этом все ресурсы являются переменными, т.е. постоянных издержек нет.

Для управления производством важно знать величину издержек в расчете на единицу выпуска.

В связи с этим, рассчитывают *средние издержки* – частное определение величины издержек на количество единиц продукции, произведенной фирмой.

Обозначения:

AFC – средние постоянные издержки

AVC – средние переменные издержки

ATC – средние общие издержки

Вычисляются по формулам:

$$AFC = FC \div Q$$

$$AVC = VC \div Q$$

$$ATC = TC \div Q = AFC + AVC$$

Т.к. целью функционирования фирмы является максимизация прибыли (а один из способов максимизации – это повышение объема производства), то предметом расчетов выступает объем производства, что в свою очередь, вызывает необходимость использования категории предельных издержек.

^ *Предельные издержки* – это издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции относительно фактического или расчетного объема производства.

Обозначение: MC (marginalcost)

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

ΔTC – приращение валовых издержек;

ΔQ – приращение объёма выпуска продукции.

2. Себестоимость продукции и её экономическое содержание

Себестоимость продукции отражает текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции. *Себестоимость* – есть важный качественный показатель хозяйственной деятельности предприятия, инструмент оценки технико-экономического уровня производства и труда, качества управления и т.п. Себестоимость служит исходной базой для формирования цен, оказывая непосредственное влияние на величину прибыли и уровень рентабельности.

Себестоимость может быть:

- Плановой;
- Фактической.

^ *Плановая себестоимость* – есть максимально допустимые затраты, которые при данном уровне техники и

организации производства являются для предприятия необходимыми.

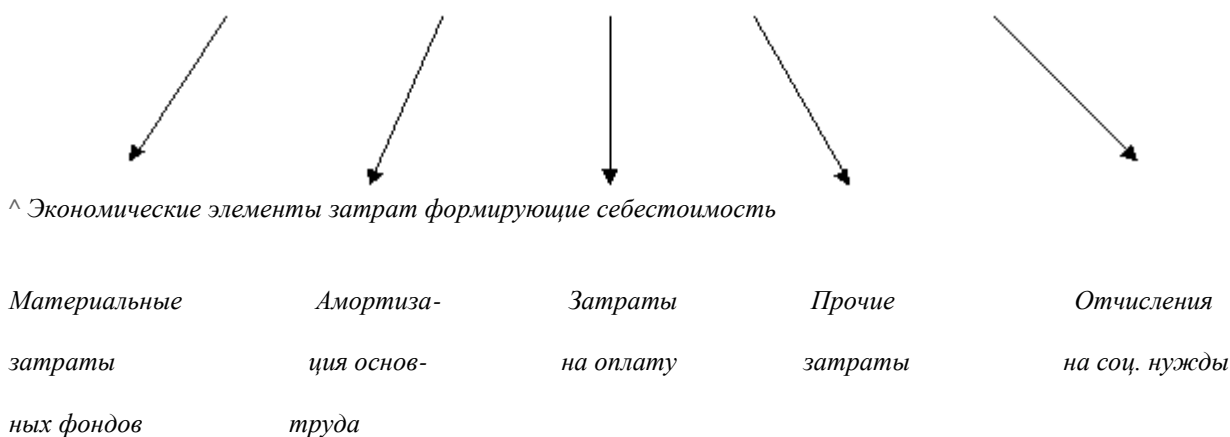
Фактическая отражает степень выполнения плановых заданий по снижению себестоимости на основе сопоставления плановых затрат с фактическими.

Фактические затраты, как правило, отклоняются от планов, при этом экономия будет создаваться в случае улучшения использования основных фондов, трудовых и материальных ресурсов.

Существует также категория *расчетной и проектной себестоимости* – используется в технико-экономических обоснованиях проектов внедрения достижений НТП, при оценке эффективности мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению предприятий, на начальном этапе формирования цен и т.п.

Исходя из экономического содержания, затраты на производство классифицируются:

1. По экономическим элементам затрат (поэлементная классификация)



Прочие затраты – налоги, платежи по страхованию имущества, вознаграждения за изобретения и рациональные предложения, затраты на командировки (в пределах нормативов), аренда, оплата услуг связи, проценты за кредиты, но в пределах ставки рефинансирования, плата за подготовку и переподготовку кадров.

Группировка затрат по элементам предназначается для разработки сметы затрат на производство всего объема выпуска продукции, т.е. смета в организации составляется с целью определения общей суммы затрат организации.

2. По калькуляционным статьям расходов.

Выделяют следующие калькуляционные статьи:

1. материальные затраты (из них: сырье и материалы + топливо + энергия + покупные изделия и полуфабрикаты – возвратные отходы);
2. затраты на оплату труда производственных рабочих (основная и дополнительная зарплата);
3. отчисления на социальные нужды;
4. расходы на подготовку и освоение производства;
5. расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
6. цеховые расходы (общепроизводственные расходы);
7. общезаводские (общехозяйственные) расходы;
8. прочие производственные расходы;
9. потери от брака

Итого: производственная себестоимость

10. непроизводственные расходы (коммерческие)

^ *Итого:* полная себестоимость

Полная себестоимость продукции – складывается из затрат на производство и на реализацию продукции, т.е. это производственная себестоимость + непроизводственные расходы.

Группировка расходов по калькуляционным статьям, в отличие от сметы, используется при определении себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг. Калькуляция необходима для определения цены единицы изделия. Калькуляционные статьи отличаются от одноименных экономических элементов тем, что в калькуляционных статьях фиксируются только затраты, связанные непосредственно с производством единицы конкретного изделия, а поэлементные включают все расходы предприятия, независимо от того, где они осуществлены.

Поясним некоторые калькуляционные статьи.

^ *Цеховые расходы* включают заработную плату аппарата управления и обслуживающего персонала цеха, расходы на содержание и текущий ремонт цеха, охрану труда и т.п.

^ *Общезаводские расходы* включают расходы на управление заводом, почтово-телеграфные расходы, ремонт здания заводоуправления и т.п.

Возвратные отходы – остатки материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса.

В состав затрат на *основную заработную плату* включаются выплаты за фактически выполненную работу, исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, должностных окладов, а также стоимость продукции выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам.

^ *Дополнительная зарплата* – включает выплаты стимулирующего характера (премии), компенсирующего характера (связаны с режимом работы, условиями труда), стоимость, выдаваемой бесплатно форменной одежды, оплата отпусков, единовременные вознаграждения за выслугу лет.

^ *Отчисления на социальные нужды* – обязательные отчисления, по установленным законом нормам от начисленной заработной платы в процентах, органам государственного социального страхования.

^ *Внепроизводственные расходы* – расходы на рекламу, тару, упаковку, на участие в выставках и ярмарках, доставку продукции до места отправления поставщиком, то есть, это все расходы, связанные со сбытом продукции.

Калькуляционные статьи делятся на:

- основные
- накладные

Основные затраты непосредственно связаны с процессом производства, имеют строго целевое назначение и относятся к производству конкретных видов продукции (сырьё, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, заработная плата производственным рабочим и т.п.). Они включаются в себестоимость единицы продукции методом прямого счёта.

Накладные – цеховые, общезаводские, внепроизводственные и др. расходы, участвующие в общих затратах по управлению и обслуживанию производства, они связаны с производством не одного, а нескольких видов изделий и распределяется между этими видами косвенно, т.е. пропорционально тому или иному условному измерителю, чаще всего пропорционально заработной плате основных производственных рабочих (это цеховые, общезаводские и внутрипроизводственные расходы).

По степени однородности расходы делятся на:

- элементные;
- комплексные.

К *элементным (однородным)* относят расходы, которые нельзя расчленить на составные части (к примеру, затраты на сырьё, основные материалы, амортизационные отчисления).

Комплексные – это те статьи затрат, которые состоят из нескольких однородных (к примеру, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные).

Показатель себестоимости продукции используется при разработке финансового плана предприятия для определения потребности в оборотных средствах, при составлении баланса доходов и расходов, определении показателей финансовой деятельности предприятия.

Литература:

Чалдаева, Л. А.. Экономика предприятия АПК.учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Девяткина, О. В. Экономика предприятия АПК(фирмы):Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина - М.:ИНФРА, 2009. – 604с. ISBN: 978-5-6578-985-1

Вопросы для самоконтроля:

1. сущность издержек.
2. понятие полной себестоимости
3. понятие производственной себестоимости. Методика расчета.
4. классификация затрат.

Лекция 8. Формы организации производства на предприятиях.

Любое предприятие возникает и функционирует в соответствии с законами разделения и обобществления труда, который проявляется в сфере производства через формами организации общественного производства.

К таким формам организации относят специализацию, концентрацию, кооперацию, и комбинирование производства. Каждая из них самостоятельна, хотя они тесно взаимосвязаны между собой.

Концентрированное и специализированное производство в меру экономической целесообразности формирует новые отрасли, по изготовлению отдельных деталей, узлов, стадий общей готовой продукции. А это предполагает возникновение специфических кооперированных связей между ними для сборки, окончательного изготовления готового продукта, годного к потреблению, что, в свою очередь, порождает кооперацию производства. Кооперирование, таким образом, является производным специализации производства.

На определенном этапе развития специализации, концентрации, кооперирования под воздействием научно – технического прогресса и размещения производительных сил становится экономически выгодным и целесообразным слияние в рамках единого предприятия технологически и экономически взаимосвязанных производств. Таким образом, проявляется новый этап обобществления труда – комбинирование производства.

Данные процессы дополняются развитием научно – технического прогресса, масштабным внедрением его достижений в производство, рационализацией размещения производительных сил с минимальными затратами средств.

Специализация, концентрация, кооперирование и комбинирование производства – важнейшие факторы эффективного функционирования предприятия. Это особенно ярко проявляется в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности аграрного – промышленного комплекса.

1 Специализация производства

Развитие специализации не имеет пределов, и со временем лишь усиливаются те или иные ее формы. Разделение труда представлено специализацией промышленности, отрасли и предприятия.

Специализация промышленности, – это разделение действующих и создание новых отраслей.

Специализация отрасли – отражает потенциальные технологические возможности промышленных предприятий, входящих в отрасль, и отрасли в целом.

Специализация промышленного предприятия – единичное разделение труда внутри отрасли, предусматривающее производство технологически однородной и практически постоянной, но стремящейся к сокращению номенклатуры выпускаемой продукции.

Специализация тесно связана с внедрением достижений научно – технического прогресса, производительности труда. Различают 3 формы специализации.

1 Предметная специализация – включает предприятия, на которых сосредоточен выпуск определенной продукции, предназначенной для различных отраслей народного хозяйства.

2 Подетальная специализация – самостоятельное производство отдельных деталей, узлов, агрегатов, которые используются в дальнейшем для комплектации готовой продукции. Подетальная специализация предусматривает выпуск продукции, сходной в конструктивно – технологическом отношении, поэтому она предоставляет возможности организаций крупносерийного или массового производства определенных позиций с привлечением высокопроизводительного оборудования, прогрессивных технологий и т.д.

3 Технологическая специализация предусматривает создание самостоятельных производств по выполнению отдельных стадий технологического процесса или операций.

Процесс специализации имеет определенный уровень, который характеризуется для различных ее форм следующей системой показателей:

А) Доля произведенной специализированной продукции в общем объеме производства продукции в данной отрасли. Характеризует уровень развития специализированного производства и его роль в общем объеме производства соответствующей продукции.

Б) Удельный вес специализированных предприятий в общем числе предприятий отрасли.

В) Доля основной (профильной) продукции в общем объеме производства продукции отрасли.

Г) Удельный вес специализированного оборудования, в общем парке оборудования.

4 Экономическая эффективность специализации. Достижения современной промышленности во многом обеспечены специализацией производства. Достигается за счет использования высокопроизводительного и экономичного специализированного оборудования, существенного снижения потерь рабочего времени из-за отсутствия или минимума переналадок производственного оборудования, формирования высококвалифицированных специализированных кадров, обеспечивающих высокую производительность труда.

2 Производственное кооперирование

Кооперирование производства - это длительные, устойчивые связи между самостоятельными предприятиями в товарном производстве для совместного изготовления продукции.

Кооперирование по экономической сути – это производная от специализации производства. Специализация производства, как высшее проявление закона разделения труда, логично ведет к созданию специализированных предприятий и отраслей.

Специализация и кооперирование представлено в трех основных формах:

Предметное кооперирование характеризуется тем, между заводскими подразделениями, осуществляющими выработку готовой продукции, и предприятиями - смежниками, обеспечивающими производство полуфабрикатами и компонентами, устанавливаются длительные производственные связи.

Предметное кооперирование заключается в том, что между предприятием - смежником и головным производством, выпускающим готовую продукцию, устанавливаются производственные связи.

Технологическое кооперирование имеет место, когда одно предприятие поставляет другому полуфабрикаты или выполняет для него определенные технологические операции.

Для оценки уровня кооперирования используются следующие показатели:

- коэффициент кооперирования, показывающий удельный вес кооперированных поставок (полуфабрикатов, компонентов) в общей себестоимости или стоимости произведенной предприятием продукции;
- количество кооперирующихся между собой предприятий;
- доля полуфабрикатов и составляющих компонентов, получаемых по внутреннему, межрайонному, отраслевому и межотраслевому кооперированию в общей стоимости поставок.

При эксплуатации кооперированных предприятий за счет сокращения накладных расходов, а также за счет уменьшения затрат на подсобное и вспомогательное производство снижается себестоимость выпускаемой продукции и повышается производительность труда.

3 Комбинирование производства

Комбинирование - не только важная, но и эффективнейшая форма организации производства. В комбинировании производства наиболее ярко проявляется закон обобществления труда и интеграционные преимущества.

Комбинирование производства – это соединение в рамках одного предприятия производства продукции различных отраслей промышленности, основанное на последовательности стадий переработки сырья или переработке отходов основного производства.

Основными признаками комбинирования производства являются:

- ограниченность производств рамками одного предприятия;
- соединение в рамках одного предприятия основных и вспомогательных производств различных отраслей

промышленности и народного хозяйства

- соединение разнородных производств на основе :

А) последовательности стадий переработки сырья

Б) переработки отдельных отходов основного производства

В) комплексной переработки сырья, т.е переработки всех отходов

К показателям уровня комбинирования производства относятся :

- удельный вес продукции комбинатов в общем объеме произведенной отраслью продукции
- доля комбинатов в общем числе предприятий отрасли
- число производств (стадий, фаз производства), объединенных одним комбинатом.

Комбинирование производства является одной из наиболее эффективных форм организации производства. Комбинирование аккумулирует экономический эффект, достигаемый концентрацией, специализацией и кооперированием производства.

Источники экономической эффективности комбинирования производства более наглядно видны при рассмотрении их по отдельным формам – вертикальной и горизонтальной.

При вертикальной форме комбинирования производства экономический эффект достигается за счет следующих факторов:

- экономии на административно – управленческих расходах, поскольку добавляемые при комбинировании различные производства не увеличивают существенно эти расходы

- значительного снижения транспортных расходов; полуфабрикаты обрабатываются на комбинате в едином потоке, без транспортировки с завода на завод, без излишних погрузочно - разгрузочных работ

- непрерывно – поточного метода производства

При горизонтальной форме комбинирования экономический эффект складывается из :

- экономии на сырьевых ресурсах; продукт удешевляется по мере утилизации отходов и отбросов

- снижения затрат на транспортные расходы по перемещению отходов и отбросов; вне комбинирования на их вывоз тратятся средства, к тому же они засоряют окружающую среду и требуются дополнительные расходы на их уничтожение; при комбинировании же они перерабатываются на месте их возникновения

- сокращения административно – управленческих расходов; при переработке отходов и отбросов на специализированных предприятиях необходим соответствующий общехозяйственный и цеховой штат; при комбинировании же нужен лишь небольшой цеховой штат

- достигаемого экологического эффекта

В целом по промышленности основными показателями эффективности комбинирования являются :

- 1- Снижение капиталоемкости производства и повышение фондоотдачи, что достигается в результате наиболее полного использования основных производственных фондов, вспомогательного и основного хозяйства (ремонтного, энергетического, транспортного, и т.д)
- 2- Рост производительности труда, снижение материалоемкости продукции в результате применения новейшей техники, прогрессивных технологий и комплексного использования сырья
- 3- Ускорение оборачиваемости оборотных средств, достигаемое в результате уменьшения длительности производственных циклов изготовления продукции и снижения величин текущих страховых запасов

сырья и полуфабрикатов, поскольку все стадии производства продукции осуществляются в пределах одного комбината

- 4- Снижение стоимости сырья на единицу продукции, получаемое благодаря уменьшению транспортно-заготовительных расходов на единицу сырья и полуфабрикатов.

Межотраслевое комбинирование и интеграция. В современных условиях комбинирование выходит за рамки отдельно взятой отрасли промышленности и приобретает межотраслевую форму.

Под межотраслевым комбинированием следует понимать соединение в рамках одного предприятия производств различных отраслей народного хозяйства в целях получения готовой продукции при сохранении той же последовательности переработки сырья.

Межотраслевое комбинирование, в частности агропромышленное комбинирование как высшая стадия развития агропромышленной интеграции, весьма эффективно и перспективно. Дальнейшему динамичному развитию комбинирования производства способствует быстрее решение ряда теоретических проблем, в числе которых :

- разработка научно-обоснованной методологии и методики распределения комплексных затрат на все виды производимой комбинатом продукции
- выбор наиболее оптимального типа комбината как с точки зрения возможности органичного соединения наиболее взаимосвязанных технологически и организационно-экономически производств, так и с точки зрения управляемости комбинатом
- разработка экономически выгодных и надежных технологических схем промышленной переработки основных отходов и отбросов производства
- создание системы и основополагающих принципов управления таким сложным предприятием, каким является комбинат
- разработка научно-обоснованных принципов ценообразования при формировании цены на дополнительную продукцию комбинатов
- определение оптимальных размеров комбинатов, исходя из оптимальных размеров комбинируемых производств.

4 Концентрация производства.

Это сосредоточение производства на все более крупных предприятиях. Концентрация производства является важнейшей формой общественной организации производства, ей принадлежит ведущая роль в развитии общественного разделения труда, поскольку эффективное применение производственного оборудования возможно лишь при достаточно больших объемах производства соответствующей продукции.

Из определения концентрации производства следует ее экономическая сущность, которая представляет двусторонний процесс :

- рост доли крупных предприятий в общем объеме производства отрасли .
- рост размеров в самих крупных предприятий.

Концентрация производства как процесс имеет определенный уровень и динамику, которые характеризуются системой показателей:

- Удельным весом продукции крупных предприятий в общем объеме производства отрасли. В зависимости от отрасли и производимой на ее предприятиях продукции объем производства может исчисляться в натуральном, условно – натуральном и денежном измерении.

- Долей основных производственных фондов, сосредоточенных на крупных предприятиях, в общей их стоимости по данной отрасли промышленности

- 1- Удельным весом числа крупных предприятий в общем их количестве
- 2- Удельным весом численности промышленно – производственного персонала крупных предприятий в общей их численности
- 3- Удельным весом потребления электроэнергии крупными предприятиями в общем потреблении ее отраслью.

Различают три основных вида концентрации производства:

- *территориальную*, означающую сосредоточение производства по территориальным единицам (экономическим зонам, районам, областям и т.д)

- *отраслевую*, отражающую общую тенденцию развития процесса концентрации, заключающуюся во все большем увеличении удельного веса и значения крупных предприятий во всех отраслях промышленности.

- *межотраслевую* – увеличение числа крупных предприятий, сосредоточивших в себе производственных функции и технологические процессы различных отраслей народного хозяйства.

Концентрация производства имеет следующие основные формы:

- *агрегатную*, представляющую собой процесс увеличения единичной мощности или размеров технологического оборудования

- *технологическую*, означающую увеличения размеров производственных единиц того или иного предприятия, комбината, объединения

- *заводскую*, отражающую процесс укрупнения предприятий и увеличения доли выпускаемой ими продукции в общем объеме продукции

- *организационно – хозяйственную*, характеризующую процесс образования единых производственных комплексов, состоящих из ряда самостоятельных предприятий, выпускающих одну и ту же продукцию.

Экономические преимущества крупных предприятий. Стремление производства сосредоточиться на крупных предприятиях обусловлено экономическими преимуществами крупных предприятий. Производство на крупных предприятиях выгоднее, чем на средних и мелких.

Экономические преимущества концентрации производства на крупных предприятий следующие :

- на крупных предприятиях лучшие предпосылки для масштабного внедрения достижений научно – технического прогресса, рациональной организации массового производства, научной организации труда, экономного использования средств и предметов труда

- крупные предприятия располагают более мощным, концентрированными и централизованным капиталом, следовательно, многие производственные и финансовые вопросы решаются быстрее и эффективнее

- удельные капитальные вложения и фондоемкость на крупных предприятиях ниже.

- с увеличением масштабов производства снижается себестоимость единицы продукции за счет экономии на условно - постоянных расходах. Снижение фондоемкости приводит к снижению амортизационных отчислений, затрат на ремонт и обслуживание основных фондов в расчете на единицу продукции; с ростом

производительности труда снижается заработная плата в расчете на единицу изделия (при повременной системе оплаты труда)

- за счет снижения издержек производства на крупных предприятиях выше прибыль и рентабельность.

Таким образом, важной задачей повышения эффективности производства является определение оптимального размера предприятия. Оптимальным является размер предприятия, обеспечивающий при данном уровне развития техники производство продукции и доставку ее в места потребления с минимальными суммарными затратами.

При определении оптимальных размеров предприятий исходя из следующих условий:

- величины спроса в конкретной продукции

- наличия и состава ресурсов труда

- возможностей обеспечения внедрения достижений НТП

- организационно-экономических границ эффективности управления предприятием.

