

Министерство образования и науки Российской Федерации

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Учебное пособие

Под общей редакцией доктора экономических наук,
профессора Т. К. Руткаускас

*Рекомендовано методическим советом Уральского федерального
университета для студентов вуза,
обучающихся по направлениям подготовки
38.03.01 – Экономика, 38.05.01 – Экономическая безопасность*

2-е издание, переработанное и дополненное

Екатеринбург
Издательство УМЦ УПИ
2018

УДК 658(075.8)

ББК 65.291я73

Р90

Авторы: д-р экон. наук, проф. Т. К. Руткаускас (введение, гл. 1–13, заключение, приложения 1–3), д-р экон. наук, проф. В. В. Криворотов (гл. 3–5), канд. экон. наук, доц. М. Г. Лордкипанидзе (гл. 1, 2, 8, 9, 12, 13), канд. филос. наук, доц. А. С. Кондюкова (гл. 6, 7, 12), канд. экон. наук, доц. Е. Г. Шершнева (гл. 12), канд. экон. наук, ст. науч. сотр. Г. И. Журухин (гл. 3), ст. препод. Л. В. Домникова (гл. 11)

Рецензенты: кафедра «Менеджмент» Российского государственного профессионально-педагогического университета (протокол № 6 от 22.12.17; завкафедрой – д-р экон. наук, проф. В. А. Шапошников);

д-р экон. наук, проф., завкафедрой «Экономика предприятия» Уральского государственного экономического университета А. Г. Мокроносов

Экономика организации (предприятия): учебное пособие
Р90 / Т. К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т. К. Руткаускас. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2018. – 260 с.
ISBN 978-5-8295-0563-9

Изложены теоретические и практические основы деятельности организации (предприятия) как субъекта рыночной экономики, рассмотрены вопросы выбора стратегии ее (его) развития с учетом конкурентоспособности, маркетинговая деятельность, товарная, ценовая, инновационная и инвестиционная политика.

Учебное пособие предназначено для подготовки бакалавров, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.01 – Экономика и специалистов, 38.05.01 – Экономическая безопасность, а также адресовано слушателям дополнительных образовательных программ, аспирантам и магистрантам экономического направления, руководителям организаций (предприятий), предпринимателям, менеджерам.

ISBN 978-5-8295-0563-9

© ФГАОУ ВПО «Российский
государственный профессионально-
педагогический университет, 2014

© Уральский федеральный
университет, 2018, с перераб. и доп.

© Руткаускас Т. К. [и др.], 2018, с перераб.
и доп.

Оглавление

Введение.....	6
Раздел 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)	8
Глава 1. Организация (предприятие) в условиях рыночной среды	8
1.1. Предприятие как основное звено рыночной экономики	8
1.2. Классификация организаций (предприятий)	13
1.3. Производственная и организационная структура построения предприятия, службы предприятия	15
1.4. Внутренняя и внешняя среда организации (предприятия)	19
Контрольные вопросы и задания	22
Глава 2. Методологические и практические основы функционирования организации (предприятия)	22
2.1. Товарная политика предприятия, жизненный цикл товара	22
2.2. Маркетинговая деятельность предприятия	27
2.3. Предпринимательская деятельность, ее формы и виды	32
2.4. Лизинговые операции в практике работы организаций (предприятий) и предпринимателей	41
Контрольные вопросы и задания	47
Глава 3. Типы производства и организация производственного процесса	48
3.1. Типы производства и их технико-экономические характеристики	48
3.2. Производственный процесс и общие принципы его организации	52
3.3. Организация производственного процесса во времени	57
3.4. Организация производственного процесса в пространстве	60
Контрольные вопросы и задания	66
Раздел 2. РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) И ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	68
Глава 4. Основной капитал, основные фонды и нематериальные активы организации (предприятия)	69
4.1. Понятие капитала. Экономическая сущность производственных фондов, классификация основных средств	69
4.2. Формы учета и методы оценки основных средств	71
4.3. Износ и амортизация основных фондов и нематериальных активов	73
4.4. Показатели использования, наличия, движения и состояния основных производственных фондов	83
4.5. Производственная мощность предприятия	87

Контрольные вопросы и задания	90
Глава 5. Оборотный капитал организации (предприятия)	91
5.1. Понятие, состав и структура оборотных средств	91
5.2. Нормирование оборотных средств	94
5.3. Показатели и пути лучшего использования оборотных средств	98
Контрольные вопросы и задания	100
Глава 6. Трудовые ресурсы, производительность труда и его оплата в организации (на предприятии)	101
6.1. Трудовые ресурсы предприятия, их состав и характеристика	101
6.2. Производительность труда, методы оценки, факторы и резервы ее повышения на предприятии	109
6.3. Организация оплаты труда: сущность, принципы, тарифная система, формы и системы оплаты труда, определение фонда заработной платы...	116
6.4. Проблемы совершенствования оплаты труда в условиях рыночной экономики. Зарубежный опыт оплаты труда	130
Контрольные вопросы и задания	135
Раздел 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)	137
Глава 7. Издержки производства и себестоимость продукции (работ, услуг)...	137
7.1. Понятие себестоимости продукции (работ, услуг) и ее значение	137
7.2. Классификация затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)	137
7.3. Группировка затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции	138
7.4. Виды калькуляции и методы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)	139
7.5. Основные направления снижения издержек производства	143
Контрольные вопросы и задания	148
Глава 8. Ценовая политика организации (предприятия)	149
8.1. Цена на продукцию (работы, услуги): понятие, функции, виды и методика расчета	153
8.2. Выбор метода ценообразования на практике	153
8.3. Ценовая политика предприятия: содержание, цели, назначение	155
8.4. Типы ценовых политик и стратегий	156
8.5. Этапы разработки ценовой политики и стратегии	156
Контрольные вопросы и задания	159
Глава 9. Финансовые результаты деятельности организации (предприятия) ...	160

9.1. Доходы и расходы, прибыль предприятия, ее виды, источники формирования и распределение	160
9.2. Показатели рентабельности предприятия	174
Контрольные вопросы и задания	177
Раздел 4. ПЛАНИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	
ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)	179
Глава 10. Инновационная политика организации (предприятия)	179
10.1. Экономическая сущность и основные направления научно-технического прогресса	179
10.2. Качество и конкурентоспособность продукции как факторы выбора инновационной и инвестиционной политики	182
10.3. Развитие систем управления качеством продукции	183
10.4. Инновации как объект деятельности предприятия, их классификация	191
Контрольные вопросы и задания	195
Глава 11. Инвестиционная политика организации (предприятия)	196
11.1. Инвестирование в деятельности предприятия: понятия, классификация инвестиций, принципы инвестирования	196
11.2. Предпосылки и факторы инвестиционной политики предприятия	202
11.3. Инвестиционный проект, его состав и оценка эффективности	205
Контрольные вопросы и задания	216
Глава 12. Планирование деятельности организации (предприятия)	217
12.1. Сущность и основные принципы планирования	217
12.2. Система планов организации (предприятия)	222
12.3. Производственная программа – основа плана развития предприятия..	226
12.4. Бизнес-планирование деятельности организации (предприятия)	229
Контрольные вопросы и задания	236
Глава 13. Оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия)	237
13.1. Экономическая сущность и показатели эффективности производства.	237
13.2. Оценка финансового состояния организации (предприятия)	242
13.3. Банкротство организаций и их финансовое оздоровление	246
Контрольные вопросы и задания	251
Заключение	252
Библиографический список	253
Приложение 1. Бухгалтерский баланс	256
Приложение 2. Отчет о финансовых результатах	258
Приложение 3. Классификация доходов и расходов организации	259

Введение

Экономика – это наука о том, как общество использует определенные ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов (работ, услуг) и распределяет их среди различных групп людей. Основная же экономическая проблема состоит в удовлетворении неограниченных потребностей в условиях ограниченных ресурсов, которая решается, как правило, в рамках отдельно взятой организации (предприятия, фирмы).

Организация – это 1) общественное объединение лиц или государств; 2) государственное учреждение, предприятие (обычно непроизводственного характера). *Предприятие* – это производственная или торговая хозяйственная единица или объединение нескольких таких единиц [3, с. 723–724, 960]. *Предприятие* – это хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производит и реализует продукцию, оказывает услуги, имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью в рамках закона согласно уставу предприятия. *Фирма* – это промышленное, хозяйственное или торговое предприятие, организация. Существуют следующие разновидности фирм: 1) аффилированная – это близкая, родственная фирма, которая присоединяется к сравнительно более крупной материнской компании в виде дочерней фирмы, филиала; 2) брокерская – это посредническая фирма, которая преследует коммерческие цели и работает по поручению и за счет клиентов; 3) венчурная («рискованное предприятие») – это мелкая или средняя инвестиционная фирма, которая занимается научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), внедряет их в производство; 4) инвестиционная – занимается инвестированием и операциями с ценными бумагами; 5) инжиниринговая – предоставляет инженерно-консультационные услуги; 6) производственная – занимается изготовлением продукции; 7) консалтинговая – осуществляет консультации в различных областях [2, с. 493, 710–711].

Термины «организация», «предприятие», «фирма» в российском хозяйственном лексиконе широко распространены в качестве равнозначных. В той же мере эти понятия используются авторами учебного пособия как эквивалентные. По мнению авторов, принципиального значения не имеет, как называется основное звено экономики – «организация», «предприятие» или «фирма», а также образовательная дисциплина – «Экономика организации (предприятия)», «Экономика предприятия» или «Экономика фирмы».

Экономика организации (предприятия) – это комплекс знаний о средствах, законах и правилах ведения хозяйства. Поэтому изучение деятельности организации (предприятия) необходимо для анализа текущего состояния ее (его) дел, прогнозирования поведения организации (предприятия) в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры, разработки рекомендаций организации (предприятию) с целью принятия ею (им) оптимальных решений, определения наилучших способов использования организацией (предприятием) ограниченных ресурсов.

Экономика организации (предприятия) – это совокупность факторов производства (материальных, трудовых, финансовых), непроизводственных факторов и других элементов механизма производственных отношений, возникающих в рамках отдельной организации (предприятия) в процессе получения и реализации продукции (работ, услуг) при ограниченных ресурсах.

Объектом изучения дисциплины «Экономика организации (предприятия)» являются рыночная среда и субъекты рыночной экономики; *предметом изучения* – рыночные отношения между субъектами и вопросы экономики, организации и права внутри каждого субъекта.

Задачи дисциплины – изучение вопросов микроэкономики в процессе хозяйственной деятельности каждого субъекта; основных терминов, экономических понятий и определений; механизма формирования основных технико-экономических показателей, характеризующих субъекты рыночной экономики; финансовых потоков внутри субъекта и между субъектами в рыночной среде; организационных аспектов по всем этапам жизненного цикла субъектов рыночной экономики. Это позволит сформировать систему знаний, навыков и умений в области экономики организации (предприятия), развить экономическое мышление и подготовить квалифицированных специалистов.

Экономика организации (предприятия) изучает теоретические основы и практическую деятельность различных хозяйствующих субъектов и механизм их взаимодействия с разными структурами на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Основными методами изучения служат методы сравнительного анализа, группировок, графических изображений и др.

Особенность учебного пособия заключается в том, что предлагаемые контрольные вопросы и задания выстроены таким образом, чтобы обеспечить кумулятивный, синергетический образовательный эффект. Последовательное освоение предложенного авторами материала позволяет обучающемуся закрепить практические навыки на основе полученных им теоретических знаний по дисциплине «Экономика организации (предприятия)».

Авторы будут признательны читателям за предложения по улучшению структуры и содержания учебного пособия.

Раздел 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

Глава 1. ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ

1.1. Предприятие как основное звено рыночной экономики

Деятельность современной организации (предприятия) в условиях рыночной экономики определена двумя законами, введенными в действие с 01.01.1991 г., – законом «О собственности в РСФСР» от 25.12.1990 г. № 443-1 и законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25.12.1990 г. № 445-1, которые определили изменение деятельности предприятия в период перехода к новым рыночным условиям хозяйствования.

Возрастающее значение организации (предприятия) в экономике страны обусловлено тем, что, *во-первых*, центр экономической деятельности в условиях рыночного хозяйства перемещается к основному звену экономики – организации (предприятию); *во-вторых*, в организации (на предприятии) решаются вопросы объема и ассортимента выпускаемой продукции, выбора поставщиков и покупателей, формирования цен, экономного расходования ресурсов, рациональной расстановки и использования кадрового потенциала, высокопроизводительной техники и технологий; *в-третьих*, эффективность работы предприятия зависит от выбора формы организации производства.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект экономики, производящий продукцию, выполняющий работу и оказывающий услуги в целях удовлетворения потребностей общества и получения прибыли.

Все субъекты хозяйственной деятельности во взаимосвязи составляют единое целое экономического пространства. Однако основной его составляющей являются предприятия, поскольку эквивалентный рыночный обмен возможен лишь при наличии произведенных продуктов и услуг. Отсюда следует необходимость более детального рассмотрения особенностей образования и функционирования предприятий.

Основные признаки, определяющие предприятие, делятся на зависящие и не зависящие от экономической системы (табл. 1). Из табл.1 видно, что к

факторам, определяющим предприятие в условиях централизованно-плановой экономики, отнесены: подчиненность центральному органу управления, обязательное выполнение плана любой ценой, установление государственных цен, по которым готовый продукт будет реализован, что возможно лишь при основополагающей роли общественной собственности на средства производства. В рыночных условиях предприятие в значительной степени автономно, ориентируется на спрос потребителя, увязывает ресурсы с требованиями рынка, реализует свою продукцию по рыночным ценам, преобладающей формой собственности становятся частная и коллективная.

Таблица 1

Основные признаки, определяющие предприятие

Признаки, определяющие предприятие		
Признаки, не зависящие от экономической системы	Признаки, зависящие от экономической системы	
	в условиях рыночной экономики	в условиях централизованно-плановой экономики
Использование производственных факторов	Автономность	Подчиненность центральному органу управления
Экономичность	Прибыльность по фактическому результату	Выполнение плана любой ценой
	Частная и смешанная собственность на средства производства	Общественная собственность на средства производства
Финансовое равновесие	Рыночные цены	Государственные цены
	Избыток рабочей силы	Недостаток рабочей силы

Подчеркивая производственную функцию предприятия, направленную на получение прибыли, необходимо представить его как организацию, в рамках которой функционируют отдельные частные лица со своими индивидуальными интересами. В этом плане предприятие является социальной системой, в которой необходимо согласовать интересы различных лиц и групп на основе приемлемого для всех сторон компромисса.

Характеризуя предприятие, следует определить его *наиболее важные черты как основного звена рыночных отношений*, к которым относятся: производственно-техническое единство, предполагающее общность процессов производства, капитала, технологии; организационное единство, проявляющееся в рассмотрении предприятия как организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления; экономическое единство, выражающееся в общности материальных, технических, финансовых

ресурсов, а также экономических результатов работы предприятия. Существенными признаками также выступают единая территория, вспомогательное и обслуживающее хозяйства и т. п. Независимо от форм собственности предприятие работает на условиях коммерческого расчета, т.е. осуществляет сделки, операции, получает прибыль и несет убытки. За счет прибыли оно обеспечивает стабильное финансовое положение, реализует социально-экономические интересы трудового коллектива. Именно это позволяет определить предприятие как хозяйственную единицу, обладающую хозяйственной, организационной и юридической самостоятельностью и осуществляющую конкретные *функции*, заключающиеся:

- в создании продуктов или выполнении работ, предоставлении услуг, пользующихся спросом на рынке;
- в решении социальных задач коллектива предприятия (обеспечение определенного стандарта жизни работающих) и общества (предоставление рабочих мест, участие в государственных и муниципальных программах за счет налогов и других выплат и т. д.).

Предприятие – не только хозяйствующий субъект экономики, но и *юридическое лицо*, основными признаками которого в соответствии со ст. 48 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) являются:

- наличие в своей собственности, в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленного имущества;
- способность отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у предприятия во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе при неисполнении обязательств перед бюджетом;
- способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени (приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права), т. е. в соответствии с законодательством заключать все виды гражданских правовых договоров с хозяйственными партнерами и другими юридическими и физическими лицами;
- право (или возможность) быть истцом, предоставлять виновной стороне иск и выступать в качестве ответчика в суде при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами;
- право иметь самостоятельный баланс или смету [8].

Кроме того, предприятие должно правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), своевременно представлять установленным государственным органам отчетность, а начиная с 1996 г., представлять балансы и другую бухгалтерскую и финансовую

отчетность для независимой аудиторской проверки. В соответствии с ГК РФ любое юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В уставе отражаются: организационная и правовая формы организации (предприятия); наименование и местонахождение; юридический адрес; цели и предмет деятельности; уставный фонд (капитал); порядок распределения прибыли; органы контроля; перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав организации (предприятия); условия реорганизации и ликвидации. Организация (предприятие) имеет расчетный счет в банке.

Уставный фонд (капитал) – зафиксированная сумма основного и оборотного капиталов предприятия. Государство, как правило, устанавливает минимальный размер уставного фонда. Уставный капитал предприятия является основным источником собственных средств и в денежной форме представляет пассивы предприятия, а в производительной форме – активы. *Активы и пассивы* предприятия всегда сбалансированы, т. е. всегда равны, что отражается в *балансе предприятия* (прил. 1). Упрощенная схема баланса представлена в табл. 2. Собственный капитал предприятия составляет актив баланса за минусом заемного капитала (собственный капитал = актив баланса – заемный капитал).

Таблица 2

Упрощенный баланс предприятия

БАЛАНС	
АКТИВ	ПАССИВ
1. Внеоборотные активы: Нематериальные активы Основные средства Долгосрочные финансовые вложения 2. Оборотные активы: Запасы Дебиторы Краткосрочные финансовые вложения Денежные средства	1. Собственный капитал: Уставный капитал Прибыль 2. Заемный капитал: Долгосрочный: • кредиты; • обязательства Краткосрочный: • обязательства по расчетам (заработной плате, налогам, процентам за кредит); • задолженность поставщикам; • краткосрочные кредиты

Подавляющее большинство предприятий входит в состав тех или иных фирм. *Фирма* – юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит только из одного предприятия, оба термина («предприятие» и «фирма») совпадают. В этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Появление термина «фирма» обусловлено широким распространением в западной экономике акционерной формы хозяйствования – акционерных компаний, связанных друг с другом так называемой системой участия. Система участия оказывает существенное влияние на размывание отраслевой принадлежности, так как позволяет скупать контрольные пакеты акций предприятий различных отраслей. Поэтому особенностью крупной фирмы является ее *многоотраслевая структура* в отличие от предприятия. Сам процесс формирования многоотраслевых фирм получил название «*диверсификация*», что является современной формой концентрации производства и образования крупных фирм. Имеются и другие различия между понятиями «предприятие» и «фирма».

Приступая к созданию предприятия, каждый предприниматель или группа предпринимателей должны иметь перед собой четкую и ясную цель. Цель должна быть подкреплена системой получения заказов на свою продукцию или услуги. Намечаемый выпуск продукции или оказание услуг должны быть обеспечены всеми необходимыми ресурсами (трудовыми, материальными, финансовыми)

Основными этапами создания предприятия являются: решение о создании нового предприятия; создание уставного капитала; проведение расчетов; поиск партнеров; формирование механизма управления предприятием (составление плана работы, установление контроля исполнения, определение функций каждого работника и расстановка их по рабочим местам); документальное оформление.

Причинами прекращения деятельности предприятия могут стать: убыточность производства; падение спроса на продукцию (выполняемые работы, оказываемые услуги); экологическая опасность предприятия для окружающей среды и населения; возможность использования экономически более выгодных целей.

1.2. Классификация организаций (предприятий)

В соответствии со ст. 50 ГК РФ в зависимости от целей деятельности любое юридическое лицо относится к одной из *двух категорий*:

- коммерческая организация;
- некоммерческая организация.

Деятельность *коммерческой организации* направлена на извлечение прибыли, что является ее основной целью. *Некоммерческая организация* не ставит цели извлечения прибыли и не распределяет ее между участниками. Предпринимательскую деятельность некоммерческие организации могут осуществлять лишь для достижения целей, ради которых они созданы.

Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

Коммерческие организации в соответствии с ч. 2 ст. 50 ГК РФ с учетом изменений с 01.09.2014 г. классифицируются следующим образом:

- хозяйственные товарищества и общества (коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом, ч. 1 ст. 66 ГК РФ). Хозяйственные товарищества создаются в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). Хозяйственные общества подразделяются на общество с ограниченной или дополнительной ответственностью, акционерное общество (публичное и непубличное), дочерние и зависимые общества;

- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- хозяйственные партнерства;
- производственные кооперативы (артели);
- государственные или муниципальные унитарные предприятия (ГУП, МУП), основанные на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления (юридические лица, на имущество которых их учредители имеют вещные права, ч. 2 ст. 48 ГК РФ).

К *некоммерческим организациям* ГК РФ отнесены:

- потребительские кооперативы, представляющие собой добровольные объединения граждан на членской основе, имеющие целью удовлетворение материальных потребностей путем объединения имущественных паевых взносов;
- общественные и религиозные организации (объединения);
- фонды;

- учреждения – организации, созданные собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемые им полностью или частично.

В экономике функционируют самые различные предприятия. Они отличаются друг от друга по ряду признаков.

По *формам собственности* предприятия подразделяются на частные; государственные (в том числе муниципальные), где капитал и управление принадлежит государству или муниципалитету, и смешанные, где государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении.

По *размерам* предприятия делятся на крупные, средние, малые и микропредприятия. Критериями отнесения предприятий к той или иной группе могут быть численность работников, объемы производства, наличие на балансе предприятия основных производственных фондов. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся: хозяйственные общества и партнерства; производственные и потребительские кооперативы; крестьянские (фермерские) хозяйства; индивидуальные предприниматели.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 04.04.2016 г. № 265-ПП, вступившего в действие с 01.08.2016 г., изменились критерии определения малого предприятия. Чтобы считаться малым, средним или микропредприятием, нужно соответствовать трем параметрам: размеру дохода, численности сотрудников и доле участия в уставном капитале других компаний.

С августа 2016 г. в расчет максимального размера доходов за прошедший год включаются не просто вся выручка по кассе, а все доходы согласно налоговой декларации. Средним считается предприятие с доходом 2 млрд р. с численностью сотрудников 101–250 чел.; малым считается предприятие с доходом 800 млн р. с численностью сотрудников 100 чел.; микропредприятием считается предприятие с доходом 120 млн р. с численностью сотрудников до 15 чел.

Доля участия других лиц в капитале всех видов малых и средних предприятий составляет:

- государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов – не более 25%;
- обычных юридических лиц, в том числе иностранных – не более 49%;

- юридических лиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, – не ограничена.

По *характеру деятельности* предприятия делятся на производственные, производящие материальные блага, и непроизводственные, оказывающие услуги и выполняющие работы непроизводственного характера.

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

По *отраслевой принадлежности* разделяются на промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные и т. д. Кроме того, признаками отраслевой принадлежности также являются характер потребляемого сырья при изготовлении продукции, назначение и характер готового продукта, технологическая общность производства, доминирующий фактор производства; время работы в течение года:

- по *характеру потребляемого сырья* промышленные предприятия делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности;
- по *назначению готовой продукции* предприятия подразделяются на две группы: производящие средства производства (группа А) и производящие предметы потребления (группа В);
- по *признаку технологической общности* различают предприятия с непрерывным и дискретным процессами производства;
- по *признаку доминирующего фактора производства* различают трудоемкие, материалоемкие, наукоемкие, энергоемкие, фондоемкие, капиталоемкие предприятия;
- по *времени работы в течение года* различают предприятия круглогодичного и сезонного производства.

Классификация предприятий имеет большое значение при разработке типовой документации, применении типовых технологических и конструктивных решений, производственной структуры и других целей.

1.3. Производственная и организационная структура построения предприятия, службы предприятия

Характер производственного процесса (непрерывный, прерывный, с полным и неполным производственным циклом, автоматизированный и т. д.) определяется сущностными характеристиками изделия и технологией его производства. Последнее обуславливает набор соответствующих элементов

(основное и вспомогательное производство, его обслуживание и управление). Их возможные комбинации представляют *производственную структуру* построения предприятия, определяющую движение продукта: начиная с сырья, материалов и кончая выходом готового продукта. Действенность производственной структуры определяется степенью совершенства организации взаимодействия и координации различных видов деятельности производственных структур. Иными словами, производственная структура предполагает определенную внутреннюю систему ее организации или, как ее называют, *организационную структуру* предприятия. Организационная структура предприятия должна ответить на вопрос, в какой субординации и координации должны находиться производственные службы, организующие работу по выпуску продукции. В последнее время наметились определенные изменения в подходах к построению организационно-производственных структур.

Прежде всего следует отметить тенденцию к отходу от традиционного построения (объединение в службы, отделы по признаку выполнения однородных функций) и переходу к формированию своеобразных производственных центров (групп), ориентированных на определенный вид деятельности, производства товаров или осуществления процесса. Центры состоят из специалистов различного профиля, им предоставляют необходимые ресурсы, и они должны обеспечивать решение конкретной задачи с момента ее возникновения и до её выполнения. Эта группа несет полную ответственность и за получение прибыли, и за возможный убыток, действует она, как правило, в рамках крупного структурного подразделения (цеха, отдела). Такой подход особо эффективен при создании новой продукции или при выходе на новый рынок. Опыт ряда компаний показывает, что применение подобной структуры позволяет сократить не только количество уровней управления, но и количество работников аппарата управления на 35%.

Соответственно этой ориентации осуществляется и организация рабочих мест, которая направлена не на развитие специализации, а на создание групп рабочих, состоящих из универсалов. Эта группа несет полную ответственность за определенный участок работы, отвечает за качество, экономию ресурсов, привлечение новых работников, их подготовку и т. д. Групповой подход позволяет повысить производительность труда, как свидетельствует опыт американских компаний, от 60 до 600%. Такое повышение происходит главным образом благодаря сокращению числа операций, выполняемых на отдельных специализированных рабочих местах. Указанный подход к рабочим местам

вызывает изменение схемы движения деталей, оно происходит по кругу, а не вдоль, как на традиционном сборочном конвейере, что позволяет резко сократить время на транспортировку и сборочные операции. Так, время сборки определенных типов оборудования на авиастроительном заводе «Макдоннел Эйркрафт» в Сент-Луисе сократилось более чем в 10 раз.

Систему организации всех видов деятельности предприятия можно условно разделить на подсистемы, связанные с организацией основного процесса производства, его обслуживания и управлением производством.

В *основном процессе производства* выделяют следующие подсистемы: организации процессов основного производства; технической подготовки производства; технического контроля качества.

Задачей подсистемы *организации процессов основного производства* является принятие решений в части движения продукта в ходе его изготовления. Подсистема *технической подготовки производства* является той сферой, где взаимодействует проблематика организации и техники промышленного предприятия. Основными задачами этой подсистемы являются подготовка документации о технологии производства продукта, рецептура, проектирование изделия и процессов производства. Особенность ее состоит в том, что она направлена на установление оптимального соотношения между технологическими возможностями имеющихся на предприятии производственных факторов и требованиями рынка к выпуску новой ему по количеству, качеству продукции и срокам. Это достигается соответствующим выбором организации производства, технологии, оборудования, компоновки и организации рабочих мест, рациональным использованием производственных площадей. Служба *технического контроля качества* продукции в условиях рынка имеет исключительно важное значение, поскольку в ее задачу входит создание на производстве таких условий, которые если не полностью исключили бы выпуск некачественной продукции, то по крайней мере сводили бы ее к минимуму. Такой подход обеспечивает как снижение издержек производства, так и повышение конкурентоспособности продукции.

В *обслуживании основного производства* обычно выделяют следующие подсистемы: снабжения и материально-складского хозяйства; ремонтного и энергетического хозяйства; инструментального хозяйства; хранения готовых изделий.

Необходимым условием эффективной работы производственно-технических служб является их тесное взаимодействие с другими службами предприятия, которые дают им ориентацию в части что производить, какого

качества и количества, сроки выпуска и предельный уровень издержек на производство товаров. Взаимосвязь работы всех служб предприятия (о чем подробно говорится в гл. 3) осуществляется через *подсистему управления производством*. Она включает такие службы, как управление кадрами (социальная служба); экономической и финансовой деятельности; переработки информации; административной работы; управления; маркетинга. Содержание и характер направленности деятельности служб определяется внешними и внутренними условиями развития предприятия. К важнейшим *внешним условиям* относятся принятая система хозяйствования, ее правовая основа, обычаи и традиции страны. *Внутренние факторы* развития предприятия по своему содержанию довольно многочисленны. По назначению их условно можно разделить на три группы:

- факторы ресурсного обеспечения производства. К ним относятся производственные факторы (здания, сооружения, оборудование, земля, сырье, материалы, рабочая сила и т. п.), т. е. все то, без чего невозможно производство продукции и оказание услуг в количестве и качестве, требуемом рынком;
- факторы, обеспечивающие желаемый уровень экономического и технического развития предприятия (научно-технический прогресс, инновации, организация труда и производства, повышение квалификации и т. п.);
- факторы, обеспечивающие коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия (это умение вести высокоэффективную коммерческую и снабженческую деятельность).

Четкой грани между этими тремя группами факторов нет. К примеру, большая часть средств производства не только является необходимым условием производства товаров и оказания услуг, но и определяет его технический уровень. Вместе с тем все они по степени воздействия на производство различны. Так, первая группа факторов, по сути дела, определяет ресурсы предприятия, его возможности, а степень реализации этих возможностей зависит от использования второй группы факторов. Несколько в стороне стоит третья группа факторов. Ее возникновение связано с рыночными отношениями. Их реализация непосредственно направлена на обеспечение ритмичности производства путем определенной организации обеспечения производства всеми необходимыми ресурсами для производства товаров в качестве и количестве, позволяющем удовлетворить требования рынка; на снижение издержек производства или по крайней мере их удержание на определенном уровне путем проведения эффективной коммерческой работы.

1.4. Внутренняя и внешняя среда организации (предприятия)

Внутренняя среда организации (предприятия) – это люди, средства производства, информация и финансы. Результатом взаимодействия внутренней среды является готовая продукция (работа, услуги) (рис. 1).