Минимальный размер предприятия определяется по порогу безубыточности, т.е. когда производство осуществляется без убытков. Максимальный размер также должен быть безубыточным. Предприятие может функционировать только в границах максимального и минимального размера. Это и называется границей оптимальности, а оптимальный размер предприятия находится между минимальным и максимальным размером. При этом любое отклонение как от минимального, так и от максимального размера является потерей для предприятия, отрасли и национальной экономики в целом.

5 Диверсификация производства

Под диверсификация производства подразумевается процесс расширения диапазона деятельности предприятия за пределы основного производства, проникновение его в другие отрасли производства и на рынки новых товаров и услуг, зачастую прямо не связанные с основной сферой его деятельности.

В экономике выделяют два основных типа диверсификации – связанная диверсификация и несвязанная.

Связанная диверсификация представляет собой новую область деятельности предприятия, связанную с уже существующими направлениями хозяйственной деятельности (производством, маркетингом, материальными снабжением или технологией).

Несвязанная диверсификация - новая область деятельности предприятия, не имеющая очевидных связей с существующими направлениями хозяйственной деятельности.

Большинство предприятий и компаний обращаются к диверсификации тогда, когда ими создаются финансовые ресурсы, превосходящие необходимые для поддержания конкретных преимуществ в основных видах деятельности.

Диверсификация осуществляется следующими основными путями:

- созданием другой отрасли нового производства

- приобретением уже существующих предприятий посредством покупки их акций.

Развитие процессов диверсификации производства связано со стремлением предприятий упрочить свое положение в конкретной борьбе, своевременно отреагировать на изменение экономической конъюнктуры. Диверсификация может осуществляться в целях перемещения капитала из традиционных или малоприбыльных отраслей в новые наукоемкие и перспективные или высокорентабельные отрасли, для выравнивания отраслевых сезонных колебаний и снижения рисков, для рационального размещения свободных денежных средств.

Литература:

Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия АПК. учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Девяткина, О. В. Экономика предприятия АПК(фирмы):Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина - М.:ИНФРА, 2009. – 604с. ISBN: 978-5-6578-985-1

Вопросы для самопроверки:

1. Специализация производства и её экономическая эффективность. Методика обеспечения оптимальных размеров фирмы.
2. Уровень концентрации производства.
3. Кооперирование производства. Комбинирование производства, его формы и уровень.
4. Факторы, определяющие образование новой и расширение действующей фирмы.

Лекция 9. Планирование прибыли и рентабельности на предприятии

1. Экономическая природа прибыли, ее виды

Деятельность предприятий питания, отвечающая потребностям рыночной экономики, должна приносить им прибыль. Прибыль в условиях рынка -- конечная цель и движущий мотив развития, предприятия. Управление прибылью находится в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Прибыль в экономической литературе рассматривается с различных точек зрения. Как результирующий (оценочный) показатель она характеризует эффективность деятельности предприятия. Успех предпринимательской деятельности является экономическим показателем роста предприятия. Как количественный показатель она представляет собой разность между валовыми доходами и расходами (издержками производства и обращения) предприятия. Прибыль позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников. Объектом экономических интересов государства служит та часть прибыли, которую предприятие уплачивает в виде налога на прибыль и которую общество использует для развития экономики страны. Экономические интересы предприятия удовлетворяются за счет чистой прибыли (прибыли после уплаты налогов). За счет этой прибыли предприятие решает производственные и социальные задачи своего развития. Экономические интересы работников связаны с материальным стимулированием и социальными выплатами, источником которых является чистая прибыль предприятия. Собственники также заинтересованы в увеличении прибыли предприятия, так как увеличиваются дивиденды, обеспечивается рост их капитала.

Значение прибыли для предприятия заключается в следующем:

прибыль выступает источником финансовых ресурсов;

прибыль служит источником образования фондов предприятия (накопления, потребления, развития и др.) и выступает фондообразующим показателем, так как от ее величины зависит размер фондов предприятия;

прибыль -- источник материального стимулирования трудового коллектива;

прибыль выступает источником образования имущества, капитала;

прибыль является источником трудовых и социальных льгот для работников предприятия.

Можно выделить две основные функции, которые выполняет прибыль предприятия: оценочную и стимулирующую. Оценочная функция учитывает эффективность использования ресурсов предприятия, успех или неудачу в бизнесе, рост или снижение объемов деятельности. Стимулирующая функция связана с тем, что прибыль является источником экономического стимулирования деятельности предприятия и его работников.

Источники образования прибыли в рыночной экономике многочисленны, они связаны между собой и выделить чистое их содержание сложно. В большинстве случаев получение прибыли -- результат реализации товара и услуги, основанной на привлечении, прежде всего труда и капитала. Кроме того, источниками образования прибыли являются предпринимательская способность, внедрение различных инноваций, достижение оптимальных объемов деятельности, способность к риску, стечение благоприятных обстоятельств. Доказано, что прибыль предприятия возрастает при экономии постоянных издержек (эффект производственного или операционного рычага), а также прибыль растет до тех пор, пока процентная ставка по банковским кредитам будет ниже рентабельности вложенного капитала (эффект финансового рычага). Прибыль тесно связана с жизненным циклом предприятия. Оценка жизненных циклов фирмы с позиции прибыльности показывает, что она должна за период с "рождения" до "зрелости" обеспечить достижение максимальной прибыли, на стадии "выживания" обеспечить поиск новшеств, способствующих омоложению предприятия. С бухгалтерской точки зрения прибыль состоит из двух составляющих. Первая -- это прибыль от основной и других видов деятельности, вторая -- потенциальная прибыль (доход от владения ценными бумагами). Разнообразием потенциального дохода выступает чрезвычайный доход, который складывается из дохода от реализации активов и использования сумм от ускоренной амортизации. В зависимости от метода исчисления в экономической теории и практике различают следующие виды прибыли: экономическую, бухгалтерскую, реальную, номинальную, нормальную (удовлетворительную), максимальную, недополученную, чистую, облагаемую и не облагаемую налогом и др. Экономическая прибыль -- разность между валовыми доходами и экономическими (явными и неявными) издержками. Бухгалтерская прибыль тождественна балансовой прибыли и прибыли от реализации продукции общественного питания. Прибыль от реализации продукции собственного производства и покупных товаров можно определить вычитанием из валового дохода отчислений в бюджетные фонды, акцизов и издержек. Предприятия питания могут иметь прибыль или убыток от реализации основных фондов, продажи прочих активов, а также внереализационные доходы и расходы. Балансовую прибыль определяют следующим образом: к прибыли от реализации прибавляются проценты к получению, вычитаются проценты к уплате, прибавляются доходы от участия в других организациях, прибавляется сальдо прочих операционных доходов и расходов, а также прибавляется сальдо внереализационных доходов и расходов. К внереализационным доходам относятся кредиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек; депонентская задолженность; суммы, поступившие к погашению дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток как безнадежной к получению; присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение договоров; суммы, причитающиеся в возмещение причиненных убытков в связи с нарушением договоров; суммы страхового возмещения и покрытия из других источников убытков от стихийных бедствий, пожаров, аварий, других чрезвычайных событий; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; зачисление на баланс имущества, оказавшегося в излишке по результатам инвентаризации и т.п. Внереализационные расходы включают в себя суммы уценки производственных запасов и товаров; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек; долги, нереальные для взыскания; присужденные или

признанные организацией штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение договоров, а также по возмещению причиненных убытков; убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году; потери от стихийных бедствий, убытки в результате пожаров, аварий, других чрезвычайных событий; убытки от списания ранее присужденных долгов по хищениям, по которым исполнительные документы возвращены судом в связи с несостоятельностью ответчика; убытки от хищений материальных и иных ценностей, виновники которых по решениям суда не установлены; судебные издержки и т.п. В зарубежной практике исчисляют чистую балансовую прибыль. Она представляет собой прибыль после вычета налогов, но до ее распределения на дивиденды и отчисления в резервные фонды. Чистая прибыль -- это разность между балансовой прибылью и налогами, уплачиваемыми предприятием из балансовой прибыли (на недвижимость, прибыль, доходы), экономическими санкциями и отчислениями. Чистую прибыль предприятие распределяет и использует самостоятельно. Облагаемая налогом прибыль -- прибыль, подлежащая налогообложению по установленной ставке. Она рассчитывается исходя из балансовой прибыли. При этом облагаемая налогом прибыль уменьшается на прибыль, полученную от дивидендов и приравненных к ним доходов, облагаемых налогом на доход. Прибыль от дивидендов и приравненных к ним доходов определяется как разность между полученными дивидендами и приравненными к ним доходами и налогом на доходы. Облагаемая налогом прибыль также уменьшается на сумму исчисленного налога на недвижимость за основные фонды. Кроме того, налогооблагаемая прибыль уменьшается на прибыль, фактически использованную на мероприятия по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС; прибыль, фактически использованную на проведение природоохранных и противопожарных мероприятий, научно-исследовательских работ; суммы прибыли, направленные на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения (в том числе эксплуатационного строительства), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели. Общая сумма льготированной прибыли, используемая на вышеперечисленные мероприятия, не может превышать 50 % балансовой прибыли. Государство через налоговое законодательство предусматривает и другие льготы по налогообложению. Номинальная прибыль характеризует фактически полученный ее размер. Реальная прибыль -- это номинальная прибыль, скорректированная с учетом инфляции.

Минимальной считается такая прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившийся за исследуемый период. Под нормальной прибылью понимается минимальное вознаграждение предпринимателя, удерживающее его в выбранной им сфере деятельности. Если получаемая прибыль меньше нормальной, то капитал и предприниматель устремляются в другую сферу. Бегство капиталов из низкорентабельной отрасли в дальнейшем приведет к росту ее прибыльности, если спрос на данные товары и услуги постоянен, и тогда самый меньший по массе капитал может получить нормальную прибыль. Если же предприниматель в данной отрасли деятельности получает более высокую, чем нормальная, прибыль, то в эту отрасль устремляется дополнительный капитал из других отраслей и тем самым уровень прибыли снизится до нормального. Недополученная прибыль -- прибыль, которую могло бы получить предприятие при более выгодном использовании ресурсов. В зарубежной практике применяется для определения прибыли показатель "поток наличности", который определяется путем прибавления к чистой прибыли амортизационных отчислений.

2. Распределение и использование прибыли

Прибыль выступает основным источником финансирования производственного развития предприятия, социальных гарантий трудового коллектива, материального стимулирования работников, в связи с этим система ее распределения и использования имеет важное значение для хозяйственных субъектов. Действующий порядок распределения прибыли заключается в том, что прибыль предприятия должна участвовать в формировании государственного бюджета, а оставшаяся ее часть должна быть распределена между собственником предприятия и собственником заемного капитала и других финансовых ресурсов в соответствии с заключенными договорами.

Общим для всех предприятий независимо от форм собственности является распределение прибыли, согласно действующему законодательству, уставу и коллективному договору, на следующие цели: платежи в бюджет; формирование фонда накопления; фонда потребления; резервного фонда; на благотворительные цели; на выплату процентов за долгосрочный кредит; на уплату экономических санкций. Кроме того, предприятия могут создавать фонд риска, фонд выкупа имущества и расходовать прибыль на другие цели.

Общая схема распределения балансовой прибыли:

Фонд накопления создается для финансирования производственного развития предприятия: на финансирование капитальных вложений, модернизацию оборудования, финансирование нового строительства, на реконструкцию, приобретение оборудования, погашение долгосрочных ссуд и процентов по ним, на пополнение собственных оборотных средств, погашение расходов, связанных с выпуском распространением акций, облигаций и других ценных бумаг, финансирование культурно-просветительной и оздоровительной работы среди работников предприятия и членов их семей, содержание оздоровительных лагерей и др. Итак, фонд накопления представляет собой источник средств предприятия, аккумулирующий прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретения оборудования, оборотных средств и т.п. Фонд накопления свидетельствует о росте имущества предприятия, увеличении собственных его средств. Фонд потребления -- это источник средств, зарезервированных субъектом хозяйствования для осуществления мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению коллектива. Фонд потребления, формируемый за счет прибыли, направляется на следующие цели:

- выплату единовременных вознаграждений по итогам работы за год;
- выплату пособий;

- оплату проезда;
- выдачу беспроцентных ссуд;
- установление надбавок к пенсиям работающих пенсионеров;
- единовременные поощрения работников;
- установление трудовых и социальных льгот;
- выплату дивидендов, процентов по акциям и ценным бумагам.

Резервный фонд создается акционерными обществами, кооперативами, товариществами и другими хозяйствующими субъектами. Он может быть создан на случай прекращения деятельности предприятия для покрытия кредиторской задолженности. Резервный фонд акционерного общества используется на выплату дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей. Акционерное общество дополнительно зачисляет в резервный фонд эмиссионный доход, то есть сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей номинальную стоимость. Планирование распределения прибыли предприятия осуществляется в следующей последовательности. В первую очередь определяется потребность в прибыли, по направлениям ее использования (на развитие материально-технической базы; для сохранения финансовых резервов; для погашения кредитов и уплаты процентов по ним; для финансирования деятельности объединений, ассоциаций, концернов, членом которых является данное предприятие; для выплаты дивидендов и другие цели). Затем сравнивается сумма потребности в прибыли по всем направлениям ее использования с возможностями предприятия по ее получению.

3. Рентабельность предприятия, методика её расчёта

Сумма прибыли характеризует достигнутый предприятием эффект. Для характеристики эффективности торговой деятельности и сравнительного анализа уровня хозяйствования отдельных предприятий используют показатель уровня прибыли или рентабельности.

Задачами анализа прибыли и рентабельности являются:

- изучение динамики прибыли и показателей рентабельности за ряд лет;
 - оценка степени выполнения самостоятельно установленного плана прибыли;
 - изучение влияния на изменение прибыли и рентабельности различных факторов;
 - оценка эффективности использования прибыли;
 - разработка мероприятий по использованию выявленных резервов повышения конечных финансовых результатов.
- Анализ прибыли и рентабельности проводится в увязке с изучением всех показателей хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Для анализа используется бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об издержках обращения), статистическая и оперативная отчетность, заключения аудиторских служб, результаты документальных ревизий и другая информация. В процессе анализа прибыли предприятия изучается динамика прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли за анализируемый период. Положительно оценивается увеличение всех видов прибыли. Наибольшую часть прибыли предприятие получает от основной деятельности -- реализации товаров. В процессе анализа необходимо выявить и количественно оценить влияние отдельных факторов на изменение прибыли. На величину прибыли предприятий торговли и питания оказывают влияние как внутренние (зависящие от деятельности предприятия), так и внешние (не зависящие от деятельности предприятия) факторы. К первым относятся -- объем оборота, его структура, размер доходов от реализации и факторы, его определяющие, размер издержек обращения и факторы, его определяющие, наличие дополнительных (прочих) доходов и расходов, величина и эффективность использования экономических ресурсов, собственного и заемного капитала и другие. Ко вторым -- состояние экономики, темпы инфляции, конъюнктура рынка, стоимость услуг других отраслей экономики и другие. На величину прибыли до налогообложения оказывают влияние величина вложенного капитала и рентабельность капитала. Особое внимание необходимо уделить факторному анализу прибыли от продаж, так как она является главной составляющей финансового результата деятельности предприятий торговли и питания. Основным фактором, влияющим на сумму прибыли от продаж, является изменение объема оборота. Методика расчета влияния изменения оборота на изменение прибыли от продаж та же, что и методика расчета влияния изменения оборота на изменение доходов от реализации. Изменение уровня прибыли от продаж находится под воздействием изменения уровня доходов от реализации и уровня издержек обращения, что, в свою очередь, оказывает влияние на сумму прибыли от продаж.

Изменение уровня доходов от реализации оказывает прямое воздействие на изменение суммы прибыли от продаж и рассчитывается по формуле

$$(УД_j - УД_0) \times O,$$

где $УД_j$ -- уровень дохода от реализации отчетного периода, % к обороту;

$УД_0$ -- уровень дохода от реализации базисного периода, % к обороту;

O_j -- оборот отчетного периода.

Анализ прибыли должен сопровождаться анализом всех показателей рентабельности. На предприятиях питания рентабельность реализации продукции собственного производства и рентабельность реализации покупных товаров также неодинаковы. В связи с этим изменение состава оборота (доли продукции собственного производства, в общем, его объеме) оказывает влияние на уровень прибыли от продаж. Изменение рентабельности реализации отдельных товарных групп (видов оборота предприятий питания) также влияет на уровень прибыли от продаж. При увеличении по товарно-групповой рентабельности возрастает и средний уровень прибыли от продаж, и наоборот. Расчет влияния названных факторов может быть произведен методом процентных чисел. При наличии информации о рентабельности торговли отдельными товарными группами товаров такой расчет

может быть произведен не по укрупненным товарным группам, а в ассортиментном разрезе. Для определения потоварно-групповой рентабельности необходимо сравнить уровень доходов от реализации отдельных товарных групп с их издержкоемкостью. Одним из направлений анализа прибыли является оценка ее использования. Прибыль, полученная предприятиями торговли и питания, направляется, во-первых, на уплату налога, на прибыль (24% от налогооблагаемой прибыли) и других обязательных платежей из прибыли и, во-вторых, на формирование чистой прибыли. В процессе анализа определяется удельный вес налогов и чистой прибыли в прибыли до налогообложения и его отклонение от показателей базисного периода и плана, что позволяет оценить изменение распределения прибыли. Предприятия самостоятельно распоряжаются чистой прибылью, используя ее для решения задач экономического и социального развития. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, может быть направлена на финансирование капитальных вложений, пополнение собственных оборотных средств, подготовку кадров, материальное поощрение работников, решение социальных задач, выплату дивидендов и другие цели. В процессе анализа рассчитывается доля фонда накопления и фонда потребления в сумме чистой прибыли и ее отклонение от показателей базисного периода и плана, что позволяет оценить использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Положительно оценивается увеличение доли прибыли, направляемой в фонд накопления. В отчетном году по сравнению с предшествующим годом все показатели рентабельности, рассчитанные как по прибыли до налогообложения, так и по чистой прибыли, возросли. Это свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. Наиболее значительно увеличились рентабельность оборотных средств, рентабельность расходов на оплату труда и рентабельность основных фондов. На рентабельность оборотных средств значительное влияние оказывает их оборачиваемость, на рентабельность расходов на оплату труда -- производительность труда работников, на рентабельность основных фондов -- фондоотдача. Результаты анализа прибыли и рентабельности служат основой для разработки мер по повышению рентабельности и определения прибыли на перспективу.

4. Методы планирования прибыли в общественном питании

В процессе разработки плана прибыли могут быть использованы следующие методы: расчетно-аналитический; прямого счета; экономико-статистические; метод определения прибыли на вложенный капитал; метод максимизации прибыли за счет эффекта производственного рычага и др. В основу механизма управления прибылью и многих методов планирования прибыли положена взаимосвязь между прибылью, объемом реализации и издержками. Причем важное значение для максимизации прогнозируемой прибыли имеет величина постоянных и переменных издержек. Во-первых, классификация затрат на переменные и постоянные помогает решить задачу максимизации массы и прироста прибыли за счет относительного сокращения тех или иных расходов, во-вторых, позволяет судить об окупаемости затрат и дает возможность определить "запас финансовой прочности" предприятия в случае осложнения конъюнктуры и иных затруднений. При планировании прибыли следует учитывать, что этот показатель является целевым ориентиром всей деятельности и мерой ее эффективности, являясь базой обеспечения предстоящего производственного развития и удовлетворения интересов трудового коллектива. Основными исходными материалами планирования прибыли в общественном питании являются социально-экономические показатели района деятельности предприятия, материалы анализа прибыли за ряд лет, план валового дохода и издержек. В процессе планирования прибыли в общественном питании могут быть использованы различные методы, с помощью которых можно определить наиболее оптимальный вариант плановой прибыли на предстоящий период с учетом условий деятельности, возможностей дальнейшего развития. К основным методам планирования прибыли в общественном питании в современных условиях относят: метод экстраполяции; метод прямого счета; метод целевого формирования прибыли; нормативный метод; метод «CVP»; метод прогнозирования денежного потока; метод факторного моделирования и др. Метод экстраполяции является наиболее простым методом планирования прибыли в общественном питании. Он основан на результатах горизонтального (трендового) анализа динамики прибыли за ряд лет и выявлении тенденции ее развития. К недостаткам данного метода относится то, что он не учитывает изменения влияющих на прибыль факторов внешней и внутренней среды в планируемом периоде. Этот метод может быть использован лишь на относительно короткий прогнозный период (месяц, квартал). При использовании метода экстраполяции применяются средний абсолютный прирост и средний темп роста. Расчетный уровень динамического ряда на любую дату (Y_T) определяется по формулам:

$$Y_T = Y_0 + AY_0 * T,$$

где Y_0 - начальный уровень ряда; AY_0 - средний абсолютный прирост; T - порядковые номера года, квартала, месяца.

$$Y_T = Y_0 * K$$

где K - средний темп роста, определяемый как средняя геометрическая, средняя арифметическая величина или по методу суммарных величин.

Метод прямого счета является относительно простым и достаточно надежным методом планирования прибыли в общественном питании, но может быть использован только в том случае, если предварительно уже обоснованы планы валового дохода, издержек производства и обращения. При использовании этого метода плановая сумма прибыли от реализации товаров ($\Pi_{\text{пр}}$) определяется как разность между валовым доходом в распоряжении предприятия ($\text{ВД}_\text{р}$) и издержками обращения и производства (И):

$$\Pi_{\text{пр}} = \text{ВД}_\text{р} - \text{И}$$

В свою очередь, валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия, определяется как разность между общей суммой валового дохода и косвенными налогами и платежами, взимаемыми за счет валового дохода. Он определяется по формуле:

$$ВД_p = ВД - РЦФ - МЦФ - О_c$$

Общую сумму валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, можно получить по формуле:

$$ВД_p = ВД * 0,98 * 0,975 * 0,94$$

Несмотря на достаточно точные результаты расчета плановой суммы прибыли, метод прямого счета имеет некоторые недостатки. Он недостаточно ориентирован на достижение целевых показателей прибыли и позволяет осуществлять только одновариантный расчет планируемых показателей. Нормативный метод является одним из простых методов планирования прибыли в общественном питании с использованием нормативной базы. В качестве норматива в общественном питании может быть применена норма прибыли на вложенный капитал. При этом следует рассчитать необходимую минимальную прибыль ($\Pi_{мин}$), которая определяется величиной авансированного капитала (K), уровнем минимальной рентабельности ($R_{мин}$), исходя из действующей ставки по депозитам банка, и удельным весом налогов и прочих обязательных платежей, выплачиваемых из прибыли, в общей ее сумме (C_n) по формуле:

$$\Pi_{мин} = K - R_{мин} * (100 - C_n).$$

В качестве авансированного капитала в данном расчете рассматриваются сумма остаточной стоимости основных фондов с учетом их переоценки и сумма собственных оборотных средств.

В связи с тем, что заранее определить удельный вес отчислений в бюджет от плановой прибыли сложно, расчет минимальной прибыли на вложенный капитал можно проводить в три этапа:

1) определяется сумма минимальной прибыли к распределению по формуле:

$$\Pi_{мин} (p) = K * R_{мин} : 100;$$

2) рассчитывается плановая налогооблагаемая прибыль по формуле

$$\Pi_{мин} (но) = \Pi_{мин} (p) * 100 : (100 - C_n);$$

3) определяется минимальная плановая прибыль отчетного периода как сумма плановой налогооблагаемой прибыли и плановой суммы налога на недвижимость:

$$\Pi_{мин} = \Pi_{мин} (но) + НН.$$

Метод «CVP» - или метод планирования прибыли с использованием системы «взаимосвязь издержек производства и обращения, объема товарооборота и прибыли» позволяет определять виды прибыли при наличии той же информации, которая используется при применении метода прямого счета.

При использовании этого метода вначале определяется точка безубыточности ($T_{т0}$) в плановом периоде.

Следующим методом является определение плановой суммы маржинальной прибыли от реализации товаров (МП):

$$МП = T * (ВД - Ип\epsilon p) : 100,$$

Или

$$МП = И (пост) + П.$$

Этот метод планирования прибыли может использоваться в общественном питании для оперативной корректировки плана прибыли в случае изменения условий хозяйственной деятельности и плановых объемных показателей.

Метод целевого формирования прибыли на плановый период позволяет обеспечить наибольшую взаимосвязь плановых показателей со стратегией деятельности предприятий питания в предстоящем периоде. Суть этого метода заключается в определении потребности в собственных финансовых ресурсах, формируемых за счет чистой прибыли (прибыли к распределению) предприятий общественного питания. Методика целевого планирования прибыли является составной частью методики целевого планирования товарооборота. Определение прибыли на плановый период таким методом служит базой для планирования других показателей деятельности предприятий питания: валового дохода, товарооборота общественного питания.

Метод факторного моделирования позволяет осуществить многовариантные плановые расчеты прибыли на плановый год путем последовательного применения заданных значений отдельных факторов. С учетом степени влияния отдельных факторов строится многофакторная регрессионная модель. Применение методов корреляционно-регрессионного анализа достаточно подробно описано в экономической литературе.

5. Пути повышения прибыли и рентабельности на предприятиях питания

Важными элементами управления финансовыми результатами являются прогнозирование и планирование прибыли. Союзы потребительских обществ для успешного выполнения управленческих функций разрабатывают прогнозы и программы социально-экономического развития на долгосрочный, среднесрочный и текущий периоды. Потребительские общества и другие хозяйствующие субъекты прогнозируют свои финансовые результаты на перспективу, а для оперативного управления они составляют текущие планы прибыли (на год и кварталы). Прибыль является весомым источником:

развития материально-технической базы, осуществления инвестиционной и инновационной политики;
обеспечения финансовой устойчивости и укрепления финансового состояния хозяйствующих субъектов;
выполнения организациями потребительской кооперации своей социальной миссии;
погашения долгосрочных кредитов, используемых для капитальных вложений.

Итак, прогнозные расчеты прибыли необходимы:

а) для экономического обоснования различных целевых программ;
б) принятия управленческих решений по многим аспектам хозяйственно-финансовой деятельности потребительского общества.

Прогнозирование прибыли необходимо для экономического обоснования возможности и целесообразности привлечения долгосрочных кредитов и определения реальных сроков их погашения. Одним из значимых разделов любого бизнес-плана является "Финансовый план", содержание которого призвано обосновать экономическую

эффективность и выгодность намечаемых проектов (строительство и реконструкция, осуществление диверсификационных мероприятий и т. п.). В зависимости от субъектов (потребсоюз, кооператив, предприятие торговли и питания), наличия необходимой информационной базы и возможностей ее обработки могут быть использованы различные методы прогнозирования прибыли. Одним из направлений современного финансового менеджмента является операционный анализ финансовых результатов. Он позволяет выявить зависимость прибыли от объемов деятельности и расходов хозяйствующих субъектов. Основным элементом такого анализа -- расчет операционного рычага. Суть его проявляется в том, что увеличение оборота от реализации товаров всегда порождает более сильное повышение суммы прибыли, и наоборот. Для определения влияния этого фактора (развитие оборота) рассчитывается коэффициент, который представляет собой отношение суммы постоянных расходов и прибыли к сумме прибыли. Этот коэффициент, рассчитанный за отчетные периоды, служит базой для прогнозирования и планирования прибыли на будущие периоды. На основе планируемых показателей прибыли, ресурсов и затрат рассчитываются отдельные показатели рентабельности, которые отражают намечаемые изменения в планируемом году эффективности хозяйственно-финансовой деятельности. Одним из подходов для экономического обоснования финансовых результатов на планируемый период является расчет издержкостности, доходности и прибыли по реализации отдельных групп товаров и видов продукции на основе проектируемой структуры оборота. При широком ассортименте можно ограничиться расчетами прибыли по тем группам товаров и видам продукции, которые занимают решающее место в торговом обороте.

Литература:

1. **Коваленко, Н. Я.**, Экономика сельского хозяйства. Второе издание, переработанное и дополненное./ Н.Я. Коваленко - М.: Ассоциация авторов и издателей. Тандем: Изд-во ЭКМОС. 2011.-250с. ISBN: 978-356-156-6
2. **Минаков, И. А.**, Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность прибыли.
2. Значение планирования прибыли
3. Методы планирования прибыли на предприятии

Лекция 10. Трудовые ресурсы предприятия.

1. Трудовые ресурсы государства — это часть населения, способная заниматься трудовой деятельностью, создавая материально-вещественные, интеллектуальные или культурные ценности. Объем *трудовых ресурсов* государства определяется численностью населения страны, находящегося в трудоспособном возрасте и способного к трудовой деятельности по состоянию здоровья. *Трудовые ресурсы* являются частью человеческого капитала государства [11] .

2. Трудовые ресурсы предприятия — это совокупность физических лиц, осуществляющих на предприятии трудовую деятельность по договору найма. *Трудовые ресурсы* предприятия характеризуются следующими количественными и качественными показателями:

- *Списочная численность* — это количество работников штатного состава на определенную дату с учетом принятых и уволенных в этот день.
- *Явочная численность* — это количество работников списочной численности, явившихся на работу.
- *Среднесписочная численность* - это отношение списочной численности к числу дней в отчетном периоде.
- *Средний разряд работ*. Каждая технологическая операция должна выполняться работником определенной квалификации, то есть определенного разряда. Разряд работ по каждой технологической операции определяется по специальным нормативам (ЕниР и другие), затем подсчитывается среднее.
- *Средний разряд работников*. В идеале этот показатель должен соответствовать среднему разряду работ. Если средний разряд работников выше среднего разряда работ, это говорит о неэффективном использовании человеческого капитала, что в конечном итоге снизит эффективность работы предприятия. Обратная ситуация (средний разряд работников ниже среднего разряда работ) вообще недопустима, так как недостаточная квалификация работников приводит к производственным авариям и выпуску производственного брака.
- *Темпы роста численности работников* (цепные и базисные). Цепной темп роста численности показывает, на сколько процентов изменилась численность работников по сравнению с предыдущим периодом. Базисный темп роста - на сколько процентов изменилась численность работников по сравнению с периодом, выбранным в качестве базы сравнения.
- *Структура работников по виду деятельности*: руководители, специалисты, сотрудники, основные рабочие, вспомогательные рабочие.
- *Возрастная структура* работников должна обеспечивать переход знаний и навыков от более опытных работников к ученикам и стажерам.
- *Структура работников по уровню образования, квалификации и стажу*.
- *Оборот по приему* — это отношение числа принятых за отчетный период работников к среднесписочной численности за этот период.
- *Оборот по увольнению* - это отношение числа уволенных за отчетный период работников к среднесписочной численности за этот период.
- *Коэффициент текучести* — это отношение числа уволенных по собственному желанию к среднесписочной численности за отчетный период.

Трудовые ресурсы предприятия в основной массе формируются на инвестиционной стадии *жизненного цикла проекта*, на эксплуатационной стадии главной задачей является повышение эффективности их использования.

Процесс формирования *трудовых ресурсов* можно разделить на 3 составляющие:

1. Анализ рынка труда, поиск работников.
2. Установление системы оплаты труда.
3. Организация условий труда.

Прежде всего необходимо получить количественную оценку потребности в *трудовых ресурсах* разных категорий. Она определяется количеством подразделений предприятия, технологией производства, плановыми объемами производства и продаж. В соответствии с определенной потребностью в *трудовых ресурсах* проводится набор персонала. Недостаточная численность *трудовых ресурсов* может привести к невыполнению производственного плана, избыточная численность — к перерасходу фонда оплаты труда. Набор персонала на новое предприятие происходит, как правило, через кадровые агентства или средства массовой информации. Если *инвестиционный проект* реализуется на действующем предприятии (например, проект создания новой линейки продукции), то в первую очередь рассматривается возможность перераспределения уже имеющихся на предприятии *трудовых ресурсов*.

3. Оплата труда

Важной составляющей процесса формирования *трудовых ресурсов* является установление системы оплаты труда. При этом решаются следующие задачи:

1. Обеспечить размер заработной платы не ниже установленного государством минимального размера оплаты труда (МРОТ).
2. Обеспечить дифференциацию заработной платы (оплата труда зависит от его сложности, интенсивности и условий).
3. Использовать систему материального стимулирования работников для улучшения *показателей эффективности* производства.

Основными системами оплаты труда являются повременная и сдельная системы. Повременная система, как правило, используется для оплаты труда сотрудников, специалистов и руководителей. При повременной системе оплаты труда работнику устанавливается определенный размер оклада в единицу времени (час, день, месяц).

Повременная система оплаты труда имеет следующие виды:

1. Простая повременная — только оклад.
2. Повременно-премиальная — оклад и премия.

При сдельной системе оплаты заработная *плата* напрямую зависит от выработки. Сдельная система оплаты труда имеет следующие виды:

1. *Прямая сдельная* — заработная плата зависит от объема производства. Такая система подходит для основных рабочих.
2. *Косвенная сдельная* — заработная плата зависит от норм времени и численности основных рабочих. Такая система подходит для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих производство.
3. *Аккордная* — оплата по договоренности за весь объем работ.
4. *Сдельно-прогрессивная* — оплата по неизменным расценкам за плановый объем и по прогрессивно-нарастающим — за перевыполнение плана. Такая система подходит для развития "узких мест" производства, мешающих развивать производство в целом.

Помимо заработной платы, работодатель должен предусмотреть дополнительные выплаты:

1. За отклонение от нормальных условий труда (тяжелые и особо тяжелые, вредные и особо вредные условия труда).
2. За работу в праздничные и выходные дни.
3. За сверхурочную работу.
4. За работу в ночное время.
5. Районный коэффициент, северные надбавки.

До начала производственной деятельности должны быть обеспечены условия труда. Условия труда — это внешняя среда, окружающая человека в процессе работы, влияющая на его физическое и психологическое состояние, а также на работоспособность и *производительность* труда. Прежде всего, обеспечение условий труда проявляется в создании рабочих мест. Рабочее *место* — это часть *рабочего пространства* со всем расположенным на нем оборудованием и инвентарем. Требования к организации рабочего места:

1. *Оснащение рабочего места* — это совокупность находящихся на нем средств труда (технологическое оборудование, вычислительная техника, мебель, инструмент, документация и др.).
2. *Планировка рабочего места* — это целесообразное размещение в пространстве средств и предметов труда и самого работника. Планировка рабочего места должна быть эргономичной, не вызывать тесноты и лишних перемещений как самого работника, так и средств и предметов труда.
3. *Обслуживание рабочего места* — это обеспечение рабочих мест средствами и предметами труда и оказание услуг производственного характера (наладка оборудования, ремонт и т.п.).

Кроме того, обеспечение условий труда подразумевает создание благоприятного психологического климата в коллективе.

Литература

Минаков, И. А., Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6

Савинов, А. И. Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Чалдаева, Л. А., Экономика предприятия АПК.учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Вопросы для самопроверки

1. Структура трудовых ресурсов государства.
2. Оптимальная структура трудовых ресурсов предприятия.
3. Сравнительный анализ различных систем оплаты труда.
4. Материальное стимулирование работников как способ повышения эффективности работы предприятия.

Лекция 11. Ценообразование и планирование на предприятиях.

1. Организация процесса планирования на предприятии

Под планированием в общем виде понимается разработка мотивационной модели действий.

Планирование на предприятии — это процесс разработки программы производства продукции и получения положительного результата (соответствующей рентабельности).

Предмет планирования составляют материальные и трудовые ресурсы, производственные фонды, инвестиции, информация, время и т. д.

Принципы планирования (сформулированы А. Файолем):

а) принцип необходимости планирования означает повсеместное и обязательное применение планов при выполнении любого вида деятельности.

б) принцип единства планов предусматривает разработку общего (сводного) плана социально-экономического развития предприятия.

в) принцип непрерывности планирования заключается в том, что на каждом предприятии процессы планирования, организации и регулирования производства, как и трудовая деятельность, являются взаимосвязанными между собой и должны осуществляться в непрерывно изменяющейся среде;

г) принцип гибкости планов тесно связан с непрерывностью планирования и предполагает возможность корректировки установленных показателей и координации планово-экономической деятельности.

д) принцип точности планирования — определяется как внутренними факторами, так и внешним окружением.

На современном этапе выделяют следующие принципы планирования:

а) принцип обоснованности означает необходимость создания условий в системе планирования, обеспечивающих повышение обоснованности плановых решений;

б) принцип экономичности (рациональности) предполагает использование экономических критериев при выборе плановых решений из множества возможных вариантов;

в) принцип информированности обуславливает необходимость создания системы внутрифирменного обеспечения процесса принятия плановых решений;

г) обязательность исполнения плана — принятый к исполнению план предприятия (подразделения) становится обязательным для выполнения сотрудниками предприятия.

Методы планирования — это конкретные способы и приемы расчетов показателей.

Методы оптимизации — разработка нескольких вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать из них наиболее оптимальный. Существуют разные критерии выбора: минимум приведенных затрат; максимум приведенной прибыли.

Результатом процесса планирования является система планов.

План — это набор инструкций для менеджеров, описывающие, какую роль каждая часть организации должна играть в процессе достижения целей фирмы.

Виды планов:

- основные направления деятельности, разработка стратегий на обозримое будущее — 10-15 лет;

- планы развития предприятия на срок от одного до пяти лет; с позиции стратегического планирования их важнейшим содержанием служат перспективы совершенствования производства, переход к новым технологиям и выпуску новой продукции;

- тактические планы, регламентирующие текущую деятельность предприятия;

- программы и планы-проекты, которые носят целевой характер: разработка новой продукции, снижение затрат на производство, выход на новые рынки и др.

Основные направления деятельности — стратегический план.

План развития организации — определяет мероприятия, которые необходимы для создания новых поколений продуктов и услуг

Тактические планы — ориентированы на те мероприятия, с помощью которых выпускаемые товары и услуги производятся и поступают на существующие рынки.

Любой план включает целую систему показателей. Это рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, рентабельность продукции и производства и др.

В целях повышения эффективности производства планы предприятия разрабатываются на основе прогрессивных, напряженных, но реальных норм и нормативов. Разработка и внедрение прогрессивных норм и нормативов — одна из основ научной плановой деятельности.

Нормы и нормативы разрабатываются по следующим основным видам:

- нормы затрат живого труда;
- нормы затрат предметов труда;
- нормы и нормативы использования средств труда;
- нормы и нормативы движения элементов производства.

При планировании необходимо стремиться к созданию таких норм и нормативов, которые бы отражали последние достижения науки, техники, передовой опыт организации производства и труда.

В финансово-хозяйственной деятельности предприятия выделяют следующие основные направления планирования: планирование производства и реализации продукции (производственной программы); планирование материально-технического обеспечения производства; планирование трудовых ресурсов; планирование себестоимости продукции; планирование прибыли и рентабельности вырабатываемой продукции; планирование отпускной цены продукции.

2. Стратегическое планирование

Стратегическое планирование — набор процедур и решений, с помощью которых вырабатывается стратегия предприятия, обеспечивающая достижение целей его функционирования.

Стратегическое планирование включает в себя следующие виды деятельности:

- распределение ресурсов;
- адаптация к внешней среде;
- координация и регулирование;
- организационные изменения.

Этапы стратегического планирования:

- определение миссии предприятия — процесс определения смысла существования предприятия, его предназначения, роли и места в экономике; миссия характеризует направление в бизнесе, на которое фирма ориентируется исходя из рыночных потребностей, характера потребителей, особенностей продукции и наличия конкурентных преимуществ;

- формулирование целей и задач функционирования предприятия; три типа целей: количественные, качественные, стратегические, тактические и т. д.;

- оценка и анализ внешней среды — исходный процесс стратегического планирования, так как он обеспечивает базу для выработки стратегии поведения;

- оценка и анализ внутренней структуры (среды) — позволяет оценить те внутренние возможности и потенциал, на которые предприятие может рассчитывать в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей; внутреннюю среду исследуют по таким направлениям, как: кадровый потенциал, организация управления, финансы, маркетинг, производство, организационная структура и др.;

- разработка и анализ стратегических альтернатив. Этот процесс является основным в стратегическом планировании, поскольку он предполагает принятие решений о том, как предприятие будет достигать своих целей;

- выбор стратегии — выбор оптимального варианта стратегического плана; чтобы сделать эффективный стратегический выбор, руководители высшего звена должны иметь четкую, концепцию развития предприятия разделяемую всеми;

- реализация стратегии; успешной реализацией стратегии предприятия способствует соблюдение следующих требований: цели и мероприятия стратегии должны быть хорошо структурированы, доведены до работников и восприняты ими; необходимо иметь четкий план действий по реализации стратегии, предусматривающий обеспечение всеми необходимыми ресурсами;

- оценка и контроль выполнения стратегии — завершающий процесс, обеспечивающий обратную связь между процессом достижения целей и самими целями.

Существуют три основные области выработки стратегии поведения фирмы на рынке.

- Первая область связана с лидерством в минимизации издержек производства. Данный тип стратегий связан с тем, что компания добивается самых низких издержек производства и реализации своей продукции. В результате этого она за счет более низких цен на аналогичную продукцию может добиться завоевания большей доли рынка. Фирмы, реализующие такой тип стратегии, должны иметь хорошую организацию производства и снабжения, хорошую технологию и инженерно-конструкторскую базу, а также хорошую систему распределения продукции, т. е., чтобы добиваться наименьших издержек, на высоком уровне должно осуществляться все то, что связано с себестоимостью продукции. Маркетинг же при данной стратегии не должен быть высоко развит.

- Вторая область выработки стратегии связана со специализацией в производстве продукции, в этом случае фирма должна осуществлять высокоспециализированное производство и маркетинг, чтобы становиться лидером в области производства своей продукции. Это приводит к тому, что покупатели выбирают данную марку, даже если цена и достаточно высокая. Фирмы, реализующие этот тип стратегии, должны **иметь высокий потенциал для проведения НИОКР**, иметь прекрасных дизайнеров, прекрасную систему обеспечения высокого качества продукции, **а также** развитую систему маркетинга.

- Третья область определения стратегии относится к фиксации определенного сегмента рынка и концентрации усилий фирмы на выбранном рыночном сегменте. В этом случае фирма не стремится работать на всем рынке, а работает на его четко определенном сегменте, досконально выясняя потребности рынка определенного типа продукции. В данном случае фирма может стремиться к снижению издержек либо же проводить политику специализации в производстве продукта. Возможно и совмещение этих двух подходов. Однако совершенно обязательным для проведения стратегии третьего вида является то, что

фирма должна строить свою деятельность прежде всего на анализе потребностей клиентов определенного сегмента рынка, т. е. должна в своих намерениях исходить не из потребностей рынка вообще, а из потребностей вполне определенных или даже конкретных клиентов.

Выделяются четыре типа стратегий целенаправленного сокращения бизнеса:

- *стратегия ликвидации*, представляющая собой предельный случай стратегии сокращения и осуществляющаяся тогда, когда фирма не может вести дальнейший бизнес;
- *стратегия «сбора урожая»*, предполагающая отказ от долго-срочного взгляда на бизнес в пользу максимального получения доходов в краткосрочной перспективе. Эта стратегия применяется по отношению к бесперспективному бизнесу, который не может быть прибыльно продан, но может принести доходы во время «сбора урожая». Данная стратегия предполагает сокращение затрат на закупки, на рабочую силу и максимальное получение дохода от распродажи имеющегося продукта и продолжающегося сокращения производства. Стратегия «сбора урожая» рассчитана на то, чтобы при постепенном сокращении данного бизнеса до нуля добиться за период сокращения получения максимального совокупного дохода;

3. Бизнес-планирование

Бизнес-план — это документ, который описывает все основные аспекты коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Бизнес-план может быть разработан как для нового создающегося предприятия, так и для уже существующих экономических организаций на очередном этапе их развития.