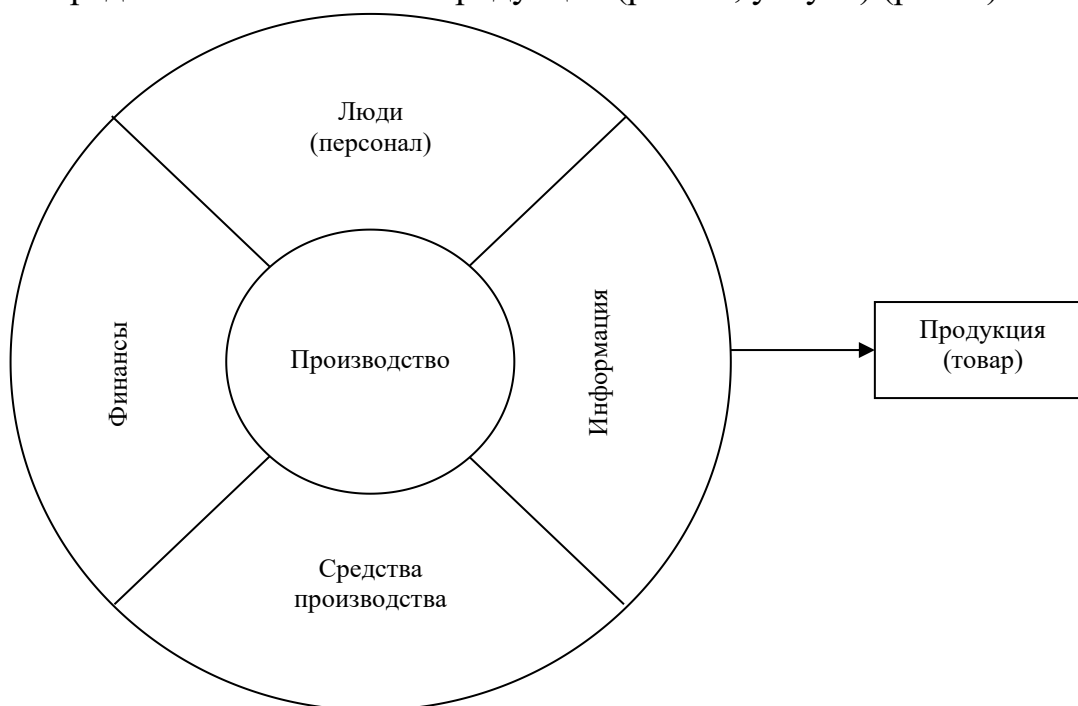


Рис. 1. Внутренняя среда предприятия

Основу предприятия составляют *люди* (персонал предприятия). От их усилий и умения зависят результаты работы предприятия. Для изготовления продукции им необходимы *средства производства*. Для расчетов за поставки необходимых материалов, оборудования, энергоресурсов, для выплаты заработной платы работникам и осуществления прочих платежей предприятию необходимы *финансовые средства*, которые накапливаются на его расчетном счете в банке и частично в кассе предприятия. При отсутствии достаточной суммы собственных средств предприятие вынуждено использовать заемные средства в форме кредитов, займов. Большое значение для работы предприятия имеет коммерческая, техническая и оперативная *информация*. *Коммерческая информация* отвечает на такие вопросы: как, какую продукцию и в каком количестве необходимо изготовить, по какой цене и кому ее реализовать, какие расходы потребуются для ее производства. *Техническая информация* дает исчерпывающую характеристику продукции, описывает технологию ее

изготовления, устанавливает, какие предметы труда необходимы для ее изготовления, при помощи каких средств труда и приемов, в какой последовательности должна вестись работа. На основе *оперативной информации* выдаются задания персоналу, производится его расстановка по рабочим местам, осуществляется контроль, учет и регулирование хода производственного процесса, а также корректировка управленческих и коммерческих операций, т. е. идет процесс управления производством.

Результаты деятельности предприятия в значительной степени определяются его *внешней средой*. Поэтому необходимы знания этой среды и умение реагировать на ее изменения и воздействия на внутренние структуры предприятия. Само же предприятие, как открытая система, зависит от внешней среды в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, а также потребителей. Поэтому предприятия вынуждены приспосабливаться к этой среде, чтобы выжить и сохранить конкурентоспособность.

Внешняя среда непосредственно определяет эффективность и целесообразность работы предприятия – это прежде всего *потребители* продукции (включая население), *поставщики* производственных компонентов, а также *государство* (государственные органы). Во внешней среде активно действуют и *конкуренты*, готовые в любое время полностью или частично занять место предприятия на рынке (рис. 2).

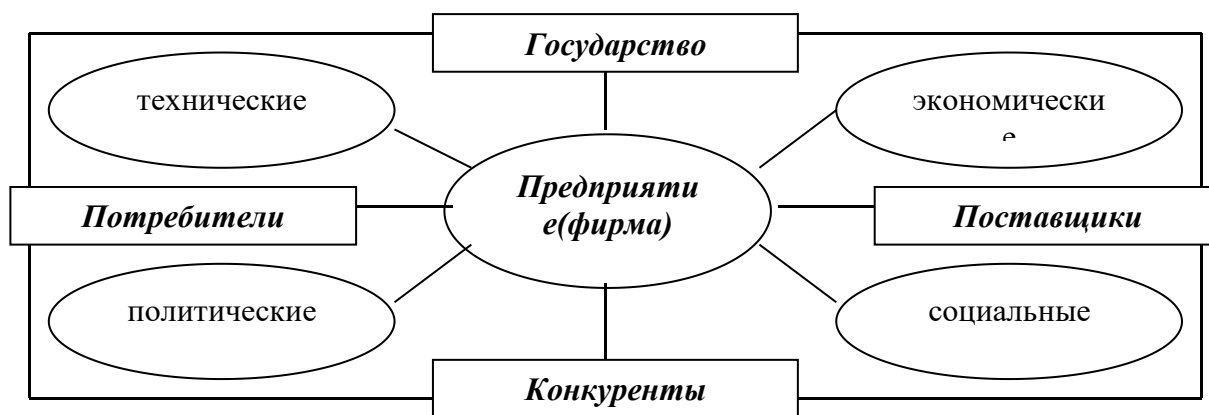


Рис. 2. Основные факторы внешней среды предприятия:

- – факторы прямого воздействия;
- – факторы косвенного воздействия

Основными характеристиками внешней среды являются взаимосвязанность ее факторов, сложность, подвижность и неопределенность. В связи с этим руководители не могут рассматривать внешние факторы

изолированно. *Взаимосвязанность* факторов внешней среды – это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды. Под *сложностью* внешней среды понимается число факторов, на которые производственная система должна реагировать в целях своего выживания, а также уровень вариаций каждого фактора. *Подвижность* (или динамичность) среды – это скорость, с которой происходят изменения в окружении организации. *Неопределенность* внешней среды является функцией, зависящей от количества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды, а также функцией уверенности в достоверности располагаемой информации. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения.

Факторы внешней среды подразделяются на факторы прямого и косвенного воздействия. К *факторам прямого воздействия* относятся государство (государственные органы), поставщики, потребители, конкуренты. Они непосредственно влияют на принятие решений предприятием в сфере хозяйственной деятельности. Государство выступает регулирующим, защищающим и руководящим звеном для предприятия. Эта роль может принимать разнообразные формы налоговых льгот, субсидий, юридического контроля на нерегулируемом рынке, ставки процента и т. п.

К *факторам косвенного воздействия* относятся: состояние экономики (экономические факторы), технические факторы и технология (в литературе их еще называют технологическими), социальные (социокультурные) факторы, политические факторы. Описание, характеристика и возможность спрогнозировать последствия воздействия косвенных факторов для предприятия затруднительны и трудоемки. Такие факторы практически не поддаются формализованному описанию, требуется большой объем информации, которая зачастую не имеет количественного и однозначного толкования.

При принятии решений также должны учитываться *демографическая среда* и *природно-климатические условия* (факторы), в которых осуществляется деятельность предприятия. Речь идет о составе и структуре населения, о доступности сырья и энергоресурсов, воды, наличии и состоянии транспортных артерий, климатических условий. Названные факторы оказывают *прямое воздействие* на размещение предприятий и, следовательно, на расходы по доставке сырья и комплектующих, распределение продукции и цену рабочей силы, спрос на товары и услуги [15, с. 42–46].

Контрольные вопросы и задания

1. Сформулируйте понятие предприятия как субъекта рыночной экономики.
2. Что такое цель, задачи и миссия предприятия?
3. Назовите основные признаки, определяющие предприятие в зависимости от экономической системы.
4. Какие основные черты характеризуют предприятие?
5. Что такое «юридическое лицо»?
6. По каким признакам классифицируются предприятия? Дайте их характеристику.
7. Дайте характеристику распределения предприятий по формам собственности и организационно-правовым формам.
8. Что представляет собой фирма, что у нее общего с предприятием и в чем состоит отличие?
9. Что является основой (фундаментом) формирования и развития современной системы хозяйствования?
10. Что собой представляет производственная и организационная структуры построения предприятия?
11. Каковы особенности современной структуры построения предприятия? Приведите примеры из опыта зарубежных стран.
12. Что составляет основу внешней среды предприятия? Охарактеризуйте ее основные элементы.
13. Назовите основные компоненты внутренней среды предприятия.

Глава 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

2.1. Товарная политика предприятия, жизненный цикл товара

Политика – это образ действий, направленных на достижение конкретной цели, определяющих отношения с людьми.

Товарная политика предприятия – это комплекс мероприятий по планированию ассортимента выпускаемых предприятием товаров и оказываемых услуг. Для эффективной реализации товарной политики предприятия необходимо научиться рассматривать свою продукцию с трех точек зрения.

Во-первых, как совокупность определенных качественных и количественных характеристик. Они должны соответствовать определенным стандартам, принятым внутри предприятия или разработанным государственными органами (для продукции массового потребления). Выпускаемая продукция по возможности должна быть сертифицирована.

Во-вторых, взгляд на продукцию со стороны потребителя. Естественно, точки зрения производителя и потребителя могут не совпадать. Товарная политика предприятия представляется процессом принятия целого набора взаимосвязанных решений. Прежде всего необходимо принять решение о товарной марке на данный вид продукции. Предприятие должно определиться, надо ли вообще использовать товарную марку, использовать ли единую марку производителя или несколько частных товарных марок, стоит ли расширять границы использования торговой марки, применяя ее для новых товаров. Большое значение имеет решение об упаковке товара и т. д.

Комплекс комплементарных услуг, которые следует предложить потребителям в пакете с основным видом продукции, также должен стать объектом пристального внимания маркетологов. Здесь важно не переусердствовать и не превратить продажу товара в «связанный контракт», т. е. продажу с «нагрузкой», которая запрещена законодательством многих стран.

Наконец, *в-третьих*, одним из важных маркетинговых решений по планированию товарного ассортимента является решение о том, когда следует начать разработку и производство нового вида продукции и прекратить выпуск устаревшей.

Каждому товару, запущенному в производство, присущ свой жизненный цикл, состоящий из четырех этапов.

1. *Этап выведения на рынок* характеризуется медленным ростом сбыта и минимальной прибылью.

2. *Этап роста*, характеризует быстрое увеличение объема продаж и размера прибыли. Предприятие стремится усовершенствовать товар, проникнуть в новые сегменты рынка и каналы распределения, а также немного снизить цены.

3. *Этап зрелости*, в рамках которого рост сбыта товара замедляется, а прибыль стабилизируется. Для оживления сбыта предприятие изыскивает различные новаторские приемы.

4. *Этап упадка*, когда сбыт и прибыли сокращаются. В отношении «дряхлающего» товара предприятие должно принять решение об исключении его из номенклатуры производства.

Период освоения новой продукции начинается с изготовления опытного образца и завершается серийным производством продукции. Промышленное производство характеризуется большим разнообразием применяемых методов и этапов освоения новых видов продукции (рис. 3).

В процессе освоения выпуска новых видов продукции выделяют техническое, производственное и экономическое освоение. Разработка и внедрение на рынок новых товаров осуществляется в соответствии с принципами и методами инновационной политики.

Таким образом, товарная политика – это деятельность, связанная с планированием и осуществлением совокупности мероприятий и стратегий по формированию конкурентных преимуществ с точки зрения текущих и долгосрочных целей предприятия.



Рис. 3. Период освоения производства новой продукции

Методологической основой разработки товарной политики является системный, ситуационный подход. Решения в области товарной политики представляют результат взаимодействия трех переменных: целей предприятия, его ресурсов и возможностей рынка. Стратегический подход в товарной политике означает обеспечение соответствия товарной номенклатуры стратегическим целям предприятия.

Формирование товарной политики включает разработку стратегии и тактики ее проведения. *Товарная стратегия* – это долговременный курс товарной политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение принципиальных задач. Она предполагает три направления работы с товаром: инновация товара, модификация товара, элиминация товара.

Ключевые вопросы формирования товарной политики могут быть решены на основе портфельного анализа. В частности, матрица Бостонской

консультативной группы (БКГ) – матрица «рост рынка – доля рынка» – позволяет определить рыночные позиции товаров, разработать товарную стратегию и тактику для каждого из них, оценить потребность в финансировании и потенциал рентабельности, определить равновесие продуктового портфеля.

В основу матрицы БКГ положена концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ). Матрица позволяет классифицировать товары предприятия по показателям относительной доли рынка. Относительная доля на рынке – это доля продаж данного товара (услуги) по отношению к объему продаж этого товара (услуги) у основного конкурента. Так, относительная доля на рынке 0,5 означает, что объем продаж предприятия составляет 50% объема продаж основного конкурента. *Бостонская матрица* разделена на четыре части, с помощью которых можно определить, какие товары потребляют денежные ресурсы предприятия, а какие пополняют их. Четыре квадрата бостонской матрицы имеют соответствующие наименования (рис. 4).

Товар «*Трудный ребенок*» (проблемный товар) находится на первой стадии ЖЦТ, имеет высокий темп роста продаж и незначительную долю на рынке в быстро развивающейся отрасли. Основные стратегические усилия – улучшение характеристик товара, усиленное продвижение на рынок. Риск финансовых вложений велик.

Товар «*Звезда*» – это рыночный лидер в развивающейся отрасли с высокой долей рынка и высоким темпом роста продаж, находится на стадии роста ЖЦТ. Основные стратегические усилия – оберегать, укреплять, наращивать отличительные преимущества. Средства реализации стратегии – снижение издержек, цены, совершенствование продукции, активное продвижение на рынок.

		Относительная доля рынка	
		Высокая	Низкая
Темп роста продаж	Высокий	«Звезды»	«Трудные дети»
	Низкий	«Дойные коровы»	«Собаки»

Рис. 4. Бостонская матрица

Товар «Дойная корова» занимает лидирующее положение в зрелой или сокращающейся отрасли с относительно низким темпом роста продаж (менее 2,5%) и высокой относительной долей рынка (стадия зрелости ЖЦТ). Большие доходы, получаемые «Дойной коровой», используются для поддержания других товаров. Меры по управлению товаром: периодические скидки, вариация, дифференциация, стимулирование повторных покупок и др.

Товар «Собака» имеет небольшую долю на сокращающемся рынке и низкий темп роста продаж (стадия спада ЖЦТ). Целесообразен переход на узкоспециализированный сегмент рынка, сокращение обслуживания или исключение из продуктового портфеля предприятия.

Специалисты отмечают, что в несбалансированном портфеле слишком много «Собак», или проблемных товаров, и/или слишком мало «Звезд» и «Дойных коров». Идеальное движение товаров по матрице: «Трудный ребенок» – «Звезда» – «Дойная корова» – «Собака». Важной задачей товарной политики является определение оптимального соотношения между новыми и освоенными товарами. Сбалансированный продуктовый портфель должен включать товары, находящиеся на разных этапах жизненного цикла [2, с. 357].

Неотъемлемым элементом товарной политики является *сервис*. Цель сервиса – предложить покупателям имеющийся товар и оказать помощь в получении наибольшей пользы от приобретенного товара.

Возрастающее значение сервиса (сервисного обслуживания) обусловлено следующими причинами: ростом конкуренции на все более насыщаемых товарных рынках, желанием покупателей иметь возможные решения проблем, возникающих в процессе использования приобретенного товара, усложнением товаров. Высококачественный сервис способствует формированию перспективного и стабильного рынка.

2.2. Маркетинговая деятельность предприятия

Сущность маркетинговой деятельности предприятия заключается в производстве и продаже только того, что, безусловно, найдет сбыт, и не нужно заставлять покупателя брать то, что удалось произвести. Таким образом, в основу работы предприятия, придерживающегося стратегии и тактики маркетинга, закладывается наиболее эффективный с точки зрения сбыта товара принцип: сначала узнай, какой товар, с какими потребительскими свойствами,

по какой цене, в каких количествах и в каких местах желает приобрести потенциальный покупатель, а потом уже только думай об организации производства.

Как уже отмечалось, любое предприятие независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, отраслевой принадлежности, выпускаемой продукции или оказываемых услуг является открытой экономической системой, которую можно представить в виде модели (рис. 5). В состав модели входят:

блок 1 – предприятие, основной задачей которого является преобразование ресурсов;

блок 2 – ресурсы на входе – трудовые, материальные, финансовые;

блок 3 – ресурсы на выходе, т. е. преобразованные ресурсы – готовая продукция, отходы производства, прибыль, денежные средства;

блок 4 – социальная среда, с которой взаимодействует предприятие, – государство, муниципальные органы, законодательство;

блок 5 – природная среда – потребление природных ресурсов;

блок 6 – маркетинг сферы бизнеса (на входе и выходе продукции);

блок 7 – экономика предприятия, т. е. результаты его деятельности.

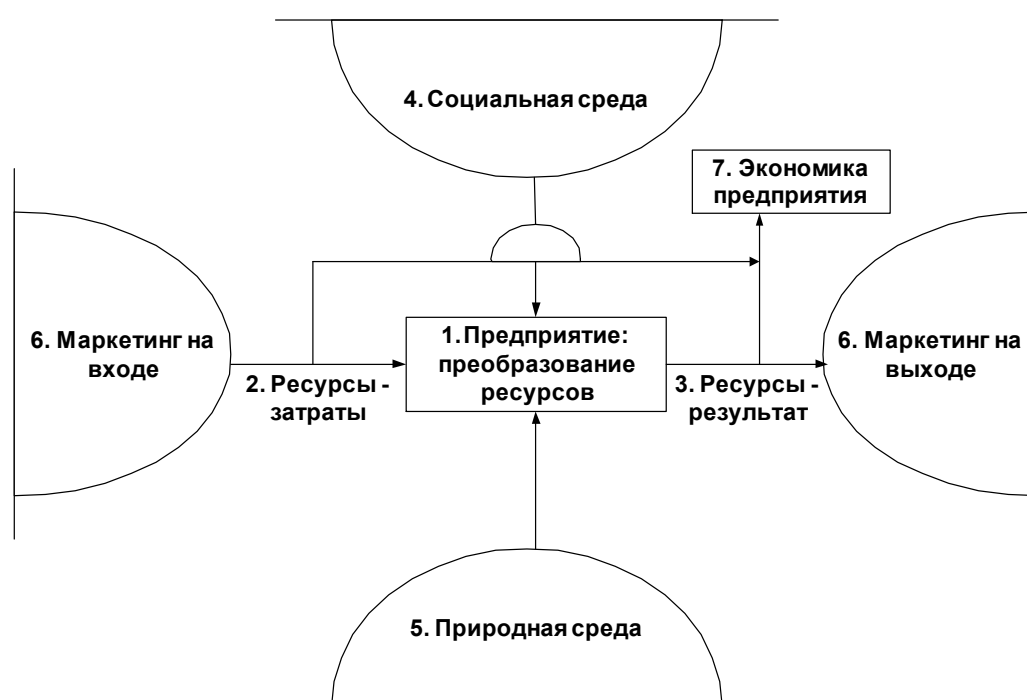


Рис. 5. Предприятие как открытая экономическая система

Приведенная модель отражает тот факт, что в условиях рынка предприятие решает две задачи – произвести продукцию и реализовать ее. В

зависимости от решения этих задач оно будет процветать или станет несостоятельным. Для того чтобы знать, что необходимо производить – какой ассортимент, в каком качестве – предприятие должно изучить рынок, прежде чем начнет расходовать ресурсы для изготовления конкретной продукции, т. е. заняться *маркетингом*. Причем маркетингом необходимо заниматься постоянно – как до запуска продукции в производство, так и после, в процессе реализации продукции. Поэтому на схеме маркетинг показан до начала производства и после его окончания.

Для принятия решений необходимо собрать и проанализировать достоверную информацию, которая включает следующее:

- характеристику товаров: являются они товарами конечного потребления или промежуточными, готовыми изделиями или полуфабрикатами, необходима служба сервиса или нет, приемлема ли цена для потребителя, каковы цены у конкурентов;
- общую характеристику рынка: большое или малое число потребителей, способы покупки товаров, отношение покупателей к товарам, условиям и срокам поставки, условия продажи у конкурентов;
- каналы распространения товаров: наличие посредников между производителями и потребителями, их количество;
- конкретное состояние рынка: существует ли конкуренция между производителями товаров и каков ее уровень;
- законодательные ограничения: существуют ли законодательные ограничения, которые могут препятствовать маркетинговой деятельности;
- уровни управленческой деятельности в области маркетинга: долгосрочные цели фирмы (на 10–15 лет), учитывающие ситуацию на внутреннем и внешних рынках и тенденции ее развития;
- финансовые, материальные и иные ресурсы, необходимые для достижения этих целей;
- перспективные (до 5 лет) цели фирмы, возникающие при этом задачи и обеспеченность их необходимыми ресурсами;
- оперативные, текущие цели и задачи, выдвигаемые конъюнктурой рынка, не противоречащие долгосрочным стратегическим целям [28, с. 27–29].

Спрос есть не что иное, как платежеспособная потребность покупателя. Поэтому предприятие, выходя на рынок, должно предлагать не товары и услуги, а средства решения проблем покупателя. Именно этот принцип является ведущим в маркетинговой деятельности, и поэтому маркетинг столь

эффективен по сравнению с прежними методами производства и торговли, когда предприятие-производитель стремится выпустить как можно больше изделий, а потом пытается навязать их покупателю.

Таким образом, *главной задачей маркетингового исследования* является нахождение путей успешного ведения хозяйства как на стадиях разработки и производства товара, так и на стадии его доставки и сбыта.

Маркетинговая деятельность позволяет прогнозировать изменения в потребностях покупателя с той или иной степенью вероятности, помогает определять требуемый ассортимент товаров на перспективный период с учетом производственных возможностей предприятия; правильно строить структуру товаропроизводящей сети, эффективно используя рекламные мероприятия; а если потребуется, то и внося необходимые изменения в структуру производства. Кроме того, опираясь на принципы маркетинга, можно формировать рынок под будущие товары предприятия, организовать в сознании покупателей прямой выход на решение их проблем с помощью продукции предприятия, обладающей высокими потребительскими свойствами.

Далее, предприятие неизбежно организует обратную связь между покупателями, разработчиками (проектировщиками) товаров и продавцами. Это дает возможность целенаправленно регулировать качество товаров и услуг, эффективно расходовать предназначенные для этого средства.

Наконец, принимаемые в рамках маркетинговых операций решения должны основываться на разнообразной и объективной информации.

С учетом особенностей каждого конкретного рынка должна строиться стратегия управления маркетингом. *Управлять маркетингом* – значит таким образом построить систему сбора информации, исследования рынка, организации рекламы, сбытовых операций и обслуживания, чтобы обеспечить максимум прибыли предприятия при минимуме его расходов на маркетинг. Процесс управления маркетингом можно разделить на следующие этапы:

- *анализ рыночных возможностей*, заключающийся в анализе состояния, в котором находится предприятие; опубликованных в специализированной литературе данных об интересующем нас рынке, а также в определении емкости рынка и его отдельных элементов, конъюнктурных и прогнозных исследований сбыта, изучении практики деятельности конкурентов;

- *отбор целевых рынков*, означающий разработку краткосрочных и долгосрочных целей предприятия; замеры объема спроса, сегментирование рынка, выбор целевых сегментов, позиционирование товаров на рынке;

- *разработка комплекса маркетинга*, включающего определение товаров и методов их распространения, установление цен на товары и стимулирование их сбыта;

- *реализация маркетинговых мероприятий*, осуществляемая с помощью формирования систем информации, планирования, контроля, организации службы маркетинга.

Основными видами маркетинга, которые предприятие может применять на внутреннем и внешнем рынках, в зависимости от состояния спроса являются следующие.

1. Рынок находится в состоянии *отрицательного спроса* (необходимо спрос создать). При этом следует использовать *конверсионный маркетинг*, заключающийся в разработке специального плана рекламной работы в продвижении товара, который формировал бы спрос и противодействовал негативным тенденциям.

2. *Спрос отсутствует* (необходимо стимулировать спрос). В данном случае необходимо использовать *стимулирующий маркетинг*. При этом могут возникнуть ситуации, когда:

а) изделие совершенно неизвестно широким слоям покупателей; в этом случае программа стимулирующего маркетинга включает широкую пропаганду данной технологии;

б) товар представляет собой потребительскую стоимость, но на совершенно ином рынке; в этом случае предприятие может разработать программу маркетинга по изменению географии поставок;

в) покупатели считают предлагаемый товар полностью потерявшим свою ценность; в этом случае целью программы маркетинга является предложение данного товара как источника запасных частей для тех, кто владеет такими товарами.

3. Имеется *скрытый спрос* (необходимо сделать его реальным). В этом случае следует использовать *развивающий маркетинг*, задача которого заключается в оценке величины потенциального спроса и превращения его в реальный путем разработки новых видов товаров и услуг, удовлетворяющих потребности на более качественном уровне.

4. Спрос снижается, возникает *падающий спрос* (необходимо восстановить спрос). При этом целесообразно использовать *ремаркетинг*, сущность которого заключается в поиске новых возможностей оживления спроса, т. е. в придании товару рыночной новизны и переориентации предприятия на новые рынки.

5. *Спрос нерегулярный* (необходимо стабилизировать спрос). В данном случае следует применять *синхромаркетинг*, сущность которого – изыскать способы сгладить колебания распределения спроса во времени с помощью гибких цен, мер стимулирования и прочих приемов, т. е. действовать в противофазе с колебаниями спроса.

6. *Полноценный спрос*, точно соответствующий возможностям предприятия (необходимо его стабилизировать). При этом используется *поддерживающий маркетинг*, задача которого состоит в поддержании существующего уровня спроса, несмотря на меняющиеся потребительские предпочтения и усиливающуюся конъюнктуру. Противодействие усилиям конкурентов обеспечивается проведением соответствующей политики цен, обеспечением более высокого уровня качества товаров, целенаправленно проводимой рекламной кампанией, систематической постоянной оценкой уровня потребительской удовлетворенности.

7. *Чрезмерный спрос* (необходимо снизить спрос). В данном случае надо применять *демаркетинг*, который подразделяется на общий и выборочный.

При *общем демаркетинге* стремятся сбить чрезмерный спрос, прибегая к таким мерам, как повышение цен, ослабление усилий по стимулированию и сокращению сервиса. При *выборочном демаркетинге* стремятся сократить уровень спроса на тех участках рынка, которые менее доходны или требуют меньше сервисных услуг. Но так как сокращение спроса означает потерю клиентов и возможной прибыли, в известных случаях оказывается выгодным продать зарубежным партнерам лицензию на право производства данных изделий под торговым названием предприятия или привлечь иностранный капитал к расширению объема выпускаемой им продукции. Цель демаркетинга – не ликвидировать спрос, а всего лишь снизить его уровень.

8. *Нерациональный спрос* (необходимо свести спрос к нулю). При этом следует применить *противодействующий маркетинг*. Задача его – убедить приверженцев отказаться от приобретения вредных для здоровья товаров и привычек, распространяя сведения о последствиях их использования, резко поднимая цены и ограничивая доступность товара.

2.3. Предпринимательская деятельность, ее формы и виды

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. С 06.08.2017 г. в целях расширения

самозанятости населения начала действовать новая формулировка понятия «предпринимательская деятельность» (абзац 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ). *Предпринимательская деятельность* – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом. Одновременно в п. 1 ст. 23 ГК РФ введено новое положение о предпринимательской деятельности граждан. В отношении отдельных видов предпринимательской деятельности законом могут быть предусмотрены условия ведения гражданином такой деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

- самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность (индивидуальная трудовая деятельность);

- руководителем предприятия от имени собственника. Данная форма имеет ряд особенностей:

- пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором), определяющим взаимные обязательства сторон. В этом договоре указываются ограничения прав в использовании имущества и проведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансирования взаимоотношений и материальной ответственности сторон, основания и условия расторжения договора;

- собственник имущества не имеет права вмешиваться в деятельность предпринимателя после заключения договора с управляющим (предпринимателем) за исключением случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия и законом.

Важнейшими чертами предпринимательства являются: самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов в рамках правовых норм; экономическая заинтересованность; хозяйственный риск и ответственность; мобильность, динамичность предпринимательских действий. Чтобы выдержать конкуренцию, предпринимательство всегда связано с нововведениями. Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю, финансы или сферу интеллектуального труда, приносит доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный доход будет иметь смысл, если в

нем отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, которые необходимы.

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные частные лица, так и объединения партнеров. Основным же субъектом, наряду с предприятием, выступает фирма.

Предпринимательская деятельность классифицируется по формам собственности, организационно-правовым формам, количеству собственников, виду (содержанию) деятельности.

По формам собственности предприятия могут быть частными (основаны на собственности граждан), государственными (учреждаются органом государственной власти), муниципальными (учреждаются местными органами власти). Государство не вправе устанавливать ограничения или преимущества в осуществлении прав собственности в зависимости от нахождения имущества в частной, государственной, муниципальной собственности или собственности общественных объединений (организаций).

По организационно-правовым формам предпринимательства различают хозяйственные товарищества и общества, кооперативы.

По количеству собственников предпринимательская деятельность может быть индивидуальной, коллективной, корпоративной. При *индивидуальном предпринимательстве* собственность принадлежит одному физическому лицу. *Коллективному предпринимательству* соответствует собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам, с определением долей каждого из них (долевая собственность). Владение, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в коллективной собственности, осуществляются по соглашению всех собственников. *Корпоративная форма предпринимательства* – это отличающаяся правовая форма бизнеса, широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность. *Корпорация* – это форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц, ею владеющих, владение выражается в пакетах акций. Владельцы корпорации называются держателями акций. В большинстве источников литературы данный вид предпринимательской деятельности классифицируют по организационно-экономическим формам, к которым относят концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы (ФПГ), холдинги.

По виду (содержанию) предпринимательская деятельность делится на производственную, коммерческую (в том числе посредническую, финансовую,

включая страхование), консультативную, в том числе в зависимости от вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее предпринимательство.

Производственное предпринимательство – это деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и т. п., подлежащих последующей реализации потребителям. К производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях.

Особенности основной области деятельности данного вида предпринимательства заключаются:

- в стремлении получить максимальную прибыль при минимальном риске, что предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела. Исходным элементом технологии является выбор основной области деятельности. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя;
- в выборе вида деятельности, что предполагает проведение предварительного маркетинга, изучение, насколько предполагаемые товары (услуги) необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, каковы его величина и тенденция развития в будущем, возможная продажная цена единицы продукции, издержки ее производства и реализации и предполагаемые объемы продаж.

Результат производственно-предпринимательской деятельности – производство продукта для его последующей реализации через собственные сбытовые подразделения, с помощью посредников-агентов, брокеров и т. п. Реализованной может считаться как отгруженная (отпущенная) фактически оплаченная продукция (товар, услуга), так и продукция, платеж за которую еще не поступил на расчетный счет предприятия или за нее получены векселя. Предприниматель должен заключать сделки на поставку изготавливаемого продукта до начала его производства на договорной основе, что позволит снизить риск банкротства. В условиях появления на рынке все новых и новых товаров и услуг важно, чтобы товары не залеживались, а финансовые средства вкладывались снова в дело, т. е. предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости денежных средств.