Бизнес-план позволяет решать целый ряд задач, но основными из них являются следующие:

- обоснование экономической целесообразности направлений развития фирмы;
- расчет ожидаемых финансовых результатов деятельности, в первую очередь объемов продаж, прибыли, доходов на капитал;
- определение намечаемого источника финансирования реализации выбранной стратегии, т. е. способы концентрирования финансовых ресурсов;
- подбор работников, которые способны реализовать данный план.
- Раздел «Возможности фирмы» (резюме). Резюме должно дать ответы будущим инвесторам или кредиторам фирмы, определяются ответственные лица.

Раздел «Конкуренция на рынках сбыта». Достоинства и недостатки конкурирующих фирм, определить сферу каждого конкурента на рынке, показать, кто имеет максимальную и минимальную цену, чья продукция наиболее качественная.

Раздел «План маркетинга». Особое внимание этому разделу.

Маркетинг применяется при следующих условиях:

- насыщение рынка товарами, т. е. при превышении предложения над спросом (рынок покупателя);
- острой конкуренции, усилении борьбы за покупателя;
- свободных рыночных отношений, т. е. возможности без административных ограничений выбирать рынки сбыта и снабжения, устанавливать цены, вести коммерческую политику и т. д.

Финансовый план хозяйственного субъекта представляет собой баланс его доходов и расходов.

Цель составления финансового плана — определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины финансовых показателей.

4. План производства и реализация продукции

Товарная продукция. Включает стоимость запланированных к выпуску готовых изделий; полуфабрикатов, комплектующих деталей, предназначенных для реализации на сторону, капитального ремонта, выполненного собственными силами, инструментов и приспособлений для собственного производства. Определяется по формуле

$$ТП = \sum_{i=1}^n (V_i \cdot C_i) + \sum_{i=1}^m Y_i$$

где V_i — план выпуска i -того вида продукции в натуральном выражении; C_i — действующая оптовая цена i -го вида продукции; n — количество видов товарной продукции; Y_i — объем услуг и работ i -го вида промышленного характера; m — количество видов работ промышленного характера.

Реализованная продукция — стоимость продукции, которая была отгружена потребителю по установленной цене, на которую про-изошел переход права собственности, которая оплачена или будет оплачена в будущем. Величина реализованной продукции определяется по формуле

$$РП = ТП + О_{\text{н}} - О_{\text{к}}$$

где ТП — товарная продукция (руб.); $O_{\text{н}}, O_{\text{к}}$ — остатки продукции на складе готовой продукции на начало и конец планового периода соответственно.

Разработка производственной программы предприятия осуществляется на основе договоров.

Планирование рабочего периода предприятия осуществляется исходя из режима работы предприятия, а также с учетом показателей системы ППР:

$$T_{\text{пл}} = K_{\text{фв}} - O_{\text{пл}}$$

где $T_{\text{пл}}$ — плановый рабочий период предприятия, сут.; $K_{\text{фв}}$ — календарный фонд времени, 365 (366) сут.; $O_{\text{пл}}$ — количество плановых остановок, сут.

Объем готовой продукции на ряде предприятий рассчитывается с учетом плановых норм выхода продукции.

$$Q_{\text{гп}} = Q_3 * N_{\text{вых}}$$

где Q_3 — плановый объем переработки сырья; $Q_{\text{гп}}$ — плановый годовой объем выработки готовой продукции, т; $N_{\text{вых}}$ — норма выхода готовой продукции, %.

5. Планирование себестоимости продукции

Смета затрат на производство — наиболее общий показатель, отражающий по экономическим элементам всю величину расходов предприятия на производственно-хозяйственную деятельность. В смете затрат отражаются все расходы основного и вспомогательного производства, связанные с выпуском товарной и валовой продукции; затраты на работы и услуги непромышленного характера (строительно-монтажные, транспортные, научно-исследовательские, проектные и др.); затраты на освоение производства Новых изделий.

Себестоимость товарной продукции включает все затраты предприятия на производство и сбыт товарной продукции по статьям калькуляции.

Себестоимость единицы продукции показывает затраты предприятия на производство и реализацию конкретного вида продукции в расчете на одну натуральную единицу.

Показатель снижения себестоимости сравнимой товарной продукции применяется для анализа изменения себестоимости во времени при сопоставимом объеме и структуре товарной продукции на тех предприятиях, которые имеют устойчивый по времени ассортимент изделий. Под сравнимой продукцией понимают такую продукцию, которая производилась серийно или массово в предшествующем году. К ней относится и частично модернизированная продукция, если эти изменения не привели к введению новых моделей, стандартов и технических условий.

Затраты на один рубль товарной (реализованной) продукции является наиболее известным обобщающим показателем, который отражает себестоимость единицы продукции в стоимостном выражении обезличенно, без разграничения ее по конкретным видам. Данный показатель широко используется при анализе снижения себестоимости и позволяет характеризовать уровень и динамику затрат на производство продукции в целом по промышленности и по отраслям:

где $S_{\text{ТП}}$ — себестоимости товарной продукции, руб.; ТП — стоимость товарной продукции в действующих ценах, руб.

Чем ниже этот показатель, тем ниже себестоимость, больше прибыли от реализации товарной продукции, выше рентабельность продукции и производства.

Изменение величины (снижение) затрат на 1 руб. товарной продукции (в процентах) рассчитывается следующим образом:

где Z , руб. тп.б.руб. тп.о — затраты на 1 руб. товарной продукции в базовом и отчетном периодах, коп.

Литература

Минаков, И. А., Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6

Савинов, А. И. Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия АПК.учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Вопросы для самопроверки

1. Сущность планирования на предприятии.
2. Значение стратегического планирования.
3. Принципы ценообразования предприятия в условиях рыночной экономики

Лекция 12. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия

1. Понятие и сущность инновационной деятельности.

Сущность инновационной деятельности предприятия выражается в деятельности, направленной на достижение его (предприятия) общих целей.

Целями инновационной деятельности предприятия являются:

1. Разработка и внедрение новой продукции или услуг.
2. Модернизация и усовершенствование выпускаемой продукции.
3. Совершенствование и развитие производства традиционных для предприятия видов продукции и услуг.
4. Создание условий для обеспечения более эффективной деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия.

Стратегия инновационной деятельности предприятия ориентирована на научно-технический прогресс (НТП), на использование его результатов для повышения эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Это достигается детальной разработкой целей инновационной деятельности на основе стратегических программ (стратегического плана) предприятия. Главное внимание в инновационном менеджменте уделяется выработке стратегии и технической политики нововведений (инновационной политики) и конкретных мер по их реализации. Нововведением называют:

- неизвестные потребителю блага (новая продукция, услуги);
- неизвестный метод производства продукции или услуг;
- разработка новых материалов и элементов;
- получение нового источника сырья и энергии;
- организационные нововведения (освоение нового рынка, получение новых форм финансирования и др.).

Инновационная деятельность - процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. Рассматривая данное определение инновационной деятельности следует указать на отсутствие в нем понятия разработки инновации. Инновационная деятельность означает весь без исключения инновационный процесс, начиная появлением идеи и заканчивая диффузией продукта. Более точное определение инновационной деятельности следующее.

Инновационная деятельность - это процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

2. Виды инновационной деятельности.

Управление инновационной деятельностью может быть успешным при условии длительного изучения инноваций, что необходимо для их отбора и использования. Прежде всего, необходимо различать инновации и несущественные видоизменения в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения, то есть цвет и т. п.); незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменными конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; расширение номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов, с целью Удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия.

Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. С учетом этого строится классификация инноваций. В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии). Процессные инновации могут быть связаны с созданием новых организационных структур в составе предприятия (фирмы).

По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия (группы предприятий).

Если рассматривать предприятие (фирму) как систему, можно выделить:

1. Инновации на входе в предприятие (изменения в выборе и использовании сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.);

2. Инновации на выходе с предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);
3. Инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной, технологической).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют инновации:

- * радикальные (базовые);
- * улучшающие;
- * модификационные (частные).

Перечисленные виды инноваций отличаются друг от друга по степени охвата стадий жизненного цикла.

Российскими учеными из научно-исследовательского института системных исследований (РНИИСИ) разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия, в которой выделены инновации:

- * технологические;
- * производственные;
- * экономические;
- * торговые;
- * социальные;
- * в области управления.

Достаточно полную классификацию инноваций предложил А. И. Пригожин:

1. По распространенности:

- * единичные
- * диффузные.

Диффузия — это распространение уже однажды освоенного новшества в новых условиях или на новых объектах внедрения. Именно благодаря диффузии происходит переход от единичного внедрения новшества к инновациям в масштабе всей экономики.

2. По месту в производственном цикле:

- * сырьевые
- * обеспечивающие (связывающие)
- * продуктовые

3. По преемственности:

- * замещающие
- * отменяющие
- * возвратные
- * открывающие
- * ретровведения

4. По охвату:

- * локальные
- * системные
- * стратегические

5. По инновационному потенциалу и степени новизны:

- * радикальные
- * комбинаторные
- * совершенствующие

Два последних направления классификации, учитывающие масштаб и новизну инноваций, интенсивность инновационного изменения в наибольшей степени выражают количественные и качественные характеристики инноваций и имеют значение для экономической оценки их последствий и обоснования управленческих решений.

Оригинальное инновационное наблюдение было сделано Н. Д. Кондратьевым в 20-х годах, который обнаружил существование так называемых "больших циклов" или, как их называют за рубежом, "длинных волн". Н. Д. Кондратьев указал на наличие взаимосвязи длинных волн с техническим развитием производства, привлекая к анализу данные о научно-технических открытиях, показывая волнообразный характер их динамики. Он исследовал динамику нововведений, отличая их от открытий и изобретений. Динамика нововведений исследуется в разрезе фаз большого цикла. В исследованиях Н. Д. Кондратьева впервые просматриваются основы так называемого кластерного подхода. Н. Д. Кондратьев показал, что нововведения распределяются по времени неравномерно, появляясь группами, то есть говоря современным языком, кластерами. Рекомендации Н. Д. Кондратьева могут быть использованы при выработке инновационной стратегии.

3. Инвестиционная деятельность предприятия

Вначале отметим, что понятия «финансирование» и «инвестирование» тесно связаны между собой. Если финансирование – это формирование денежных средств, то инвестирование – это их использование. Соответственно предприятию невозможно планировать какие-либо инвестиции не имея источников финансирования.

Инвестиции (от латинского – «вкладывать», «помещать») – долгосрочные вложения капитала в отрасли экономики внутри страны и за границей. Реализация стратегии предприятия, как правило, связана с инвестициями, особенно если речь идет о стратегиях роста. Под инвестициями понимаются ресурсы, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли или социального эффекта. Необходимость инвестиций при реализации стратегии предприятия или предпринимательской деятельности может быть обусловлена различными причинами, которые можно объединить в следующие группы: 1) обновление материально-технической базы, 2) увеличение объемов и масштабов производственно-хозяйственной деятельности, 3) освоение новых видов деятельности и 4) повышение качества продукции. Работа предприятия по формированию и реализации инвестиционных ресурсов называется инвестиционной деятельностью. Величина инвестиций определяется стоимостной оценкой ресурсов и ценностей, направляемых в предпринимательскую деятельность. Инвестиции могут быть в основные производственные фонды (долгосрочные активы), ноу-хау (нематериальные активы), материалы и оснастку (текущие активы). Инвестиционные ресурсы представляют собой специфический товар, за пользование которым инвестор взимает плату. Минимальный размер ее эквивалентен доходу от хранения инвестиций на депозитном счете в банке. Существует следующая классификация инвестиций:

1. По объекту инвестиций:

- Реальные (капиталообразующие) – долговременные вложения средств в производство, связанные с приобретением реальных активов;
- Портфельные (номинальные) – вложение средств в ценные бумаги, в долю (пай) другого предприятия, выдача за счет собственных средств кредита. Портфельные инвестиции – чаще всего краткосрочные финансовые операции;
- Интеллектуальные – вложение средств в подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров (человеческий капитал), в рекламу, в исследования и разработки (инновации), социальные мероприятия.

2. По связи с процессом воспроизводства, т.е. направленности действий:

- Нетто-инвестиции – начальные инвестиции, осуществляемые при создании или покупке предприятия, а также в расширение производственного потенциала (экстенсивные инвестиции);
- Реинвестиции – средства, направленные на восстановление изношенных и выбывших фондов. К ним относятся:
 - инвестиции на замену, в результате которых имеющиеся объекты заменяют новыми;
 - инвестиции на рационализацию оборудования, без изменения производства и качества продукции при одновременном снижении издержек производства;
 - инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, созданием новых видов продукции и освоением новых рынков сбыта;
 - инвестиции на обеспечение выживания предприятия в перспективе, направляемые на подготовку кадров, рекламу, охрану окружающей среды.

- Брутто-инвестиции состоят из нетто-инвестиций и реинвестиций.

3. По источникам финансирования:

- Собственные источники финансирования. К ним относятся амортизационные отчисления, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, средства от реализации активов, средства акционеров;
- Заемные источники финансирования. Это банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы;
- Лизинговые инвестиции в форме финансового, оперативного и возвратного лизинга;
- Инвестиции из федерального, республиканского и местного бюджета и внебюджетных фондов;
- Зарубежные инвестиции;
- Международные инвестиции, состоящие из кредитов Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития и т. д.

4. По уровню риска

- Инвестиции, по которым уровень риска не определяется (замена выбывающих производственных мощностей);
- Инвестиции с уровнем риска ниже среднего (на снижение издержек производства);
- Инвестиции с уровнем риска выше среднего (производство новой продукции);
- Инвестиции с наивысшим уровнем риска (научные разработки и исследования).

5. Организация и управление инвестиционным процессом

- Локальные, осуществляемые в соответствии с решениями об отдельных инвестиционных объектах;
- Глобальные, осуществляемые на основе инвестиционных программ.

6. По субъекту инвестиционной деятельности:

- Инвестиции граждан, предприятий негосударственных форм собственности;
- Государственные инвестиции;
- Иностранные инвестиции;
- Совместные инвестиции.

7. По виду (предмету) инвестиций:

- Материальные (движимое и недвижимое имущество, имущественные права, включая право владения землей и природными ресурсами);
- Финансовые (денежные средства, права на участие в делах других фирм, долговые права);
- Нематериальные инвестиции (опыт и знания специалистов, патенты, авторские права т. д.).

Эффективность любой страны, любого предприятия во многом зависит от уровня и характера инвестиционной деятельности. Для того чтобы инвестиции были высокоэффективными, необходимо соблюдать следующие принципы.

Принципы инвестирования:

- *Принцип предельности эффективности инвестирования*, т.е. эффективность каждого последующего вложения средств снижается и при определенном уровне инвестиций они становятся невыгодными. Предельную эффективность инвестирования предопределяют: ограниченный потенциал сельскохозяйственных культур и животных, насыщение рынка товарами, покупательная способность населения и др.
- *Принцип «замазки»* – свобода принятия решений должна сменяться все большими ограничениями в ходе их реализации.
- *Принцип сочетания материальных и стоимостных оценок эффективности капиталовложений*. В основе этого принципа находится учет и сочетание как технической стороны, так и стоимостной.
- *Принцип адаптации к новой инвестиционной среде*. В природе и обществе все находится в движении, поэтому в период от решения инвестирования проекта до его практической реализации и окупаемости необходимо учитывать изменения отдельных аспектов среды инвестирования.
- *Принцип мультипликатора* основывается на взаимозависимости отраслей, т. е. все отрасли в народном хозяйстве в той или иной степени взаимозависимы между собой, поэтому изменение в одной отрасли оказывает влияние на другие по мере их корреляционной связи.
- *Q-принцип* учитывает зависимость между оценкой на рынке и реальной восстановительной стоимостью активов. Зависимость спроса и предложения на рынке по видам продукции определяет эффективность инвестиций в то или иное производство.

Литература

Минаков, И. А., Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6

Савинов, А. И. Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия АПК.учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Вопросы для самопроверки

1. Сущность инновационной деятельности.
2. Значение внедрения инноваций на предприятии.
3. Виды и формы инвестиций.
4. Достоинства и недостатки инвестиционной деятельности предприятия.

Лекция 13. Финансовое состояние предприятия. Формы и методы финансового оздоровления предприятия

1. Сущность и принципы финансового оздоровления

Сущностью финансового оздоровления является разработка и реализация наиболее рационального новаторского варианта выхода предприятия из состояния банкротства.

Реальный рост экономики России возможен лишь при одновременной технической модернизации производства и глобальном внедрении современных механизмов управления подготовки и переподготовки персонала. В октябре 1997 г. Правительство РФ приняло концепцию реформирования предприятий и других коммерческих организаций. Ее реализация требует формирования совершенно нового мировоззрения участников производственного процесса. Эта задача изменения мировоззрения, участников арбитражного процесса является актуальной и при реформировании предприятий в рамках процедуры банкротства, выдвигает совершенно новые требования к арбитражным управляющим.

Со времени вступления России на путь реформирования экономики в стране создан институт банкротства предприятий, который, как известно, является неотъемлемым элементом рыночной экономики. В стране постепенно совершенствуются законодательная база, механизмы банкротства, готовятся специалисты по арбитражному управлению.

В настоящее время основная доля дел по банкротству, рассматриваемых арбитражными судами, заканчивается, к сожалению, конкурсным производством, т.е. продажей имущества и ликвидацией предприятий. По данным Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству 7,3 % арбитражных дел по банкротству связано с введением внешнего управления, что не отвечает ни требованиям реструктуризации промышленности России, ни задачам оздоровления конкретных предприятий, имеющих немаловажное значение для государства в целом.

Одна из проблем, сдерживающих процесс реформирования предприятий, — нехватка арбитражных управляющих, способных в полной мере обеспечить финансовое оздоровление неплатежеспособных предприятий.

В данном разделе мы хотим рассмотреть один из наиболее важных аспектов этой проблемы, а именно роль арбитражного управления и арбитражного управляющего в процессе реформирования предприятий с учетом современных требований.

Какие качества необходимы арбитражному управляющему для успешного реформирования предприятия? Что нужно сделать, чтобы таких специалистов становилось больше? Мы попытались ответить на эти вопросы, основываясь на анализе зарубежного и отечественного опыта.

Реформирование предприятий — сложная проблема, которая включает целый комплекс задач (организационных, экономических, финансовых и т. п.). Реформирование — это существенное изменение стратегии, реорганизация и создание эффективной системы управления, активное развитие персонала. Реформирование часто подразумевает изменение структуры предприятия и создаваемой им продукции.

В распоряжении внешнего управляющего имеется достаточно средств для решения этой проблемы. Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» (далее — Закон) определены такие меры финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия, как перепрофилирование производства, закрытие нерентабельных участков по производству продукции, которая не находит потребителей на рынке, и т. п. Закон не содержит исчерпывающего перечня мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности должника. Следовательно, для этих целей могут быть использованы любые дозволенные действующим законодательством сделки или мероприятия.

Председатель Московского комитета по делам о несостоятельности (банкротстве) Н.Д.Бадаев характеризует внешнего управляющего «...как высококлассного профессионала, грамотного, эрудированного экономиста-управленца, имеющего свою команду специалистов и способного осуществлять поиск и реализацию нестандартных подходов и приемов для разрешения стоящих перед ним проблем. Таких управляющих у нас явно не достаточно, их воспитывает не столько парта, сколько накопленный персональный жизненный опыт, профессиональные навыки организаторской и руководящей работы». В современных условиях чрезвычайно возрастает роль лидера и его команды — явление принципиально новое в деле управления российскими предприятиями. Такой подход требует пересмотра всей концепции управления и роли его руководителя, а также подбора и формирования команды управляющего.

Именно нестандартный подход к реформированию предприятий — характерная черта специалистов по реинжинирингу. Такой подход является неотъемлемой составляющей процесса реформирования, отмечают авторы широко известной книги. Главная отличительная особенность преобразований, проводимых в процессе реинжиниринга — необходимость «начать деятельность заново». Реинжиниринг — это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес процессов для достижения существенных улучшений таких ключевых для современного бизнеса показателей результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность». Здесь следует подробнее остановиться на определении реинжиниринга, который является главной составляющей процесса реформирования предприятия, так как это даст возможность составить более точное представление о роли руководителя (в данном случае арбитражного управляющего) и требованиях, которые следует к нему предъявлять. Мы попытаемся осмыслить роль арбитражного управляющего с учетом наиболее существенных моментов реинжиниринга, так как их функциональное взаимодействие полностью определяет успех арбитражного управления.

Прежде чем более подробно остановиться на роли лидера, каким является арбитражный управляющий, рассмотрим значение «человеческого фактора» в процессе реформирования предприятий. Реинжиниринг проводят те, кого отбирает и организует лидер. Успех всего начинания зависит от того, насколько действует при этом лидер. Авторы книги по реинжинирингу М. Хаммер и Дж. Чампи приводят одну из возможных схем организации команды на предприятии:

- лидер — один из высших руководителей компании, санкционирующий и мотивирующий в целом реинжиниринговые мероприятия;
- хозяин производственного процесса — менеджер, несущий ответственность за определенный процесс и мероприятия по реинжинирингу;
- реинжиниринговая команда - группа лиц, занятых в конкретном производственном процессе, диагностирующих его и контролирующих его перепроектирование и освоение;
- руководящий комитет — группа старших менеджеров, вырабатывающих политику, решающих вопросы общеорганизационной стратегии реинжиниринга и контролирующая его реализацию;
- глава реинжиниринга — лицо, ответственное за разработку методов и инструментов реинжиниринга внутри компании и за обеспечение единства различных реинжиниринговых проектов.