Коммерческое предпринимательство – деятельность, которая характеризуется тем, что ее содержание составляют товарно-денежные

отношения и торгово-обменные операции. К коммерческому предпринимательству относятся торговое, торгово-закупочное, торгово-посредническое, товарные биржи. *Особенности* данного вида предпринимательства состоят в следующем:

- в отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет потребности в значительных производственных ресурсах, связанных с выпуском продукции;

- в качестве исходной стадии технологии стоит выбор: что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов руководствуются тем, что цена реализации товара должна быть выше закупочной цены; спрос на предполагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки;

- чтобы быть уверенным в выполнении перечисленных условий, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т. е. какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации.

Зная предварительную прогнозную оценку движения товаров (услуг) и цен на них, предприниматель вырабатывает для себя *конкретный план действий (бизнес-план)*. В нем рассматриваются следующие вопросы: мероприятия по проведению сделок купли-продажи; расчеты цен по закупке и продаже товара, затрат и результатов; необходимое количество работников; объем транспортных работ; проведение рекламной кампании; оформление коммерческих документов; закупка товаров для последующей продажи; получение услуг от сторонних организаций и их оплата; наем помещений и складов для хранения, торговых точек для реализации товара; формы реализации товара; обоснование получения кредитов или других заемных средств; выплата налогов и платежей государственным и местным финансовым органам. На основе бизнес-плана рекомендуется проводить укрупненные балансовые оценочные расчеты, которые дают предпринимателю представление о выгодности или убыточности сделок.

Посредническое предпринимательство – это особая форма коммерческого предпринимательства, проявляющаяся в деятельности, соединяющей заинтересованные стороны во взаимной сделке. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход. Посредник-предприниматель ничего не производит, он фактически оказывает услугу по контактированию между двумя участниками рыночных отношений и

становится их связующим звеном. Посредниками могут быть как юридические, так и физические лица. Посредники выступают в качестве брокеров, дилеров бирж (торговых, фондовых, валютных, труда) и различных оптово-снабженческих и сбытовых организаций. Целью посредника-предпринимателя является получение дохода (как правило, процента от суммы сделки) при заключении договора двумя заинтересованными сторонами, соединенными посредником. Посредническое предпринимательство имеет достаточно высокий уровень риска, так как участники сделки всегда могут отказаться от его услуг и заключить договор без участия посредника.

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры), т. е. происходит продажа одних денег за другие в прямой или косвенной форме. Видами финансового предпринимательства являются финансовое, банковское, страховое, аудиторское, лизинговое, фондовые биржи. Характерные *особенности* данного вида предпринимательства:

- с переходом к рыночным отношениям, рынок денег, валюты и ценных бумаг становится реальностью, его участниками выступают коммерческие банки, фондовые биржи, финансовые институты, предприятия, организации и физические лица – предприниматели;
- технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки с разницей в том, что товаром являются финансовые активы;
- предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа денежно-финансовых рынков и маркетинговой деятельности;
- при проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, а через определенное время получает бо́льшую на определенный процент сумму;
- финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности сроком до одного года чистая расчетная прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках этот процент повышается до 10–15%.

Формами финансового предпринимательства являются: *эмиссия*, т. е. дополнительный выпуск *ценных бумаг*; *покупка ценных бумаг самим предпринимателем*; *сделка активная* – сделка по размещению своих активов

(срочная и бессрочная, передача тому или другому обществу ценных бумаг на хранение, помещение денежных средств на текущий счет); *сделка «товар против фьючерсов»* – сделка, при которой фьючерсный контракт передается покупателем продавцу одновременно с переходом титула собственности на реальный товар от продавца к покупателю; *сделка арбитражная* – одновременная покупка и продажа одних и тех же или подобных бумаг для использования с выгодой разницы в курсах различных биржевых центров при относительно низкой степени риска; *сделка банкнотная* – продажа наличных денежных средств за безналичные за определенный комиссионный сбор; *другие виды сделок*: сделка биржевая, сделка биржевая с кредитом, сделка биржевая закрывающаяся, сделка биржевая кассовая, сделка биржевая контактная и т. д.

Финансовое предпринимательство предполагает наличие хорошо поставленной информации, обеспечение вычислительной и организационной техникой.

Страховое предпринимательство – это особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении страхового случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход. Предприниматель-страховщик на основании договора страхования гарантирует страхователю страховое возмещение возможного ущерба при наступлении страхового случая. Под ущербом понимается убыток, который понес страхователь в результате утраты имущества, ценностей, здоровья, жизни и т. д. Получая страховые взносы страхователей при заключении договоров, предприниматель-страховщик обязан сформировать страховой фонд для выплат страховых возмещений при наступлении страховых случаев, оговоренных в договорах. Оставшаяся часть страховых взносов после страховых выплат и покрытия собственных затрат страховщика (арендная плата за помещения офисов, заработная плата страховых агентов, покупка оргтехники, мебели и т. д.) формирует прибыль страховщика. Страховое предпринимательство является одной из самых рискованных видов предпринимательской деятельности.

Консультативное предпринимательство – это деятельность, направленная на оказание услуг по проведению консультаций в определенной области. Слово «консультант» происходит от латинского «consulting» – консультирующий. Это специалист, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название *консалтинг*. Отсюда услуги,

оказываемые в процессе консультирования, – *консалтинговые услуги*. Консалтинговые услуги могут быть самыми разнообразными. Европейский справочник-указатель консультантов по менеджменту в настоящее время выделяет 84 вида консалтинговых услуг, объединяемых в восемь групп: общее управление, администрирование, финансовое управление, управление кадрами, маркетинг, производство, информационные технологии, специализированные услуги [15, с. 23–24].

Первые компании, оказывающие консультационные услуги по вопросам управления, появились более ста лет назад. В России в начале 1990-х гг. наиболее востребованными были консалтинговые услуги в области приватизации, корпоративных финансов и оптимизации налогообложения. После августовского кризиса 1998 г. предприятия больше нуждались в консалтинговых услугах в области маркетинга. В то же время на рынке консультационных услуг не востребовано предложение в самой привлекательной для консультантов области стратегического управленческого планирования и развития. В промышленно развитых странах вложения средств в интеллектуальный капитал в форме консультационных услуг считаются не менее эффективными, чем вложения в новое оборудование или передовую технологию. В России в современных условиях подобного отношения к консультанту не наблюдается. Более того, имеющийся интеллектуальный потенциал в области экономики и управления используется далеко не полностью.

Консалтинговые услуги могут быть осуществлены в форме устных разовых советов, но чаще всего они предоставляются в виде консалтинговых проектов, включающих следующие основные этапы: выявление проблем (диагностика); выработка решений или разработка проекта; осуществление решений проекта.

Методы консультирования могут быть различными. Наиболее известными и применяемыми являются три вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее.

Экспертное консультирование – наиболее пассивная форма консалтинга. Консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разрабатывает решения и рекомендации по их внедрению. При этом клиент лишь обеспечивает консультанта необходимой информацией.

Процессное консультирование заключается в том, что специалисты консалтинговой фирмы на всех этапах разработки проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи,

предложения. Консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения.

Обучающее консультирование состоит в выполнении главной задачи специалистов – подготовить почву для возникновения идей и выработки решений. С этой целью они проводят у клиента лекции, семинары, разрабатывают для него учебные пособия, предоставляя тем самым необходимую теоретическую и практическую информацию. На практике в чистом виде ни один из перечисленных методов консультирования не применяется. Как правило, используются комбинации всех трех методов.

В России в настоящее время насчитывается несколько сотен частных консалтинговых фирм (для сравнения: в небольшой Голландии их более двух тысяч). Помимо частных фирм, консультационные услуги на коммерческих началах оказывают государственные, учебные, информационные и исследовательские организации. В России действуют и зарубежные консультационные фирмы. Если российские консультанты хорошо разбираются в современной экономической ситуации России, обладают высоким интеллектуальным и образовательным потенциалом, широко мыслят и знакомы с механизмом рыночной экономики западного типа, то достоинством зарубежных консалтинговых фирм являются хорошее владение методами консультирования и детальное знание рыночной экономики западного типа. При этом стоимость услуг российских консалтинговых фирм примерно в 4–5 раз ниже, чем зарубежных, и составляет в среднем 300 дол. за человеко-день.

Рассматривая виды деятельности аудиторско-консалтинговых фирм, следует отметить, что более половины выручки приходится собственно на аудит. При этом доминирует общий аудит, выручка от которого составляет 46% общего объема выручки в данной среде. Доля банковского аудита составляет лишь 4%, а других видов аудита – 2%. В консалтинге ситуация не столь четко структурирована. На первом месте здесь выручка от юридических услуг (около 18%), выручка от управленческого консультирования составляет 11%. На оценочную деятельность приходится 8% общей выручки, а деятельность в области информационных технологий – лишь 9%. В данном сегменте рынка абсолютное большинство услуг предоставляется специализированными фирмами.

В России сложились *три* четко выраженные *группы консультантов*. *Первая группа* – особо доверенные, как правило, дочерние консультационные компании, ассимилированные в структуру ФПГ. Они оказывают услуги широкого профиля, но для ограниченного количества компаний – членов

данной ФПГ. Такие «доверенные» консультанты существуют почти при всех крупных банках, занимающихся созданием ФПГ. *Вторая группа* российских консультантов – крупные консультационные или аудиторско-консультационные компании, не входящие в состав холдингов. Эти консультанты оказывают клиентам довольно широкий спектр услуг. Наиболее характерными из них являются услуги, связанные с оптимизацией финансовых потоков и налоговых схем, модернизацией бухгалтерского и управленческого учета. Надо отметить, что реальное количество специалистов высокого класса – консультантов – невелико, поэтому при осуществлении комплексных работ по реструктуризации предприятий, для широкомасштабных маркетинговых исследований, кадровой диагностики и т. п. привлекаются субподрядные организации. *Третья группа* консультантов – небольшие компании с ограниченным спектром услуг и немногочисленным штатом. Как правило, такие компании располагают одной или двумя отработанными услугами (например маркетинг, помощь в составлении бизнес-планов или только оптимизация финансовых потоков). Помимо перечисленных трех групп российских консультантов, есть еще небольшие консультационные компании, работающие на региональном уровне. Для них характерна ситуация, когда вознаграждение консультанта привязывают к конечным результатам работы, например к приросту прибыли.

Как видно, все виды предпринимательства направлены на получение дохода и связаны с различной степенью экономического риска предпринимателя.

2.4. Лизинговые операции в практике работы организаций (предприятий) и предпринимателей

Лизинг – предоставление в аренду на длительный срок основных фондов, т.е. получение потребителем (лизингополучателем) в исключительное пользование на заранее оговоренный срок аренды оборудования с выплатой арендных платежей. С практической точки зрения, лизинг обеспечивает финансирование вложений в имущество, являющееся объектом аренды, при посредничестве специализированной фирмы или коммерческого банка. Первое в мире лизинговое общество было основано в 1952 г. в Сан-Франциско.

Лизинг – это разновидность арендных операций, форма аренды. Организационно-правовые основы использования лизинга в России были определены Указом Президента РФ «О развитии финансового лизинга в

инвестиционной деятельности» от 17.09.1994 г. № 1929. В развитие данного документа было принято Постановление Правительства РФ «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» от 29.06.1995 г. № 633. Во второй половине 1995 г. в России были созданы Фонд содействия развитию лизинга и Координационный центр по развитию лизинга в оборонных отраслях промышленности. По расчету лизинговых платежей были разработаны Методические рекомендации, утвержденные Министерством экономики РФ 16.04.1996. Федеральный Закон РФ «О лизинге» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ придал лизингу статус самостоятельного вида инвестиционной деятельности, что существенно расширило возможности развития лизинговых схем и механизмов финансирования капитальных вложений. Закон «О лизинге» сыграл позитивную роль в становлении лизинга и дал толчок активному распространению лизинговых отношений на территории РФ. В общем объеме капитальных вложений доля лизинга составляет: в США – 25–29%, Германии, Великобритании – 14–16%, в Японии, Дании, Норвегии – 8–10%, в России этот показатель намного ниже.

Большое разнообразие применяемых в западных странах форм лизинга базируется на трех наиболее распространенных типах операций: финансовый, капитальный, или прямой (долгосрочный), лизинг; оперативный, или сервисный (краткосрочный), лизинг; возвратный лизинг.

При классификации лизинговых операций и, соответственно, при выборе на практике нужного типа лизингового соглашения необходимо учитывать двойственный характер лизинга: с одной стороны, организационно в его процедуре задействованы многие элементы аренды; с другой стороны, в его финансовом аспекте содержится большое сходство с заемными операциями. По существу, лизинг представляет собой одну из оригинальных форм привлечения предприятием заемных средств.

Финансовый лизинг является наиболее распространенным. При финансовом лизинге в течение срока договора имущество фактически полностью амортизируется и лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает его стоимость или ее большую часть. Его объектом может быть любое временно свободное имущество, кроме земельных участков и природных объектов. Часто это высокотехнологичное оборудование. Финансовый лизинг отличается от других форм лизинга тем, что он не предусматривает обслуживания имущества со стороны арендодателя, не допускает досрочного прекращения аренды, является полностью амортизационным. Это позволяет

арендодателю рассчитывать на получение арендных платежей, полностью возмещающих все его расходы по приобретению оборудования.

Финансовому лизингу предшествуют определенные действия потенциальных партнеров. Вначале фирма, которая намерена использовать оборудование (арендатор), отбирает необходимую ей технику и ведет переговоры с фирмой-производителем по цене и срокам поставки, хотя контракт на покупку оборудования будет подписывать не арендатор, а будущий арендодатель – банк или лизинговая компания. Затем потенциальный арендатор завершает согласование закупки необходимого оборудования у фирмы-поставщика (производителя или торгового посредника) с арендодателем. Практически одновременно с закупкой оборудования арендатор подписывает с арендодателем соглашение о лизинге.

Условия такого соглашения предусматривают обязательство арендатора нести расходы по полной амортизации инвестиций, осуществленных арендодателем при закупке оборудования, а также возместить несамортизированный остаток по ставке, близкой к той, что арендатору пришлось бы платить за целевой банковский кредит на условиях его надлежащего обеспечения в случае приобретения оборудования за счет заемных средств. Расчет лизинговых платежей осуществляется по формуле

$$ЛП = АО + ПК + КВ + Пр,$$

где АО – амортизационные отчисления;

ПК – плата за пользование кредитом;

КВ – комиссионное вознаграждение лизингодателя; их ставка устанавливается в процентах от среднегодовой остаточной стоимости арендуемого оборудования;

Пр – прочие расходы лизингодателя (к ним относятся сумма, выплачиваемая за страхование лизингового имущества; налог на имущество, уплаченный лизингодателем; плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга; НДС, учитываемый лизингополучателем по услугам лизингодателя).

Преимущества финансового лизинга заключаются в следующем:

- быстрое действие и гибкость проявляются уже на первых стадиях процедуры. Уже отмечалось, что, как только подготовлен договор купли-продажи между собственником оборудования, производственных помещений и пр. и предприятием, последнее завершает переговоры об условиях лизингового соглашения (договора, контракта) с банком или финансовой (лизинговой)

компанией. Завершение переговоров и подписание договоров происходит обычно одновременно, в крайнем случае в 2-3-дневный срок;

- лизинговая процедура требует значительно меньше документов, чем оформление обычного долгосрочного кредита на приобретение средств производства (исключение составляют сложные лизинговые операции, в которых задействованы зарубежные партнеры предприятия). Мелкие и средние лизинговые операции осуществляются на основе типовых (стандартных) соглашений, по крупным сделкам составляются индивидуальные, «штучные» контракты;

- адаптация сроков арендных платежей к срокам окупаемости инвестиций;

- в отличие от классических банковских кредитов финансовый лизинг дает возможность полного финансирования всех расходов, включая накладные. Это позволяет экономить собственные средства и ликвидные средства вообще и повышает платежеспособность предприятия: пока арендатор не использует опцион покупки (это право на приобретение в будущем каких-либо активов по фиксированной цене) в конце срока действия соглашения, стоимость лизингового имущества не зачисляется на баланс.

Недостатком финансового лизинга является недопустимость недооценки или прямолинейной оценки налоговых аспектов данных операций. Арендные платежи относят на себестоимость продукции, и тем самым снижается налоговый пресс, но те же самые арендные платежи, будучи завышенными, способны оказать давление на рост цены товара и снизить его конкурентоспособность. Особую опасность завышение арендных платежей представляет для предприятий с небольшой добавленной стоимостью. Следует отметить чувствительность рынка финансового лизинга и прежде всего лизинга недвижимости к изменениям налогового законодательства. Не все здесь однозначно, как кажется на первый взгляд. Увеличение ставок налога на прибыль без изменения способа расчета налогооблагаемой базы (в смысле отнесения арендных платежей на себестоимость) стимулирует лизинг, делает его более выгодным. Изменение же налогооблагаемой базы может неблагоприятно сказаться на лизинговых операциях даже при снижении налогового пресса в целом.

В условиях острой конкуренции использование финансового лизинга весьма эффективно, особенно в высокотехнологичных отраслях. Лизинг позволяет быстро и без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, подвергающиеся стремительному моральному старению в связи с научно-техническим прогрессом: компьютеры и другое

электронное оборудование, организационные средства, сложные станки с числовым программным управлением (ЧПУ), медицинскую технику, оборудование для коммунального хозяйства, транспортные средства промышленного назначения. Следует отметить, что лизинг может по-разному использоваться в зависимости от отрасли, характера деятельности, а также масштабов предприятия.

Оперативный (сервисный) лизинг предусматривает относительно широкий круг партнерских отношений между арендодателем и арендатором в области финансирования, а также обслуживания, ремонта, наладки и т.п. арендуемого оборудования – это *первая особенность* данного типа лизинга. К основным видам оборудования, являющегося объектом сервисного лизинга, относятся компьютеры, ксероксы, факсы и другие сложные виды информационной и оргтехники, а также самолеты, автомобили и коммерческие грузовики. Арендодатель, возлагая на себя наладку, обслуживание, ремонт техники и даже профессиональное обучение специалистов заказчика, обеспечивает эффективность использования арендуемого оборудования; расходы же арендодателя на все указанные виды сервиса включаются в платежи по лизинговому соглашению. *Другой важной особенностью сервисного лизинга* является то, что он не основан на принципе полной амортизации, а предусмотренные по лизинговому соглашению платежи не покрывают полной стоимости оборудования. Контракт по сервисному лизингу охватывает более короткий срок аренды, чем срок амортизации оборудования. В этом случае арендодатель предусматривает в дальнейшем либо пролонгацию срока лизинга, но уже на других условиях, отличных от первоначального контракта, либо продажу арендованного оборудования по остаточной стоимости. При этом не исключается возможность реализации оборудования на сторону, третьим клиентам. Перепродажа имущества на вторичном рынке в конце контракта является одним из удобных средств увеличения прибыли, конечно, при удовлетворительном техническом сервисе и хорошем знании рынка оборудования. Наконец, *отличительной характеристикой сервисного лизинга* является частое включение в контракты на такой лизинг условия о праве арендатора досрочно прекратить аренду и вернуть оборудование. Это чрезвычайно важное условие для арендатора, ибо оно страхует его на случай непредвиденного морального старения техники, а также своевременно освобождает от арендуемого имущества, если потребность в нем миновала.

Для арендодателя включение условия о возможности досрочного прекращения клиентом аренды столь же важно, но и неоднозначно.

Предоставляя клиентам более привлекательные условия, арендодатель повышает свою конкурентоспособность, расширяет рынок, но одновременно возрастают требования к освоению передовой технологии и более совершенных моделей оборудования, к тщательной научно обоснованной разработке программ финансирования как на краткосрочной, так и на долгосрочной основе.

Возвратный лизинг – это система взаимосвязанных соглашений, при которой фирма-собственник земли, зданий или оборудования продает эту собственность финансовому институту с одновременным оформлением соглашения о долгосрочной аренде бывшей своей собственности на условиях лизинга. Таким финансовым институтом может быть страховая компания, коммерческий банк, фирма, специально ориентированная на лизинговые операции, а также индивидуальный инвестор. Возвратный лизинг выступает в данном случае как альтернатива залоговой операции, причем продавец собственности, перевоплощающийся в ее арендатора, немедленно получает в свое распоряжение от покупателя взаимно согласованную сумму сделки купли-продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции, но уже в качестве арендодателя. Важно, что фирма, став арендатором, продолжает пользоваться своей же прежней собственностью на новых, специфических условиях лизинга. В финансовом отношении это напоминает заемную операцию, при которой расчеты производятся по согласованному графику арендных платежей. В случае же предоставления займа под залог финансовая компания рассчитывала бы на получение серии равновеликих платежей, достаточных как для амортизации (погашения) займа, так и для получения займодавцем обусловленной ставки за инвестированную сумму. При возвратном лизинге арендная плата устанавливается по такой же схеме: сумма платежей должна быть достаточной для полного возмещения инвестору всей суммы при покупке и плюс средняя норма прибыли. Возвратный лизинг можно также успешно использовать для выравнивания баланса за счет переоценки своего недвижимого и движимого имущества путем его продажи по опережающей рыночной стоимости. В первую очередь это касается земли и зданий. Осовременивая подобным способом свой баланс, предприятие (фирма) соотнобразовывает его объем с рыночной ситуацией. Возвратный лизинг повышает динамичность и стабильность финансово-хозяйственной деятельности предприятия (фирмы), укрепляет его конкурентоспособность.

Во всех лизинговых операциях первоначально участвуют *три стороны (субъекты) сделки*: 1) производитель (поставщик) арендуемых технических средств; 2) лизингодатель (лизинговая компания, банк), который заключает две

сделки: сделку купли-продажи с производителем, в результате чего он становится собственником оборудования; договор о лизинге с арендатором, который получает право пользования оборудованием в течение определенного срока; 3) лизингополучатель (предприятие, организация), использующий арендованное имущество в течение определенного срока.

Отношения между всеми участниками лизинговой операции показаны на схеме (рис. 6).

Схема упрощается, если банк выступает в качестве лизинговой фирмы. Рост и диверсификация спроса на лизинговые услуги определяют развитие и диверсификацию услуг лизинговых фирм. В целом темпы роста лизинговых операций соответствуют фазам макроэкономического инвестиционного процесса.

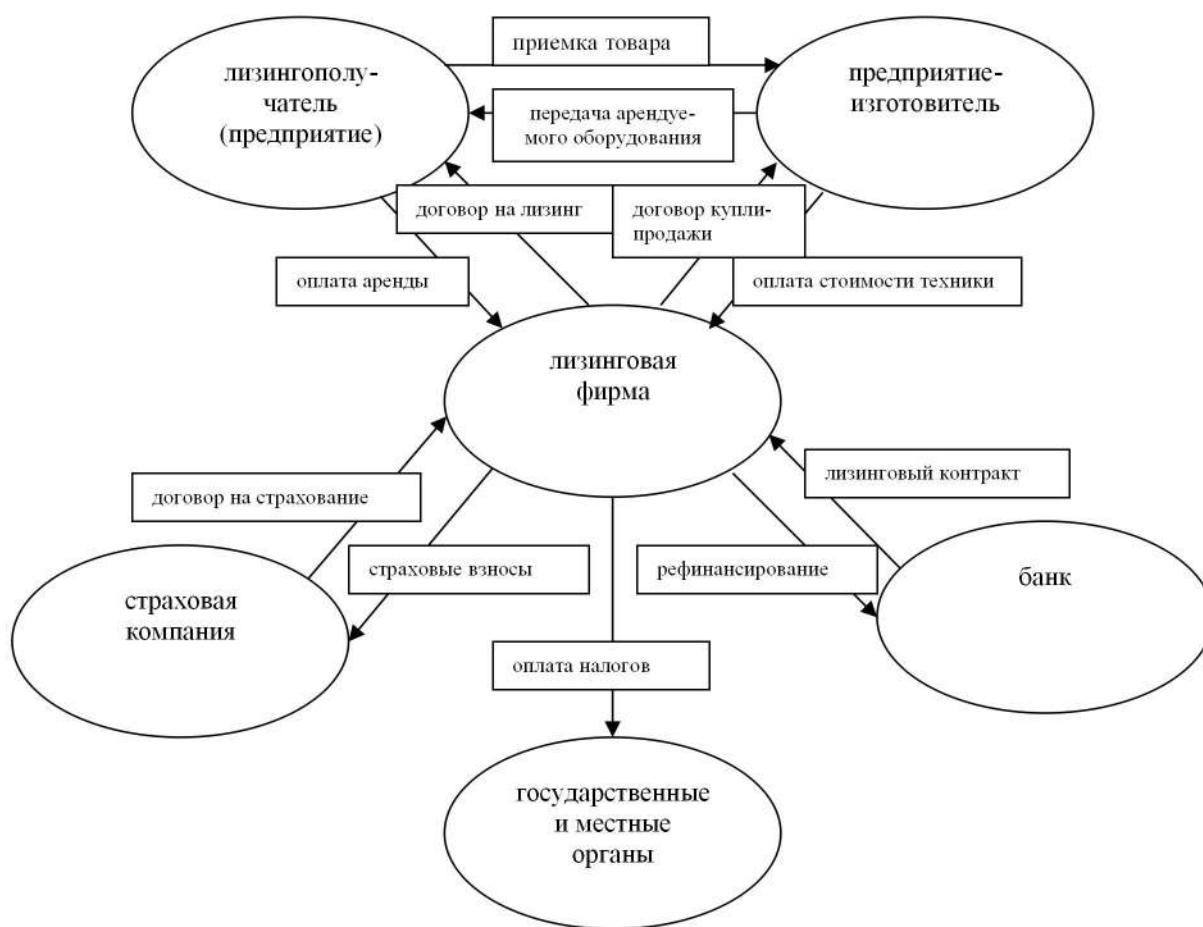


Рис. 6. Типовая схема лизинговой операции

Контрольные вопросы и задания

1. В чем состоит сущность товарной политики на предприятии?
2. Какова цель маркетинговых исследований на предприятии?
3. Охарактеризуйте основные элементы системы управления маркетингом на предприятии.
4. Охарактеризуйте стадии жизненного цикла товара.
5. Что составляет основу бостонской матрицы? Опишите ее.
6. Назовите виды маркетинга, используемые на предприятиях. В чем состоит их задача?
7. В чем состоит сущность предпринимательской деятельности?
8. Какие виды предпринимательской деятельности вы знаете и в чем их сущность?
9. Назовите субъекты предпринимательской деятельности, действующие в рыночной экономике.
10. Что такое предпринимательский риск?
11. Что собой представляет лизинг?
12. Назовите виды лизинговых операций, используемые в практике деятельности организаций (предприятий) и предпринимателей.
13. Каковы преимущества и недостатки финансового лизинга?
14. В чем заключаются особенности оперативного (сервисного) лизинга?
15. В чем состоит сущность возвратного лизинга?

Глава 3. ТИПЫ ПРОИЗВОДСТВА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

3.1. Типы производства и их технико-экономические характеристики

Тип организации производства — комплексная характеристика особенностей организации и технического уровня производства. Под *типом производства* понимается совокупность признаков, определяющих организационно-техническую характеристику производственного процесса, осуществляемого на одном или многих рабочих местах в масштабе участка, цеха, предприятия. Тип производства во многом предопределяет формы специализации и методы организации производственных процессов.

В основу классификации типов производства положены следующие факторы: широта номенклатуры, объем выпуска, степень постоянства номенклатуры, характер загрузки рабочих мест и их специализация (табл. 3) [11, с. 26].

Таблица 3

Сравнительная технико-экономическая характеристика типов производства

Фактор	Тип производства		
	Единичное	Серийное	Массовое
Номенклатура	Неограниченная	Ограниченная сериями	Одно или несколько наименований
Постоянство номенклатуры	Не повторяется или повторяется нерегулярно	Периодически повторяется	Редко изменяется
Специализация рабочих мест	Разные операции	Периодически повторяющиеся операции	От 1 до 10 повторяющихся операций
Оборудование	Универсальное	Универсальное и специальное	Преимущественно специальное
Расположение производственного оборудования	Технологический принцип	Предметный и технологический принципы	Предметный принцип
Оснастка	Универсальная	Унифицированная	Специальная
Квалификация основных рабочих	Высокая	Средняя, высокая (на станках с ЧПУ)	Сравнительно невысокая (на поточных линиях)
Коэффициент закрепления операций	40 и более	От 10 до 20	От 1 до 3

Номенклатура продукции представляет собой число наименований изделий, закрепленных за производственной системой, и характеризует ее специализацию. Чем шире номенклатура, тем менее специализирована система и, наоборот, чем она уже, тем выше степень специализации. Широкая номенклатура выпускаемой продукции обуславливает большое разнообразие технологических процессов и операций, оборудования, инструментов, оснастки и профессий рабочих.

Объем выпуска изделий – это количество изделий определенного вида, изготавливаемых в течение определенного периода времени. Объем выпуска и трудоемкость изделия каждого вида оказывают решающее влияние на характер специализации этой системы.

Степень постоянства номенклатуры – это повторяемость изготовления изделия данного вида в последовательные периоды времени. Если в один плановый период времени изделие данного вида выпускается, а в другие не выпускается, то степень постоянства отсутствует. Регулярное повторение выпуска изделий данного вида является одной из предпосылок обеспечения ритмичности производства. В свою очередь, регулярность зависит от объема выпуска изделий,

поскольку большой объем выпуска может быть равномерно распределен на последовательные плановые периоды.

Характер загрузки рабочих мест означает закрепление за рабочими местами определенных операций технологического процесса. Если за рабочим местом закреплено минимальное количество операций, то это узкая специализация, а если за рабочим местом закреплено большое количество операций (если станок универсальный), то это означает широкую специализацию. В зависимости от указанных выше факторов различают три типа производства: единичное, серийное и массовое (рис.7).