Лидер — это один из высших руководителей компании, обладающий достаточным влиянием для того, чтобы заставить принять необходимые организационные решения и убедить персонал согласиться с теми Радикальными преобразованиями, которые влечет реформирование предприятия. Его основная задача — выработка концепции и обоснование действий. Он должен обеспечить понимание всеми того обстоятельства, что реинжиниринг требует серьезных усилий, которые необходимо прилагать вплоть до его завершения.

Лидер назначает старших менеджеров хозяевами бизнес процессов и возлагает на них ответственность за обеспечение «прорыва» в экономических результатах, создает новую концепцию предприятия, вводит новые стандарты и с помощью хозяев бизнес-процессов заставляет других воплощать эту концепцию в жизнь.

Какими качествами должен быть наделен лидер, т. е. кто может стать арбитражным управляющим? На эту роль должен быть востребован такой человек, который имеет достаточный авторитет среди всех, кто заинтересован в предпринимаемом реформировании, ибо только в таком случае есть гарантия, что преобразования принесут положительный результат. В зарубежных компаниях в зависимости от сложности задач реинжиниринга роль лидера выполняет главный менеджер по операциям или президент, чье внимание направлено как на внешнюю, так и на внутреннюю сторону деятельности компании. Большинство неудач при реформировании предприятий вызвано несоответствием характера человека, исполняющего роль лидера, тем требованиям, которые к нему предъявляются. Если нет сильного, компетентного, активного, приверженного идее реинжиниринга лидера, не может быть эффективного результата. Иногда потенциального лидера находят среди сотрудников предприятия, оказывая ему соответствующую поддержку. Роль лидера рассматривается столь подробно потому, что, как мы уже отмечали, она является определяющей в процессе реформирования и финансового оздоровления несостоятельных предприятий. Деятельность других членов команды также имеет важное значение, но среди всех, кто вовлечен в процесс реформирования, ключевой фигурой является именно лидер.

Касаясь роли арбитражного управляющего, необходимо отметить еще один важный аспект. В последнее время в реформировании предприятий участвуют консалтинговые фирмы, которые накопили достаточно большой опыт работы в этой области. Для арбитражного управляющего весьма важно знать принципы деятельности таких фирм, чтобы привлекать их к решению стоящих перед ним задач. Консалтинговые фирмы могут оказать существенную помощь на всех этапах реформирования, начиная с оценки предприятия, создания команды управляющего, разработки плана финансового оздоровления и заканчивая его реализацией. В этом отношении весьма показателен опыт Российской Гильдии специалистов по антикризисному управлению, которая уже несколько лет успешно работает в сфере арбитражного управления российскими предприятиями. Опыт Гильдии показывает, что практически каждое предприятие, действительно желающее улучшить свое положение, за 5—8 месяцев первого этапа упорной работы может повысить эффективность своего производства (например, рентабельность) на 10—20%, а в последующем - еще на 20—40%. Такой результат может быть получен за счёт активизации внутренних возможностей, реформирования стратегии, изменения направлений финансовых потоков, создания действенной системы управления. Программа массового реформирования предприятий является одним из самых эффективных проектов подъема российской экономики.

Рассмотренные выше некоторые аспекты роли арбитражного управляющего в процессе реформирования предприятий на основе примеров из отечественного и зарубежного опыта однозначно свидетельствуют о том, что его исключительно серьезная и сложная роль требует разносторонней подготовки в сфере не только специального образования, но и управления, экономики, психологии и т. д. Необходимо наладить систему отбора кандидатов и подготовку таких специалистов в соответствии с возросшими требованиями экономики и с учетом отечественного опыта практической деятельности финансового оздоровления предприятий.

Анализируя чрезвычайный характер ситуации, в которой оказывается неплатежеспособное предприятие, естественно предположить, что в процессе его становления нарушались основные принципы управления (т. е. не выполнялись наиболее важные требования, предъявляемые к управлению предприятием). Каковы эти принципы? Сформулируем их ниже.

Первым и основным принципом антикризисного управления является, на наш взгляд, единство целей управления на разных уровнях иерархии (Федерация, субъект Федерации, предприятие). Если в нарушение единства целей управления федеральные или местные власти вместо создания нормальных условий для эффективного функционирования предприятий и обеспечения достаточного сбора налогов для покрытия бюджетных

(общественных) потребностей начинают заниматься коммерческой деятельностью, при этом, естественно, обеспечивая себе монопольное положение на рынке, то эффективность многих предприят и экономики в целом резко снижается.

Примером нарушения основного принципа антикризисного управления является также различие в целях предприятия и его управляющего. Если управляющий вместо реализации плана развития предприятия начинает бесконтрольно и активно осуществлять свои личные цели, связанные с обогащением, активность предприятия неизбежно снижается и, в конце концов, оно становится банкротом. Мы считаем, что именно стремление к личному обогащению, реализуемое в условиях почти полной бесконтрольности (в совокупности с устаревшим мышлением советских руководителей, которые не смогли приспособиться к рыночным условиям хозяйствования, а также наряду с отсутствием политической воли у Правительства РФ при реализации экономических задач развития), является основной причиной, приведшей к затянувшемуся экономическому кризису в нашей стране. Если квалифицированный управляющий в своей ежедневной деятельности будет постоянно помнить о текущей цели предприятия (в частности, о восстановлении её платежеспособности) и принимать соответствующие решения, его арбитражное управление предприятием будет эффективным.

Вторым принципом антикризисного управления является принцип адекватности. Это означает, что в процессе управления неплатежеспособным предприятием управляющий и члены его команды должны принимать решения, адекватные реальной ситуации, стараясь по мере необходимости согласовывать их с кредиторами предприятия. Выполнение данного условия зависит непосредственно от квалификации управляющего и членов команды. При этом следует особо подчеркнуть, что для осуществления арбитражного управления неплатежеспособным предприятием необходима более высокая квалификация управляющих, чем для управления этим же предприятием в нормальных условиях.

С квалификацией управляющих связан также и третий принцип антикризисного управления — системный подход к решению поставленных задач. Управляющий должен помнить о том, что (предприятие — это «живая» система, состоящая из множества взаимосвязанных элементов. «Сбой» в одном единственном элементе этой системы или даже не в ней, а в окружающей ее среде (например, резкое изменение курса доллара к курсу рубля) может повлечь за собой резкое снижение (или повышение) эффективности ее работы.

Для реализации данного принципа арбитражному управляющему необходимо постоянно анализировать политические, социальные, региональные, экономические, финансовые, право и технические аспекты развития предприятия.

Четвертый принцип антикризисного управления — его целенаправленность. Согласно этому принципу, арбитражное управление может быть эффективным только при наличии глубоко проработанного плана финансового оздоровления предприятия (плана внешнего управления). Управляющий руководствуется этим планом и постоянно совершенствует его, исходя из меняющейся ситуации.

План финансового оздоровления предприятия, в свою очередь, должен базироваться на миссии предприятия, т. е. на его предназначении, основной концепции его создания как социально-экономической системы. При определении стратегии антикризисного управления необходимо руководствоваться следующим положением: «Максимальная продолжительность периода бескризисного состояния фирмы обеспечивается выбором такой её миссии (предназначения), которая продиктована, прежде всего, мотивом достижения устойчивого роста прибыли в размерах, достаточных для постоянного наращивания стратегического потенциала фирмы и уровня ее конкурентного преимущества»

Данная стратегия антикризисного управления полностью соответствует следующим локальным целям в период внешнего арбитражного управления предприятием:

- 1) текущая деятельность предприятия должна быть организована таким образом, чтобы при ее осуществлении в процессе арбитражного управления, как минимум, рассчитываться по всем текущим платежам;
- 2) накопленных финансовых средств должно быть достаточно для того, чтобы по окончании внешнего управления рассчитаться с ранее возникшей и «замороженной» на момент введения арбитражного управления кредиторской задолженностью, причем с пенями и штрафами.

На практике эти две цели внешнего управления по ряду причин практически не выполнимы.

Поэтому при осуществлении арбитражного управления важно объективно оценить возможности предприятия и стараться выбрать и реализовать реально достижимые цели. С этим выбором связан следующий, пятый принцип управления — выделение в управлении ведущего звена.

Противоречивость при определенных условиях вышеуказанных целей внешнего управления (обеспечение текущих платежей и накопление денежных средств для погашения задолженности) обуславливает необходимость выбора приоритетной ведущей цели. Чаще всего предпочтение отдается первой цели — обеспечению текущих платежей, поскольку, как правило, при наличии двух равновеликих целей приоритет принадлежит ближайшей из них (если не обеспечить текущие платежи, не удастся накопить денежные средства для последующего погашения «старой» задолженности)

И, наконец, (последний по очередности, но не по важности), шестой принцип антикризисного управления — принцип оптимальности. Он означает, что, принимая управленческие решения необходимо руководствоваться определенными критериями оптимальности. Каждое решение принимается таким образом, чтобы выбранный критерий оптимальности имел экстремальное значение при некоторых ограничительных условиях. Различные ограничения и их комбинации обуславливают множество разных вариантов управленческих решений. Осуществление арбитражного управления на основе единой методологии (в данном случае единых принципов

финансового оздоровления) позволит обеспечить и эффективное управление неплатёжеспособными предприятиями.

2. **Финансовая несостоятельность предприятия: сущность, виды, российская специфика.**

Затяжной финансовый кризис, переживаемый российской экономикой, порождает тяжелые проблемы. Одна из них - финансовая несостоятельность предприятий.

Разрыв традиционных хозяйственных связей, спад спроса, фактическое отсутствие государственной поддержки реальному сектору экономики, трудно прогнозируемые изменения экономической стратегии государства, гиперинфляция. Политическая нестабильность, неразвитость и стагнация финансового рынка — все это нарушает нормальную финансовую деятельность. К перечисленному следует прибавить внутренние причины: низкую платёжную дисциплину. Неэффективный менеджмент и маркетинг; комплекс внешних и внутренних условий привел к тому, что ситуация в сфере финансов российских предприятий сложилась чрезвычайно сложная. Так, 1998 г. и в начале 1999 г. диспропорции в структуре финансовых ресурсов предприятий продолжали нарастать: собственные источники сокращались вместе с падением прибыли в объемах привлечённых ресурсов, все большую долю составляли кредиторская задолженность и вексельное кредитование (более дешевое, чем кредиты коммерческих банков). Кроме того, недостаток оборотных средств по-прежнему стимулировал рост бартерных расчетов, применение которых значительно искажает всю картину финансовой деятельности предприятий. Прежде чем перейти к рассмотрению методов антикризисного регулирования и управления, нам представляется необходимым определиться с содержанием таких понятий, как финансовая несостоятельность, банкротство, финансовая неустойчивость, неплатёжеспособность. В настоящее время на практике эти термины нередко трактуют как синонимы, что неверно. Многочисленные определения, даваемые отечественными и зарубежными авторами, только усугубляют путаницу. Начнем с определения банкротства, которое приведено в ст. 2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г.

Несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требование кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Далее в той же статье содержится другое определение:

Должник – это гражданин, в том числе индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, неспособные удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного настоящим Федеральным законом.

Закон устанавливает трехмесячный срок «с момента наступления даты исполнения». Таким образом, устойчивая, сохраняющаяся в течение трёх месяцев и более финансовая несостоятельность, признанная арбитражным судом или объявленная должником, является банкротом.

Банкротство – это всегда финансовая несостоятельность, но финансовая несостоятельность не всегда означает банкротство.

Финансовая состоятельность или несостоятельность - это две противоположные характеристики финансового состояния предприятия. Финансовое состояние, как известно, комплексное понятие. Для его оценки рассчитывают систему аналитических показателей. Эти показатели ликвидности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности. Таким образом. Финансовая устойчивость (неустойчивость) - это качественная и количественная характеристика финансового состояния предприятия, понятие более узкое, чем финансовая состоятельность (несостоятельность).

Под платёжеспособностью понимают способность предприятия в полном объеме и в срок погасить свои краткосрочные обязательства в случае одновременного предъявления требования о платежах со стороны всех кредиторов.

Платёжеспособность – важная характеристика финансового состояния, мультипликативно увязывающая все названные группы показателей и выражающаяся в сальдо встречных денежных потоков предприятия.

Отрицательное сальдо встречных денежных потоков в течение трёх месяцев служит согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» основным критерием несостоятельности (банкротства) предприятия. Несостоятельность (банкротство) может приобретать различные формы. Экономическая теория и практика выделяет следующие виды банкротства на предприятии:

- реальное банкротство — юридически объявленная неспособность предприятия осуществлять эффективную хозяйственную деятельность вследствие значительных потерь используемого капитала;
- техническое банкротство — финансовая несостоятельность предприятия, характеризующаяся превышением его дебиторской задолженностью над кредиторской при значительном превосходстве объема его активов над объемом его обязательств (при эффективном антикризисном управлении предприятием техническое банкротство, как правило, не становится реальным);
- умышленное (преднамеренное) банкротство – банкротство предприятия - должника по вине его учредителей (участников) или иных лиц, в том числе по вине руководителя должника, которые имеют право давать обязательные для должника указания либо иным образом определять его действия (виновных в умышленном банкротстве преследуют в уголовном порядке);
- финансовое банкротство - подача в арбитражный суд заявления о банкротстве должником, способным удовлетворить требования кредиторов в полном объеме (ложное объявление о несостоятельности с целью ввести в заблуждение кредиторов и получить от них отсрочку выполнения обязательств либо скидки суммы кредиторской

задолженности подлежит уголовному преследованию).

3. Система критериев финансовой несостоятельности и развитие ее законодательного регулирования

Действующий в настоящее время Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. существенно изменил концепцию несостоятельности (банкротства). По спектру объектов регулирования он гораздо шире предшествующего закона, поскольку регламентирует уже не только процедуру банкротства предприятий и организаций, но, кроме того, граждан, крестьянских (фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей. В законе определены особенности банкротства отдельных категорий должников - юридических лиц градообразующих организаций, сельскохозяйственных предприятий, страховых организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг. Реакцией на деятельность различных финансовых «пирамид» является приведенная в заключительной части закона статья о банкротстве организаций, осуществляющих незаконную деятельность по привлечению денежных средств граждан. В соответствии с этой статьёй при недостаточности имущества организации, осуществлявшей незаконную деятельность по привлечению денежных средств граждан, для удовлетворения требований граждан-вкладчиков руководители организации и ее учредители несут солидарную ответственность. Эта ответственность является субсидиарной, т. е. распространяется на сумму задолженности, не обеспеченной имуществом организации. В законе содержится более четкое определение самого понятия несостоятельности (банкротства). Теперь признать предприятие банкротом, даже при неудовлетворительной структуре баланса и явных признаках банкротства, может только арбитражный суд (сам должник вправе объявить себя банкротом, но с согласия кредиторов). Внешним признаком несостоятельности предприятий является приостановление его текущих платежей, неисполнение требований кредиторов или обязательств по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения. Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом, если требования к должнику - юридическому лицу составляют не менее 500-кратного минимального размера месячной оплаты труда. Все процедуры, применяемые к предприятиям-должникам, закон разделяет на две группы - реорганизационные и ликвидационные.

К реорганизационным процедурам относят:

- досудебную санацию;
- наблюдение;
- внешнее управление имуществом должника.

Досудебная санация – меры по восстановлению платёжеспособности должника, принимаемые собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника – юридического лица, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства.

Наблюдение – процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом в соответствии с Федеральным законом, в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника

Внешнее управление (судебная санация) – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платёжеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

Реорганизационные процедуры призваны сохранить предприятие-должника, вытащить его из долговой ямы. Ликвидационной процедурой является конкурсное производство. Конкурсное производство — процедура банкротства, применяемая к должнику, который признан банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Конкурсное производство предусматривает:

- принудительную ликвидацию предприятия-должника по решению арбитражного суда
 - добровольную ликвидацию предприятия-должника под контролем кредиторов
- Рассмотренные выше реорганизационные и ликвидационные процедуры могут быть остановлены арбитражным судом на любой их стадии, если должник и кредиторы достигли между собой мирового соглашения. Суть мирового соглашения - в достижении договоренности должника и кредиторов относительно отсрочки или рассрочки платежей или о скидках с долгов. Условие утверждения мирового соглашения арбитражным судом — погашение должником задолженности перед кредиторами первой и второй очереди.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия. Российское законодательство о банкротстве по аналогии с зарубежным, отдает предпочтение реорганизационным процедурам и рекомендует большой перечень мер по восстановлению платежеспособности предприятия, в том числе:

- перепрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- ликвидация дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;
- исполнение обязательств должника собственником имущества должника - унитарного предприятия или третьим лицом;
- продажа предприятия (бизнеса) должника;
- иные способы восстановления платежеспособности должника.

Несмотря на постепенное развитие и совершенствование российского законодательства о банкротстве, результаты его практической реализации свидетельствуют о низкой эффективности заложенных в нем антикризисных процедур, в частности реорганизационных.

Эффективность антикризисного менеджмента на макро- и микроуровнях определяется главным образом тем, обеспечивает ли он достижение следующих целей:

- устранение признаков финансовой несостоятельности;
- восстановление платёжеспособности в установленные законодательством о банкротстве сроки;
- достижение долговременной финансовой устойчивости на длительный период.

К наиболее существенным причинам низкой эффективности антикризисного регулирования следует отнести, прежде всего:

- концептуальные недостатки действующего Закона «О несостоятельности (банкротстве)»;
- слабость нормативно-правовой и методической базы;
- отсутствие действенной системы государственной поддержки неплатёжеспособных предприятий;
- неразвитость на большинстве несостоятельных предприятий стратегического планирования и управления;
- отсутствие механизма реализации досудебных процедур банкротства;
- недостаток квалифицированных антикризисных управляющих.

Литература

Минаков, И. А., Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6

Савинов, А. И. Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Чалдаева, Л. А.. Экономика предприятия АПК.учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Вопросы для самопроверки

1. Назовите и охарактеризуйте принципы финансового оздоровления предприятий.
2. Сформулируйте основные цели и задачи финансового оздоровления предприятий
3. Какие причины финансовой несостоятельности предприятий наиболее характерны для экономики России?
4. Как соотносятся между собой понятия: «финансовая несостоятельность», «банкротство», «финансовая неустойчивость», «неплатёжеспособность»?
5. Назовите основные пути преодоления финансовой несостоятельности (банкротства) для российских предприятий.

Лекция 14. Формирование финансовых результатов предприятия.

Показатели оценки финансовых результатов деятельности компании можно объединить в три группы: показатели прибыли, показатели отдачи и показатели изменения стоимости компании. С определенной степенью условности эти показатели можно соотнести с целями функционирования компании на рынке на определенной стадии жизненного цикла (рис. 1).

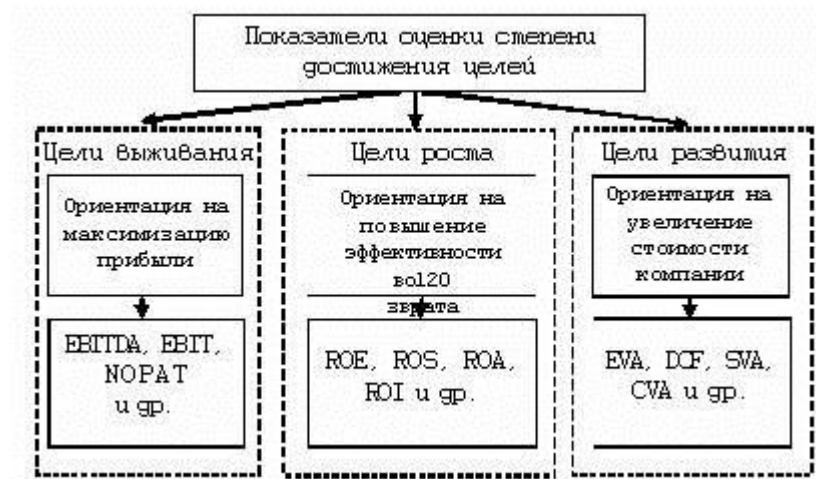


Рис. 1. Структура измерителей степени достижения поставленных целей

Рассмотрим каждую группу показателей отдельно:

1. Финансовые показатели с ориентацией на прибыль.
2. Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала (ROE, ROS, ROA, ROI и др.)
3. Показатели с ориентацией на стоимость (EVA, CVA, DCF, MVA, SVA и др.).

1. Финансовые показатели с ориентацией на прибыль

При использовании финансовых показателей с ориентацией на прибыль следует помнить, что существуют различные виды показателя «прибыль» (маржинальная прибыль, прибыль от основной деятельности, балансовая, валовая, прибыль до уплаты налогов, налогооблагаемая, чистая и др.), неопределенность применения которых может быть устранена при реализации выбранной компанией финансовой стратегии с учетом выдвинутых целей.

В качестве меры степени достижения цели максимизации прибыли в финансовом менеджменте наиболее часто используют следующие показатели прибыли: EBIT, EBITDA, NOPAT (NOPLAT).

1. **EBIT** (Earningbeforeinterestandtaxes) — прибыль до вычета налогов, процентов по заемным средствам, рассчитываемая как:

$$EBIT = \text{Выручка} - \text{себестоимость, включая амортизацию} - \text{коммерческие и управленческие расходы.}$$

2. **EBITDA** (Earningbeforeinterestandtaxes, depreciationandamortization) — прибыль до вычета налогов, процентов и неденежных расходов, определяемая как:

$$EBITDA = \text{Выручка} - \text{себестоимость} - \text{коммерческие и управленческие расходы} + \text{амортизация} + \text{прочие неденежные расходы} + \text{доходы будущих периодов} - \text{расходы будущих периодов}$$

или

$$EBITDA = EBIT + \text{амортизация} + \text{прочие неденежные расходы} + \text{доходы будущих периодов} - \text{расходы будущих периодов.}$$

3. **NOPAT** (NetOperatingProfitsAfterTaxes) или **NOPLAT** (NetOperatingProfitLessAdjustedTaxes) — чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов, но до выплаты процентов, вычисляемая как:

$$NOPAT \text{ (NOPLAT)} = \text{Выручка} - \text{Себестоимость, включая амортизацию} - \text{Коммерческие и управленческие}$$

расходы — Налог на прибыль
или
NOPAT (NOPLAT) = EBIT — Налог на прибыль.

Существуют следующие базовые понятия финансового менеджмента:

1. добавленная стоимость (ДС), или стоимость, добавленная обработкой,
2. брутто-результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ),
3. нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ),
4. экономическая рентабельность активов (ЭР).

Они заимствованы из практики западных фирм, но вполне могут вписаться и вписываются в современную жизнь трансформирующейся российской экономики на уровне предприятия (фирмы).

Добавленная стоимость

С экономической точки зрения — это стоимость, созданная на предприятии за определенный период времени, это вклад каждого экономического субъекта в валовый внутренний продукт как результат общественного производства за определенный период времени. **С бухгалтерской точки зрения добавленная стоимость — это разница между произведенной (реализованной) продукцией и затратами (внешними издержками), которые несет фирма. В категориях марксистской интерпретации — это С (потр.) + V + M.**

^ **БРЭИ + затраты по оплате труда = добавленной стоимости.** Затраты по оплате труда можно взять из журнала-ордера 10, кроме того, необходимо использовать калькуляцию, смету затрат и соответствующие формы отчетности (например, форму 4 п по выплатам в Пенсионный фонд).

Брутто-результат эксплуатации инвестиций.

С экономической точки зрения — это та часть стоимости, созданной предприятием, которую по аналогии с марксистской интерпретацией можно назвать прибавочным продуктом (предприятия), правда, содержащим и стоимость потребленных средств труда. **С бухгалтерской точки зрения — это добавленная стоимость за вычетом всех затрат (издержек) на труд: С (потр.) + M.**

^ **НРЭИ + затраты на восстановление средств производства = БРЭИ.** Затраты на восстановление средств производства (средств труда) — износ, амортизация в общеэкономическом смысле — могут быть получены со счета 02. Важным здесь представляется, что мы не рассматриваем износ нематериальных активов.

Нетто-результат эксплуатации инвестиций.

С экономической точки зрения — это показатель, наиболее близкий к прибавочному продукту предприятия. Иногда говорят еще о НРЭИ как о прибыли до уплаты процентов за кредит и налогов на прибыль. **С бухгалтерской точки зрения — это БРЭИ за вычетом затрат на восстановление основных средств предприятия (средств труда). Нетто-результатом эксплуатации инвестиций можно считать балансовую прибыль, восстановленную до НРЭИ за счет прибавления процентов за кредит, относимых на себестоимость. В категориях марксистской интерпретации — M.**

^ **Балансовая прибыль (БП) + проценты по кредитам, выплачиваемые из себестоимости = НРЭИ.** Первое слагаемое определяется непосредственно из баланса. Проценты же по кредитам, выплачиваемые из себестоимости, можно получить на основании журнала-ордера 4.

К **преимуществам** данных показателей следует отнести наглядность и относительную простоту формирования финансового результата деятельности компании. Так, например, EBITDA, являясь наиболее общим показателем прибыли, характеризует результат до оценки операционной, инвестиционной и финансовой сфер деятельности. Последовательное вычитание из этого показателя величины амортизации, неденежных расходов и налога на прибыль позволяет сформировать и оценить результат деятельности компании отдельно по ее основным функциональным сферам.

Вместе с тем использование показателей прибыли в качестве критерия максимизации прибыли имеет и ряд **недостатков**:

- показатели прибыли не учитывают «качество» доходов, а также неопределенность и риск, связанные с их получением;
- использование показателя прибыли не является лучшим с точки зрения оценки эффективности управления. Например, при определении прибыли доходы и затраты на капитал вычисляются и принимаются во внимание, но они не связаны жестко в рамках единого критерия;
- величина прибыли, отражаемая в бухгалтерской отчетности, не позволяет оценить, был ли приумножен или растрочен капитал компании за отчетный период, так как в бухгалтерской отчетности не находят полного отражения все экономические затраты на привлечение долгосрочных ресурсов. В отчетности непосредственно не находит отражения и тот факт, что использование долгосрочных ресурсов с экономической точки зрения обходится дороже, чем арифметическая сумма выплаченных процентов и дивидендов. В первую очередь это касается стоимости использования акционерного капитала, которая не ограничивается размером уплаченных дивидендов. Например, для привлечения капитала компания должна обеспечить доходность вложений, сопоставимую с той, которую инвестор мог бы получить по аналогичным вложениям с аналогичными рисками. Отмеченная минимальная доходность на вложенный капитал может рассматриваться как стоимость его привлечения;
- показатели прибыли не могут быть использованы и в том случае, если альтернативные варианты при инвестиционном анализе различаются величиной прогнозируемых доходов и временем их поступления;
- в силу допущения бухгалтерскими стандартами разных стран возможности использования различных подходов к определению величины доходов и расходов, рассчитанные показатели прибыли могут быть несопоставимы.

В настоящее время как на Западе, так и в России в качестве одного из основных финансовых показателей компании признан CF (CashFlow) — «поток платежей».

Существует несколько способов исчисления показателя CF, из которых остановимся на двух.

1. прямой метод CF:

$$^{\wedge} CF = \text{Поступления от всех видов деятельности} - \text{Выплаты предприятия по всем статьям расходов.}$$

2. Косвенный метод CF:

$$\Delta \text{денежных средств (CF)} = \Delta \text{обязательств} + \Delta \text{собственного капитала} - \Delta \text{неденежных активов,}$$

где Δ — прирост соответствующих показателей за отчетный период

Для того чтобы рассчитать CF по прямому методу, требуются значительные затраты времени на ведение учета состояния всех позиций, по которым наблюдаются поступления и выплаты денежных средств. Поэтому в практике финансового менеджмента часто используется косвенный метод.

Сравнительный анализ влияния ряда факторов на порядок расчета показателей прибыли и денежного потока приведен в табл.

Таблица

Отличия показателя прибыли от показателя денежного потока

Отличия	Прибыль	Денежный поток
Степень влияния методов учета	Полностью отражаются методы	Методы учета практически не

	учета, принятые организацией и регламентируемые государством	отражаются
Отражение операций по приобретению амортизируемого имущества	Операции по приобретению амортизируемого имущества отражаются только в части вычета амортизации, на весь срок амортизации	Операции по приобретению амортизируемого имущества отражаются в полной сумме платежа (вычета) в период платежа с последующим включением суммы амортизации, на весь срок амортизации
Отражение операций по формированию и обслуживанию собственного и заемного капитала	Отражаются операции по обслуживанию капитала (проценты и дивиденды)	Отражаются операции как по обслуживанию капитала, так и по формированию (выплата процентов и дивидендов, привлечение и выплата кредитов и займов, привлечение капитала за счет эмиссии акций и облигаций и т.п.)
Влияние изменения основных элементов чистого оборотного капитал (запасов, дебиторской и кредиторской задолженности)	Данные изменения непосредственно не отражаются на показателе прибыли	При увеличении запасов и дебиторской задолженности денежный поток уменьшается, при увеличении кредиторской задолженности — увеличивается, и наоборот

К преимуществам показателя CF можно отнести:

- более информативен, чем прибыль;
-
- показывает возможность самофинансирования (инвестиции, погашение кредитов, выплата процентов, выплата дивидендов и т.д.);
- характеризует инвестиционную силу предприятия: чем больше инвестиции, тем больше амортизационные отчисления, которые снижают величину налогооблагаемой прибыли;
- рост показателя — хороший знак для кредиторов.

Недостатки показателя CF:

- сложность расчета;
 -
 - абсолютные показатели недостаточно эффективны с точки зрения управления, поэтому следует использовать также и относительные показатели:
- а) эффективность собственного капитала ЭСК = CF / Собственный капитал;
 - б) эффективность совокупного капитала ЭК = CF / Совокупный капитал.

2. Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала

Общим недостатком рассмотренных абсолютных показателей прибыли является их изолированность, а следовательно, возможность неоднозначного толкования. В практике управления финансовыми результатами компании все большее предпочтение отдается не отдельным показателям, а их системам.

С экономической точки зрения — это показатель эффективности функционирования предприятия, позволяющий сопоставлять результат (эффект) с затратами. Понятно, что экономическую рентабельность активов нельзя путать с рентабельностью производства и рентабельностью продукции. **С бухгалтерской точки зрения — это соотношение НРЭИ и актива баланса предприятия или соотношение балансовой прибыли и процентов за кредит, относимых на себестоимость, и актива баланса предприятия.**

$$\text{ЭР} = \frac{\text{НРЭИ}}{\text{АКТИВ}} \times 100 \quad (1)$$

В знаменателе величина актива баланса за *период* (необходимо вспомнить, что балансовые показатели — это только “фотографии” на определенную дату, поэтому величина актива за период определяется как среднее или среднехронологическое значение известных финансовому менеджеру балансовых значений данного параметра. То же самое относится и к необходимости вычета из величины актива размера кредиторской задолженности за период). В документах бухгалтерской отчетности не составляет труда найти и актив, и размер кредиторской задолженности (см. баланс предприятия).

Здесь необходимо сделать одно принципиальное замечание. Оно связано со спецификой функционирования финансового механизма фирмы. Напомним, что речь идет о том, что фирма может использовать то, что ей не принадлежит, и не может использовать то, что ей принадлежит (кредиторская и дебиторская задолженности предприятия соответственно). **Именно поэтому, когда речь идет об экономической рентабельности активов, мы должны вычесть из величины актива сумму кредиторской задолженности предприятия.** Это правило относится практически ко всем категориям финансового менеджмента для краткосрочного временного интервала, так как кредиторская задолженность не выходит за рамки именно краткосрочного периода.

Коммерческая маржа и коэффициент трансформации

Очень полезным для принятия правильных финансовых решений является определение не только величины экономической рентабельности активов, но и расчет того, что называется коммерческой маржой (КМ) и коэффициентом трансформации (КТ). Названия этих терминов также представляют собой кальку с английского языка. Для нашей страны это еще не устоявшиеся понятия, впрочем, как и БРЭИ, НРЭИ и многие другие. Экономический же смысл КМ и КТ достаточно легко определить:

$$\text{ЭР} = \frac{\text{НРЭИ}}{\text{АКТИВ}} \times 100 = \frac{\text{НРЭИ}}{\text{ОБОРОТ}} \times 100 = \frac{\text{ОБОРОТ}}{\text{АКТИВ}} \quad (2)$$

$$\text{ЭР} = \text{КМ} \times \text{КТ} \quad (3)$$

^ **Коммерческая маржа с экономической точки зрения показывает рентабельность оборота (выручки от реализации и внереализационных доходов.** Выражается она в процентах. С бухгалтерской точки зрения КМ достаточно просто определяется на основании показателей приложения к балансу предприятия — “Отчет о финансовых результатах”.

^ **Коэффициент трансформации с экономической точки зрения показывает эффективность использования актива предприятия** (сколько рублей выручки получается с одного рубля актива). Бухгалтерская отчетность предприятия дает возможность точно определить величину КТ (числитель берем из “Отчета о финансовых результатах”, знаменатель — из самого баланса предприятия).

В конкретной работе полезными будут расчеты близких к КМ и КТ показателей, отличающихся от последних значением числителя (например, чистая прибыль вместо НРЭИ).

Теперь важно правильно экономически интерпретировать полученные данные по ЭР, КМ и КТ. Сам методологический подход к их определению показывает, что речь идет об обратной зависимости между КМ и КТ. То есть чем выше КМ, тем ниже КТ, и наоборот. Это означает на практике, что для достижения более высокого значения рентабельности мы не можем (без негативных последствий для предприятия) увеличивать коммерческую маржу (любой ценой увеличивать нетто-результат эксплуатации инвестиций на единицу выручки, что достигается за счет повышения интенсивности труда и интенсивности (сверх меры!) использования средств труда).

Столь же небезопасно любой ценой увеличивать коэффициент трансформации (за счет сокращения актива,

освобождения от всего, что непосредственно сейчас не работает на увеличение выручки). Автор согласен с Е. Стояновой, которая метко заметила: “актив должен вести здоровый образ жизни”.

Понятно, что специфика отраслевого бизнеса оказывает влияние на величину КМ и КТ (например, фондоемкий и нефондоемкий типы производства обуславливают разные значения КМ и КТ). Тем не менее необходимо сформулировать два правила:

1. При значительной величине актива на единицу оборота предприятию намного труднее перемещаться в другую сферу бизнеса и наоборот (следовательно, для предпринимателей, занятых в фондоемком типе бизнеса, гораздо сложнее перейти на выпуск другой продукции, перейти в другую отрасль, предприниматели же, занятые в нефондоемком типе бизнеса, например, в сфере услуг, могут без каких-либо серьезных потерь перейти к выпуску другой продукции, переместиться в другую отрасль бизнеса). Таким образом, если на Вашем предприятии низкое значение КМ (при рациональном ведении дела), закрепляйтесь на существующем рыночном сегменте! Это наиболее правильная стратегия фирмы. Если же величина КМ (при рациональном ведении дела) достаточно велика — Вы можете следовать стратегии максимизации прибыли и смело перемещаться в другие сферы бизнеса.

2. Нельзя максимизировать КМ любой ценой. КТ сразу же напомнит Вам об этом. Последствия невнимания к коэффициенту трансформации могут быть катастрофическими для Вас. Регулировать коэффициент трансформации труднее, чем коммерческую маржу! Спокойствие персонала и сохранность в хорошем состоянии средств труда намного важнее!

Теперь мы можем конкретизировать финансовый механизм функционирования фирмы с учетом введенных основных (базовых) понятий финансового менеджмента. Для этого необходимо рассмотреть эффект финансового и операционного (производственного) рычагов.

Рентабельность собственных средств (РСС)

РСС представляет собой отношение НРЭИ к собственным активам. Экономически РСС — это эффективность использования фирмой собственных средств. Бухгалтерски эту величину высчитать несложно (НРЭИ нами уже получен, собственные же средства берем из баланса предприятия (не забываем, что речь идет о собственных средствах за определенный период)).

$$РСС = НРЭИ / СС * 100$$

^ РСС существенно более важный критерий деятельности предприятия с точки зрения его акционеров и потенциальных инвесторов.

Система показателей представляет собой набор отдельных показателей, связанных между собой в логически-смысловую цепочку, когда каждый последующий показатель вытекает из предыдущих и обязательно должен нести определенную смысловую нагрузку в части формирования финансового результата. Полученные показатели выстраиваются в пирамиду, на вершине которой находится стратегически важный для компании показатель. Как правило, этот показатель выбран в качестве меры степени достижения поставленной главной цели.

К наиболее широко используемым системам показателей относятся:

- модель *DuPont*;
- ^ *PyramidStructureofRatios*;
- *ZVEI*;
- *RL*.

В качестве меры степени достижения цели по максимизации отдачи на вложенный капитал используются различные показатели рентабельности: от рентабельности активов до рентабельности собственного (акционерного) капитала.

Система показателей оценки финансовых результатов должна выполнять следующие функции:

- 1) предоставлять количественную информацию о финансово-экономическом положении компании в целом;
- 2) обеспечивать уплотнение информации. Компактность показателей должна возрастать по мере продвижения от основания пирамиды к ее вершине. При этом каждая последующая ступенька пирамиды показателей должна быть источником информации для принятия решений на более высоком уровне пирамиды управления;
- 3) служить инструментом контроля за достижением намеченных целей.

^ Модель

DuPont

Каждая компания разрабатывает и использует собственную систему показателей, которая в наибольшей степени соответствует ее профилю деятельности и целям функционирования. Тем не менее, большинство из этих систем опираются на определенную базовую модель. Одна из первых моделей взаимосвязи отдельных показателей, которая впоследствии стала базовой, была разработана в 30-е годы специалистами концерна DuPont и получила название «модель» DuPont (рис. 2).

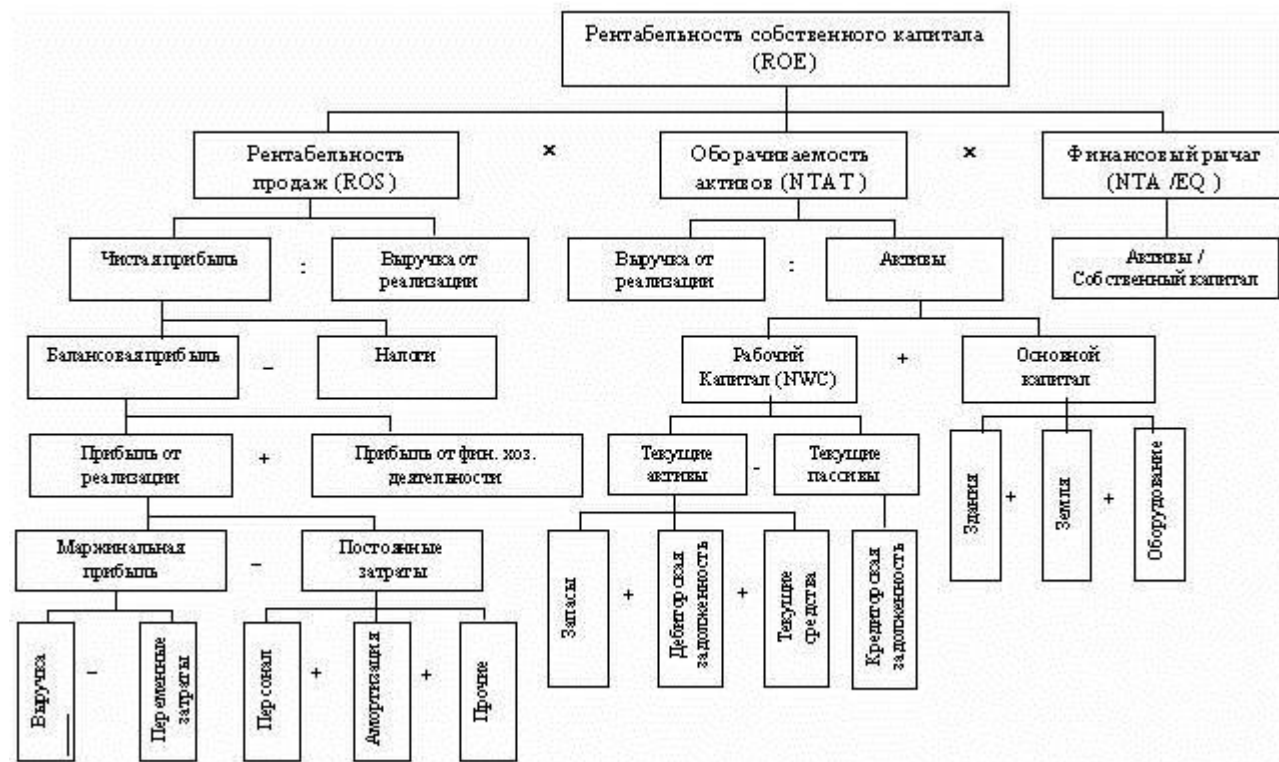


Рис. 2. Порядок формирования показателя рентабельности собственного капитала ROE (ReturnOnEquity) на основе модели DuPont

Метод DuPont основан на анализе соотношений, образующих рентабельность собственного капитала ROE (ReturnOnEquity), которая расщепляется на рентабельность оборота, оборачиваемость активов и финансовый рычаг (показатель, характеризующий финансовую структуру капитала), причем каждый из факторов сам является содержательным экономическим показателем. Этот же подход применим и к анализу других ключевых показателей финансово-экономического состояния компании.

Рентабельность продаж ROS (ReturnOnSales) представляет собой способность генерировать прибыль от продаж. Средний уровень рентабельности продаж в разных отраслях разный, поэтому не существует какого-либо единого заданного уровня требований для данного показателя. Этот показатель является хорошим ориентиром для сравнения состояния предприятий в отрасли. В приведенной схеме используется чистая прибыль, хотя можно использовать любые перечисленные в разделе 4.1. данной лекции показатели прибыли. Это ключевой управленческий показатель, который позволяет оценить способность каждого элемента данной блок-схемы (рис. 2) влиять на рентабельность продаж. Можно выделить роль маркетинговых служб, подразделений управления производством и т.д.

Объединить показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов позволяет показатель рентабельности активов ROA (^ ReturnonAssets) (рис. 3).

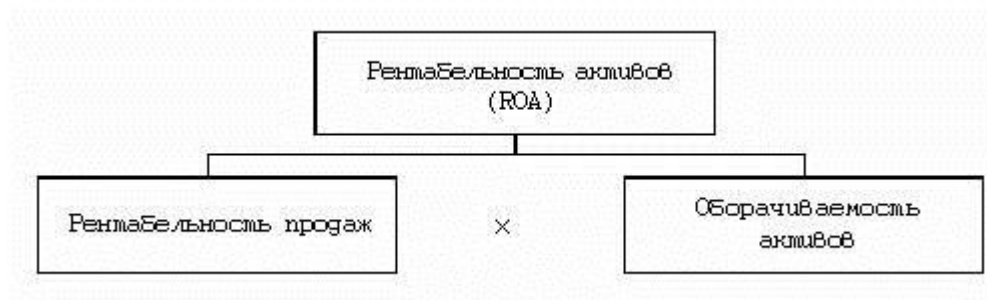


Рис. 3. Порядок формирования показателя рентабельности активов ROA (ReturnOnAssets)

Чтобы оценить результаты деятельности компании и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать приведенные частные показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на его финансовое положение. Одним из синтетических показателей экономической деятельности предприятия в целом является рентабельность активов (показатель ROA), который еще принято называть экономической рентабельностью. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли предприятие получает в расчете на рубль своего имущества. При этом четко видно, за счет какого фактора: или изменялись цены, тогда увеличивалась рентабельность продаж, или при снижении наценки увеличивался оборот.