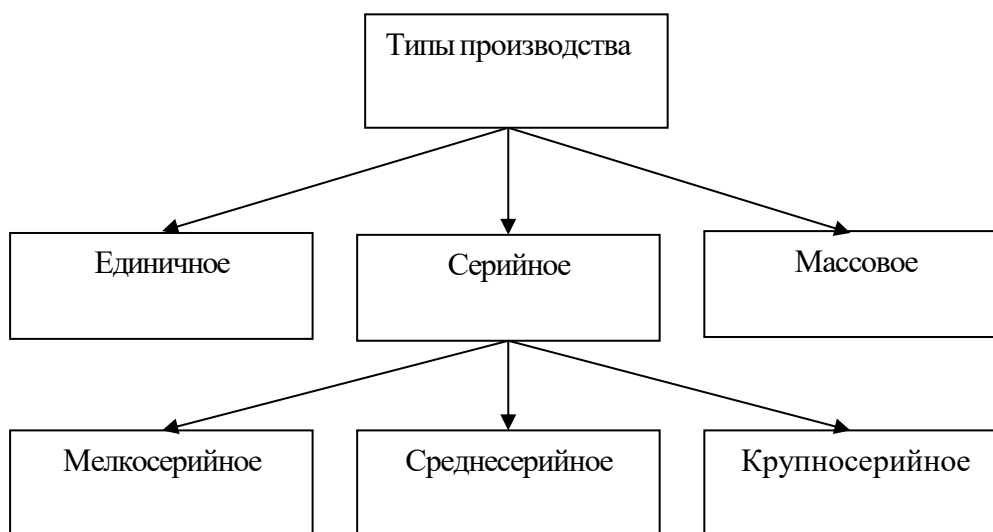


Рис. 7. Классификация типов производства

Единичное производство характеризуется широкой номенклатурой изделий и выпуском малых объемов одинаковых изделий, повторное изготовление которых, как правило, не предусматривается. Это делает невозможным постоянное закрепление операций за отдельными рабочими местами. Специализация таких рабочих мест обусловлена только их технологической характеристикой и размерами обрабатываемых изделий. При этом производстве применяют универсальное оборудование и в основном последовательный вид движения партий деталей по операциям технологического процесса. Предприятия имеют сложную производственную структуру, а цехи специализированы по технологическому принципу.

Серийное производство специализируется на изготовлении ограниченной номенклатуры изделий сравнительно небольшими объемами и повторяющимися через определенное время партиями (сериями). В зависимости от числа

закрепляемых за каждым рабочим местом операций, регулярности повторения партий изделий и их размера различают три подтипа (вида) серийного производства: мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное.

Мелкосерийное производство тяготеет к единичному: изделия выпускаются малыми сериями широкой номенклатуры, повторяемость изделий в программе завода либо отсутствует, либо нерегулярна, а размеры серий неустойчивы; предприятие все время осваивает новые изделия и прекращает выпуск ранее освоенных. За рабочими местами закреплена широкая номенклатура операций. Оборудование, вид движения предметов труда, формы специализации и производственная структура те же, что и при единичном производстве.

Для *среднесерийного производства* характерно, что выпуск изделий производится довольно крупными сериями ограниченной номенклатуры; серии повторяются с известной регулярностью по периоду запуска и числу изделий в партии; годовая номенклатура все же шире, чем номенклатура выпуска в каждом месяце. За рабочими местами закреплена более узкая номенклатура операций. Оборудование универсальное и специальное, вид движения предметов труда – параллельно-последовательный. Организации (предприятия) имеют развитую производственную структуру, заготовительные цехи специализируются по технологическому принципу, а в механосборочных цехах создаются предметно-замкнутые участки.

Крупносерийное производство тяготеет к массовому. Изделия производятся крупными сериями ограниченной номенклатуры, а основные или важнейшие выпускаются постоянно и непрерывно. Рабочие места имеют более узкую специализацию. Оборудование преимущественно специальное, виды движений предметов труда – параллельно-последовательный и параллельный. Предприятия машиностроения имеют простую производственную структуру, обрабатывающие и сборочные цехи специализированы по предметному принципу, а заготовительные – по технологическому.

Массовое производство характеризуется выпуском узкой номенклатуры изделий в течение длительного периода времени и большим объемом, стабильной повторяемостью. За рабочими местами закреплена узкая номенклатура операций. Все изделия номенклатуры предприятия изготавливаются одновременно и параллельно. Количество наименований изделий в годовой и месячной программах совпадают. Оборудование специальное, вид движения предметов труда – параллельный. Цехи и участки специализированы

преимущественно по предметному принципу. Предприятия имеют простую и четко определенную производственную структуру.

Исходя из типа производства, устанавливают тип предприятия и его подразделений. На каждом предприятии могут существовать различные типы производства. Поэтому тип предприятия или его подразделения определяется по преобладающему на нем типу конечного производства.

Тип производства оказывает решающее влияние на особенности его организации, управления и оперативно-производственного планирования, а также на технико-экономические показатели работы. При переходе от единичного производства к серийному и далее к массовому обеспечивается значительная экономия общественного труда и, как следствие, повышение производительности труда, улучшение использования основных фондов предприятия, сокращение затрат материалов на одно изделие, а также снижение себестоимости продукции и изменение ее структуры, рост прибыли и рентабельности производства.

Однако использование групповых методов обработки деталей, средств автоматизации и электронизации производственных процессов дает возможность применять организационные формы массового производства в серийном и даже в единичном производстве и добиваться высоких технико-экономических показателей. Например, внедрение гибких производственных комплексов в единичном производстве обеспечивает рост производительности труда в 4–6 раз, повышает коэффициент использования оборудования до 0,92–0,95, снижает потребность в производственных площадях на 40–60%, сокращает продолжительность производственного цикла и улучшает все технико-экономические показатели.

3.2. Производственный процесс и общие принципы его организации

Производственный процесс представляет собой совокупность целенаправленных действий персонала организации (предприятия) по превращению сырья, материалов и других товарно-материальных ценностей в конкретные виды готовой продукции (работ, услуг). Производственный процесс – основа деятельности любой организации (предприятия). Его содержание определяет построение организации (предприятия) и структурных подразделений. Наиболее важными компонентами производственного процесса, определяющими характер производства, являются: профессионально подготовленный персонал; средства труда (здания, сооружения, трубопроводы, машины, оборудование и т. д.); предметы труда (сырье, материалы,

полуфабрикаты, комплектующие); энергия (электрическая, тепловая, механическая, световая, мышечная); информация (научно-техническая, коммерческая, оперативно-производственная, правовая, социально-политическая). Профессионально управляемое взаимодействие этих компонентов формирует конкретный производственный процесс и составляет его содержание.

По своему назначению и роли в производстве процессы подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие. Состав и взаимные связи основных, вспомогательных и обслуживающих процессов образуют структуру производственного процесса. Организация производственных процессов состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов. Таким образом, **производственный процесс** представляет собой совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов труда, предметов и орудий труда в целях создания потребительских стоимостей – полезных предметов труда, необходимых для производственного или личного потребления.

Основные производственные процессы – это та часть процессов, в ходе которых происходит непосредственное изменение форм, размеров, свойств, внутренней структуры предметов труда и превращение их в готовую продукцию. Например, на станкостроительном заводе это процессы изготовления деталей и сборки из них подузлов, узлов и изделия в целом.

К *вспомогательным производственным процессам* относятся такие процессы, результаты которых используются либо непосредственно в основных процессах, либо для обеспечения их бесперебойного и эффективного осуществления. Примерами таких процессов являются изготовление инструментов, приспособлений, штампов, средств механизации и автоматизации собственного производства, запасных частей для ремонта оборудования, производство на предприятии всех видов энергии (электрической энергии, сжатого воздуха, азота и т. д.).

Обслуживающие производственные процессы – это процессы труда по оказанию услуг, необходимых для осуществления основных и вспомогательных производственных процессов. Например, транспортировка материальных ценностей, складские операции всех видов, технический контроль качества продукции и др.

Основные, вспомогательные и обслуживающие производственные процессы имеют разные тенденции развития и совершенствования. Так, многие

вспомогательные производственные процессы могут быть переданы специализированным организациям (предприятиям), что в большинстве случаев обеспечивает экономически более эффективное их выполнение. С повышением уровня механизации и автоматизации основных и вспомогательных процессов обслуживающие процессы постепенно становятся неотъемлемой частью основного производства, играют организующую роль в автоматизированных и особенно в гибких автоматизированных производствах.

Основные, а в некоторых случаях и вспомогательные производственные процессы протекают в разных стадиях (или фазах).

Стадия – это обособленная часть производственного процесса, когда предмет труда переходит в другое качественное состояние. Например, материал переходит в заготовку (заготовительная стадия), заготовка – в деталь (обрабатывающая стадия, включающая механическую и термическую обработку) и т. д.

Составными элементами стадий основного и вспомогательного процессов, а иногда и обслуживающего являются *технологические операции*. Деление производственного процесса на операции, а далее на приемы и движения необходимо для разработки технически обоснованных норм времени выполнения операций.

Операция – часть производственного процесса, которая, как правило, выполняется на одном рабочем месте без переналадки и одним или несколькими рабочими (бригадой).

В зависимости от степени технического оснащения производственного процесса различают операции: ручные, машиноручные, машинные, автоматические и аппаратные.

В организационном отношении основные, вспомогательные и обслуживающие производственные процессы (их операции) условно подразделяются на простые и сложные. *Простыми* называются процессы, в которых предметы труда подвергаются последовательному ряду связанных между собой операций, в результате чего получают частично готовые продукты труда (заготовки, детали, т. е. неразъемные части изделия). *Сложными* называются процессы, в которых получают готовые продукты труда путем соединения частных продуктов, т. е. появляются сложные изделия (станки, машины, приборы и т. д.).

Движение предметов труда в производственном процессе осуществляется так, что результат труда одного рабочего места становится исходным предметом для другого, т. е. каждый предыдущий во времени и в пространстве дает работу

последующему, это обеспечивается организацией производства. *Сущность организации производства* – объединение и обеспечение взаимодействия личных и вещественных элементов производства, установление необходимых связей и согласованных действий участников производственного процесса на базе реализации экономических интересов и социальных потребностей работников. Таким образом, *организация производства* – это система мер, обеспечивающая рациональное взаимодействие работников и их сочетание с орудиями и предметами труда в процессе изготовления продукции.

Исходные положения (правила), на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производства, представляют собой ***принципы организации производственного процесса***. В целях рациональной организации производственного процесса необходимо соблюдение следующих основных принципов: технической оснащённости, дифференциации, концентрации и интеграции; специализации, пропорциональности, прямоточности, непрерывности, параллельности, ритмичности.

Принцип технической оснащённости ориентирует на механизацию и автоматизацию производственного процесса, устранение ручного труда.

Принцип дифференциации предполагает разделение производственного процесса на отдельные технологические процессы, которые в свою очередь подразделяются на операции, переходы, приемы и движения.

При использовании современного высокопроизводительного гибкого оборудования (станки с ЧПУ, обрабатывающие центры, роботы и т. д.) принцип дифференциации переходит в *принцип концентрации операций и интеграции производственных процессов*. Принцип концентрации предполагает выполнение нескольких операций на одном станке (многошпиндельные многорезцовые автоматы с ЧПУ), позволяющие выполнять разнообразные (например токарные, фрезерные, сверлильные и др.) операции механообработки на одном рабочем месте. Принцип интеграции состоит в объединении основных вспомогательных и обслуживающих процессов.

Принцип специализации представляет собой форму разделения общественного труда, которая, развиваясь планомерно, обуславливает выделение на предприятии цехов, участков, линий и отдельных рабочих мест. Они изготавливают продукцию ограниченной номенклатуры и отличаются особым производственным процессом.

Принцип пропорциональности предполагает равную пропускную способность всех производственных подразделений, выполняющих основные, вспомогательные и обслуживающие процессы. Нарушение этого принципа

приводит к возникновению «узких» мест в производстве или, наоборот, к неполной загрузке отдельных рабочих мест, участков, цехов, к снижению эффективности функционирования всего предприятия. Поэтому для обеспечения пропорциональности проводятся расчеты производственной мощности как по стадиям производства, так и по группам оборудования и производственным площадям.

Принцип прямоочности означает такую организацию производственного процесса, при которой обеспечиваются кратчайшие пути прохождения деталей и сборочных единиц по всем стадиям и операциям от запуска в производство исходных материалов до выхода готовой продукции. Поток материалов, полуфабрикатов и сборочных единиц должен быть поступательным и кратчайшим, без встречных и возвратных движений. Это обеспечивается соответствующей планировкой расстановки оборудования по ходу технологического процесса. Классическим примером такой планировки является поточная линия.

Принцип непрерывности означает, что рабочий трудится без простоев, оборудование работает без перерывов, предметы труда не пролеживают на рабочих местах. Наиболее полно этот принцип проявляется в массовом или крупносерийном производстве при организации поточных методов производства, в частности при организации одно- и многопредметных непрерывно-поточных линий. Этот принцип обеспечивает сокращение цикла изготовления изделия и тем самым способствует повышению интенсификации производства.

Принцип параллельности предполагает одновременное выполнение частичных производственных процессов и отдельных операций над аналогичными деталями и частями изделия на различных рабочих местах, т. е. создание широкого фронта работы по изготовлению данного изделия. Параллельность в организации производственного процесса применяется в различных формах: в структуре технологической операции – параллельное выполнение основных и вспомогательных элементов операций; в изготовлении заготовок и обработке деталей (в цехах заготовки и детали на разных стадиях готовности); в узловой и общей сборке. Принцип параллельности обеспечивает сокращение продолжительности производственного цикла и экономии рабочего времени.

Принцип ритмичности обеспечивает выпуск одинаковых или возрастающих объемов продукции за равные периоды времени и, соответственно, повторение через эти периоды производственного процесса на всех его стадиях и операциях. При узкой специализации производства и устойчивой номенклатуре изделий ритмичность может быть обеспечена непосредственно по отношению к отдельным изделиям и определяется количеством обрабатываемых или выпускаемых изделий

за единицу времени. В условиях широкой и изменяющейся номенклатуры выпускаемых производственной системой изделий ритмичность работы и выпуска продукции может измеряться только с помощью трудовых или стоимостных показателей.

Организация производственного процесса будет рациональной, если обеспечивается действие всех основных принципов в совокупности, которые используются при проектировании производственного процесса, осуществляемого в два этапа. *На первом этапе* составляется маршрутная технология, где определяется перечень основных операций. При этом разработка ведется, начиная с готового изделия (продукции, работы, услуги), и заканчивается первой производственной операцией. *Второй этап* предусматривает развернутое подетальное и пооперационное проектирование в обратном направлении – с первой операции до последней. Это рабочая документация, на которой основывается производственный процесс.

3.3. Организация производственного процесса во времени

Организация производственного процесса во времени характеризуется ***длительностью (продолжительностью) производственного цикла***, т.е. временем, необходимым для производства продукта, выполнения работы, оказания услуги. Длительность производственного цикла зависит от характера движения предмета труда. Существует три вида движения предметов труда: последовательный; параллельный; параллельно-последовательный.

Сущность последовательного вида движения заключается в том, что каждая последующая операция начинается только после окончания изготовления всей партии деталей на предыдущей операции. Последовательное движение предметов труда характеризуется наибольшей продолжительностью производственного цикла и отличается относительно простой организацией. В связи с этим последовательный вид движения применяется преимущественно в единичном и мелкосерийном производствах, так как на таких предприятиях весьма широкая номенклатура изделий, а обработка деталей ведется небольшими партиями, что приводит к сокращению перерывов партионности и влияния их на продолжительность производственного цикла.

Сущность параллельного вида движения заключается в том, что детали с одной операции на другую передаются поштучно или транспортными партиями немедленно после завершения обработки (независимо от времени выполнения смежных операций). При этом обработка деталей по всем операциям осуществляется

непрерывно и пролеживание деталей в данном случае исключено. Это значительно сокращает продолжительность технологического цикла и, следовательно, производственного. Преимущество этого вида движения состоит в том, что он обеспечивает наименьшую продолжительность технологического цикла, особенно если процесс синхронизированный, а также равномерную загрузку рабочих и оборудования и высокую производительность труда. Данный вид движения применяется в серийном и массовом производствах.

Сущность параллельно-последовательного вида движения заключается в том, что на каждом рабочем месте работа ведется без перерывов, как при последовательном виде движения, но вместе с тем имеет место параллельная обработка одной и той же партии деталей на смежных операциях. Передача деталей с предыдущей операции на последующую производится не целыми партиями, а поштучно или транспортными партиями. Этот вид движения предметов труда применяется в том случае, когда обработка ведется параллельно на многих рабочих местах. Достоинством этого вида движения является отсутствие перерывов в работе рабочих и оборудования и значительное сокращение продолжительности технологического (производственного) цикла по сравнению с таковым при последовательном виде движения. Данный вид движения позволяет вести работу большими партиями и при большой трудоемкости изготовления деталей, благодаря чему он широко используется в серийном и крупносерийном производстве.

Продолжительность производственного цикла – это календарный период времени от начала первой производственной операции до окончания последней. Продолжительность производственного цикла, как правило, выражается в календарных днях или часах (при малой трудоемкости).

Длительность производственного цикла состоит:

- *из времени выполнения производственных операций* (технологических, транспортных, сборочных и др.) – это время, в течение которого производится непосредственное воздействие человека с помощью орудия труда на предмет труда;
- *времени естественных процессов* – это время, в течение которого предмет труда изменяет свои характеристики без непосредственного воздействия техники или человека, но под его контролем;
- *времени перерывов в рабочее время* (межоперационные, межцеховые, междусменные перерывы, обеденный, на отдых и личные надобности, психофизиологические перерывы) – это время, в течение которого не производится никакого воздействия на предмет труда и не происходит

изменения его качественной характеристики, но процесс производства еще не завершен. Различают регламентированные и нерегламентированные перерывы.

Регламентированные перерывы включают:

- *режимные* – выходные дни, обед, нерабочая смена и др.;
- *межоперационные пролеживания* – перерывы ожидания, вызванные несинхронностью длительности смежных операций технологического процесса.

Нерегламентированные перерывы связаны с организационно-техническими неполадками, аварийным простоем, невыходом рабочих. Такие перерывы учитываются при определении фактической длительности цикла.

Продолжительность производственного цикла используется при составлении производственной программы организации (предприятия) и структурных подразделений; определении сроков начала производственного процесса (запуска) по данным сроков его окончания (выпуска); расчетах нормативной величины незавершенного производства и выполнении других планово-производственных расчетов.

Структура и продолжительность производственного цикла зависят от типа производства, уровня организации производственного процесса и других факторов. При расчете продолжительности производственного цикла учитывают лишь те затраты времени на транспортные и контрольные операции, естественные процессы и перерывы, которые не перекрываются операционным циклом.

Сокращение продолжительности производственного цикла имеет важное экономическое значение. Чем меньше продолжительность производственного цикла, тем больше продукции (работ, услуг) в единицу времени при прочих равных условиях можно выпустить на данном предприятии (организации), в структурном подразделении; тем выше фондоотдача и степень использования основных фондов организации (предприятия); тем меньше потребность организации в оборотных средствах, вложенных в незавершенное производство, и т. д.

В практике работы предприятий производственный цикл сокращается одновременно по трем направлениям: уменьшается время трудовых процессов, сокращается время естественных процессов и полностью ликвидируются или сводятся к минимуму различные перерывы. Сокращение длительности производственного цикла возможно за счет проведения технико-организационных мероприятий. К техническим мероприятиям относятся применение прогрессивных технологий, оборудования, оснастки, перепланировка оборудования на основе принципа прямоточности, механизации и автоматизации подъема и перемещения продукции с помощью различных подъемно-транспортных средств. Организационные мероприятия включают

использование параллельного и параллельно-последовательного видов движения предметов труда, организацию цехов и участков предметной специализации, сокращение межоперационных перерывов, изменение режима работы организации (предприятия) и их подразделений, оптимизацию производственной структуры предприятия.

Практические мероприятия по сокращению производственного цикла вытекают из принципов построения производственного процесса и в первую очередь из принципов пропорциональности, параллельности и непрерывности. Для вскрытия резервов сокращения производственного цикла (как трудовых процессов, так и перерывов) в практике прибегают к фотографии производственного цикла. Анализируя данные фотографии, можно выявить резервы сокращения продолжительности производственного цикла по каждому его элементу.

3.4. Организация производственного процесса в пространстве

Организация производственного процесса в пространстве определяет производственную структуру построения предприятия (организации). Производственная структура есть форма организации производственного процесса в пространстве и нацелена на рациональное сочетание живого труда с материальными ресурсами. В соответствии с рассмотренным выше содержанием производственного процесса как совокупности основных вспомогательных и обслуживающих процессов производственного назначения на любом предприятии различают основные, вспомогательные и обслуживающие их подразделения (хозяйства). Таким образом, под **производственной структурой** предприятия (организации) понимаются отдельные составные части производственного процесса, выделенные пространственно в виде обособленных подразделений, взаимосвязанные между собой, взятые в совокупности. Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия (организации), их специализацию и кооперацию. Определение производственной структуры предприятия (организации) предполагает обоснование состава входящих в него подразделений и установление рациональных взаимосвязей между ними.

К производственным подразделениям предприятия относятся цехи, участки, лаборатории основного и вспомогательного производств, в которых изготавливается, проходит контрольные проверки и испытания основная продукция, выпускаемая предприятием (организацией), а также

комплектующие изделия, приобретаемые со стороны, материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе эксплуатации; преобразовываются различные виды энергии, потребляемые для технологических и иных целей.

К подразделениям, обслуживающим работников предприятия, относятся жилищно-коммунальные отделы, службы, столовые, буфеты, детские комбинаты, санатории, пансионаты, дома отдыха, профилактории, медсанчасти, добровольные спортивные общества, отделы технического обучения и учебные заведения по повышению квалификации, культурного уровня рабочих, специалистов и руководителей.

Основными элементами производственной структуры предприятия (организации) являются цехи, участки, рабочие места.

Цех – это обособленное основное производственное звено предприятия, где своевременно и качественно должна изготавливаться продукция. Цех выполняет определенные ограниченные производственные функции, обусловленные характером кооперации труда внутри предприятия. В цехах изготавливается продукция, полуфабрикаты, комплектующие изделия либо выполняется определенная стадия технологического процесса производства продукции. На большинстве промышленных предприятий цех является их основной структурной единицей. Наиболее крупные предприятия, как правило, в организационно-административном отношении строятся по корпусной системе на основе объединения под единым руководством ряда цехов и хозяйств. Мелкие и средние предприятия могут иметь *бесцеховую структуру*. В этом случае предприятие делится непосредственно на производственные участки.

Производственный участок как объединенная по тем или иным признакам группа рабочих мест представляет собой структурную единицу цеха, где осуществляются отдельные стадии технологического процесса по производству продукции (работ, услуг) конкретного назначения, которая выделяется в отдельную административную единицу и возглавляется мастером.

Рабочее место, являющееся первичным структурным звеном организации производства, – неделимое в организационном отношении, закрепленное за одним рабочим или бригадой рабочих часть производственной площади с находящимися на ней орудиями и другими средствами труда, в том числе инструментами, приспособлениями, подъемно-транспортными и иными устройствами соответственно характеру работ, выполняемых на данном рабочем месте.

В основу формирования производственных цехов и участков положена предметная, поддетальная (поагрегатная), (стадийная), смешанная (предметно-технологическая) и территориальная формы специализации.

Предметная форма специализации цехов, участков характерна для предприятий узкой предметной специализации. В цехах, на участках полностью изготавливаются закрепленные за ними детали или изделия узкой номенклатуры. *Поддетальная (агрегатная) специализация* цехов, участков наиболее распространена в машиностроении, где за каждым цехом, участком закрепляется изготовление не полностью всей машины, а только отдельных деталей или агрегатов. Для цехов и участков с предметной и поддетальной формами специализации характерны разнообразные оборудование и оснастка, но узкая номенклатура деталей или изделий. Оборудование подбирается в соответствии с технологическим процессом и располагается в зависимости от последовательности выполняемых операций. Такое формирование цехов и участков наиболее характерно для предприятий серийного и массового производства. Общим для различных цехов, участков является единое инженерно-техническое обслуживание, материально-техническое обеспечение, сбыт продукции, складские помещения, что снижает их общие производственные расходы.

При *технологической (стадийной) форме специализации* в цехах, на участках выполняется определенная часть технологического процесса (стадия), состоящая из нескольких однотипных операций при весьма широкой номенклатуре обрабатываемых деталей, устанавливается однотипное оборудование, а иногда даже близкое по габаритам. Технологическая форма специализации обеспечивает большую гибкость производства при освоении выпуска новых изделий и расширении изготавливаемой номенклатуры без существенного изменения уже применяемых оборудования и технологических процессов. По технологическому принципу преимущественно формируются цехи и участки на предприятиях единичного и мелкосерийного производства, выпускающих разнообразную и неустойчивую номенклатуру изделий. Эта форма специализации упрощает руководство цехом или участком, позволяет маневрировать расстановкой кадров, облегчает перестройку производства с одной номенклатуры изделий на другую, что особенно важно в условиях рыночной экономики. Однако она имеет и существенные недостатки, к которым относятся: возникновение встречных маршрутов движения изделий, усложнение производственных взаимосвязей цехов (участков), большее время на переналадку оборудования, ограниченная возможность применения

специальных инструментов, приспособлений. Технологическая и предметная формы специализации в чистом виде используются довольно редко.

Смешанная (предметно-технологическая) форма специализации характеризуется наличием на одном и том же предприятии (организации) основных цехов (участков), организованных и по предметному, и по технологическому принципу. Чаще всего на многих предприятиях применяют *смешанную (предметно-технологическую) специализацию*. В частности на предприятиях машиностроения заготовительные цехи строятся по технологической форме, а обрабатывающие и сборочные цехи объединяются в предметно-замкнутые цехи или участки. Преимущества такого построения производства заключаются в том, что происходит: уменьшение объемов внутрицеховых перевозок, сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции, улучшение условий труда, более высокий уровень загрузки оборудования, рост производительности труда, снижение издержек производства.

Территориальная специализация производственных подразделений заключается в том, что каждый цех, участок выполняет одинаковую работу и производит одну и ту же продукцию, но на различных, удаленных друг от друга территориях.

По роли в производственном процессе принято различать основные, вспомогательные, побочные, обслуживающие цехи и участки.

К цехам и участкам основного производства относятся цехи, изготавливающие основную продукцию предприятия (организации).

К вспомогательным относятся цехи и участки, способствующие выпуску основной продукции, при этом создающие условия для нормального бесперебойного хода производства. К ним относятся инструментальные, ремонтно-механические, ремонтно-энергетические, ремонтно-строительные, модельные, штамповые, тарные, подразделения нестандартного оборудования. Количество вспомогательных цехов и участков, их размеры зависят от масштаба и состава основных производств.

Побочные цехи и участки – это такие, в которых изготавливается продукция из отходов основного и вспомогательного производств либо осуществляется восстановление использованных вспомогательных материалов для нужд производства. Например цех регенерации формовочной смеси, масел, обтирочных материалов.

Обслуживающие хозяйства состоят из подразделений производственного и непроизводственного назначения.

К обслуживающим хозяйствам производственного назначения относятся: транспортное хозяйство, в состав которого входят депо, гараж, ремонтные мастерские и необходимые транспортные и погрузочно-разгрузочные средства; складское хозяйство, включающее различные склады и кладовые; санитарно-технические службы, обслуживающие водопроводные, канализационные, вентиляционные и отопительные устройства; энергетическое хозяйство, которое включает котельные, газовые, паросиловые и энергетические подстанции; центральная заводская лаборатория, состоящая из лабораторий механической, металлографической, химической, пирометрической, рентгеновской и др. Все они выполняют работу по обслуживанию основных и вспомогательных цехов и участков.

К подразделениям непроизводственного назначения относятся функциональные отделы (маркетинга, планово-экономический, финансовый, кадров, охраны труда и техники безопасности, контроля качества продукции, бухгалтерия), канцелярия, вычислительный центр, подразделения сервисного обслуживания, хозяйственные подразделения, социально-бытовые службы (детские комбинаты, медицинские пункты, поликлиники, санатории, учебные заведения, жилищно-коммунальное хозяйство и др.). Укрупненная схема производственной структуры организации (предприятия) приведена на рис. 8.

Производственная структура предприятия формируется при его создании, а также в результате непрерывно осуществляемого на нем в последующем процесса организации. Она определяется большой совокупностью факторов, основными из которых являются: отраслевая принадлежность предприятия (организации); номенклатура выпускаемой продукции, ее технологические особенности, используемые материалы и сырье; тип производства, уровень его специализации и кооперирования; организация обслуживания оборудования, его текущего ремонта; характер производственного процесса в основных, вспомогательных и побочных цехах, участках; нормативы численности и управляемости производственных подразделений, которые определяются количеством рабочих, занятых в цехах и на участках (существенно влияют на размеры предприятий и, как следствие, на производственные структуры) и др.

Производственная структура предприятия не может не изменяться в течение длительного времени, она динамична, так как на предприятиях всегда происходят: углубление общественного разделения труда, развитие техники и технологии, повышение уровня организации производства, развитие специализации и кооперирования, соединение науки и производства, улучшение

обслуживания производственного коллектива. Все это вызывает необходимость ее совершенствования.

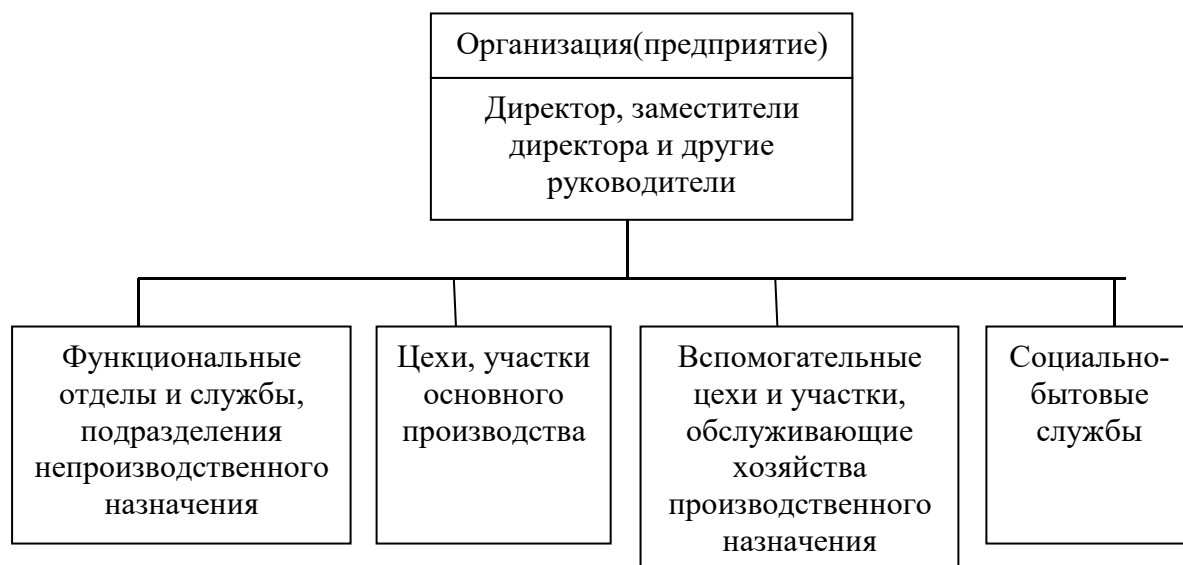


Рис. 8. Укрупненная производственная структура организации (предприятия)

К основным направлениям совершенствования производственной структуры предприятия (организации) относятся:

- концентрация и специализация предприятий, цехов, участков;
- поиск и реализация совершенных принципов построения цехов, участков;
- соблюдение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами, участками;
- постоянная работа по рационализации планировки предприятия (организации);
- обеспечение пропорциональности между цехами, участками предприятия;
- быстрое изменение производственного профиля в условиях рыночной экономики, совершенствование специализации и кооперирования;
- достижение технологической однородности продукции в результате ее стандартизации и унификации;
- развитие интеграции и комбинирования производства;
- создание бесцеховой структуры управления организацией (предприятием), где это возможно. Она приводит к совершенствованию управления его подразделениями, сокращению обслуживающего и управленческого аппарата, снижению издержек производства и лучшему реагированию на изменения спроса на продукцию (работу, услугу).