^ *Центральным показателем в рассматриваемой системе (рис. 2) является рентабельность собственного капитала ROE (ReturnonEquity). Этот показатель отражает не только эффективность использования инвестированных средств, но и возможность оптимизации финансовой структуры капитала компании<*>. Оценка эффективности использования той или иной финансовой структуры капитала становится возможной, так как в систему включен показатель финансового рычага (NTA / EQ): соотношение всего капитала (или чистых активов) к собственному капиталу.*

3. Показатели с ориентацией на стоимость

Переориентация на максимизацию стоимости обусловила появление «стоимостных» технологий управления (ValueBasedManagement), которые в настоящее время трансформировались в интегрированную концепцию управления компанией по стоимости, основанную на фундаментальных результатах теории корпоративных финансов и методах стратегического менеджмента.

^ *Цель максимизации стоимости* позволила компании превратить разрозненные направления бизнеса, разнородные процессы и разобщенных сотрудников в единое целое, направив каждое звено организационной цепочки к достижению поставленной цели — увеличению стоимости компании.

Каркасом данной концепции является единство процессов целеполагания стратегического менеджмента с методами количественной оценки финансовых результатов. В процессе реализации данной концепции должно быть взаимоувязано все: анализ достигнутых результатов, процессы целеполагания, планирование деятельности компании, контроль и оценка результативности, а также стимулирование персонала.

Для оценки степени достижения поставленных целей должны быть подобраны соответствующие показатели финансовых результатов. Сегодня существует достаточно широкий спектр подобных показателей — EVA, CVA, DCF, MVA, SVA и др.

Кратко остановимся на показателе, который в настоящее время наиболее востребован финансовыми менеджерами, — экономическая добавленная стоимость EVA (EconomicValueAdded).

EVA —характеризует доход компании после выполнения всех обязательств, связанных привлечением капитала. Компания создаёт новую стоимость для своих владельцев, если её прибыль превышает сумму средств, уплаченную за привлечение капитала. Позволяет сконцентрироваться на оценке деятельности за конкретный период.

Способы	увеличения			EVA			:
-увеличение	рентабельности	капитала	без	новых	капиталовложений;		
-осуществление	капиталовложений,	рентабельность	которых	выше	стоимости	капитала;	
-изъятие	капитала из бизнеса,	рентабельность	которого	ниже	затрат на привлечение	капитала;	

-ведение бизнеса с минимальным объёмом капитала;
 -уменьшение затрат на привлечение капитала.

Недостатки EVA:

-подразделения с быстрым ростом могут демонстрировать низкую или даже отрицательную EVA в течение длительного периода;

-использование [^] EVA в качестве единственного критерия может привести к снижению стоимости компании;

-в основе EVA лежит прибыль, которой можно манипулировать.

Вывод: для молодых растущих компаний показатель EVA может не подходить.

С экономической точки зрения капитал преумножается, когда экономические выгоды, полученные компанией от использования долгосрочных ресурсов, превышают экономические затраты на их привлечение. Верно и обратное — в случае, если полученные экономические выгоды меньше расчетной величины стоимости капитала, компания фактически растрчивает капитал. Другими словами, компания может быть прибыльна с бухгалтерской точки зрения, но «проедать» свой капитал. Стремление к оценке эффективности использования капитала привело к активному использованию в практике показателя экономической добавленной стоимости.

Данный показатель позволяет оценить эффект работы менеджмента компании. Так как одной из проблем, которая возникает в управлении стоимостью компании, является сложность использования самой стоимости для оперативного управления бизнесом. Стоимость не всегда отражает исключительно результат работы менеджеров: на нее влияют внешние факторы (например, прогноз развития рынка, поведение инвесторов и т.д.). Именно поэтому для управления стоимостью компании можно использовать показатели на основе экономической добавленной стоимости, которые, с одной стороны, в наибольшей степени коррелируют с рыночной оценкой стоимости, а с другой — могут быть использованы в оперативном управлении компаний.

Показатель экономической добавленной стоимости EVA (*Economic Value Added*) может быть рассчитан следующим образом:

$$^{\wedge} EVA = NOPLAT - WACC \times C,$$

где NOPLAT — чистая операционная прибыль после налогообложения, но до выплаты процентов;
 WACC — средневзвешенная цена капитала;
 C — инвестированный капитал по рыночной стоимости

или

$$EVA = (ROI - WACC) \times C.$$

При расчете EVA вносятся многочисленные поправки к бухгалтерской отчетности, нивелирующие существующие в традиционной бухгалтерской отчетности искажения величины используемого компанией капитала и, соответственно, получаемого дохода и прибыли<*>.

<*> Наиболее существенные корректировки прибыли и величины капитала представлены в статье Гусева А. А. «Концепция EVA и оценка эффективности деятельности предприятия», опубликованной в данном журнале в № 1 за 2005 г.

На показатель EVA в первую очередь оказывают влияние такие группы факторов, как эффективность операционной деятельности, эффективность инвестиционной деятельности и эффективность финансовой деятельности<*>.

<*> Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые показатели стоимости?/ Управление компанией. — № 5. — 2005.

Эффективность операционной деятельности отражает результаты основной деятельности компании по увеличению продаж, снижению издержек или повышению производительности: объем продаж, цена продукции, объем затрат и

их доля, а также производительность.

Эти факторы объединены такими показателями, как рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, чистая рентабельность.

Предполагается, что улучшение данных показателей может быть достигнуто без существенных дополнительных инвестиций.

Отсюда следует, что определение NOPLAT начинается с расчета показателя ЕВІТ, то есть доналоговой прибыли от основной деятельности, которую компания могла получить, если бы не имела долга. Ее составляют все виды операционной прибыли, включая большинство доходов и расходов.

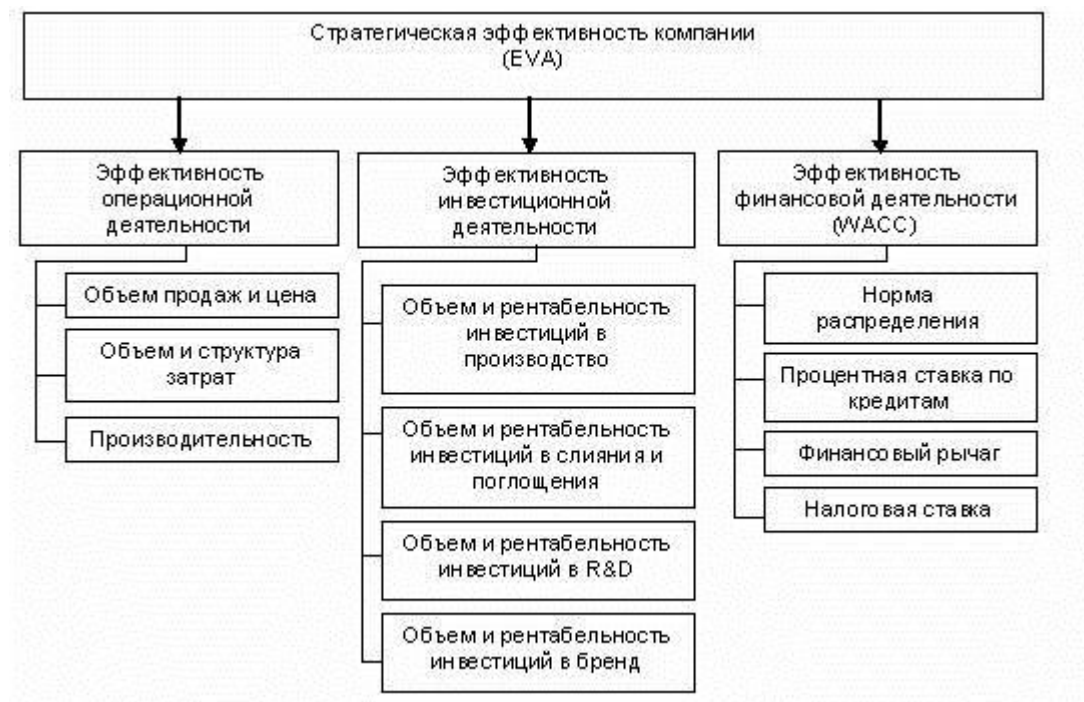


Рис. 4. Взаимосвязь факторов, определяющих показатель EVA

Эффективность инвестиционной деятельности отражает эффективность инвестиционных проектов, осуществляемых компанией с вложением денежных средств в реальные активы на срок более 1 года.

Эффективность финансовой деятельности отражает работу по привлечению различных источников финансирования компании, размещению денежных средств на рынке и управлению оборотным капиталом.

Литература

Минаков, И. А., Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6

Савинов, А. И. Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Чалдаева, Л. А.. Экономика предприятия АПК.учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Вопросы для самопроверки:

1. Показатели финансовых результатов предприятия.
2. Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала
3. Показатели с ориентацией на стоимость
4. Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала

Лекция 15. Прекращение деятельности предприятия. Банкротство предприятия. Реорганизация предприятия. Ликвидация предприятия

Признаки и порядок установления банкротства предприятия

В современных условиях такое понятие как «банкротство предприятий» встречается довольно часто. Это связано с активной реформаторской деятельностью государства в сфере экономики, высокой степенью конкурентной борьбы и повышенной концентрацией рынка. Поэтому очень важно знать, что такое банкротство и каковы его основные признаки.

Если рассматривать Федеральный закон о несостоятельности (банкротстве), то это понятие можно охарактеризовать так: «...несостоятельность (банкротство) – это неспособность должника, объявленная им самостоятельно или признанная арбитражным судом, удовлетворить требования кредиторов, связанные с денежными обязательствами, а также неспособность выплатить обязательные платежи». Если говорить о банкротстве какого-либо юридического лица, то о его наличии можно говорить в том случае, если это юридическое лицо неспособно выполнить свои денежные обязательства и выплатить обязательные платежи при условии, что прошло три месяца с момента наступления даты исполнения этих обязанностей и платежей. В подобной ситуации осуществляется прекращение текущей финансовой деятельности предприятия-должника, которое может обратиться в арбитражный суд.

Фактически предприятие можно считать банкротом лишь после установления факта его финансовой несостоятельности арбитражным судом. Кроме того, предприятие само может объявить о своем банкротстве официальным путем или о ликвидации, происходящей в процессе конкурсного производства. Целью такого производства является удовлетворение требований кредиторов предприятия и объявление этого предприятия свободным от всякой задолженности.

Нужно отметить тот факт, что не всякое юридическое лицо может считаться банкротом. Прежде всего сюда следует относить те лица, которые согласно ст. 50 п. 2 Гражданского кодекса являются коммерческими организациями. Это различные кооперативы, государственные и муниципальные предприятия, фонды и т. д.

Немаловажным является и еще один факт. Как видно из определения банкротства, одним из основных признаков несостоятельности предприятия является его неспособность удовлетворить требования кредиторов. Следовательно, в случае неуплаты пени, штрафов, неустоек, предприятие не может считаться банкротом.

Для того чтобы установить признаки банкротства, рассматриваются суммы долга за товары, выполненные работы и предоставленные услуги, суммы займов с учетом процентных ставок, подлежащих уплате должником, размер обязательных платежей без учета установленных законодательством штрафов и иных финансовых санкций.

Несостоятельность (банкротство) в зависимости от условий может быть:

1) непредвиденной – такое банкротство возникает вследствие острой кризисной ситуации на предприятии, вызванной различными обстоятельствами: стихийными бедствиями, политической нестабильностью в стране, банкротство должников, ухудшение общей экономической ситуации и т. д. В подобных случаях государство, как правило, должно приходить на помощь предприятию по преодолению кризиса;

2) ложной – ее еще можно назвать «вызванной». Должники прибегают к сокрытию собственного имущества и средств с целью избежания уплаты долгов кредиторам. Такие действия предусматривают уголовную ответственность;

3) неосторожной – наступает вследствие неэффективной и нерациональной деятельности, а также осуществления различных рискованных операций. Наиболее распространенный вид банкротства. Его особенностью является то, что наступает не сразу, а постепенно, т. е. существует возможность для его предвидения и прогнозирования. Для этого необходимо регулярно осуществлять анализ состояния предприятия, в первую очередь финансового.

Говоря о порядке установления банкротства важно подчеркнуть следующее. Само объявление юридического лица несостоятельным является простой процедурой, которая обычно происходит после суда. Однако ей предшествует достаточно сложная работа, в которой есть свои обязательные условия: это обязательное наличие как минимум двух сторон процесса (должника и кредитора), наличие самого факта банкротства (несостоятельности) и признание арбитражным судом или же кредиторами предприятия банкротом.

Вышеупомянутый закон содержит нормы материального и процессуального права для физических и юридических лиц. В его состав входят основания для признания предприятия должника банкротом, порядок проведения мер по предупреждению банкротства, отношения между должниками и кредиторами и т. д.

Этот закон не предусматривает обязательную ликвидацию предприятия после установления факта банкротства. В том случае, если существуют возможности для восстановления нормального функционирования предприятия (с

целью предотвращения его ликвидации), проводятся специальные реорганизационные процедуры, о которых будет сказано ниже.

2. Роль и деятельность арбитражного суда

Дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия рассматриваются арбитражным судом по месту фактического нахождения предприятия-должника, отмеченному в учредительных документах.

Рассмотрение дел производится арбитражным судом в порядке, установленным настоящим действующим законом. Если же существуют вопросы, которые не урегулированы настоящим законом, то они решаются в соответствии с арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации.

Обращение в арбитражный суд возможно в том случае, если требования к должнику в общем составляют не менее 500 минимальных размеров оплаты труда. Говорить о сумме требований кредиторов можно в том случае, если само предприятие-должник обращается в арбитражный суд, поскольку только у него имеется вся информация обо всех контактах с кредиторами и о сумме задолженности в совокупности.

В самом деле, в банкротстве участвует достаточно большое количество лиц:

- 1) должник;
- 2) арбитражный управляющий – он назначается арбитражным судом с целью проведения процедур банкротства;
- 3) кредиторы;
- 4) участники совета кредиторов с правом голоса;
- 5) уполномоченные по требованиям по обязательным платежам;
- 6) прокурор;
- 7) государственные органы;
- 8) иные лица, которые предусмотрены в Федеральном законе.

Итак, возбуждение процесса о банкротстве в арбитражном суде происходит на основании заявления (должника, кредитора). В законе прописан порядок подачи этих заявлений. Заявление должника подается на основании решения собственника предприятия, уполномоченных органов или руководящих органов предприятия, которые вправе принимать такое решение вследствие учредительных документов.

Заявление должно содержать все необходимые данные, предусмотренные кодексом Российской Федерации, и, помимо этого, сумму требований, которое предприятие не имеет возможности удовлетворить, данные о форме и субъекте собственности и др. Копия заявления отправляется кредиторам. К заявлению должника также прилагаются список его кредиторов и должников с трактовкой их дебиторской и кредиторской задолженности, бухгалтерский баланс либо другие бухгалтерские документы.

Если же в течение 15 дней после подачи заявления он не будет представлен, его составление осуществляется путем назначения арбитражным судом независимого эксперта (аудита), который проведет его за счет средств предприятия-должника.

Альтернативный вариант – при отсутствии какихлибо необходимых документов в заявлении арбитражный суд может отказать в принятии иска и вернуть его. Вместе с тем немаловажный факт – заявление, поданное должником, быть отозвано назад уже не может.

Вообще, возвращение искового заявления может происходить в нескольких случаях:

- 1) при несоблюдении форм и содержания искового заявления;
- 2) при отсутствии в заявлении подписи или наличии подписи, осуществленной лицом, не имеющим на это полномочий;
- 3) при неподсудности рассматриваемого дела арбитражному суду;
- 4) при непредоставлении кредиторам и другим лицам, помимо самого предприятия участвующим в деле, копий искового заявления;
- 5) при непредоставлении документов, доказывающих факт уплаты государственной пошлины в установленном порядке и размере.

В Законе установлен также порядок подачи заявления кредитором. Если должник не выполняет обязательства по товарам и услугам (за исключением отказа от оплаты по основаниям, предусмотренным законодательством или договором), то по прошествии трех месяцев со дня наступления исполнения сроков отмеченных обязательств кредитор имеет право известить должника. В извещение должны входить требования к должнику о выполнении своих обязательств в недельный срок. Если же этого не произойдет, то кредитор предупреждает должника о том, что он обратится в арбитражный суд с заявлением о возбуждении дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия.

В заявлении кредитора обязательно должны присутствовать документы, подтверждающие требования к должнику, не удовлетворенные в течение установленного Законом срока. Кроме того, должны присутствовать уведомление о доставке извещения должнику и подтверждение отправления ему копии заявления.

Таким образом, на основании заявления должника или кредитора судья арбитражного суда открывает производство по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия. На основании этого он выносит определение, направляющееся должнику или кредитору. В заседании арбитражного суда участвуют следующие лица: должник или его представитель, собственник предприятия-должника, орган, наделенный полномочиями управлять государственным или муниципальным имуществом, финансовый орган, уполномоченный по месту регистрации должника, банк (банки), осуществляющий (осуществляющие) расчетное и кредитное обслуживание должника, кредиторы, о которых был извещен арбитражный суд. Кроме того, может присутствовать представитель от персонала предприятия-должника, который определяется на выборной основе на общем собрании (конференции) трудового коллектива.

Решения арбитражного суда зависят от конкретных обстоятельств и могут быть следующими:

1) решение об отклонении заявления. Принимается в том случае, если в ходе судебного разбирательства выясняется фактическая состоятельность должника, вследствие чего требования кредиторов могут быть удовлетворены.

Если выявлены признаки банкротства, но существуют возможности для восстановления платежеспособности должника посредством реорганизационных процедур с целью дальнейшего ведения его деятельности, то производство по делу о несостоятельности (банкротстве) приостанавливается и назначается внешнее управление имуществом должника. Также очень распространенным методом является проведение санации. Ходатайство о проведении реорганизационных процедур может быть подано самим должником, собственником имущества предприятия-должника или же кредиторами;

2) арбитражный суд не имеет права отказать в проведении реорганизационных процедур, если имеются все основания для этого, и также не может предлагать их по своей собственной инициативе;

3) решение о признании предприятия-должника банкротом с открытием конкурсного производства и его принудительной ликвидацией. Это происходит в случае фактического наличия признаков банкротства и отсутствия возможностей осуществления дальнейшей деятельности предприятия.

Предприятие может быть признано банкротом и после реорганизационных процедур. Это решение выносится арбитражным судом на основании их дальнейшей нерациональности и бесперспективности. В подобных случаях возобновляется производство по делу о банкротстве (несостоятельности) предприятия и выносится решение о признании его банкротом.

Решения арбитражного суда могут быть обжалованы судебным порядком в вышестоящие инстанции.

3. Виды и порядок осуществления реорганизационных процедур

Внешнее управление имуществом должника осуществляется с помощью арбитражного управляющего. В его полномочия входят меры по восстановлению платежеспособности предприятия-должника и дальнейшему осуществлению его деятельности. Все эти мероприятия управляющий осуществляет не самостоятельно, а согласно плану, принятому собранием кредиторов. Внешнее управление может продолжаться не более 12 месяцев и по истечении этого срока возможно его продление не более чем на 6 месяцев.

Согласно Федеральному закону, руководитель предприятия-должника отстраняется от должности с момента назначения внешнего арбитражного управляющего и обязан передать ему управление делами. На период внешнего управления предприятием действует мораторий на удовлетворение требований кредиторов к должнику. Арбитражный управляющий получает своего рода вознаграждение, которое определяется кредиторами и рассматривается арбитражным судом.

Кредиторы формируют собрание кредиторов, посредством которого устанавливается план внешнего управления имуществом должника, вносятся изменения и поправки в этот план. Собрание кредиторов имеет право требовать от арбитражного управляющего предоставления необходимой информации для составления плана. В собрании кредиторов участвует также и представитель предприятия-должника (обычно это представитель трудового коллектива).

Внешнее управление длится определенные сроки, как было указано выше, и заканчивается либо прекращением производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия-должника, если цель внешнего управления успешно достигнута, либо принятием решения о признании должника несостоятельным (банкротом) и о начале конкурсного производства.

Существует и такой вид реорганизационных процедур, как досудебная санация. Ее суть состоит в предоставлении предприятию-должнику финансовой помощи в том размере, какой будет необходим для погашения денежных обязательств и платежей, восстановления платежеспособности предприятия. Закон предусматривает возможность проведения досудебной санации за счет федерального, местного бюджетов или государственных внебюджетных фондов. Для того чтобы это положение было осуществлено, необходимо наличие двух условий:

1) предусмотрение расходов на эти цели в соответствующих бюджетах;

2) условия проведения санации должны быть рассмотрены в Федеральном Законе о Федеральном бюджете.

Процедура санации проводится в следующих случаях.

1. Предприятие находится в кризисной ситуации и в попытке ее преодоления обращается за помощью извне, это происходит до возбуждения кредиторами дела о несостоятельности (банкротстве).

2. При самостоятельном обращении предприятия в арбитражный суд с одновременным предложением условий своей санации.

3. При вынесении арбитражным судом решения о проведении санации на основании требований кредиторов и необходимости их удовлетворения, а также для выполнения обязательств предприятия-должника перед государственным бюджетом.

В основном выделяется два вида санации, которые зависят от конкретных условий кризисной ситуации на предприятии, степени оказания внешней помощи.

1) санация, с целью реорганизации долга без внесения изменений в статус юридического лица предприятия-должника. Обычно такая санация используется для устранения неплатежеспособности предприятия-должника в том случае, если кризис рассматривается как временное явление в деятельности предприятия. Могут приниматься следующие меры:

а) перевод долга на другое юридическое лицо. Им может быть любое предприятие, которое занимается бизнесом и желает принять участие в санации предприятия-должника;

б) погашение долга за счет средств бюджета. Такой метод используется исключительно для государственных предприятий;

в) погашение долга за счет целевого банковского кредита.