Структура предприятия должна обеспечивать наиболее правильное сочетание во времени и в пространстве всех звеньев производственного процесса. Правильно построенная производственная структура предприятия (организации)

предопределяет пропорциональность всех цехов, участков и служб, что, в свою очередь, влечет за собой улучшение технико-экономических показателей; уровня специализации и кооперирования; ритмичности производства; рост производительности труда; улучшение качества продукции (работ, услуг); сокращение численности управленческих кадров; наиболее целесообразное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов; увеличение прибыли.

Структуру предприятия (организации) в целом определяют вид экономической деятельности и размер производства, применяемая технология, уровень специализации производства. Она изменяется под воздействием инновационно-инвестиционных и социально-экономических процессов.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение понятия производственного процесса и охарактеризуйте его структуру.
2. Назовите основные принципы организации производства.
3. Охарактеризуйте признаки и критерии специализации производства.
4. Охарактеризуйте разделения производства на типы. Дайте их классификацию.
5. Назовите составные элементы производственной структуры предприятия.
6. Дайте определение понятия производственного цикла.
7. Перечислите основные составляющие производственного цикла.
8. Охарактеризуйте виды движений предметов труда в процессе производства.
9. В чем состоит сущность параллельно-последовательного вида движения предметов труда?
10. Сформулируйте сущность последовательного вида движения предметов труда.
11. Охарактеризуйте сущность параллельного движения предметов труда.
12. Дайте определение понятия производственной структуры предприятия (организации).
13. Охарактеризуйте назначение и перечислите состав цехов основного производства.
14. Охарактеризуйте назначение цехов вспомогательного производства.
15. Перечислите функции побочных цехов предприятия.

16. Укажите состав обслуживающих хозяйств предприятия и назовите их функции.

17. Перечислите факторы, определяющие производственную структуру организации (предприятия).

18. Какие формы специализации основных цехов предприятия вы знаете?

19. Охарактеризуйте сущность технологической формы специализации и приведите ее примеры в основном производстве.

20. Охарактеризуйте сущность предметной формы специализации и приведите ее примеры в основном производстве.

21. Постройте схему производственной структуры организации (предприятия). Охарактеризуйте особенности структур в условиях различных типов и форм организации производства.

22. Назовите основные направления совершенствования производственной структуры предприятия (организации).

Раздел 2. РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) И ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Производственно-экономическая деятельность любой организации (предприятия) начинается с формирования производственных ресурсов в натуральном и денежном выражении. Процесс производства заключается в том, что имеющиеся ресурсы затрачиваются для получения продукта или услуги. Использование ресурсов находит свое проявление в соответствующих формах затрат (табл. 4).

Таблица 4

Ресурсы и затраты при производстве и реализации продукции (услуг)

В материально-вещественной форме		В денежной форме		
Ресурсы	Затраты	Ресурсы		Затраты
		в принятой отчетности	в рыночных условиях	
1. Рабочая сила	1. Труд	1. Фонд оплаты труда	1. Переменный капитал	1. Оплата труда
2. Орудия труда	2. Износ орудий труда	2. Основные фонды	2. Основной капитал	2. Амортизация
3. Предметы труда	3. Сырье, материалы	3. Оборотные фонды	3. Оборотный капитал	3. Сырье, материалы
4. Готовая продукция	4. Потери товара	4. Фонды обращения	4. Оборотный капитал	4. Потери товара
5. –	5. –	5. Денежные средства	5. Оборотный капитал	5. Процент за кредит
6. Природные условия и ресурсы производства (земля, полезные ископаемые и т.д.)	6. Добыча	6. Потенциальная стоимость	6. Основной капитал	6. Потери добычи

Ресурсы различаются между собой как по назначению, так и времени их использования. Так, например, земля, ее недра, орудия труда приобретаются единовременно и используются, как правило, в течение многих лет. Они образуют основной капитал. В то же время предметы труда, готовая продукция приобретаются и продаются постоянно в течение года неоднократно и образуют оборотный капитал, или, как его еще называют, оборотные средства.

Из приведенной взаимосвязи следует, что эффективность ведения экономики предприятия определяется отношением количества произведенной или проданной продукции к объему затрат.

Глава 4. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

4.1. Понятие капитала. Экономическая сущность производственных фондов, классификация основных средств

Существует множество определений для термина «капитал», среди которых выделяют финансовое и экономическое. В финансовом аспекте под капиталом подразумеваются все активы (средства) организации (предприятия). По экономическому определению капитал – средства производства. Капитал как средства производства делится на средства и предметы труда, т. е. на основной и оборотный капитал, а по отечественной терминологии – на основные фонды (средства) и оборотные производственные фонды. Все авансированные в деятельность предприятия средства можно назвать капиталом. Состав капитала отдельной организации (предприятия) представлен в табл. 5.

Таблица 5

Состав капитала отдельной организации (предприятия)

Общий капитал предприятия	В том числе		
	Основной капитал	Оборотный капитал	
В том числе	В том числе	В том числе	
Собственный капитал	Основные средства	Оборотные производственные фонды	Фонды обращения
Заемный капитал	Долгосрочные обязательства	Краткосрочные обязательства	

Производственные фонды являются экономической основой материально-технической базы организации (предприятия). Производственные фонды как экономическая категория представляют собой выраженные в денежной форме средства труда и предметы труда, необходимые для производственной деятельности организации (предприятия). *Основные производственные фонды (ОПФ) организации (предприятия)* – совокупность в натурально-вещественной форме средств труда с длительным сроком службы (более одного года) и значительной стоимостью. В денежном выражении они носят название *основные средства*. *Оборотные производственные фонды* – предметы труда, которые тоже обслуживают сферу производства и имеют стоимость.

Основные и оборотные производственные фонды отличаются друг от друга по четырем признакам (табл. 6).

Таблица 6

Отличия основных и оборотных фондов организации (предприятия)

Производственные фонды	
Основные производственные фонды	Оборотные производственные фонды
Участвуют в процессе производства длительное время	Участвуют в процессе производства кратковременно
Участвуют во многих производственных циклах	Участвуют в одном производственном цикле
Переносят свою стоимость на продукцию по частям	Переносят свою стоимость на продукцию целиком, полностью
Не теряют своей натуральной формы, а теряют качество	Изменяют свою натуральную форму, в результате получается качественно новый продукт

В типовой классификации основные средства (фонды) группируются по следующим признакам:

- 1) по *степени участия в процессе производства*: активные и пассивные;
- 2) по *характеру участия в процессе производства*: производственные, непроизводственные;
- 3) по *назначению* выделяют:
 - земельные участки и объекты природопользования;
 - здания производственно-технического и служебного назначения, сооружения (мосты, тоннели и т. д.);
 - передаточные устройства (ЛЭП, газо- и теплосети, трансмиссии);
 - машины и оборудование, которые включают:
 - силовые машины и оборудование (генераторы, турбины и т. д.), характеризующие энерговооруженность производства;
 - рабочие машины и оборудование (станки, подъемно-транспортные средства и т. д.), характеризующие технологию производства;
 - измерительные и регулирующие приборы и устройства, контрольно-измерительные приборы, характеризующие уровень автоматизации и механизации производственных процессов;
 - вычислительная техника, характеризующая уровень компьютеризации производства;
 - прочие машины и оборудование (АТС, пожарные службы и т. д.);
 - транспортные средства;

- инструмент, производственный (верстаки, вентиляторы и т. д.) и хозяйственный (чаны, баки и др.) инвентарь;
- прочие основные производственные фонды (рабочий скот, зеленые насаждения, капитальные затраты и работы и др.).

Соотношение между группами основных средств называется *структурой основных средств*.

4.2. Формы учета и методы оценки основных средств

Учет основных фондов ведется в натуральной и денежной формах.

С помощью *натуральных* показателей учет осуществляется отдельно для каждой группы классификации, приведенной выше. Для более полной характеристики состояния средств труда следует проводить аттестацию каждого рабочего места, которая представляет собой комплексную оценку его соответствия нормативным требованиям и передовому опыту. Эта форма позволяет определить не только вещественную структуру основных средств, но и их технический уровень, а также позволяет составить баланс.

Учет в *денежной форме* производится для определения общей величины стоимости основных фондов, их динамики, структуры, расчета амортизационных отчислений, расчета экономической эффективности капитальных вложений (реальных инвестиций), т. е. того, без чего невозможно судить о состоянии экономики предприятия (организации).

Необходимость объективной оценки основных фондов важна для планирования потребности в них, определения уровня оснащенности ими, правильного начисления амортизации, определения налоговых платежей за пользование имуществом, подлежащих вносу в бюджет.

Различают три метода оценки основных фондов:

- 1) по первоначальной стоимости;
- 2) по восстановительной стоимости;
- 3) по остаточной стоимости:

- по первоначальной стоимости за вычетом износа;
- по восстановительной стоимости за вычетом износа.

Оценка основных фондов по первоначальной стоимости производится по сумме денежных затрат на их возведение (сооружение) или приобретение, включая расходы по их доставке, монтажу и установке. Первоначальная стоимость зданий и сооружений определяется по их сметной стоимости. Первоначальная стоимость машинного парка, транспортных средств,

оборудования включает преysкурaнтные (оптовые) цены с учетом транспортных расходов по доставке с завода-изготовителя до склада предприятия, затрат на монтаж и установку. Первоначальная стоимость основных фондов определяется по формуле

$$\text{ОФ}_{\text{п}} = \text{ОФ}_{\text{з}} + \text{Р}_{\text{тр}} + \text{З}_{\text{м}},$$

где $\text{ОФ}_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных средств;

$\text{ОФ}_{\text{з}}$ – совокупность фактических затрат предприятия на приобретение основных фондов в ценах, действующих в год их приобретения и сооружения;

$\text{Р}_{\text{тр}}$ – транспортные расходы на доставку машин, принимаемые по фактическим данным (в расчетах допускается принимать 5–7 % от оптовой цены);

$\text{З}_{\text{м}}$ – затраты на монтаж и установку оборудования.

Оценка по полной первоначальной стоимости не учитывает изменения цен и износа основных фондов. Она применяется в бухгалтерских балансах хозяйственных организаций, поэтому ее называют еще балансовой стоимостью.

Оценка основных фондов по восстановительной стоимости определяется как совокупность затрат, необходимых для приобретения таких же основных фондов в их первоначальном состоянии в современных условиях в действующих текущих ценах. Восстановительная стоимость рассчитывается аналогично полной первоначальной стоимости, но по действующим оптовым ценам (в ценах года оценки).

Оценка по восстановительной стоимости не учитывает износа основных средств.

Оценка основных фондов по остаточной стоимости подразделяется на оценку по полной первоначальной стоимости за вычетом износа и оценку по восстановительной стоимости за вычетом износа.

Оценка по полной первоначальной стоимости с учетом износа определяется по формуле

$$\text{ОФ}_{\text{п.о}} = \text{ОФ}_{\text{п}} - \text{И}_{\text{ф}},$$

где $\text{ОФ}_{\text{п.о}}$ – полная первоначальная стоимость основных фондов с учетом износа;

$\text{ОФ}_{\text{п}}$ – полная первоначальная стоимость основных средств;

$\text{И}_{\text{ф}} = \text{ОФ}_{\text{п}} \cdot \text{Н}_{\text{а}} \cdot \text{Т}_{\text{н}} / 100\%$ – износ основных фондов;

$\text{Н}_{\text{а}}$ – годовая норма амортизация, % от первоначальной стоимости основных фондов;

T_H – нормативный срок службы (срок полезного использования основных фондов).

Оценка по полной первоначальной стоимости с учетом износа показывает оставшуюся стоимость основных средств, но не учитывает влияния на величину их стоимости фактора изменения цен.

Оценка по полной восстановительной стоимости за вычетом износа позволяет установить остаточную стоимость основных фондов в современных ценах. Восстановительная стоимость за вычетом износа определяется аналогично первоначальной стоимости основных фондов с учетом износа, т. е.

$$ОФ_{B,O} = ОФ_B - ОФ_B \cdot H_a \cdot T_H / 100\%,$$

где $ОФ_{B,O}$ – полная восстановительная стоимость за вычетом износа;

$ОФ_B$ – полная восстановительная стоимость основных фондов.

Ликвидационная стоимость – разность двух величин: стоимости лома от ликвидации оборудования или выручки от его реализации (если основные средства поступают на другое предприятие для дальнейшего использования) и стоимости работ по демонтажу этого оборудования.

Постепенная утрата основными фондами потребительской стоимости и перенесение стоимости на создаваемый продукт и есть износ основных фондов.

4.3. Износ и амортизация основных фондов и нематериальных активов

Износ основных фондов – это частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости. Износ основных фондов подразделяют на физический и моральный. Износ происходит как при эксплуатации фондов, так и при их бездействии.

Физический износ происходит в результате эксплуатации и влияния естественных сил природы и характеризуется утратой технического состояния основных средств. На интенсивность физического износа оказывают влияние:

- степень загрузки средств труда;
- качество изготовления основных фондов;
- качество защиты основных фондов от влияния внешних факторов;
- параметры технологического процесса;
- качество эксплуатации, ухода и ремонта основных фондов.

Моральный износ бывает двух видов:

1) обесценивание основных фондов происходит в результате повышения производительности труда в отраслях, производящих средства производства, за счет увеличения предложения на рынке;

2) обесценивание происходит вследствие появления более производительных и экономичных машин, оборудования аналогичного назначения.

Можно исключить, но не совсем, моральный износ второго вида, если повысить норму амортизации или произвести модернизацию основных фондов.

Амортизация – это двойственный процесс постепенного обесценивания основных фондов в результате физического и морального износа и возмещения этого обесценивания путем накопления определенной суммы в виде амортизационных отчислений, равных по величине первоначальной стоимости основных фондов.

Согласно гл. 25 (ст. 256) Налогового кодекса РФ (НК РФ), *амортизируемым имуществом* признаются: имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности и используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем определения амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 10000 р.

Не подлежат амортизации земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы), а также материально-производственные запасы, товары, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги и финансовые инструменты срочных сделок (форвардные, фьючерсные контракты, опционные контракты). Не подлежат амортизации следующие виды амортизируемого имущества:

- имущество бюджетных организаций, за исключением имущества, приобретенного в связи с осуществлением предпринимательской деятельности и используемого с этой целью;
- имущество некоммерческих организаций, полученное или приобретенное за счет средств целевых поступлений и используемое для осуществления своей деятельности;
- имущество, приобретенное (созданное) с использованием бюджетных средств целевого финансирования, за исключением имущества, полученного налогоплательщиком при приватизации;
- объекты внешнего благоустройства (объекты лесного и дорожного хозяйства, сооружение которых осуществлялось с привлечением источников бюджетного или иного аналогичного целевого финансирования,

специализированные сооружения судоходной обстановки) и другие аналогичные объекты;

- приобретенные издания (книги, брошюры и иные подобные объекты), произведения искусства. При этом стоимость их в год приобретения, за исключением произведений искусства, включается в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг);

- имущество, приобретенное (созданное) за счет средств, поступивших в соответствии с подпунктами 6, 7, 14, 19, 22, 23 и 30 пункта 1 ст. 251 НК РФ;

- приобретенные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, если по договору на приобретение указанных прав оплата должна производиться периодическими платежами в течение срока действия указанного договора.

Кроме того, из состава амортизируемого имущества исключаются основные средства:

- переданные (полученные) по договорам в безвозмездное пользование;
- переведенные по решению руководства организации на консервацию продолжительностью свыше трех месяцев. При расконсервации объекта основных средств амортизация по нему начисляется в порядке, действовавшем до момента его консервации, а срок полезного использования продлевается на период нахождения на консервации;

- зарегистрированные в Российском международном реестре судов на период прохождения суда;

- находящиеся по решению руководства организации на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев [18, с. 220].

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

К нематериальным активам относятся:

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ и базы данных;
- 3) исключительное право автора и иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;

4) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

5) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, место происхождения товара и фирменное наименование;

6) владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов.

К нематериальным активам не относятся:

1) не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;

2) интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

Учет нематериальных активов ведется в бухгалтерской отчетности:

1) форма 1 «Бухгалтерский баланс» в составе внеоборотных активов актива баланса (строка 110);

2) форма 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

Нематериальные активы неоднородны по своему составу, характеру участия в процессе производства, степени влияния на хозяйственные и финансовые результаты. Нематериальные активы *по источникам поступления* могут быть приобретены за плату или в обмен на другое имущество, получены безвозмездно от юридических и физических лиц, внесены учредителями, получены в виде субсидий от государственных органов. Все нематериальные активы, учитываемые на российских предприятиях, относятся к категории идентифицируемых. Они могут быть куплены-проданы индивидуально как объекты интеллектуальной собственности.

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

- внесенные учредителями в счет их вкладов в уставный капитал – по цене договоренности сторон;

- приобретенные за плату у других организаций и физических лиц – исходя из практики затрат на приобретение и приведение в состояние, в котором они пригодны для использования в запланированном виде;

- полученные от других предприятий и лиц безвозмездно – по цене их оприходования, устанавливаемой экспертным путем.

Выбытие нематериальных активов осуществляется в результате: их списания по истечении срока службы и если они полностью амортизированы; их списания ранее установленного срока службы; их продажи (уступки) исключительных прав; их безвозмездной передачи.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования.

Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств и (или) объект нематериальных активов служит для выполнения цели деятельности налогоплательщика. Срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества в соответствии с положениями и на основании классификации основных средств, определяемых Правительством РФ. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, норма амортизации устанавливается в расчете на 10 лет, но не более срока деятельности налогоплательщика.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования следующим образом: к *первой* группе относится все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 до 2 лет включительно; ко *второй* – имущество со сроком полезного использования от 2 до 3 лет включительно; к *третьей* – от 3 до 5 лет включительно; к *четвертой* – от 5 до 7 лет включительно; к *пятой* – от 7 до 10 лет включительно; к *шестой* – от 10 до 15 лет включительно; к *седьмой* – от 15 до 20 лет включительно; к *восьмой* – от 20 до 25 лет включительно; к *девятой* – от 25 до 30 лет включительно; к *десятой* – имущество со сроком полезного использования более 30 лет [14, с. 5–43].

К первой, второй и третьей группам относятся машины, оборудование, транспортные средства.

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

Определение величины амортизационных отчислений осуществляется одним из методов с учетом особенностей:

- 1) линейным;
- 2) нелинейным (ускоренным).

Сумма амортизации для целей налогообложения определяется налогоплательщиками ежемесячно и начисляется отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества.

Налогоплательщик применяет линейный метод начисления амортизации к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в 8–10-е амортизационные группы, независимо от срока ввода в эксплуатацию этих объектов. К остальным основным средствам налогоплательщик вправе применить один из вышеуказанных методов (линейный или нелинейный).

При применении *линейного метода* сумма начисленной за 1 мес. амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как *произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации*, определенной для данного объекта. При этом норма амортизации (H_a) определяется по формуле

$$H_a = \left(\frac{1}{n}\right) \cdot 100\%,$$

где n – срок полезного использования, мес.

При применении *нелинейного метода* (метода ускоренной амортизации) сумма начисленной за 1 месяц амортизации для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется исходя из *произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на начало месяца и норм амортизации* по следующей формуле:

$$A = B \cdot \frac{k}{100\%},$$

где A – сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

B – суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

k – норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

В целях применения нелинейного метода начисления амортизации используются следующие нормы амортизации (табл. 7) [18, с. 225].

Налогоплательщики вправе применять к основной норме амортизации специальные коэффициенты, но:

1) не выше 2: в отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности; в отношении собственных амортизируемых основных средств

налогоплательщиков – сельскохозяйственных организаций промышленного типа (птицефабрики, животноводческие комплексы, зверосовхозы, тепличные комбинаты), организаций, имеющих статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны или туристско-рекреационной особой экономической зоны; относящихся к объектам, имеющим высокую энергетическую эффективность в соответствии с перечнем таких объектов, установленным Правительством РФ, или к объектам, имеющим высокий класс энергетической эффективности;

2) не выше 3: в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды (договора лизинга), а также используемых только для осуществления научно-технической деятельности.

Таблица 7

Нормы амортизации при применения нелинейного метода

Амортизационная группа	Норма амортизации (месячная)
Первая	14,3
Вторая	8,8
Третья	5,6
Четвертая	3,8
Пятая	2,7
Шестая	1,8
Седьмая	1,3
Восьмая	1,0
Девятая	0,8
Десятая	0,7

Указанные специальные коэффициенты не применяются к основным средствам, относящимся к первой – третьей амортизационным группам.

Существуют следующие модификации нелинейного метода начисления амортизации.

1. *Метод уменьшающегося остатка балансовой стоимости основных фондов*: величина амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

2. *Метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (метод дегрессивной амортизации)*: величина амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и

годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта.

3. Метод списания стоимости пропорционально объему продукции, работ, услуг: начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ, услуг) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции, работ, услуг за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Постановлением Совмина РСФСР «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» от 18.07.1991 г. № 406 малым предприятиям предоставлено право списания в первый год эксплуатации, т. е. отнесение на себестоимость продукции с соответствующим снижением налогооблагаемой базы, в виде амортизационных отчислений до 50% первоначальной стоимости основных средств со сроком службы свыше 3 лет. С введением в действие с 2003 г. гл. 26.2 НК РФ [18, с. 350–359] предприятиями, перешедшими на упрощенную систему налогообложения, основные средства и нематериальные активы со сроком полезного использования до 3 лет включительно списываются на себестоимость в течение одного года, а со сроком полезного использования от 3 до 15 лет включительно: в течение первого года – 50% стоимости, второго года – 30% и третьего года – 20%. Основные средства и нематериальные активы со сроком полезного использования свыше 15 лет списываются на себестоимость в течение 10 лет равными долями.

Пример. Малое предприятие приобрело холодильное оборудование со сроком службы 10 лет и стоимостью 200 тыс. р., норма амортизации составляет 10%. Предприятие имеет право списать на себестоимость продукции в 1-й год эксплуатации 50% стоимости оборудования $\left(\frac{50\% \cdot 200 \text{ тыс. р.}}{100\%} = 100 \text{ тыс. р.}\right)$. В связи с правом на ускоренную амортизацию на издержки производства относится $\frac{200 \text{ тыс.р.} \cdot 2 \cdot 10\%}{100\%} = 40 \text{ тыс.р.}$ Таким образом, расчетная прибыль, а значит, прибыль, облагаемая налогом, в 1-й год уменьшается на сумму 140 тыс. р., т. е. предприятие при ставке налога на прибыль 20% получает экономию денежных средств в размере $\frac{20\% \cdot 140 \text{ тыс.р.}}{100\%} = 28 \text{ тыс.р.}$

Расчет амортизационных отчислений с помощью различных методов приведен в табл. 8.

Линейный метод

Ежегодные отчисления:

$$\text{первоначальная стоимость} \cdot H_a = 200 \text{ тыс. р.} \cdot 10\% = 20 \text{ тыс. р.}$$

Амортизационные отчисления для 2-го года:

$$\begin{aligned} \text{аккумулятивные отчисления на предыдущий год} + \text{ежегодные отчисления} = \\ = 20 + 20 = 40 \text{ тыс. р.} \end{aligned}$$

Метод уменьшающегося остатка

Ежегодные отчисления для 2-го года:

$$(\text{первоначальная стоимость} - \text{аккумулятивные отчисления на предыдущий год}) \cdot H_a = (200 - 140) \cdot 20\% = 12 \text{ тыс. р.}$$

Амортизационные отчисления для 2-го года:

$$\begin{aligned} \text{аккумулятивные отчисления на предыдущий год} + \text{ежегодные отчисления} = \\ = 140 + 12 = 152 \text{ тыс. р.} \end{aligned}$$

Метод уменьшающегося остатка с переходом на линейный метод: для первой половины срока службы используется метод уменьшающегося остатка, для второй – линейный метод.

Метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования

Ежегодные отчисления:

$$\text{первоначальная стоимость} \cdot H_a,$$

$$\text{где } H_a = 2 \cdot (T - t + 1) / T \cdot (T + 1);$$

T – общий срок службы основных фондов, лет;

t – год, для которого определяется норма амортизации.

$$\begin{aligned} \text{Ежегодные отчисления для 2-го года} = 200 \cdot 2 \cdot (10 - 2 + 1) / 10 \cdot (10 + 1) = \\ = 32,72 \text{ тыс. р.} \end{aligned}$$

Амортизационные отчисления для 2-го года:

$$\begin{aligned} \text{аккумулятивные отчисления на предыдущий год} + \text{ежегодные отчисления} = \\ = 36,36 + 32,72 = 69,08 \text{ тыс. р.} \end{aligned}$$

Ускоренная амортизация позволяет в первую половину срока службы основных фондов отчислять до двух третей их стоимости. Ускоренное начисление амортизационного фонда является гарантией против потерь от морального износа основных фондов, вызываемых неполным возмещением их стоимости. Остаточная стоимость основных фондов при методах ускоренной амортизации будет в любом году меньше, чем ее величина при равномерном методе отчислений.

Таблица 8

Начисление амортизации различными методами по холодильному оборудованию стоимостью 200 тыс. р. и сроком службы 10 лет, тыс. р.

Годы	Линейный метод ($H_a = 10\%$)		Метод уменьшаемого остатка ($H_a = 20\%$)		Метод уменьшаемого остатка с переходом на линейный метод		Метод суммы чисел лет	
	Ежегодные отчисления	Аккумуляиро- ванные отчисления	Ежегодные отчисления	Аккумуляиро- ванные отчисления	Ежегодные отчисления	Аккумуляиро- ванные отчисления	Ежегодные отчисления	Аккумуляиро- ванные отчисления
1	20	20	140,00	140,00	140,00	140,00	36,36	36,36
2	20	40	12,00	152,00	12,00	152,00	32,72	69,08
3	20	60	9,60	161,60	9,60	161,60	29,10	98,18
4	20	80	7,68	169,28	7,68	169,20	25,46	123,64
5	20	100	6,14	175,42	6,14	175,40	21,82	145,46
6	20	120	4,91	180,33	4,91	180,30	18,18	163,64
7	20	140	3,92	184,26	4,91	185,20	14,54	178,18
8	20	160	3,14	187,41	4,91	190,10	10,90	189,08
9	20	180	2,52	189,90	4,915	195,10	7,28	196,36
10	20	200	2,014	191,90	4,915	200,00	3,64	200,00

Разница в остаточной стоимости основных фондов при равномерном методе амортизации по сравнению с ее величиной по ускоренным методам будет возрастать в первой половине срока их службы, а затем уменьшаться. В случае замены основных фондов по причине морального износа до окончания установленного срока их службы методы ускоренной амортизации обеспечивают сокращение потерь из-за недовозмещенной стоимости в большей мере, чем равномерный метод амортизации.

В странах с развитой рыночной экономикой начисление ускоренной амортизации производится методом уменьшающегося остатка балансовой стоимости основных фондов или методом суммы чисел лет срока полезного использования.

4.4. Показатели использования, наличия, движения и состояния основных производственных фондов

Эффективность использования основных производственных фондов характеризуется системой показателей, которую можно разделить на две группы.

Показатели экстенсивного использования ОПФ

1. Коэффициент экстенсивного использования оборудования

$$K_{\text{экт}} = \frac{t_{\text{обор.ф.}}}{t_{\text{обор.н.}}},$$

Где $t_{\text{обор.ф.}}$ – фактическое время работы оборудования, ч;

$t_{\text{обор.н.}}$ – время работы оборудования по норме, ч (с учетом режима работы предприятия и времени, необходимого для планово-предупредительных ремонтов).

2. Коэффициент сменности работы оборудования

$$K_{\text{см}} = \frac{t_{\text{с}}}{N} \quad \text{или} \quad K_{\text{см}} = \frac{t_{\text{сч}}}{t_{\text{мсч}}},$$

где $t_{\text{с}}$ – фактически отработанное в сутки число станко(машино)-смен;

N – общее количество наличных станков (машин) в парке;

$t_{\text{сч}}$ – фактическое число отработанных станко (машино)-часов за сутки;

$t_{\text{мсч}}$ – максимально возможное число станко (машино)-часов при работе в одну смену.

3. Коэффициент загрузки оборудования (использование во времени)

$$K_{\text{загр}} = \frac{T_p}{\Phi},$$

где T_p – трудоемкость изготовления всех изделий на данном виде оборудования;

Φ – фонд времени работы данного оборудования, станко-ч.

4. Коэффициент использования сменного режима времени работы оборудования

$$K_{\text{см.р}} = \frac{K_{\text{см}}}{t_{\text{см}}},$$

где $K_{\text{см}}$ – коэффициент сменности работы оборудования;

$t_{\text{см}}$ – продолжительность смены, ч.

Показатель интенсивного использования оборудования – коэффициент интенсивного использования оборудования

$$K_{\text{инт}} = \frac{B_{\phi}}{B_n},$$

где B_{ϕ} – фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени;

B_n – технически обоснованная (нормативная) выработка оборудованием продукции в единицу времени (определяется на основе паспортных данных оборудования).

Показатель интегрального использования оборудования – коэффициент интегрального использования оборудования

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экт}} \cdot K_{\text{инт}}.$$

Обобщающие показатели эффективности ОПФ

1. Фондоотдача

$$\Phi_o = \frac{V}{\Phi_{\text{ср.год}}},$$

где V – объем продукции, р.;

$\Phi_{\text{ср.год}}$ – среднегодовая стоимость ОПФ предприятия, р., определяется

$$\Phi_{\text{ср.год}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \frac{\Phi_{\text{ввод.}} \cdot n_1}{12} - \frac{\Phi_{\text{выб.}} \cdot n_2}{12};$$

$\Phi_{\text{н.г.}}$ – стоимость ОПФ на начало года, р.;

$\Phi_{\text{ввод.}}$, $\Phi_{\text{выб.}}$ – соответственно стоимость вводимых и выбывающих в

течение года ОПФ, р.;

n_1, n_2 – количество полных месяцев с момента ввода (выбытия) до конца года.

2. Фондоемкость продукции

$$\Phi_c = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{\Phi_{cp.god}}{V}.$$

Наличие основных средств может быть рассчитано как на определенную дату, так и за определенный период времени. В первом случае это будут моментные показатели, во втором – средние показатели за период времени.

В течение года происходит движение основных средств, отражающее их поступление и выбытие. Движение основных средств может быть обусловлено необходимостью замены полностью изношенного оборудования, вывода из эксплуатации годного, но морально устаревшего оборудования. Сущность процессов движения основных производственных фондов отражается в направлениях инвестиционных вложений: расширении, реконструкции, техническом перевооружении и модернизации производства. Методика расчета показателей движения и состояния объектов основных средств представлена в табл. 9.

Показатели движения основных средств можно определять не только в целом, но и по видам основных средств, а также в разрезе возрастных групп, что будет способствовать оптимальному управлению воспроизводственными процессами основных средств. Поскольку движение основных средств происходит в течение отчетного периода, то возникает необходимость расчета их средней величины, т.е. среднегодовой стоимости отчетного периода.

Среднегодовая стоимость основных средств может быть определена:

1) как средняя арифметическая величина сложением стоимости основных средств на начало и конец отчетного периода и делением суммы пополам;

2) по формуле средней хронологической

$$\text{ОФ}_{\text{ср.год}} = (0,50 \cdot \text{ОФ}_{\text{н.г}} + \sum \text{ОФ}_{\text{Mi}} + 0,50 \cdot \text{ОФ}_{\text{к.г}}) / 12,$$

где $\text{ОФ}_{\text{н.г}}$ – стоимость основных средств на начало периода, р.;

$\sum \text{ОФ}_{\text{Mi}}$ – суммарная стоимость основных средств на 1-е число каждого месяца, начиная с февраля и кончая декабрем, р.;

$\text{ОФ}_{\text{к.г}}$ – стоимость основных средств на конец периода, р.;

3) по методу определения средней стоимости вводимых и выбывающих основных средств:

$$ОФ_{ср.год} = ОФ_{н.г} + (ОФ_{п} \cdot М) / 12 - (ОФ_{в} \cdot (12 - М)) / 12,$$

где М – число месяцев эксплуатации объектов основных средств в течение года.

Таблица 9

Показатели движения и состояния основных средств

Наименование показателя	Методика расчета показателя
1. Показатели движения	
1) Коэффициент поступления (ввода) основных средств $k_{вв}$	Стоимость вновь поступивших основных средств / Стоимость основных средств на конец периода
2) Коэффициент обновления основных средств $k_{обн}$	Стоимость новых основных средств / Стоимость основных средств на конец периода
3) Коэффициент выбытия основных средств $k_{выб}$	Стоимость вновь выбывших основных средств / Стоимость основных средств на начало периода
4) Коэффициент ликвидации основных средств $k_{л}$	Стоимость ликвидированных основных средств / Стоимость основных средств на начало периода
2. Показатели состояния	
1) Коэффициент износа $k_{изн}$	Сумма износа / Полная стоимость наличных основных средств
2) Коэффициент годности $k_{г}$	Остаточная стоимость основных средств / Полная стоимость наличных основных средств или $k_{г} = 1 - k_{изн}$

4.5. Производственная мощность предприятия

Обобщающим показателем, характеризующим потенциальные возможности предприятия, является его производственная мощность. *Производственная мощность предприятия* – это максимально возможный выпуск продукции в натуральном выражении за расчетный период (месяц, квартал, год) в установленных планом номенклатуре и ассортименте при полном использовании производственного оборудования и площадей с учетом применения передовой технологии, организации производства и труда.

Производственная мощность – исходный показатель для технико-экономического обоснования производственной программы, выявления резервов и «узких» мест в производстве, расчета потребности в дополнительном оборудовании, для решения вопросов специализации и кооперирования.

Виды производственной мощности:

- проектная – мощность, которая заключается в проекте на основе технического задания;
- плановая – рассматривается при составлении производственных программ и для расчета других технико-экономических показателей;
- фактическая – мощность в отчетном периоде;
- входная – мощность предприятия на начало года;
- выходная – мощность предприятия на конец года;
- среднегодовая – мощность фондов для расчета показателей, касающихся мощности.

Для расчета мощности применяют отраслевые и межотраслевые инструкции, основные положения по расчету производственных мощностей действующих предприятий.

Основными элементами, определяющими величину производственной мощности предприятия, являются:

- состав оборудования и его количество по видам;
- технико-экономические показатели использования оборудования;
- фонд времени работы оборудования;
- производственная площадь предприятия;
- намечаемая номенклатура и ассортимент продукции, непосредственно влияющие на трудоемкость производства продукции при данном составе оборудования.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производственных подразделений. Ведущим считается подразделение, которое выполняет основные или наиболее массовые операции по изготовлению продукции и в которых сосредоточена преобладающая часть оборудования.

Расчет производственной мощности предприятия в целом не сводится к простому суммированию мощностей однородных участков. Она определяется по ведущим участкам и цехам на основе предварительного выравнивания загрузки, т. е. согласования уровня использования оборудования по его группам и стадиям обработки с расшивкой «узких мест».

Производственная мощность ведущего производства определяется по формуле

$$M_{вед} = \frac{nT_{эф}}{T_e},$$

где n – число единиц производственного оборудования в подразделении;
 $T_{эф}$ – эффективный фонд времени работы ведущего оборудования, ч;
 T_e – трудоемкость обработки изделия на ведущем оборудовании в плановом периоде, рассчитанная на основе прогрессивных норм, машино-ч.

Для расчета производственной мощности предприятия используются следующие исходные данные.

1. Количество, состав и технологическое состояние оборудования и данные о производственных площадях. В расчеты производственной мощности предприятия включается все наличное оборудование основного производства (в том числе и бездействующее из-за ремонта, неисправности и модернизации) за исключением (в пределах норматива) резервного оборудования и оборудования опытно-экспериментальных и специализированных участков для профессионально-технического обучения.

2. Технические нормы производительности оборудования и трудоемкости выпускаемой продукции. При расчете производственной мощности предприятия нормы производительности оборудования для вновь строящихся предприятий принимаются паспортные, а для действующих предприятий – технически обоснованные показатели производительности оборудования, но не ниже паспортной производительности.

3. Фонд времени работы оборудования и режим работы предприятия. При расчете производственной мощности предприятия

принимается максимально возможный плановый (эффективный) годовой фонд времени работы оборудования.

Для агрегатов непрерывного действия (доменные и мартеновские печи, химические агрегаты и т. п.) плановый (эффективный) фонд времени ($T_{\text{непр}}$) рассчитывается по формуле

$$T_{\text{непр}} = [365 - (t_p + t_{n.mex})] \cdot 24 \text{ ч},$$

где t_p – время, необходимое по нормативам для выполнения капитальных и планово-предупредительных ремонтов;

$t_{n.mex}$ – время, необходимое для технологических остановок агрегатов и оборудования, если оно не включено в нормы их использования.

Для оборудования прерывного действия плановый (эффективный) фонд времени ($T_{\text{прер}}$) определяется по формуле

$$T_{\text{прер}} = [365 - t_v - t_{k.p}) \cdot K_{\text{см}} \cdot t_{\text{см}}] \cdot [(100 - П_{\text{пр}}) / 100],$$

где t_v – количество выходных и праздничных дней в году;

$t_{k.p}$ – количество дней капитального и планово-предупредительных ремонтов, если они проводятся в рабочее время;

$K_{\text{см}}$ – количество смен работы оборудования в сутки (для предприятий должен применяться двух- или трехсменный режим);

$t_{\text{см}}$ – продолжительность смены, ч;

$П_{\text{пр}}$ – процент планируемых текущих простоев.

4. *Номенклатура выпускаемых изделий и их количественное соотношение в производственной программе.* Номенклатура и количественное соотношение выпускаемых изделий устанавливаются исходя из рациональной специализации предприятия, цеха и участка.

При определении производственной мощности предприятия принимаются плановая номенклатура и ассортимент (трудоемкость) выпускаемой продукции. При исчислении среднегодовой мощности объем увеличения (уменьшения) мощности за счет изменения номенклатуры продукции (уменьшения или увеличения трудоемкости) учитываются в полном размере.

В слабомеханизированных и других цехах различных промышленных комплексов часто важнейшим фактором, определяющим величину мощности, является величина производственной площади.

Порядок и принципы расчета производственных мощностей промышленных предприятий осуществляются согласно отраслевым

инструкциям по группам технологического оборудования, агрегатам и другим основным производственным участкам и цехам.

Для оценки соответствия пропускной способности цехов предприятия рассчитывают коэффициент сопряженности мощностей:

$$K_{\text{сопр}} = \frac{M_1}{M_2 P_y},$$

где M_1, M_2 – мощности подразделений, между которыми определяется коэффициент сопряженности;

P_y – удельный расход продукции второго подразделения для производства продукции первого подразделения.

При разработке производственной программы может оказаться, что отдельные производства отстают от ведущих, в таком случае разрабатываются мероприятия по ликвидации «узких мест»:

- перераспределяются работы между исполнителями;
- увеличивается сменность работ;
- перераспределяется оборудование между подразделениями;
- улучшается техническая оснащенность производства;
- проводятся модернизация и обновление парка оборудования.

Уровень использования производственной мощности определяется рядом показателей. Один из них – коэффициент фактического использования – определяется следующим образом:

$$K_{\text{исп.мощн}} = \frac{Q_{\phi} / M_{\phi}}{Q_n / M_n},$$

где в числителе – фактический выпуск продукции на единицу мощности, а в знаменателе – плановый выпуск продукции предприятия на единицу плановой мощности.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение основных фондов.
2. Назовите составляющие основного капитала.
3. Каковы существенные признаки классификации основных фондов?
4. Какие существуют варианты оценки основных средств?
5. Для чего проводится переоценка основных средств?

6. Какое значение имеет ускоренная амортизация объектов основных средств?
7. Какими показателями характеризуются движение и состояние основных фондов?
8. Как определяются фондоотдача и фондоемкость?
9. Перечислить пути повышения фондоотдачи.
10. Дайте определение производственной мощности предприятия.

Глава 5. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

5.1. Понятие, состав и структура оборотных средств

Оборотные средства представляют собой совокупность оборотных фондов и фондов обращения в стоимостной форме, это денежные средства, которые необходимы предприятиям для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчетов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы и т. д. Другими словами, оборотные средства представляют совокупность денежных средств, авансированных на покрытие текущих расходов организации, связанных с производством продукции. Все оборотные активы называют *оборотными средствами* фирмы. Основную часть оборотного капитала составляют оборотные средства. Состав оборотных средств представлен на рис. 9.



Рис. 9. Состав оборотных средств

Под *составом оборотных средств* понимается совокупность элементов (статей), образующих оборотные средства. В процессе кругооборота ресурсов, обслуживающих текущую производительно-хозяйственную деятельность предприятия, можно выделить две стадии (сферы) – стадию производства и стадию обращения. В соответствии с выделением этих стадий оборотные средства включают оборотные производственные фонды и фонды обращения. Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения определяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции (работ, услуг) и ее реализации.

Особо следует охарактеризовать *расходы будущих периодов*, поскольку они относятся к затратам, осуществленным в данном периоде, но погашенным в последующих периодах. К числу таких затрат относятся: реклама новой продукции; затраты, связанные со сборно-подготовительными работами или перемещением основных фондов на новое место; затраты на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), подготовку и освоение новой продукции. На промышленных предприятиях преобладают средства,

размешенные в сфере производства, на их долю приходится примерно $\frac{2}{3}$ общей суммы оборотных средств.

В своем движении оборотные средства проходят последовательно три стадии: денежную; производственную; товарную (рис. 10).

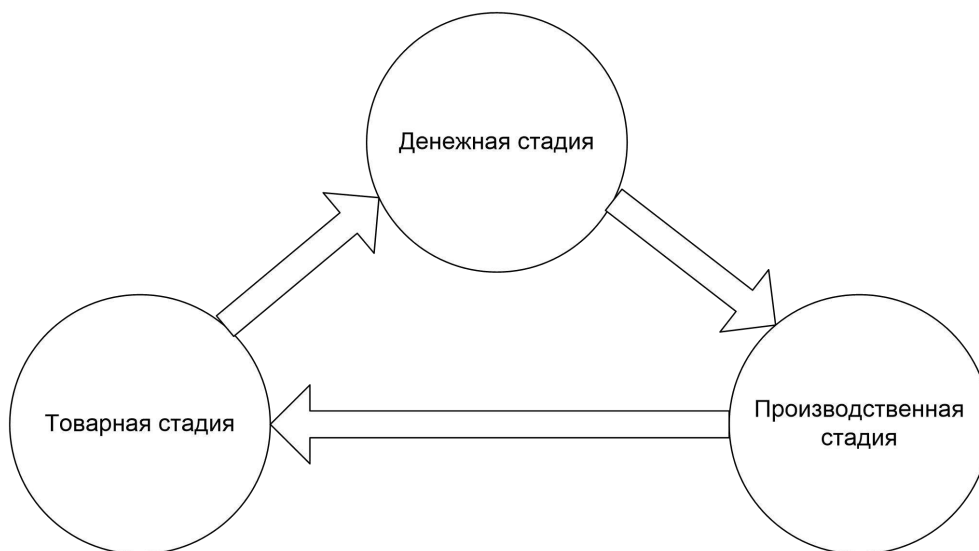


Рис. 10. Схема движения оборотных средств

Денежная стадия кругооборота средств является подготовительной. Она протекает в сфере обращения, где происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

Производственная стадия представляет собой процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции в размере стоимости использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также перенесенная стоимость производственного основного капитала. Производительная стадия кругооборота заканчивается выпуском годовой продукции, после чего наступает стадия ее реализации. Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями.

На товарной стадии кругооборота продолжает авансироваться продукт труда (годовая продукция) в том же размере, что и на производственной стадии. Лишь после превращения товарной формы стоимости производственной продукции в денежную, авансированный капитал восстанавливается за счет части поступившей выручки от реализации продукции. Остальную ее часть составляют денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения. Часть этих накоплений (прибыли), предназначена на

расширение оборотных средств, присоединения к ним и совершения вместе с ними последующих циклов оборота.

Денежная форма, которую принимают оборотные средства на третьей стадии кругооборота, одновременно является и начальной стадией оборота. Оборотные средства находятся одновременно на всех стадиях и во всех формах производства, что обеспечивает непрерывность и бесперебойную работу предприятия.

По принципам организации исходя из особенностей планирования и определения оптимальной величины оборотные средства делятся на *нормируемые* (на их долю приходится до 80% оборотных средств) и *ненормируемые* (до 20% оборотных средств). Экономической наукой рекомендуется нормировать величину оборотных производственных фондов и запасов готовой продукции на складах, а к ненормируемым оборотным средствам относить фонды обращения за вычетом готовой продукции. *Нормирование* – это установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия.

5.2. Нормирование оборотных средств

С позиции требования эффективного ведения экономики предприятия объем оборотных средств должен быть достаточным для производства продукции в ассортименте и количестве, запрашиваемом рынком, и в то же время минимальным, не ведущим к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов.

При планировании потребности в денежных средствах, которые авансируются для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и накопления готовой продукции на складе, используются 3 метода:

- 1) аналитический;
- 2) коэффициентный;
- 3) метод прямого счета.

Аналитический и коэффициентный методы применяются на тех предприятиях, которые функционируют более года, сформировали производственную программу, организовали производственный процесс и имеют статистические данные за прошлые годы об изменении величины планируемой части оборотных средств.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их средних фактических остатков с учетом роста объемов производства. Этот метод применим на тех предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, занимают большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

При *коэффициентном методе* запасы и затраты подразделяются на зависящие непосредственно от изменений объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящих от него (запасные части, расходы будущих периодов). По первой группе потребность в оборотных средствах определяется исходя из их размера в текущем году и темпов роста производства продукции в предстоящем году. По второй группе потребность в оборотных средствах планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировки товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующих предприятий.

Норма оборотных средств (ОС) – количество дней, в течение которых ОС отвлечены в материальные запасы, начиная с оплаты счета за материалы и кончая моментом их передачи в производство.

Производственный запас – материальные ресурсы, предназначенные для производства и потребления в расчете на определенный период (год, квартал, месяц).

Производственный запас включает текущий запас, страховой, подготовительный, технологический, транспортный и сезонный.

Показатели нормирования оборотных средств:

1. *Текущий запас (ТЗ)* – запас между двумя очередными поставками материальных ресурсов:

$$ТЗ = Р_{сут} \cdot J,$$

где $Р_{сут}$ – среднесуточный расход материальных ресурсов;

J – интервал поставки, дн.

2. *Страховой запас (СЗ)*, создаваемый на случай сбоев транспорта. Принимается в размере 50% текущего запаса; для дефицитных материалов при удаленности от транспортных магистралей – в размере 100%.

$$CЗ = 0,5 \cdot ТЗ.$$

3. *Транспортный запас (ТрЗ)*, создаваемый в период от даты подписания акта до момента поступления продукта на предприятие:

$$ТрЗ = Р_{сут} \cdot (J_{ф} - J_{пл}) \cdot 0,5.$$

4. *Технологический (подготовительный) запас (ТехЗ)*, создаваемый в межцеховых кладовых и у рабочих мест, когда требуется предварительная подготовка материала:

$$ТехЗ = (ТЗ + CЗ + ТрЗ) \cdot K_{тех},$$

где $K_{тех}$ – коэффициент технологичности материала, устанавливается комиссией, в состав которой входят представители поставщиков и потребителей.

5. *Сезонный запас* создается при сезонном характере производства и удаленности от магистралей.

6. *Объем поставки*

$$Р_{пост} = ТЗ + CЗ + ТрЗ + ТехЗ.$$

7. *Стоимость поставки*

$$Ц_{пост} = Ц_{н} \cdot (Р_{пост} - ТехЗ),$$

где $Ц_{н}$ – стоимость 1 т материала.

8. *Норматив ОС на запасные части*. Рассчитывается следующим образом: норматив ОС исходя из фактического расхода на 1 тыс. р. стоимости всего оборудования/балансовая стоимость оборудования.

9. *Норматив ОС в незавершенное производство*

$$Н_{нп} = З_{с} \cdot Д_{ц} \cdot K_{н.з.},$$

где $З_{с}$ – среднесуточный выпуск продукции по производственной себестоимости, р.;

$Д_{ц}$ – длительность производственного цикла, дн.;

$K_{н.з.}$ – коэффициент нарастания затрат, представляющий отношение себестоимости изделия в незавершенном производстве к его плановой стоимости.

При равномерном нарастании затрат:

$$K_{н.з.} = (З_м + 0,5 \cdot З_п) / З,$$

где $З_м$ – первоначальные дневные затраты на сырье, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты;

$З_п$ – прочие затраты;

$З$ – сумма всех затрат.

При неравномерном нарастании затрат

$$K_{н.з.} = \frac{\sum_{i=1}^n З_i}{С \cdot Д_{ц}},$$

где $З_i$ – затраты на i -й период времени нарастающим итогом ($i = 1, 2, \dots, n$);

$С$ – плановая себестоимость изделия.

10. Норматив ОС на расходы будущих периодов

$$Н_{б.п} = ОС_н + З_{б.пл} - З_{с.пл},$$

где $ОС_н$ – остаток расходов на начало планируемого года;

$З_{б.пл}$ – расходы будущих периодов, которые произведены в планируемом году;

$З_{с.пл}$ – часть расходов, которая в планируемом году списывается на себестоимость.

Определение стоимости остатков ОС осуществляется следующим образом.

1. *Среднегодовая (скорректированная) стоимость остатков ОС* по сырью и материалам, запасным частям, незавершенному производству и запасам готовой продукции рассчитывается по формуле

$$ОС_{ср.г.} = (ОС_1 + ОС_2 + ОС_3 + ОС_4 + ОС_5) / 5 - ОС_л,$$

где $ОС_1, ОС_2, ОС_3, ОС_4$ – стоимость оборотных средств на начало 1, 2, 3, 4 кварталов (по материалам, сырью – за вычетом прокредитованных Госбанком), р.;

$ОС_5$ – стоимость остатка данного элемента ОС на конец 4 квартала (по материалам – за вычетом прокредитованных Госбанком), р.;

$ОС_л$ – стоимость элементов ОС, исключаемых из суммы среднего остатка (для корректировки), р. В частности $ОС_л$ по сырью и материалам, по запасным частям – это стоимость излишних и ненужных ресурсов (неликвидов).

2. *Среднегодовые остатки нормируемых ОС* определяются:

1) как средняя арифметическая величина путем сложения стоимости оборотных средств на начало и конец отчетного периода и делением суммы пополам;

2) по формуле средней хронологической

$$OC_{\text{ср.год}} = (0,50 \cdot OC_{\text{н.г}} + \sum OC_{\text{Mi}} + 0,50 \cdot OC_{\text{к.г}}) / 12,$$

где $OC_{\text{н.г}}$ – остатки оборотных средств, имевшихся на 01.01 данного года, р.;

$\sum OC_{\text{Mi}}$ – суммарные остатки оборотных средств на 1-е число каждого месяца, начиная с февраля и кончая декабрем, р.;

$OC_{\text{к.г}}$ – остатки оборотных средств на 01.01 следующего года, р.

3. *Среднеквартальный остаток OC* определяется по формуле

$$OC_{\text{кв}} = (OC_{\text{м1}} + OC_{\text{м2}} + OC_{\text{м3}}) / 3,$$

где $OC_{\text{м1}}, OC_{\text{м2}}, OC_{\text{м3}}$ – сумма средних остатков за каждый месяц, р.

4. *Среднемесячный остаток OC* определяется по формуле

$$OC_{\text{м}} = (OC_1 + OC_2) / 2,$$

где OC_1 – сумма остатков OC на начало месяца, р.;

OC_2 – сумма остатков OC на конец месяца, р.

5.3. Показатели и пути лучшего использования оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они совершают оборот, который состоит из трех стадий, меняя при этом свою форму.

На *первой стадии* предприятие затрачивает денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда (оборотные фонды). На этой стадии оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства – из сферы обращения в сферу производства.

На *второй стадии* приобретенные оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются сначала в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса – в готовую продукцию, т. е. в товарную форму.

На *третьей стадии* готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот.

Это не означает, что оборотные средства последовательно переходят из одной стадии кругооборота в другую, напротив, они одновременно находятся на всех трех стадиях кругооборота. При этом следует иметь в виду, что на каждой стадии время нахождения оборотных средств неодинаково, оно зависит:

- от потребительских и технологических свойств продукции (работ, услуг);
- особенностей ее производства и продажи.

Общая длительность кругооборота оборотных средств есть функция времени нахождения этих средств на каждой стадии кругооборота. На практике это означает, что увеличение длительности кругооборота оборотных средств приводит не только к отвлечению собственных денежных средств, но и к необходимости привлечения денежных средств, с тем чтобы не нарушать непрерывность производства. В условиях рыночной экономики это приводит к снижению конкурентоспособности предприятия в целом и ухудшению его экономики.

Показатели использования оборотных средств

1. *Коэффициент оборачиваемости оборотных средств*

$$K_{об} = V_{прод} / ОС,$$

где $V_{прод}$ – объем реализованной (проданной) продукции, р.;

ОС – среднегодовые остатки оборотных средств, р.

Этот коэффициент показывает количество оборотов, которые совершают оборотные средства за расчетный период.

2. *Коэффициент закрепления оборотных средств*

$$K_{закр.ОС} = 1 / K_{об}.$$

Этот коэффициент показывает, какое количество оборотных средств приходится на 1 р. проданной продукции.

3. *Длительность одного оборота*

$$D_{об} = (ОС / V_{прод}) \cdot T_{р.п} = K_{закр.ОС} \cdot T_{р.п},$$

где $T_{р.п}$ – длительность расчетного периода, дн.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Большое значение для ускорения оборачиваемости оборотных средств имеют:

- 1) правильное определение продолжительности одного оборота;

2) максимальное ускорение производственного цикла, т. е. уменьшение времени нахождения предметов труда в цикле;

3) сокращение сверхнормативных запасов материальных ценностей, что достигается за счет:

- совершенствования организации материально-технического снабжения;
- улучшения ритмичности производства;
- рациональной организации складского хозяйства, хранения материалов и полуфабрикатов;

• уменьшения расстояния транспортирования материала;

• сокращения интервалов между поставками;

4) уменьшение объемов незавершенного производства.

Эффективность использования оборотного капитала заключается не только в ускорении его оборачиваемости, но и в снижении себестоимости продукции за счет экономии натурально-вещественных элементов оборотного капитала в производстве и уменьшения издержек обращения.

Таким образом, путями повышения эффективности использования оборотных средств являются:

- ускорение оборачиваемости;
- снижение себестоимости продукции (работ, услуг) за счет экономии натурально-вещественных элементов оборотных средств в производстве и издержек обращения.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение оборотных средств.
2. Охарактеризуйте состав оборотных средств организации.
3. Какие показатели характеризуют использование оборотных средств?
4. Как вычисляется стоимость высвобождения оборотных средств в результате улучшения их использования?
5. Как определяется среднесуточный расход материальных ресурсов?
6. Как рассчитывается потребность в оборотных средствах на предприятии?
7. Какое значение имеют текущие запасы сырья и материалов?
8. Каково значение страхового запаса?
9. Какое значение имеет сезонный запас?
10. Что понимают под удельным расходом материала?

11. Назовите основные пути ускорения оборачиваемости оборотных средств и повышения эффективности их использования.

Глава 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРЕДПРИЯТИИ)

6.1. Трудовые ресурсы предприятия, их состав и характеристика

Из всей совокупности ресурсов предприятия особое место занимают трудовые ресурсы. Преобразование материальных ресурсов совершается в результате взаимодействия средств производства и труда людей, участвующих в производственной деятельности. *Трудовые ресурсы предприятия* – главный фактор производства, обеспечивающий использование других его элементов, участвующих в создании материальных благ: капитала, земли, природных ресурсов. Понятие «трудовые ресурсы» предприятия характеризует его потенциальную рабочую силу как часть трудовых ресурсов страны.

Трудовые ресурсы как по форме, так и по содержанию отличаются от других факторов производства, таких как основные производственные фонды и оборотные средства. От уровня образования и квалификации работников, их умения использовать накопленный опыт зависят степень совершенствования техники и технологии, темпы увеличения оборотных средств. Наряду с этим трудовые ресурсы обладают таким важным качеством, как предпринимательская способность, от эффективности применения которой зависит дальнейшее развитие производства, объем реализации продукции, получение прибыли, возможность расширения производства. Трудовые ресурсы имеют еще два признака, которые отличают их от других факторов производства: во-первых, создание товара значительно большего по стоимости, чем затраты на оплату труда, во-вторых, невозможность произвести продукт без привлечения трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы (ТР) рассматриваются как *экономическая категория* (физические, интеллектуальные способности населения) и как *планово-учетная категория* (гендерно-возрастные показатели). Количество трудовых ресурсов зависит от численности населения, режима его воспроизводства, состава по полу и возрасту. Основную часть трудовых ресурсов страны составляет ее население в трудоспособном возрасте, а также подростки и лица пенсионного возраста, способные трудиться.

Как экономическая категория трудовые ресурсы представляют собой часть населения страны, обладающую физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для занятия общественно-полезным трудом. Как планово-учетная категория трудовые ресурсы включают:

- население в трудоспособном возрасте, за исключением неработающих инвалидов труда и войны I и II групп и неработающих лиц трудоспособного возраста, получающих пенсию по старости на льготных условиях;
- население моложе и старше трудоспособного возраста, занятое в народном хозяйстве.

Трудоспособное население – это совокупность лиц преимущественно в трудоспособном возрасте, способных по своим психологическим и физиологическим данным к участию в трудовой деятельности.

На уровне отдельного предприятия вместо термина «трудовые ресурсы» чаще всего используют понятия «рабочая сила», «персонал» или «кадры». Данные термины принято считать синонимами. Однако с точки зрения отраслевых и общенациональных тенденций между этими терминами различия все же имеются. С середины 90-х годов XX века в российской статистике осуществлен переход на рекомендуемую Международной организацией труда (МОТ) систему классификации населения, в соответствии с которой оно делится на экономически активное и экономически неактивное. *Экономически активное население* (рабочая сила) – это часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг.

Рабочая сила – способность человека к труду, совокупность его физических и духовных сил, применяемых им в процессе производства. В условиях рыночных отношений способность к труду делает рабочую силу товаром.

Персонал предприятия – это совокупность физических лиц, состоящих с предприятием как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма. Он представляет собой коллектив работников с определенной структурой, соответствующей научно-техническому уровню производства, условиям обеспечения производства рабочей силой и установленным нормативно-правовым требованиям, включает постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников. Категория «персонал предприятия» характеризует кадровый потенциал, трудовые и человеческие ресурсы производства.

В понятие «человеческие ресурсы» вкладывается более широкий и глубокий смысл, чем в понятия «трудовые ресурсы» и «рабочая сила», за счет

отражения активной роли человека в экономике, признания экономической целесообразности капиталовложений в формирование, использование и развитие работников.

Под *кадрами предприятия* понимается совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и с неосновной деятельностью.

Термин «трудовые ресурсы» в отличие от дефиниций «персонал», «кадры» представляется более емким понятием и включает дополнительную смысловую нагрузку в виде «трудового потенциала».

Трудовой потенциал страны, региона, предприятия – это не только трудовые возможности в режиме реального времени, но и предвидимые в будущем альтернативы, маркированные количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными особенностями. Трудовой потенциал рабочих коллективов, имеющих одинаковую численность и схожие трудовые задачи, может различаться по подготовленности, возрасту, отношению к труду. Трудовой потенциал отражает возможности, которые могут быть мобилизованы для достижения конкретной цели.

Под *трудовым потенциалом предприятия* подразумевается совокупная трудовая дееспособность его коллектива, ресурсные возможности в области труда списочного состава предприятия. *Трудовой потенциал работника* – это его ресурсные возможности в области труда.

Таким образом, трудовой потенциал как качественная характеристика трудовых ресурсов имеет совокупность качеств: склонность к труду, состояние здоровья, выносливость, объем общих и специальных знаний, трудовых навыков, уровень сознания, ответственности, социальной зрелости, потребностей. В качестве обобщающего показателя для количественной оценки трудового потенциала через рабочее время используется количество времени (человеко-лет), которое могут отработать работники предприятия до выхода на пенсию. Динамика этого показателя, отражающего не только численность работников предприятия, но и их половозрастную структуру, позволяет наблюдать процессы жизненного цикла коллектива предприятия. Чем выше трудовой потенциал, тем эффективнее производственно-хозяйственная деятельность предприятия.

Формирование трудовых ресурсов предприятия сопряжено с мониторингом наличных ресурсов, оценкой будущих потребностей в персонале и составлением программы по удовлетворению потребностей. Процедуры формирования ТР связаны с планово-ресурсной оценкой, при которой даже представления и запросы работодателей не всегда бывают четко определены. Персонал характеризуют с позиции качественных, квалификационных и структурных характеристик.

Оценить *качественные характеристики* труда и персонала предприятия достаточно трудно. Качественные характеристики персонала – совокупность профессиональных, нравственных и личностных свойств, являющихся конкретным выражением соответствия квалификации персонала тем требованиям, которые предъявляются к должности или рабочему месту.

Квалификационные характеристики персонала характеризуются терминами «квалификация», «профессия», «специальность», «специализация».

Различают квалификацию работы и квалификацию работника.

Квалификация работы – характеристика данного вида работы по степени сложности, точности, ответственности. Определяется разрядом в *тарифно-квалификационном справочнике* (ТКС) для установления тарифных ставок и должностных окладов. ТКС – нормативный документ, предназначенный для тарификации работ и присвоения тарифно-квалификационных разрядов работникам на основе тарифно-квалификационных характеристик справочника.