Обычно здесь выступает коммерческий банк, который находится в определенных взаимоотношениях с предприятием-должником. Предварительно проводится тщательный анализ финансового состояния предприятия-должника;

г) еще один метод с участием коммерческого банка – это выпуск ценных бумаг под контролем лица, непосредственно осуществляющего санацию предприятия;

2) санация, происходящая с изменением статуса юридического лица предприятия. Фактически это реорганизация предприятия, для которой необходимо осуществление определенных процедур: смена формы собственности, изменение организационноправовой формы деятельности и т. д. Эта форма санации используется при более глубоких и серьезных кризисных ситуациях.

Для осуществления реорганизации предприятия-должника в рамках его санации необходима предварительная разработка проекта санации. В его составлении участвуют представители санатора, предприятия-должника и независимые аудиторы. Как правило, в этот проект входят следующие статьи:

а) описание финансового и экономического состояния предприятия-должника на период начала санации;

б) причины кризисной ситуации, существующей на предприятии и вызвавшей его нестабильное финансовое положение;

в) формы и цели санации;

г) план проведения санации с методами и способами по стабилизации финансового положения предприятия-должника;

д) определение эффективности выбранной формы санации.

Выбору санации всегда предшествует определение (расчет) ее эффективности. Эффективность можно определить сопоставлением результатов, т. е. эффекта, и затрат на проведение выбранной формы санации.

Санация осуществляется в том порядке, в котором определил арбитражный суд. Ее продолжительность не должна быть более 18 месяцев. Возможно продление арбитражным судом сроком на 6 месяцев.

4. Ликвидация предприятий

Ликвидация предприятия – это завершение его деятельности и функционирования без перехода прав и обязанностей к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

1) по решению учредителей предприятия. Такое решение принимается в связи с прекращением срока деятельности предприятия, достижением поставленной цели или признанием судом недействительности регистрации.

2) по решению суда. Это может быть из-за осуществления деятельности без надлежащих документов (лицензии) или противозаконной деятельности. Требование ликвидации может быть направлено в суд уполномоченным государственным органом, например налоговым инспектором, вследствие нарушения порядка предоставления обязательной финансовой отчетности.

Если стоимость имущества предприятия-должника оказывается недостаточной для удовлетворения требований кредиторов, то его ликвидация может быть осуществлена только в соответствии с Законом о несостоятельности

(банкротстве). Юридическое лицо может также принять решение о самостоятельном объявлении себя банкротом и добровольной ликвидации.

В зависимости от вида решения различается и вид ликвидации. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» ликвидация предприятия, признанного банкротом, осуществляется методом конкурсного производства, а добровольная ликвидация – через упрощенную процедуру банкротства должника.

Для осуществления ликвидации предприятия назначается ликвидационная комиссия, которая выполняет следующие функции:

- 1) осуществление мер по установлению кредиторов и их извещения о ликвидации предприятия-должника;
- 2) получение дебиторской задолженности;
- 3) оценка имущества предприятия-должника по балансовой стоимости. Такая оценка производится на основании полной инвентаризации имущества предприятия;
- 4) продажа имущества на торгах;
- 5) составление промежуточного ликвидационного баланса, в который входят все виды имущества и требования кредиторов;
- 6) осуществление расчетных операций с кредиторами. Это одна из наиболее сложных процедур в ликвидационном процессе. Источником для ее осуществления являются средства, полученные от продажи имущества предприятия на торгах. Эта сумма распределяется в определенном порядке. В первую очередь возмещаются расходы арбитражного суда, ликвидационной комиссии, распорядителей имущества. Затем производятся расчеты с персоналом предприятия-банкрота.
- 7) после расчета с кредиторами составляется окончательный ликвидационный баланс, который согласовывается с уполномоченным государственным органом.

Ликвидация предприятия считается свершенной после внесения записи об этом факте в единый государственный реестр юридических лиц. С этой целью ликвидационная комиссия представляет в уполномоченный государственный орган ликвидационный баланс (окончательный) и другие соответствующие документы.

Для осуществления эффективной ликвидационной работы требуются определенные затраты.

1. Разовые затраты, которые связаны с первоначальным этапом существования ликвидационной комиссии.
2. Текущие обязательства, необходимые для осуществления деятельности ликвидируемого предприятия (оплата коммунальных услуг, оплата труда некоторого процента персонала и т. д.).
3. Расходы, которые связаны с деятельностью и прекращением функционирования ликвидационной комиссии.

5. Основные параметры диагностирования банкротства

Банкротство, как правило, представляет собой не моментальное явление, а постепенный надвигающийся процесс. Исключения составляют внезапные критические ситуации (стихийные бедствия и т. д.).

Поэтому банкротство необходимо диагностировать, чтобы прогнозировать его наступление.

Прежде всего необходимо изучить предпосылки банкротства, которые представляют собой совокупность внутренних и внешних факторов.

К внутренним факторам можно отнести следующие.

1. Снижение эффективности использования ресурсов и материалов предприятия, его производственной мощности. Отсюда высокая себестоимость продукции.
2. Дефицит оборотных средств предприятия из-за нерациональной политики управления и деятельности предприятия.
3. Низкий уровень сбыта продукции по причине неэффективной деятельности маркетинговых служб предприятия.
4. Привлечение заемных средств на невыгодных условиях.

Внешние факторы:

- 1) экономические: кризисное состояние экономики, общий спад производства, инфляция, неустойчивость и нестабильное положение в финансовой системе, повышение цен на материалы и ресурсы, усиление международной конкуренции, неплатежеспособность и банкротство партнеров;
- 2) политические: политическая нестабильность, утрата части рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности.

В настоящее время для диагностики банкротства предприятий применяется ограниченный круг параметров:

- а) коэффициент текущей ликвидности, Ктк;
- б) коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом, Коск;
- в) коэффициент восстановления платежеспособности, Квп;
- г) коэффициент утраты платежеспособности, Куп.

Для того чтобы признать структуру баланса неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным, достаточно наличия одного из условий:

- 1) коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода ниже 2,0;
- 2) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности отражает совокупную обеспеченность предприятия оборотными и денежными средствами для ведения эффективной деятельности. Рассчитывается этот коэффициент следующим образом:

Текущие активы + Расходы будущих периодов / (Текущие пассивы – (Доходы будущих периодов + Фонды потребления + Резервы будущих расходов)).

Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом отражает наличие собственных оборотных средств на предприятии, которые необходимы для осуществления его финансовой деятельности. Рассчитывается:

Текущие активы – Текущие пассивы / Текущие активы.

В ситуации, если коэффициент текущей ликвидности и доля собственного оборотного капитала в текущих активах ниже нормативного, но отмечается тенденция роста этих показателей, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный 6 месяцам:

$K_{вп} = (K_{тл} + 6/T (K_{тл} - K_{тлн}))/2$,

где $K_{тл}$ – значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;

T – отчетный период;

$K_{тлн}$ – значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода.

Если $K_{вп} > 1$, то у предприятия есть возможность для восстановления своей платежеспособности; если $K_{вп} < 1$, то у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

При $K_{вп} < 1$ рассчитывается коэффициент уплаты платежеспособности предприятия:

$K_{уп} = (K_{тл} + 3/T (K_{тл} - K_{тлн}))/2$.

Если $K_{уп} > 1$, то предприятие имеет возможность не утратить платежеспособность. При $K_{уп} < 1$ предприятие скорее всего утратит свою платежеспособность.

При неудовлетворительной структуре баланса ($K_{тл}$ и $K_{оск}$ ниже нормативных), но при существовании возможности для восстановления платежеспособности в определенный период признание предприятия неплатежеспособным может быть отсрочено на шесть месяцев.

Может возникнуть такая ситуация, при которой $K_{тл}$ и $K_{оск}$ выше нормативных, но $K_{уп} < 1$ и предприятие не признается неплатежеспособным. В таком случае из-за реальной угрозы утраты предприятием платежеспособности оно ставится на соответствующий учет в Мингосимущества по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

Если предприятие признается банкротом, а структура его баланса – неудовлетворительной, то перед передачей экспертного заключения в арбитражный суд, запрашивается дополнительная информация и проводится исследование производственно-финансовой деятельности предприятия с целью выявления альтернативы:

- 1) проведение реорганизационных мероприятий для восстановления платежеспособности предприятия;
- 2) проведение ликвидационных мероприятий в соответствии с действующим законодательством.

Диагностика банкротства подразумевает под собой в первую очередь определение объекта анализа. Следует отметить тот факт, что отклонение от нормы коэффициентов не всегда свидетельствует о наличии ситуации банкротства. Кроме того, в некоторых ситуациях банкротство или ликвидация какого-либо предприятия невыгодны кредиторам и государству. Поэтому в законодательстве существует процедура восстановления платежеспособности предприятия.

Вышерассмотренный метод диагностики банкротства является нормативным. Вообще их существует несколько, но внимания заслуживает интегральная оценка. Наиболее распространенным методом в ней является модель Альтмана. Она представляет собой пятифакторную модель, факторами которой являются такие параметры диагностики риска банкротства:

- 1) отношение рабочего капитала к сумме всех активов предприятия;
- 2) уровень рентабельности капитала;
- 3) уровень доходности активов;
- 4) оборачиваемость капитала;
- 5) коэффициент отношения суммы собственного капитала к заемному.

В принципе, ни один из этих и других существующих методов не дает стопроцентных результатов. Но благодаря им можно получить хотя бы примерную картину риска банкротства, что тоже является немаловажным.

6. Этапы диагностики кризиса

Диагностика кризисной ситуации является наравне с методами ее преодоления незаменимой частью любой управленческой политики. Она дает данные, которые можно будет использовать в будущих периодах, указывает на ошибки и недостатки существующей производственной и управленческой системы, выявляет причины возникновения кризисной ситуации.

В разных литературных источниках встречаются разные системы диагностирования кризиса. Многое зависит от конкретных условий и ситуации.

Наиболее полная система отражает диагностику кризиса в рамках внутренней и внешней среды бизнеса. Такая комплексная оценка позволяет лучше судить об истинных причинах возникновения кризиса, а следовательно, и эффективнее с ними справляться.

Первый этап. Установление объекта анализа.

Установление объекта исследования, или, другими словами, очага кризиса. На этом этапе оценивается масштаб кризиса и его возможный уровень и характер. Если кризис локальный, то это скорее всего свидетельствует о внутренних причинах его возникновения, которые достаточно легко обнаружить. Если же ситуация имеет более глубокий характер и стабильное финансовое положение фирмы находится под угрозой или уже нарушилось, то можно говорить о совокупности факторов, повлиявших на состояние предприятия.

Очень важно определить все уровни предприятия, которые оказались на критической отметке. Упущение из виду какого-либо объекта не позволит разработать точный план анализа, вследствие чего будут получены недостоверные выводы.

Второй этап. Определение системы параметров.

Определение системы основных параметров и показателей, по данным которых можно будет судить о состоянии предприятия на данный период. Также на этом этапе определяются методы сбора данных показателей. В настоящее время большинство предприятий оснащены современными электронно-вычислительными программами на основе использования компьютерной техники. Это позволяет значительно сокращать время и усилия сотрудников. Кроме того, благодаря таким программам погрешность составляет меньший процент по сравнению со старыми методами. Если позволяют сроки, то устанавливается возможность проведения аналогии данных отчетного (кризисного) периода с прошлыми периодами. Это поможет выявить уровень отклонения в деятельности предприятия и точнее определить глубину кризиса.

Третий этап. Определение ответственных лиц.

Руководитель предприятия обычно имеет команду менеджеров, которая в кризисной ситуации выполняет функции антикризисного отдела (если такового не имеется на предприятии). Это выглядит следующим образом: определяются подразделения или отделы, которые оказались в кризисе. Их менеджеры становятся ответственными лицами на период диагностики кризиса.

Помимо этого, руководитель назначает главного специалиста, который следит за ходом исследований, суммирует полученные данные и предоставляет их руководителю.

Четвертый этап. Исследование среды бизнеса.

Как уже отмечалось, факторы возникновения кризисной ситуации могут быть как внутренние, так и внешние. Если данные о внутренней среде свидетельствуют об отсутствии причин внутри предприятия, то исследуется внешняя среда. Во многих организациях с целью экономии времени идет одновременная оценка внутренних и внешних факторов. Однако это требует больших усилий и, как правило, затрат.

Выявление причин кризиса дает намного больший объем информации, чем это может показаться на первый взгляд. Здесь речь идет в первую очередь о макро- и микросреде бизнеса. Часто кризис возникает по причине неудовлетворительной управленческой политики, плохой организации взаимосвязей между отделами и т. д.

Пятый этап. Обоснование выводов.

На этом этапе обрабатывается вся полученная информация. Часто устраиваются переговоры, на которых обсуждается текущее состояние предприятия. Определяются первоочередные направления и задачи. Распространенным явлением стало создание временной команды для решения той или иной проблемы: в ее состав, как правило, входят сотрудники, специализирующиеся по текущей проблеме.

Шестой этап. Разработка плана и выбор стратегии.

Этот этап является заключительным. План составляется на основе работы всех предыдущих этапов. В этом периоде определяются основные меры и методы преодоления сложившейся ситуации.

Для диагностики состояния кризисного предприятия часто приглашаются специалисты из фирм и агентств.

Это независимые аудиторы, маркетологи, исследователи и т. д. К их помощи прибегают в том случае, если ощущается недостаток собственных специалистов или если затруднительно определить предмет исследования. Обычно такая практика «приглашения» используется более молодыми предприятиями в силу неопытности. Однако и крупные фирмы прибегают к услугам специалистов.

7. Информация в диагностике

Отличительной чертой диагностики кризиса является то, что ведется анализ не статистического состояния объекта, а его динамики во времени.

Например, если объектом диагностики является экономика государства в целом, то параметрами здесь будут макроэкономические показатели.

Информация об объекте в основном идет по двум направлениям:

- 1) динамические свойства системы и их распространение;
- 2) влияние факторов.

Исследование этих двух направлений позволяет получить необходимую информацию о состоянии и развитии объекта. От достоверности этих данных будет зависеть точность формулируемых выводов о состоянии экономического объекта. Часто используется информация из официальных источников, которые предоставляют органы государственной власти. Большую работу выполняют статистические отделы, которые проводят различные массовые наблюдения, позволяющие получить первичную информацию о показателях исследуемого объекта.

Информация проходит четыре стадии: сборка, группировка, анализ, вывод. Помимо этого, еще осуществляется качественный и количественный анализ.

Сбор информации – это первоначальный этап работы с информацией, он включает в себя сбор всех данных по объекту исследования на указанный период. Часто возникают проблемы из-за достаточно большого количества источников информации, что замедляет процесс ее получения.

Для этого необходимо иметь систематизированную основу хранения информации, которая позволит быстро определять нужный источник.

Кроме того, проводя диагностику какого-либо объекта, исследователь может не знать некоторых нюансов, если до этого он не работал непосредственно с этим объектом (внеплановые изменения в каком-либо периоде, отсутствие тех или иных данных по различным причинам и т. д.).

Современные компьютерные технологии предлагают уникальные возможности по хранению большого количества данных в архивах. Это позволяет, кроме того, обеспечить ее безопасность при помощи различных кодов, что особенно актуально в наше время.

Труднее обстоит дело, если необходимо получить данные о каком-либо внешнем объекте. Это требует дополнительных усилий.

Группировка информации – это систематизация полученных данных в отдельные группы по существенным для них признакам. Каждая группа характеризует ту или иную сторону изучаемого объекта.

Часто на этом этапе составляются различные таблицы и графики, представляющие собой обобщенные данные. Благодаря такой сводке данные удобнее использовать и, что немаловажно, анализировать. На этом этапе часто работают специалисты, имеющие опыт в статистической работе.

Анализ информации представляет собой исследование сгруппированных данных и формулировку на их основе выводов. Это очень важный этап, поскольку именно от него зависят принимаемые решения, поэтому важно обеспечить необходимый уровень этого процесса. Одни и те же данные могут быть интерпретированы по-разному. Например, снижение какого-либо показателя может означать положительную тенденцию в одной ситуации и негативную – в другой. Необходимо уметь учитывать взаимосвязанность всех факторов и оценивать их влияние на данные. Анализ может проводиться по-разному: на основе сравнения с прошлыми данными, исследование в рамках какой-либо программы – все зависит от конкретной ситуации.

Подведение итогов – это обобщающий этап, который работает с данными, получаемыми и обрабатываемыми на всех предыдущих этапах. Подведение итогов может быть единоличным или проходить в форме переговоров и обсуждений. Необходимо рассмотреть все альтернативные варианты и обосновать принятое решение или положение. Информация в диагностике важна не только для оценки конкретной ситуации, она также служит и для составления прогнозов. Поэтому здесь особое место занимает достоверность информации.

Как правило, вся информация, получаемая с помощью каких-либо расчетов или вычислений, имеет некоторую долю погрешности – в большей или меньшей степени. Необходимо учитывать этот процент при составлении прогнозов. Особенно это актуально для таких объектов, которые дают огромные числа данных, учитывать которые в полном объеме весьма затруднительно. Здесь выделяется общая тенденция, которая и дает характеристику развития того или иного направления.

8. Особенности банкротства кредитных организаций

Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и выплачивать обязательные платежи.

Кредитная организация – юридическое лицо, которое для получения прибыли как основной цели своей деятельности на основании лицензии Центрального банка Российской Федерации имеет право осуществлять

банковские операции, предусмотренные настоящим Федеральным законом. Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество.

Категория кредитных организаций отнесена Законом в одну группу со страховыми организациями и с профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Эта группа объединена в законе как особенности банкротства так называемых финансовых организаций.

Применительно к банкротству всех этих субъектов, отнесенных к категории финансовых организаций, допускается применение неких общих особенностей, которые должны быть установлены Федеральным законом о несостоятельности финансовых организаций.

Однако если рассматривать эти организации с точки зрения банкротства, то возникает вопрос, что же у них общего. В случае принятия такого закона, неминуемо возникнет проблема его соотнесения с Законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

Из этого следует, что именно Закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» устанавливает особенности банкротства кредитных организаций, и этот Закон должен быть положен в основу исследования этих особенностей.

Немаловажным является тот факт, что критерий обособления кредитных организаций – осуществление банковских операций на основании лицензии Центрального Банка Российской Федерации. Именно поэтому банкротство кредитных организаций регулируется Законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». Несостоятельностью кредитной организации в Законе названа признанная арбитражным судом ее неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Нужно отметить еще один факт – кредитная организация считается неспособной, если соответствующие обязанности не исполнены ею в течение 1 месяца с момента наступления даты их исполнения и (или) если после отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций стоимость ее имущества (активов) недостаточна для исполнения обязательств кредитной организации перед ее кредиторами.

Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом только после отзыва Банком России лицензии на основании заявления. Заявителем могут быть должник, кредитор, уполномоченный орган, а также Банк России. Отличительной особенностью банкротства кредитных организаций является участие Банка России в деле о банкротстве или в арбитражном процессе по делу о банкротстве, а также повсеместное участие этого лицензирующего органа и его значительная роль при применении мер по предупреждению банкротства и различных процедурах банкротства.

Так как дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом только после отзыва у кредитной организации лицензии, указанные выше заявители должны приложить к заявлению о признании кредитной организации банкротом копию приказа Банка России об отзыве у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций.

Лица, которые имеют право обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании кредитной организации банкротом, также обладают правом обратиться в Центральный Банк РФ с заявлением об отзыве у должника лицензии на осуществление банковских операций при обнаружении признаков ее банкротства. В случае неполучения ответа Банка России они могут обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании кредитной организации банкротом.

Банк России обязан ответить в месячный срок. Представление арбитражному суду копии приказа Банка России об отзыве лицензии на осуществление банковских операций в указанный выше срок является основанием для возбуждения производства по делу о банкротстве.

При получении в месячный срок ответа Банка России заявление о признании ее банкротом возвращается кредитору. В этом случае лицо, направившее в Банк России заявление об отзыве у кредитной организации лицензии, вправе требовать в арбитражном суде возмещения Банком России убытков, причиненных непринятием Банком России решения об отзыве у кредитной организации указанной лицензии либо непринятием Банком России решений об осуществлении мер по предупреждению банкротства кредитной организации.

У Банка России есть право по собственной инициативе отозвать лицензию в случае наличия оснований. Если к моменту отзыва лицензии у кредитной организации определяются признаки банкротства, Банк России в течение пяти дней обязан подать заявление в арбитражный суд о признании кредитной организации банкротом. В подобной ситуации Банком России должна быть представлена кандидатура для назначения арбитражным управляющим в арбитражный суд, причем это необходимо сделать в течение 15 дней со дня принятия судом заявления.

Таким образом, характерной особенностью банкротства кредитных организаций является предоставление арбитражного управляющего.

Если говорить о процедурах банкротства относительно кредитных организаций, то здесь применяются только следующие процедуры: наблюдение и конкурсное производство. Законом не установлено никаких особых требований к проведению процедуры наблюдения.

Литература

Минаков, И. А., Экономика сельского хозяйства. /И.А. Минаков - Переизд.: М: Колос 2012 -430с. ISBN: 978-569-21-1-6

Савинов, А. И. Экономика сельского хозяйства. Задания и методические указания к практическим занятиям для студентов агроэкономических специальностей/ В.Н. Мишин, А.К.Зеленов, А.И. Савинов - Саратов 2013.- 215с. ISBN: 978-5-35689-475-3

Чалдаева, Л. А.. Экономика предприятия АПК.учебник для вузов / Л.А. Чалдаева.- 4-е изд.- Электрон. текстовые дан. - М: Юрайт, 2011.-415с. ISBN: 978-5-58642-349-2

Вопросы для самопроверки

1. Банкротство: понятие, сущность, причины, возникновения.
2. Процедура банкротства и её последствия для фирмы.
3. Внешнее управление имуществом фирмы.
4. Санация.
5. Ликвидация фирмы.