Квалификация работника – степень профессиональной обученности работника, наличие у него знаний, умения, навыков, необходимых для выполнения им определенного вида работы.

Профессия (от лат. *professio* – «занятие, специальность») – официальное занятие, служащее источником существования; род трудовой деятельности (занятий) человека, владеющего комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков, приобретаемых в результате подготовки и опыта работы. Наименование профессии определяется характером и содержанием работы или служебных функций.

Специальность (от лат. *Specialis* – особый, особенный; от *species* – род, вид) – вид деятельности в рамках одной и той же профессии, обладающий специфическими особенностями и требующий от работников более широких специальных знаний и навыков для выполнения работы на конкретном участке производства. Так, профессия экономиста подразделяется на плановиков, маркетологов, финансистов, трудовиков и др. Профессия токаря включает

специальности: токарь-карусельщик, токарь-расточник и т. д.; профессия слесаря – слесарь-ремонтник, слесарь-сантехник и др.

Специализация – 1) сосредоточение деятельности на сравнительно узких направлениях, отдельных технологических операциях, видах выпускаемой продукции (за каждым цехом, производственным участком или рабочим местом закрепляется технологически однородная группа работ или четко определенная номенклатура изделий); 2) приобретение особых знаний и навыков в определенной области (профессия – экономист, специальность – финансы и кредит, специализация – банковское дело); 3) разделение труда на отдельные виды, формы (вертикальная – дифференциация труда по уровням, например производство и его управление; горизонтальная форма, т. е. обособление видов работ в пределах одного уровня трудового процесса, например изготовление, обработка деталей, их сборка в готовое изделие).

Должность – установленная первичная структурная единица штатного расписания организации, определяющая содержание и объем полномочий, размер денежного содержания и место в иерархической структуре.

Структурные характеристики отражены в кадровом составе предприятия. Состав и количественные соотношения отдельных категорий и групп работников предприятия характеризуют *структуру кадров*.

Все работники предприятия делятся на следующие категории:

- *промышленно-производственный персонал* (ППП) – кадры предприятия, занятые в производственной деятельности и обслуживании производства. К ППП относятся все работники основных и вспомогательных цехов, научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций и лабораторий, вычислительных центров, находящихся на балансе предприятия; аппарата заводоуправления со всеми отделами и службами; служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств предприятия;

- *непромышленный (непроизводственный) персонал* (персонал непромышленных подразделений) – работники, занятые в торговле и общественном питании, жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях, учреждениях дошкольного воспитания и культуры, состоящих на балансе предприятия.

ППП подразделяются на две основные группы: рабочие и служащие. Отнесение работников предприятия к той или иной группе определяется *общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих* (ОКПД) и тарифных разрядов, имеющим, по существу, значение общероссийского государственного стандарта. Кроме того, в эту категорию

входит младший обслуживающий персонал (МОП – работники, осуществляющие функции по уходу за служебными помещениями, обслуживанию рабочих и специалистов) и охрана предприятия.

Рабочие подразделяются на *основных*, непосредственно участвующих в производстве продукции (работ, услуг), и *вспомогательных*, участвующих в ремонте оборудования и уходе за ним, перемещении предметов труда и готовой продукции.

К категории *служащих* относятся руководители, специалисты и собственно служащие, иначе называемые техническими исполнителями.

Руководители – лица, наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение. Они распределяются по структурам и звеньям управления. По структурам управления руководители подразделяются на линейных, возглавляющих относительно обособленные хозяйственные системы, и функциональных, возглавляющих функциональные отделы или службы; по звеньям управления – на высшего, среднего и низшего звена.

Специалисты – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности.

Собственно служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (кассиры, контролеры, делопроизводители, секретари, агенты, учетчики, чертежники и др.).

Численность работников является важнейшим количественным показателем, характеризующим трудовые ресурсы предприятия. Она измеряется такими показателями, как явочная, штатная, списочная и среднесписочная численность работников.

Явочная численность (явочный состав) *работников* – фактическая численность работников (количество работников списочного состава), явившихся на работу и занятых в производстве в течение суток, включая находившихся в командировках. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев и неявок (отпуска, болезни).

Штатная численность (штат, штатный состав) – это постоянный состав сотрудников организации (предприятия, учреждения, фирмы). На предприятии с прерывным циклом производства явочная численность равна штатной численности, с непрерывным циклом явочная численность меньше штатной на

количество работников, необходимых для работы в выходные и праздничные дни.

Списочная численность (списочный состав) – это показатель численности работников списочного состава на определенную дату. Она включает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами).

Среднесписочная численность – численность работников в среднем за определенный период (неделя, декада, месяц, квартал, год и т. д.). Она рассчитывается путем суммирования списочной численности на каждый день определенного периода с последующим делением на количество дней данного периода. Расчеты среднесписочной численности производятся на основе производственной программы, прогрессивных норм выработки, времени и других норм, заданий по росту производительности труда, сменности работы.

Управление кадрами представляет собой часть менеджмента, связанную с трудовыми ресурсами предприятия. Его основными задачами являются: удовлетворение потребности в кадрах; обеспечение рациональной расстановки, профессионально-квалификационного и должностного продвижения кадров; эффективное использование трудового потенциала предприятия.

Управление кадрами связано с разработкой и реализацией кадровой политики, включающей планирование, наем и размещение рабочей силы; обучение, подготовку и переподготовку работников; продвижение по службе и организацию карьеры; условия найма, труда и его оплату; обеспечение формальных и неформальных связей, создание комфортного психологического климата в коллективе.

Обеспечение потребности в кадрах действующего предприятия предполагает не только определение численности его работников, но и ее сопоставление с имеющейся рабочей силой, оценку оборота, текучести кадров, определение дополнительной потребности в кадрах или их избытка.

Для оценки качества работы кадровых служб организаций (предприятий), изменения численности работников используется система показателей, характеризующих оборот кадров, текучесть и стабильность.

Коэффициент оборота кадров исчисляется:

- по прибывшим (принятым) – как отношение общего количества работников, принятых в течение анализируемого периода, к среднесписочной численности работников за тот же период (оборот по приему):

$$K_{пк} = \frac{Ч_{п}}{Ч_{ср}},$$

где $Ч_{п}$ – количество работников, принятых на работу за отчетный период, чел.;

$Ч_{ср}$ – среднесписочная численность работников за отчетный период, чел.;

• по выбывшим (уволенным) – как отношение общего количества работников, уволенных по всем причинам (самостоятельно оставивших работу, вследствие нарушения трудовой дисциплины, по собственному желанию, с разрешения администрации и т. п.) в течение анализируемого периода, к среднесписочной численности работников за тот же период (оборот по увольнению):

$$K_{вк} = \frac{Ч_{в}}{Ч_{ср}},$$

где $Ч_{в}$ – количество работников, выбывших по всем причинам за отчетный период, чел.

Текучесть рабочей силы (кадров) – это увольнение работников по обстоятельствам, которые не связаны с общегосударственной и производственной необходимостью. Она измеряется коэффициентом текущести. *Коэффициент текущести кадров* исчисляется как отношение количества работников, выбывших (уволенных) по неуважительным причинам (по собственному желанию и за нарушения трудовой дисциплины) в течение анализируемого периода, к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_{т} = \frac{Ч_{у_{г}}}{Ч_{ср}},$$

где $Ч_{у_{г}}$ – численность работников, уволившихся по собственному желанию и за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.;

$Ч_{ср}$ – среднесписочная численность работников за отчетный период, чел.

Коэффициент стабильности кадров ($K_{с.к}$) применяется при оценке уровня организации управления производством на предприятии или в его подразделениях:

$$K_{с.к} = 1 - \frac{Ч_{у_{г}}}{Ч_{r-1} + Ч_{п}},$$

где $Ч_{r-1}$ – среднесписочная численность работников на предприятии в период, предшествующий отчетному, чел.

6.2. Производительность труда, методы оценки, факторы и резервы ее повышения на предприятии

Производительность труда – интенсивность труда, результативность, эффективность. Она измеряется количеством продукции, произведенной работником за единицу времени (час, день, месяц, квартал, год), или количеством рабочего времени, затраченного на производство единицы продукции.

Производительность труда является экономической категорией и экономическим показателем. Как экономическая категория она характеризует результативность труда, продуктивность. Как экономический показатель характеризует, сколько продукции производит работник за единицу времени или каковы основные затраты труда на производство единицы продукции.

Различают производительность общественного и индивидуального труда.

Производительность общественного труда – это затраты индивидуального (живого) и овеществленного труда (совокупность средств и предметов производства) в сфере материального производства. Она определяется отношением валового национального продукта (национального дохода) к среднегодовой численности работников, занятых в сфере материального производства.

Производительность индивидуального труда определяется в подразделениях предприятия, в целом по предприятию, отрасли.

В систему оценки уровня производительности индивидуального труда включаются показатели выработки и трудоемкости продукции.

Выработка – это количество продукции, произведенной в единицу времени, приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего за определенный период. Она рассчитывается как отношение объема валовой или товарной продукции, произведенной за определенный период времени (час, день, декада, месяц, квартал, год), к среднесписочной численности работников либо рабочих:

$$B = \text{ВП(ТП)} / Ч_{\text{ппп}},$$

где ВП (ТП) – объем валовой или товарной продукции за определенный период времени (месяц, квартал, год), в натуральном или денежном выражении;

$Ч_{\text{ппп}}$ – среднесписочная численность работников или рабочих за тот же период.

Трудоемкость продукции – это затраты живого труда на производство единицы продукции или работы:

$$Тр = Т / ВП (ТП),$$

где Т – затраты рабочего времени на производство единицы продукции (работ, услуг), нормо-ч, чел.-ч;

ВП (ТП) – объем валовой или товарной продукции за определенный период времени (месяц, квартал, год), в натуральном выражении.

Различают следующие методы измерения уровня производительности труда: натуральный, метод условно-приведенных единиц, стоимостной и трудовой (по нормированному рабочему времени).

При использовании *натурального метода* уровень производительности труда определяется делением объема производства в натуральном выражении на среднесписочную численность работников или рабочих. Натуральные показатели измерения производительности труда наиболее достоверны и в большей степени соответствуют ее сущности, однако область их применения ограничена. Они используются в организациях обрабатывающего производства (текстильное и швейное производство, обработка древесины и производство изделий из дерева, химическое, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, машин и оборудования и др.), производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Разновидностью натурального метода является так называемый *метод условно-приведенных единиц*. При использовании этого метода объем производства выражают в условно-приведенных единицах, например тонна условного топлива. Они применяются на предприятиях по добыче полезных ископаемых (угля, нефти, газа, металлических руд, производство первичных энергоресурсов по видам и др.). На предприятиях, производящих разнородную продукцию, показатель выработки может исчисляться лишь в стоимостном выражении.

Стоимостной метод можно применять для определения выработки по показателям валовой, товарной, реализуемой или чистой продукции в зависимости от области применения данного показателя. Он учитывает не только изменение затрат живого труда по сравнению с натуральным методом, но и в значительной степени влияние структурных сдвигов в производственной программе, материалоемкость выпускаемой продукции, влияние цен и т. д.

При применении *трудового метода* уровень производительности труда определяется в нормо-часах (человеко-часах) путем деления трудоемкости продукции на количество продукции в натуральном выражении по всей

номенклатуре выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. На практике он имеет ограниченную сферу применения (на отдельных рабочих местах, в бригадах, на участках и в цехах, производящих разнородную и незавершенную продукцию, которую невозможно измерить ни в натуральных, ни в стоимостных единицах).

В зависимости от состава затрат труда, включаемых в трудоемкость продукции, и их роли в процессе производства выделяют:

- *технологическую трудоемкость* $T_{осн.р}$ (отражает затраты труда основных рабочих);
- *трудоемкость обслуживания производства* $T_{всп.р}$ (представляет собой совокупность затрат вспомогательных рабочих);
- *производственную трудоемкость* $T_{пр}$ (включает затраты труда всех основных и вспомогательных рабочих)

$$T_{пр} = T_{осн.р} + T_{всп.р} ;$$

- *трудоемкость управления производством* T_y представляет собой затраты труда служащих всех категорий, занятых как в основных, вспомогательных и обслуживающих подразделениях, так и в общезаводских службах предприятия:

$$T_y = T_{пр} \frac{Ч_{упр}}{Ч_{осн.р} + Ч_{всп.р}},$$

где $Ч_{упр}$ – численность управленческого персонала;

$Ч_{осн.р}, Ч_{всп.р}$ – численности основных и вспомогательных рабочих;

- *полную трудоемкость* $T_{полн}$ (отражает затраты труда всех категорий ППП предприятия):

$$T_{полн} = T_{пр} + T_y .$$

В зависимости от характера и назначения затрат труда каждый из указанных показателей трудоемкости может быть проектным, нормативным, плановым и фактическим.

На основе вышеизложенного характеристику показателей производительности труда (ПТ) можно представить в табл. 10.

Уровень производительности труда на предприятии и возможности его повышения определяются рядом факторов и резервов.

Факторы роста производительности труда – причины, движущие силы, под влиянием которых изменяются затраты труда на производство единицы продукции (работ, услуг). По отношению к организации (предприятию) факторы могут быть внешними и внутренними.

Таблица 10

Характеристика показателей производительности труда

Элемент характеристики	ПТ в натуральном выражении	ПТ в стоимостном выражении	ПТ как трудовой показатель
Показатель	Выработка – количество продукции, произведенной в единицу времени	Выработка – стоимость произведенной продукции на одного работника	Трудоемкость – затраты времени на производство единицы продукции
Формула	$ПТ = \frac{V}{\sum t},$ <p>где V – объем производства, нат. ед.</p>	$ПТ = \frac{P \cdot V_{нат}}{Ч_{ППП}}$	$ПТ = \frac{\sum t}{V_{нат}} = \frac{1}{ПТ_{нат}}$
Содержание	Показывает количество продукции, выпущенной в единицу времени, в натуральном выражении	Показывает количество продукции, выпущенной в единицу времени, в стоимостном выражении	Показывает затраты времени на выпуск единицы продукции
Область применения	В однородном производстве На рабочем месте (производительность одного работника)	В целом по хозяйству страны (ВВП) По предприятию, цеху, участку По отрасли	В однородном производстве На рабочем месте
Преимущества	Наиболее правильно показывает степень эффективности использования трудовых ресурсов	Дает возможность расчета производительности при неоднородном производстве, обеспечивает сопоставимость показателей	Не искажает содержание показателя производительности труда
Недостатки	Не дает возможность исчислить производительность труда в неоднородном производстве	Влияние цены искажает содержание показателя. Деление на общую численность работников некорректно, так как в производстве заняты производственные рабочие, рост производительности труда связан с их	Не дает возможность исчислить производительность труда в неоднородном производстве

		работой	
--	--	---------	--

Внешние факторы, влияющие на изменение уровня производительности труда, можно разделить на три группы:

1) природно-климатические факторы, оказывающие влияние на размещение и обеспечение жизнедеятельности производственных площадок. К ним относятся рельеф местности, характер климата, водный режим и др.;

2) экономико-географические. К этой группе факторов относятся степень освоения территории, отдельность от индустриальных центров; наличие местных ресурсов, свободной рабочей силы, электроэнергии, воды; расстояние до коммуникаций;

3) общеэкономические. Эта группа факторов включает: повышение уровня инвестиционной активности; совершенствование кредитной и налоговой политики; снижение уровня инфляции; повышение степени конкуренции и снижение монополизма в экономике; совершенствование процессов инвестирования, лицензирования, таможенного регулирования.

Внутренние факторы, влияющие на рост производительности труда, принято делить на четыре группы:

1) совершенствование средств труда и улучшение их использования. К этой группе факторов относятся: внедрение новой техники, технологии, их совершенствование; модернизация оборудования; увеличение уровня автоматизации и механизации производства; электрификация производства; улучшение использования орудий труда по мощности;

2) совершенствование предметов труда и улучшение их использования. Эта группа факторов включает: применение новых видов и замену потребляемых сырья, материалов, топлива и энергии, улучшение их использования; экономию всех видов материальных ресурсов; утилизацию отходов и сокращение потерь; повышение качества продукции;

3) развитие и воспроизводство рабочей силы, рациональное ее использование. Эта группа факторов связана с повышением уровня профессиональной подготовки, квалификации работников, их трудовой активности; сокращением рабочего времени; рациональным использованием свободного времени; совершенствованием системы стимулирования и социального обслуживания работников;

4) факторы, отражающие изменение условий хозяйствования, так называемые организационные факторы. К этой группе факторов относятся: совершенствование общественных форм организации производства

(концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование); развитие производственных отношений и их совершенствование; совершенствование хозяйственного механизма (социально-экономических условий, включающих поддержание нормального морально-психологического климата в трудовых коллективах, их социально-демографического состава; совершенствование стиля руководства); структурные сдвиги, которые связаны с изменением номенклатуры производства; совершенствование организации управления производством, структуры аппарата управления.

Как показывают исследования и практика хозяйствования организаций (предприятий), за счет первых двух групп внутренних факторов производительность труда увеличивается на 60–70%, за счет третьей и четвертой – на 30–40%.

Влияние внутренних технико-экономических факторов на производительность труда определяется на основе расчета высвобождения (экономии) численности работающих.

Изменение численности работающих за счет внедрения мероприятий по *повышению технического уровня производства* ($\mathcal{E}_\text{ч}$) рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_\text{ч} = \frac{(t_1 - t_2)V_{\text{пл}}}{T_{\text{эф}} \cdot K_{\text{н}}},$$

где t_1, t_2 – трудоемкость единицы продукции до и после внедрения мероприятия по плану развития предприятия, ч;

$V_{\text{пл}}$ – объем производства продукции по плану после внедрения мероприятия, нат. ед.;

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени работы одного рабочего в предыдущем году, ч;

$K_{\text{н}}$ – коэффициент выполнения норм в предыдущем году.

Уменьшение численности работников аппарата управления при *совершенствовании управления производством* можно рассчитать по формуле

$$\mathcal{E}_\text{ч} = \frac{\text{ЧС}_\text{ф}(\% \Delta \text{ТП} - \% \Delta \text{ЧС}_\text{пл})}{100},$$

где $\text{ЧС}_\text{ф}$ – фактическая численность служащих в предыдущем году, чел.;

$\% \Delta \text{ТП}$ – процент прироста объема производства в планируемом году;

$\% \Delta \text{ЧС}_\text{пл}$ – процент прироста численности служащих в планируемом году.

Экономия (высвобождение) численности работающих за счет *сокращения потерь рабочего времени* определяется по формуле

$$\Xi_{\text{ч}} = \frac{\text{Ч}_{\text{пл}} (T_{\text{эф.р}}^{\text{ф}} - T_{\text{эф.р}}^{\text{пл}})}{T_{\text{эф.р}}^{\text{пл}}},$$

где $\text{Ч}_{\text{пл}}$ – плановая численность работающих, чел.;

$T_{\text{эф.р}}^{\text{ф}}$, $T_{\text{эф.р}}^{\text{пл}}$ – эффективный фонд рабочего времени одного работающего соответственно фактический за предыдущий год и плановый, ч.

Уменьшение численности работающих в связи с *ростом объема производства* рассчитывается по формуле

$$\Xi_{\text{ч}} = \frac{\text{Ч}_{\text{ф}} (\% \Delta V_{\text{пл}} - \% \Delta \text{Ч}_{\text{раб}})}{100},$$

где $\text{Ч}_{\text{ф}}$ – численность работающих в предыдущем периоде без основных рабочих, чел.;

$\% \Delta \text{Ч}_{\text{раб}}$ – процент прироста численности работающих без основных рабочих, принятый для расчета в связи с ростом объема производства;
 $\% \Delta V_{\text{пл}}$ – плановый процент прироста объема производства продукции.

Сокращение численности рабочих за счет *изменений в структуре выпуска продукции* определяется по формуле

$$\Xi_{\text{ч}} = \frac{(T_{\text{ф}} - T_{\text{пл}}) V_{\text{пл}}}{T_{\text{эф.р}} \cdot K_{\text{н}}},$$

где $T_{\text{ф}}$, $T_{\text{пл}}$ – затраты труда производственных рабочих на 1000 р. сравнимой продукции в предыдущем и планируемом периодах, нормо-ч;

$V_{\text{пл}}$ – выпуск продукции в планируемом периоде, тыс. р.;

$T_{\text{эф.р}}$ – плановый эффективный фонд времени одного рабочего, ч;

$K_{\text{н}}$ – коэффициент выполнения норм.

На основании пофакторного расчета высвобождения численности работающих определяется изменение производительности труда в целом. Расчет производится по формуле

$$\Delta \text{ПТ} = \frac{\Xi_{\text{ч}}}{\text{Ч}_{\text{р}} - \Xi_{\text{ч}}} 100,$$

где $\Delta \text{ПТ}$ – прирост (снижение) производительности труда, %;

$\Xi_{\text{ч}}$ – общая экономия численности работающих, чел.;

$\text{Ч}_{\text{р}}$ – численность работающих в плановый период, рассчитанная как отношение планового объема выпуска продукции и фактической производительности труда за предыдущий период, чел.

Резервы роста производительности труда – это неиспользованные возможности факторов, оказывающих влияние на изменение затрат труда при производстве продукции, работ, услуг. Резервы – реальные возможности экономии труда за счет снижения трудоемкости продукции, сокращения потерь и непроизводительных затрат рабочего времени.

В зависимости от уровня управления различают следующие виды резервов:

- общеэкономические (по всем видам экономической деятельности), отражающие возможности совершенствования законодательной базы, развития научно-технического прогресса;
- региональные и межрегиональные;
- отраслевые и межотраслевые, обусловленные расширением роли общественной организации производства, основанной на разделении труда (специализация), развитии производственных связей (кооперация и комбинирование), экономически оправданном укрупнении организаций и предприятий (концентрация), совершенствовании отраслевого и межотраслевого планирования, управления и т. п.;
- внутрипроизводственные – резервы организаций и предприятий, обусловленные разработкой мероприятий по улучшению использования активной части основных производственных фондов и трудовых ресурсов, совершенствованию организации производства и труда, учета расхода и экономии материальных ресурсов, сокращению потерь рабочего времени.

6.3. Организация оплаты труда: сущность, принципы, тарифная система, формы и системы оплаты труда, определение фонда зарплаты

Сущность, принципы заработной платы. В основе оплаты труда лежит цена труда как фактора производства, которая сводится к его предельной производительности. Согласно теории предельной производительности, работник должен произвести продукт, возмещающий его заработную плату, следовательно, заработная плата ставится в прямую зависимость от эффективности труда работника. *Заработная плата* – основная часть средств, направляемых на потребление, которая представляет собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Заработная плата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников предприятия, выполняя воспроизводственную, стимулирующую (мотивационную), социальную и учетную функции. *Воспроизводственная функция* заключается в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы и повышении интеллектуального потенциала в соответствии с изменяющимися техническими и социальными факторами производства. *Стимулирующая (мотивационная) функция* состоит в возможности побуждать работника к трудовой активности, повышению эффективности труда. Ее реализация осуществляется руководством предприятия через конкретные системы оплаты труда. *Социальная функция* способствует реализации принципа социальной справедливости. Через организацию заработной платы достигается компромисс между интересами работника и работодателя, который способствует развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики. *Учетная функция* характеризует меру участия живого труда в процессе формирования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства.

Рациональная организация оплаты труда на предприятии позволяет стимулировать результаты труда и деятельность работников, обеспечивать конкурентоспособность на рынках труда и готовой продукции, необходимую рентабельность и прибыльность продукции. Цель рациональной организации оплаты труда – установление соответствия между мерой труда и мерой потребления. В основу организации оплаты труда на предприятии могут быть положены следующие *основные принципы*:

- осуществление оплаты по конечным результатам производства и в зависимости от количества и качества затраченного труда;
- дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работника, условий труда, отраслевой и региональной принадлежности предприятия, обеспечение рациональных соотношений в оплате сложного и простого, умственного и физического труда;
- учет размера минимальной оплаты труда, установленной государством (законодательное регулирование гарантированного минимума оплаты труда);
- конкурентоспособность форм материального вознаграждения относительно форм вознаграждения других организаций;
- обеспечение социальной защищенности работников предприятия с помощью государственных и внутрифирменных гарантий труда;

- систематическое повышение реальной заработной платы, т.е. превышение темпов роста номинальной заработной платы над темпами инфляции;

- превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы.

Организация заработной платы на предприятии включает установление обоснованных норм труда (норм времени, выработки, обслуживания, численности персонала, управляемости); разработку тарифной системы; определение форм и систем оплаты труда; налогообложение на заработную плату (доходы).

Нормы труда служат основой для установления оптимальных пропорций между отдельными видами труда, они необходимы для объективной количественной оценки затрат труда на выполнение конкретных работ. Нормы труда включают:

- социальные и правовые нормы;
- нормы условий труда;
- нормы оплаты;
- нормы организации труда;
- нормы затрат и результатов труда.

Нормы труда устанавливают расценку – величину заработка за выполнение единицы работы.

Поскольку всеобщим измерителем труда служит рабочее время, все нормы труда являются производными от нормы времени.

Подробнее рассмотрим такой элемент, как *нормы затрат и результатов труда*, в состав которого входят две группы норм:

1) нормы затрат труда. Эта группа включает нормы затрат рабочего времени, к которым относятся нормы длительности выполнения работ, нормы времени (трудоемкости операций), нормы численности и нормы затрат физической и духовной энергии;

2) нормы результатов труда. В состав этой группы входят нормы выработки, нормированные задания, нормы использования оборудования и производственных площадей.

Нормы затрат рабочего времени устанавливают время для выполнения единицы или определенного объема работы одним или несколькими работниками. В зависимости от конкретных условий названные нормы могут устанавливать продолжительность работы, время, затрачиваемое на ее выполнение одним или несколькими работниками, и их численность.

Норма длительности выполнения работ определяет время, за которое может быть выполнена единица работы на одном станке. Это время включает длительность технологического воздействия на предмет труда и величину объективно неизбежных перерывов, приходящихся в среднем на единицу работы.

Норма времени (трудоемкость операции) – это количество рабочего времени, необходимое для выполнения единицы определенной работы (операции) одним рабочим или группой рабочих соответствующей численности и квалификации в наиболее рациональных для данного предприятия организационных, технических и хозяйственных условиях с учетом передового производственного опыта. Норма времени исчисляется в человеко-часах, человеко-минутах. При обслуживании одним рабочим одного станка, на котором обрабатывается одна деталь, норма времени (трудоемкости) равна норме длительности. Чтобы установить норму времени, необходимо выяснить состав затрат рабочего времени и конкретные их величины для выполнения данной работы.

Состав нормы времени можно представить в виде следующей формулы

$$Вн = Впз + Во + Восн + Ввсп + Вобсл + Вотд + Втехн,$$

где $Вн$ (norm time) – норма времени;

$Впз$ (prepare-closed time) – подготовительно-заключительное время;

$Во$ (operative time) – оперативное время;

$Восн$ (main time) – основное время;

$Ввсп$ (auxiliary time) – вспомогательное время;

$Вобсл$ (service time) – время на обслуживание рабочего места;

$Вотд$ (rest time) – время на отдых и личные надобности;

$Втехн$ (break-time) – перерывы, обусловленные технологией и организацией производства.

Норма численности устанавливает количество работников одной группы (профессии, уровня квалификации), необходимое для выполнения конкретных работ за определенный период.

Норма выработки – это количество натуральных (штук, метров) или условных единиц продукции (технологических циклов), которое должно быть изготовлено в единицу времени (час, смену, месяц) в определенных организационно-технических условиях одним или группой рабочих соответствующей квалификации.

Наиболее общая формула норм выработки имеет следующий вид:

$$В_{рн} = \frac{ФРВс}{В_{н_{ед}}},$$

где $В_{рн}$ – норма выработки;

$ФРВс$ – сменный фонд рабочего времени;

$В_{н_{ед}}$ – нормы времени на единицу изделия.

Между нормой времени и нормой выработки существует обратная зависимость. Это означает, что с уменьшением нормы времени норма выработки увеличивается. Однако изменяются эти величины не в одинаковой мере: норма выработки увеличивается в большей степени, чем уменьшается норма времени.

На отдельные виды работ нормы времени и нормы выработки устанавливать довольно трудно. В этих условиях нормы труда выступают в виде норм обслуживания и норм численности, которые по мере механизации и автоматизации производства находят все большее применение в промышленности.

Норма обслуживания – установленное количество единиц оборудования (число рабочих мест, квадратных метров площади), которое должно обслуживаться одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации при определенных организационно-технических условиях в течение смены. Она является производной от нормы времени. Чтобы рассчитать норму обслуживания, надо определить норму времени обслуживания.

Норма времени обслуживания – это количество времени, необходимое в определенных организационно-технических условиях на обслуживание в течение смены единицы оборудования, квадратного метра производственной площади.

Разновидностью нормы обслуживания является *норма управляемости*, определяющая численность работников или число структурных подразделений, приходящихся на одного руководителя. Эти нормы используются в случаях, когда нормы времени устанавливать нецелесообразно. Психологически комфортным и оптимальным представляется количество подчиненных из восьми человек.

Тарифная система. В основе оплаты труда лежит тарифная система, которая построена в зависимости от сложности, условий и качества труда, особенностей отраслей экономики и регионов страны.

Тарифная система предусматривает гарантированную зарплату рабочих на основе тарифных ставок, а специалистов, руководителей и служащих – должностных окладов. Она состоит из следующих основных элементов:

- тарифно-квалифицированных справочников;
- тарифных сеток;
- тарифных ставок и должностных окладов;
- районных коэффициентов к заработной плате;
- других правил с учетом особых условий оплаты труда.

В России действует *система тарифно-квалифицированных справочников*, которая включает Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих (КСД) производственных отраслей, квалификационный справочник должностей служащих бюджетной сферы. ЕТКС предназначен для определения разрядов работ и рабочих, тарификации рабочих в зависимости от уровня профессиональных знаний и трудовых навыков определенного разряда.

Тарифная сетка служит для установления соотношения в оплате труда в зависимости от его сложности для различных групп работников. Она включает количество разрядов и соответствующие им тарифные коэффициенты, показывающие, во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше ставки 1-го разряда. Единая тарифная сетка (ЕТС) по оплате труда всех категорий работников бюджетной сферы включает 18 разрядов. При построении ЕТС оклады могут дифференцироваться с учетом категории персонала. Так, например, ЕТС рабочих принимается за 100%. У служащих по присвоенным им разрядам тарифные ставки (оклады) устанавливаются выше на 7%, специалистов – на 14, руководителей среднего звена – на 21, руководителей высшего звена – на 28%.

Предприятия могут самостоятельно разрабатывать на основе ЕТС заводские тарифные сетки по оплате труда рабочих, собственно служащих, специалистов и руководителей. В ЕТС профессии рабочих тарифицируются с 1-го по 8-й разряды; собственно служащих, специалистов и руководителей – со 2-го по 18-й разряды (табл. 11).

Таблица 11

Тарифная сетка

Разряды по оплате труда	1	2	...	18
Тарифный коэффициент	1,00	1,11	...	4,5
Тарифная ставка (оклад)	7500	8325	...	33750

Система тарифной оплаты труда успешно применяется во многих странах мира, модифицируясь в зависимости от экономических условий. В качестве показательного примера можно привести вариант построения 18-разрядных отраслевых тарифных сеток с диапазонами: 1 : 3,69; 1 : 5,94; 1 : 5,52; 1 : 6,74; 1 : 7,22, учитывающий различия в сложности и тяжести труда по видам производств (табл. 12).

Таблица 12

Пример тарифных коэффициентов по видам производств

Квалификационный разряд	Коэффициент значимости вида производства			
	1,3	1,2	1,1	1,0
	Основное металлургическое производство	Вспомогательное металлургическое производство	Основное машиностроительное производство	Вспомогательное машиностроительное производство
1	1,30	1,20	1,10	1,00
2	1,46	1,34	1,23	1,12
3	1,63	1,50	1,38	1,25
4	1,83	1,68	1,55	1,40
5	2,05	1,88	1,74	1,57
6	2,30	2,11	1,95	1,76
7	2,58	2,36	2,18	1,97
8	2,89	2,64	2,44	2,21
9	3,24	2,96	2,73	2,47
10	3,63	3,32	3,06	2,77
11	4,06	3,72	3,43	3,10
12	4,55	4,17	3,84	3,47
13	5,10	4,67	4,30	3,89
14	5,71	5,23	4,82	4,36
15	6,39	5,86	5,40	4,88
16	7,16	6,56	6,05	5,47
17	8,02	7,35	6,78	6,13
18	8,98	8,23	7,59	6,87

В России ЕТС по оплате труда всех категорий работников бюджетной сферы действовала практически до 2009 г.

С 01.12.2008 г. для работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений были введены **новые системы оплаты труда** (НСОТ)

[20]. НСОТ представляют собой трехаспектную модель начисления заработной платы, состоящую из оклада, компенсационных выплат (доплат различного вида) и стимулирующих выплат (премий, денежных вознаграждений). В квалификационных справочниках вместо тарифного разряда стали использоваться категории «профессиональные квалификационные группы» и «квалификационные уровни». Руководитель предприятия вправе применять локальную тарифную систему, учитывая специфику компании, используя как тарифные справочники, так и разработки экспертов компании.

Предполагалось, что таким образом можно будет поощрить наиболее квалифицированных сотрудников, увеличив им стимулирующие выплаты. Расширились права руководителей предприятий в сфере распределения вознаграждений. Однако, как показала практика, положение рядовых работников бюджетной сферы улучшилось незначительно, а стимулирующие выплаты топ-менеджмента возросли в подавляющем большинстве ситуаций при распределении фонда оплаты труда (ФОТ). Таким образом, НСОТ показали неоднозначные результаты и подверглись критике со стороны федеральных экспертов.

Тарифные ставки и должностные оклады определяют размер оплаты труда в единицу времени (час, смена, месяц). В промышленности применяют различные тарифные ставки: в машиностроении – часовую, в металлургии – сменную, для дежурных электриков, сантехников, вспомогательных рабочих – месячные ставки. Оплата труда руководителей, специалистов и собственно служащих производится на основе должностных окладов.

Районные коэффициенты к заработной плате являются механизмом ее регулирования. Они представляют собой нормативный показатель степени увеличения заработной платы в зависимости от местоположения предприятия и устанавливаются с учетом степени дискомфорта проживания: центральная часть и юг России – 1,0; Урал и юг Западной Сибири – 1,15–1,2; районы, приравненные к Крайнему Северу, – 1,4; районы Крайнего Севера – 1,7; острова Северного Ледовитого океана и районы, приравненные к ним, – 2,0.

Другие правила с учетом особых условий оплаты труда касаются доплат к тарифным ставкам и окладам и надбавок за отклонения от нормальных условий труда. Величины стимулирующих доплат и надбавок включают процентные надбавки к заработной плате за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (в зависимости от стажа работы и местности надбавки колеблются от 10 до 100% заработной платы); коэффициенты за работу в пустынных и безводных местностях и в

условиях высокогорья (установлены в диапазоне от 1,0 до 2,0); надбавки за высокое профессиональное мастерство, высокие достижения в труде, персональные надбавки, устанавливаемые по решению руководителя, и др. Особые условия оплаты труда включают оплату работы в сверхурочное время, в праздничные дни, в ночное время и т. п. Доплаты и надбавки определяются предприятием самостоятельно и включаются в элемент себестоимости продукции «затраты на оплату труда».

На предприятиях всех организационно-правовых форм могут использоваться любые элементы тарифной системы в добровольном порядке, кроме обязательных, в соответствии с законодательством.

Формы и системы оплаты труда. В деятельности предприятий широкое распространение получили две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная, которые находят отражение в разновидностях систем оплаты труда. Все формы и системы оплаты труда базируются на тарифной системе и нормировании труда. В условиях рыночных отношений широкое распространение получили бестарифные системы оплаты труда.

При *повременной форме оплаты труда* размер заработной платы работникам устанавливается в зависимости от количества фактически отработанного времени и тарифной ставки или оклада, т. е. мерой труда служит отработанное время, а заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за фактически отработанное время:

$$ЗП = ТС \cdot РВ,$$

где ЗП – заработная плата;

ТС – часовая (дневная) тарифная ставка соответствующего разряда, присвоенного рабочему;

РВ – фактически отработанное время.

Повременная форма оплаты труда применяется в следующих случаях.

1. Производительность труда не связана с усилиями рабочего.
2. Производственный процесс строго регламентирован, ритм функционирования производства четко задан.
3. Функции рабочего сводятся к наблюдению за ходом технологического процесса.
4. Увеличение выпуска продукции может привести к браку, ухудшению качества продукции (работ, услуг), нерациональному использованию материальных ресурсов, преждевременному износу оборудования.

Эта форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда и

подразделяется на простую повременную, повременно-премиальную, окладную, контрактную. Наибольшее распространение получили простая повременная и повременно-премиальная системы оплаты труда.

При *простой повременной системе оплаты труда* заработок рабочего определяется тарифной ставкой присвоенного ему разряда (окладом) и количеством отработанного времени при 100%-м выполнении индивидуального задания. При неполном выполнении задания оплата пропорционально уменьшается, но при этом она не может быть ниже установленной минимальной заработной платы. Если рабочий отработал неполный месяц, то заработная плата начисляется исходя из среднечасового или среднего оклада и фактически отработанного времени.

При *повременно-премиальной системе* рабочий сверх оплаты в соответствии с отработанным временем и тарифной ставкой (окладом) получает премию за достижение определенных количественных и качественных показателей. Эти показатели должны точно учитывать и отражать особенности труда тех или иных рабочих. По каждому показателю премирования в отдельности устанавливается размер премии в зависимости от его значения.

Окладная система используется в основном для руководителей, специалистов и собственно служащих. *Должностной оклад* представляет собой абсолютный размер заработной платы и устанавливается в соответствии с занимаемой должностью. Он может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т. д.

Оплата труда руководителей государственных (муниципальных) предприятий должна оговариваться в трудовом договоре (контракте), поэтому она получила название *контрактной системы*.

При *сдельной форме оплаты труда* размер заработной платы определяется в зависимости от количества и качества произведенной продукции (работ, услуг) и расценок за единицу продукции (работ, услуг). Мерой труда считается выработанная продукция и заработок рабочего, который зависит от количества и качества произведенной им продукции. Заработная плата начисляется за каждую единицу продукции исходя из установленной сдельной расценки:

$$ЗП = СР \cdot ВП,$$

где ЗП – заработная плата рабочего;

СР – сдельная расценка за единицу продукции;

ВП – количество изготовленной продукции.

Сдельная расценка (следовательно, и сдельная форма оплаты труда) может быть индивидуальной и коллективной. Индивидуальные сдельные расценки рассчитываются исходя из тарифной ставки, соответствующей разряду данного вида работ, и с установленной нормой времени (выработки):

$$P_{\text{сд}} = T_{\text{ст.ч}} \cdot N_{\text{вр}},$$

или

$$P_{\text{сд}} = T_{\text{ст.ч}} / N_{\text{выр}},$$

где $T_{\text{ст.ч}}$ – часовая тарифная ставка по разряду данного вида работ;

$N_{\text{вр}}$ – норма времени на выполнение единицы работы, ч;

$N_{\text{выр}}$ – норма выработки за единицу времени.

При коллективной форме оплаты труда применяются либо индивидуальные расценки по конечным результатам работы, либо коллективные сдельные расценки. Эффективность коллективной сдельной оплаты зависит от материального стимулирования результатов коллективного труда с учетом индивидуальных показателей работы каждого рабочего.

Условия применения сдельной оплаты труда:

1) наличие количественных показателей работы, непосредственно зависящих от конкретного работника или бригады;

2) возможность точного учета объемов (количества) выполняемых работ;

3) возможность у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ;

4) необходимость на конкретном производственном участке стимулировать рабочих к увеличению выработки продукции или объема выполняемых работ;

5) возможность технического нормирования труда (применение технически обоснованных норм труда);

6) перевыполнение норм возможно без нарушения технологического процесса, ухудшения качества продукции, ухудшения обслуживания оборудования, нарушения требований техники безопасности, перерасхода сырья и материалов.

Сдельная форма оплаты труда, основой которой является сдельная расценка за единицу продукции (работ, услуг), подразделяется на прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенно-сдельную, аккордную, аккордно-премиальную.

При *прямой сдельной системе* труд оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции. Общий заработок рабочего определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции за расчетный период времени.

При *сдельно-премиальной системе* рабочий сверх заработной платы по прямым сдельным расценкам дополнительно получает премию за определенные количественные и качественные показатели, предусмотренные действующими на предприятии условиями премирования.

При *сдельно-прогрессивной системе* труд рабочего в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх норм – по повышенным, прогрессивно возрастающим сдельным расценкам, причем заработок рабочего растет быстрее, чем его выработка. Эта система оплаты труда обычно применяется на работах, связанных с освоением новой техники, и вводится временно на тех производствах, где требуются дополнительные меры по стимулированию интенсивности труда для достижения прогрессивных норм выработки.

Косвенно-сдельная система оплаты труда применяется в основном для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (крановщики, стропальщики, ремонтники и др.), их заработная плата зависит от результата труда основных рабочих.

Аккордная сдельная система предусматривает оплату всего объема работ. Стоимость всей работы определяется исходя из действующих норм и расценок на отдельные элементы работы путем их суммирования до начала выполнения работы. Иногда эту систему называют *урочно-сдельной*. Если при аккордной системе за срочное или качественное выполнение работ выплачивается премия, то она называется *аккордно-премиальной системой* оплаты труда. Аккордная оплата труда стимулирует выполнение всего объема работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки.

Определение фонда оплаты труда (ФОТ) осуществляется в соответствии с инструкцией «О составе фонда заработной платы и выплат социального характера», введенной в действие с 01.01.1996 г. В состав фонда заработной платы включаются начисленные предприятием:

- суммы оплаты труда за отработанное и неотработанное время, включая стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда;
- единовременные поощрительные выплаты;

- выплаты на питание, жилье, топливо (стоимость бесплатно предоставленных работникам отдельной отрасли экономики продуктов питания, выплаты за вредность производства), носящие регулярный характер.

К выплатам социального характера относят:

- единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда;
- надбавки к пенсиям работающих работников;
- страховые платежи;
- взносы на добровольно-медицинское страхование;
- расходы по оплате учреждениям и организациям здравоохранения услуг, оказанных работникам предприятия;
- оплата путевок работникам предприятия.

Плановая величина ФОТ может быть определена различными способами:

1) на основе норматива заработной платы на единицу продукции (работ, услуг):

$$\text{ФОТ}_{\text{пл}} = \text{О}_{\text{пл}} \cdot \text{Н}_{\text{з.пл}},$$

где $\text{О}_{\text{пл}}$ – планируемый объем продукции;

$\text{Н}_{\text{з.пл}}$ – норматив заработной платы на единицу продукции;

2) на основе индексов изменений заработной платы и производительности труда:

$$\text{ФОТ}_{\text{пл}} = \text{ФОТ}_{\text{баз}} \frac{\text{И}_{\text{з.пл}}}{\text{И}_{\text{пр.т}}},$$

где $\text{ФОТ}_{\text{баз}}$ – базовая величина ФОТ в предыдущем (отчетном) году, р.;

$\text{И}_{\text{з.пл}}$, $\text{И}_{\text{пр.т}}$ – индексы изменений средней заработной платы и производительности труда в планируемом периоде;

3) исходя из численности работающих ($\text{Ч}_{\text{сп}}$) и их годовой заработной платы с доплатами и начислениями ($\text{ЗП}_{\text{год}}$):

$$\text{ФОТ}_{\text{пл}} = \text{Ч}_{\text{сп}} \cdot \text{ЗП}_{\text{год}};$$

4) на основе норматива прироста ФОТ за каждый процент прироста объема продукции, т. е. с увеличением объемов производства на один процент возрастает оплата за труд (приростной метод), процентный (определяется уровневым соотношением к общему объему производства); остаточный (часть дохода в составе прибыли предприятия).

При определении размера ФОТ применяют расчетные ведомости, штатное расписание, таблицы учета рабочего времени за предыдущие периоды,

существующие на предприятии варианты компенсаций, доплат, надбавок, поощрений, премий, денежной помощи.

Детальный расчет планового ФОТ производится отдельно по категориям ППП по цехам (подразделениям), в целом по предприятию и предусматривает расчеты тарифного, часового, дневного, месячного (годового) ФОТ.

Тарифный ФОТ включает оплату труда рабочих-сдельщиков за запланированный объем работ по сдельным расценкам и рабочих-повременщиков за подлежащее отработке время по тарифным ставкам.

Для получения планового ФОТ рабочих к тарифному фонду добавляют суммы доплат, включаемых в часовой, дневной, месячный (годовой) ФОТ.

Часовой ФОТ состоит из тарифного ФОТ и дополнительной оплаты за фактически отработанное время, в том числе за ночное, вредность, выплаты рабочим по прогрессивным системам оплаты труда и премиальные поощрения, оплата учеников и за учеников, оплата бригадиров, совмещающих руководство бригадой с основной работой.

Дневной ФОТ состоит из часового ФОТ и предусмотренных выплат, связанных с внутрисменными перерывами (оплата перерывов матерям, имеющим грудных детей; доплата подросткам до 18 лет за сокращенный рабочий день), оплаты внутрисменных простоев, происшедших не по вине рабочих.

Месячный (годовой) ФОТ включает дневной ФОТ и доплаты за нерабочие дни: оплату очередного и дополнительного отпусков; оплату времени, затраченного на выполнение государственных обязанностей; выходное пособие; оплату целодневных простоев, происшедших не по вине рабочего.

В ФОТ предусматривается планирование резерва, из которого будут использованы денежные средства в случае нехватки их на выплаты за труд. Напротив, если размер запланированного бюджета для заработной платы работников превысил общую сумму выплат, остаток отправляют в резерв.

Формирование оплаты труда на предприятиях, где используется наемный труд, и на предприятиях с собственностью работников разное. На предприятиях, использующих наемный труд, формирование ФОТ происходит «снизу вверх» путем суммирования индивидуальных зарплат отдельных работников, определенных на основе трудового договора с каждым из них, и не зависит от результатов работы предприятия. На предприятиях с собственностью работников формирование ФОТ происходит «сверху вниз». Сначала определяется общая сумма средств, предназначенных для оплаты труда по предприятию в целом и по отдельным его подразделениям. Она зависит от

результатов работы (дохода) каждой структуры и теоретически может быть равна нулю. Далее ФОТ распределяется между отдельными производственными единицами (бригадами) внутри подразделений. Распределение производится также по результатам работы каждой из этих производственных единиц. Потом эти суммы ФОТ распределяются между отдельными работниками в соответствии с положениями, принятыми для этих целей.

В новых условиях расширены права предприятий в распределении заработанных ими средств. Государство оставляет за собой только регулирование минимальной зарплаты, ее корректировку по мере инфляции и создание равных возможностей для организаций по зарабатыванию средств на оплату труда.

В настоящее время за счет части чистой прибыли и заработной платы в организации (на предприятии) образуется также *фонд потребления*, который является основой доходов работников предприятия и включает:

- ФОТ – средства, начисленные для оплаты труда всех работников;
- доходы (дивиденды, проценты), выплачиваемые по акциям трудового коллектива и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия;
- денежные выплаты и поощрения.

6.4. Проблемы совершенствования оплаты труда в условиях рыночной экономики. Зарубежный опыт оплаты труда

Совершенствование оплаты труда в условиях рыночной экономики. В условиях рыночных отношений обострились проблемы, связанные с оплатой труда.

Во-первых, обостряется проблема социальной защищенности работников предприятия (обеспечение минимального уровня заработной платы в соответствии с квалификацией). Об этом наглядно демонстрируют данные о средней часовой заработной плате в промышленности России и зарубежных стран (табл. 13) [7; 32].

Во-вторых, растет расслоение трудящихся по уровню заработной платы (если в середине 1990-х гг. соотношение в заработной плате 10% низкооплачиваемого населения и 10% высокооплачиваемого составляло в среднем 1:5, то десять лет спустя это соотношение составляет 1:20). Показателем данной ситуации является даже не средняя заработная плата работников, а медианная заработная плата, которая намного корректнее отражает реальное состояние дел. Медианная заработная плата – это уровень,

выше и ниже которого получает доход одинаковое количество работников. Например, по данным Росстата, средняя заработная плата по России составляет 40 тыс. р, по Москве – 65–70 тыс. р. Медианная заработная плата в регионах России – 27 тыс. р., по Москве – 51 тыс. р. Углубление социального неравенства в оплате труда на предприятиях наблюдается особенно в странах с развивающейся экономикой. В Европе в среднем на долю 10% высокооплачиваемых работников приходится 25,5% ФОТ. Гендерный разрыв в оплате труда мужчин и женщин показывает огромную вариативность по разным странам от нуля до 45%.

В-третьих, темпы роста средней заработной платы значительно опережают темпы роста производительности труда и объема производства. Причинами считаются глобализация, ослабление позиций институтов рынка труда, давление со стороны инвесторов.

В условиях рыночной экономики важными направлениями совершенствования практики организации заработной платы и нормирования труда являются: внедрение системы оплаты труда коллективов по конечным результатам работы; совершенствование системы премирования и стимулирования (выбор рациональных форм премирования); обеспечение обоснованной дифференциации тарифной заработной платы с учетом сложности и условий труда, повышения качества аттестации работников при установлении тарифных разрядов (должностных окладов), интенсивности труда, уровня квалификации, порайонной дифференциации; развитие контрактной системы труда; дифференциация заработной платы в условиях инфляции; совершенствование нормирования труда.

Таблица 13

Средняя часовая заработная плата в промышленности России и зарубежных стран, 2016 г.

Страна	Средняя заработная плата, р.	Средняя заработная плата в национальной валюте
Австралия	848	16 австралийских долларов
Франция	740	9,61 евро
Великобритания	660	6,7 фунта
Германия	654	8,5 евро
США	500	7,25 доллара
Япония	475	780 иен
Израиль	450	25 шекелей
Южная Корея	360	6000 вон

Тайвань	250	120 тайваньских долларов
Польша	182	1,12 злотого
Россия	100	100 рублей
Китай	97	8 юаней
Колумбия	69	1 песо
Бразилия	66	3,58 реала

В условиях рынка принципиально меняются подходы к оплате труда, оплачиваются не затраты, а результаты труда, прибыль становится высшим критерием оценки количества и качества труда и основным источником личных доходов работников предприятий любых организационно-правовых форм. Усиление стимулирующей функции заработной платы способствует активизации разработки новых систем оплаты труда. Поэтому все большее распространение получают бестарифные, контрактные, комиссионные и гибкие системы оплаты труда.

При *бестарифной системе* оплаты труда заработок работника напрямую зависит от конечных результатов деятельности структурного подразделения и предприятия в целом. Основой бестарифной системы является квалификационный уровень, устанавливаемый каждому работнику трудового коллектива. Индивидуальная заработная плата всех работников представляет собой их долю в ФОТ предприятия и зависит от квалификационного уровня, трудового вклада (определяется коэффициентом трудового участия каждого работника в текущих результатах деятельности) и отработанного времени. Определив на каждого работника (рабочее место) конкретное значение его коэффициента оплаты труда по сравнению с минимальным по предприятию, можно рассчитать размер заработной платы:

$$ЗП_i = K_i \frac{\Phi}{\sum K_i},$$

где $ЗП_i$ – зарплата i -го работника, р.;

K_i – коэффициент i -го работника;

Φ – фонд средств, выделенных на оплату труда, р.;

$\sum K_i$ – сумма коэффициентов по всем работникам.

При определении конкретной величины K_i для каждой группы работников разрабатываются свои критерии. Каждый работник должен знать, за какие достижения и в какой мере его коэффициент будет повышен или понижен. Квалификационный уровень работника может определяться по

фактической заработной плате, тарифной заработной плате и исчисляется по тарифным ставкам (окладам). На некоторых предприятиях квалификационный уровень определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошлый период на сложившийся на предприятии минимальный уровень зарплаты. На основе квалификационных уровней все работники предприятия распределяются по квалификационным группам. Бестарифная система не отменяет нормирование труда на предприятии.

Разновидностью бестарифной системы можно считать *рейтинговую систему* оплаты труда. Она учитывает вклад работников в результаты деятельности предприятия и основана на долевом распределении ФОТ.

В основе *комиссионной системы* оплаты труда (или системы стимулирования продаж) лежит зависимость между размером вознаграждения и объемом реализации. Методы установления комиссионных могут быть разными: фиксированная денежная сумма за каждую единицу проданного товара; фиксированный процент от маржи по контракту; фиксированный процент от объема реализации в момент поступления денег по контракту на счет продающей организации; выплата фиксированного процента от базовой заработной платы при выполнении плана по реализации.

Гибкая система оплаты труда ставит определенную часть заработка в зависимость от личных заслуг, общей эффективности работы предприятия, обеспечивает возможность избежать разовых сокращений базовой зарплаты. При определении размера оплаты труда учитываются не только стаж, квалификация, профессиональные способности, но и значимость работника для предприятия, его способность выполнять определенные задачи, вносить вклад в успешную деятельность предприятия.

Зарубежный опыт оплаты труда. Из всего многообразия зарубежного опыта организации оплаты труда можно условно выделить *американский, японский и западноевропейский*. Обобщение зарубежного опыта оплаты труда свидетельствует о том, что в условиях рыночных отношений тарифная система является основой организации заработной платы, позволяющей осуществлять ее регулирование в соответствии со сложностью, квалификацией и условиями труда. Уровень зарплаты поставлен в непосредственную зависимость от доходов предприятий и конкретных количественных и качественных результатов работы каждого работника. Размер тарифных ставок и должностных окладов регулируется договорами между профсоюзами и корпорациями. Тарифные условия оплаты труда совершенствуются и корректируются с учетом условий производства и труда, а также сложившихся

рыночных отношений (конъюнктура рынка, спрос и предложение рабочей силы, цены на продукцию и др.).

В Германии соглашения заключаются в среднем на 12–14 месяцев. Договорами предусматривается повышение заработной платы в течение срока договора с таким расчетом, чтобы к моменту их истечения она возросла на определенную величину. В США, например, коллективный договор заключается между профсоюзом горнорабочих и ассоциацией шахтовладельцев на 2–2,5 года. В договоре предусматривается систематическое (постепенное – в оговоренные сроки и на оговоренные суммы) повышение зарплаты согласно коллективным договорам. В Великобритании соглашение о заработной плате заключается между профсоюзом горняков и младшими лицами надзора, с одной стороны, и Государственным управлением угольной промышленности (в настоящее время – Государственная корпорация «Бритиш Коул») – с другой.

В странах Восточной Европы проектирование тарифной системы осуществляется на основе рационального сочетания государственного (централизованного) и децентрализованного регулирования заработной платы. Минимальные размеры тарифной заработной платы, а также требования к квалификации, как правило, определяются на уровне государства, что позволяет осуществить социальную защиту работников. Фактический уровень тарифных ставок определяется исходя из имеющихся средств на оплату труда непосредственно на предприятиях. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что при рыночных отношениях тариф следует рассматривать, с одной стороны, как гарантированный минимальный размер заработной платы за определенное (нормируемое) количество труда, а с другой – как социальный норматив оплаты труда. Тарифная система должна быть нормативно-социальной основой организации заработной платы, обеспечивающей межотраслевое и отраслевое регулирование оплаты труда в соответствии с его сложностями и условиями.

Американская система оплаты труда базируется на оценке содержания работы и требований к исполнителю для ее выполнения (на оценке качества труда). Оплата труда осуществляется путем системы «оценка заслуг», она используется на 80% в американских корпорациях. «Оценка заслуг» применяется при определении кандидатов на увольнение, резерва на повышение квалификации, при назначении на более высокую должность. Она производится в форме аттестации работника. К факторам, по которым производится аттестация, относятся производительность труда, процент брака, своевременность выполнения задания, дисциплина, взаимоотношения с товарищами по работе. На каждой фирме существует свой перечень факторов.

Для вновь принятых работников интервал аттестации составляет 3–6 месяцев, что дает возможность администрации лучше узнать работника. В американской промышленности диапазон заработной платы в пределах одной должности составляет 60–80%, у технических работников – 80–120%, у операторов и чертежников – 80–140%. Таким образом, в США организация заработной платы не гарантирует работнику периодического ее повышения.

Традиционная японская система оплаты труда базируется на пожизненном найме. Базовая ставка для работников одного уровня образования устанавливается одинаковая, по мере увеличения стажа происходит периодическое повышение заработной платы. В базисную ставку для молодежи входит семейная надбавка – важная черта японской системы оплаты труда. Гарантированное повышение заработной платы за стаж и «семейную нагрузку» прекращается, если работник меняет работу (фирму). В Японии существует достаточно большое количество вариантов стимулирования высокопроизводительного труда, но все они имеют свое национальное отличие, не позволяющее отнести их к какой-либо зарубежной системе оплаты труда.

За последнее время наблюдаются попытки японских, американских, западноевропейских предпринимателей заимствовать друг у друга все лучшее в организации оплаты труда. Так, во Франции устанавливаются повышенные оклады ученикам престижных университетов, стали учитывать семейное положение.

Контрольные вопросы и задания

1. Сформулируйте понятие «трудовые ресурсы». В чем их отличие от рабочей силы? Дайте определение трудового персонала.
2. Какие категории работников организации (предприятия) вы знаете?
3. Как классифицируются трудовые ресурсы?
4. Какова структура кадров предприятия?
5. Как определяется численность персонала предприятия?
6. Что такое интенсивность и производительность труда?
7. Дайте определение производительности труда. Какие показатели используются для ее измерения?
8. Каковы основные факторы и резервы роста производительности труда?
9. Назовите составные элементы организации оплаты труда и тарифной системы.
10. Назовите функции заработной платы и принципы ее организации.

11. Как осуществляется оплата труда работников предприятия?
12. Какие формы и системы оплаты труда применяются на практике?
13. Какова роль норм труда в организации оплаты труда? Назовите составляющие элементы норм труда.
14. Охарактеризуйте тарифную систему оплаты труда и НСОТ для работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений.
15. В чем различие тарифных и бестарифных систем оплаты труда?
16. Укажите последовательность формирования фонда оплаты труда на предприятии.
17. Каковы особенности организации оплаты труда в зарубежных странах?

Раздел 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

7.1. Понятие себестоимости продукции (работ, услуг) и ее значение

Предприятие, создавая продукцию, выполняя работы производственного характера или оказывая услуги, расходует сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия невозможна без привлечения рабочей силы, поскольку только во взаимодействии материально-технические и трудовые ресурсы превращаются в факторы производства. Наконец, в качестве обязательного условия функционирования машин и механизмов, обеспечения нормальных условий их эксплуатации, соблюдения требований к условиям труда работников необходимо использование источников различных видов энергии.

В общем виде, безотносительно по формам списания, *издержки* представляют собой денежный эквивалент используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) материальных ресурсов в виде предметов труда (сырье, покупные материалы и полуфабрикаты), основных средств, трудовых ресурсов, топлива, энергии, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Оценки затрат используются:

- при соизмерении затрат и результатов (соотношение «затраты – результаты»), необходимых для определения эффективности реальных инвестиций (капитальных вложений);
- в межотраслевом методе исследования производства и распределения продукции (соотношение «затраты – выпуск»);
- в методике оценки отдельных инвестиционных проектов (соотношение «затраты – эффективность»).

Таким образом, *издержки* – денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности вне зависимости от формы их списания.

Все издержки (затраты) находят свое отражение в показателях себестоимости продукции (работ, услуг), которая характеризует в денежном измерении все материальные затраты, затраты на оплату труда, необходимые для производства и реализации продукции.

Себестоимость продукции – выражение текущих издержек (затрат) предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

В практической деятельности организации (предприятия) различают следующие виды себестоимости:

1) *индивидуальная (технологическая)* – затраты на производство продукции (работ, услуг) в конкретных условиях отдельно взятой(го) организации (предприятия);

2) *цеховая* – все затраты, производимые в подразделениях (цехах) организации (предприятия) при изготовлении продукции (работ, услуг);

3) *производственная (фабрично-заводская)* – это не только все основные затраты на производство продукции (работ, услуг), но и затраты по управлению и обслуживанию производства;

4) *полная* – все затраты организации (предприятия) на производство продукции (работ, услуг), ее (его) обслуживание и управление, а также затраты по реализации продукции (работ, услуг).

Знание издержек на производство и реализацию товара является одним из важнейших условий эффективного хозяйствования организации (предприятия).

7.2. Классификация затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

Затраты классифицируются следующим образом:

1) *по экономической (функциональной) роли в формировании себестоимости продукции (целевому назначению):*

- основные (текущие производственные затраты, связанные непосредственно с технологическим процессом);
- накладные (затраты, связанные с управлением, организацией и обслуживанием производства);

2) *по способу непосредственного отнесения на себестоимость конкретного вида продукции (отдельное изделие, заказ, передел, единица работ, услуг):*

- прямые (непосредственно связаны с процессом производства продукции, работ, услуг и прямо относятся на ее себестоимость);

- косвенные (связаны с организацией и обслуживанием производства);

3) *по месту возникновения затрат (по характеру участия в производственном процессе):*

- производственные (обусловлены непосредственно процессом производства продукции, работ, услуг);
- внепроизводственные (связаны с реализацией продукции, в том числе транспортные, сбытовые, коммерческие: на рекламу, тару и т. д.);

4) *по характеру поведения в связи с изменением объема производства и продаж:*

- переменные (пропорциональные);
- постоянные (непропорциональные, фиксированные);

5) *по степени экономической однородности (по составу):*

- простые (содержат в своем составе один вид расходов: сырье, материалы, заработная плата, амортизация и т. д.);
- комплексные (состоят из группы простых расходов: общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие и др.);

6) *по возможности прогнозирования, стандартизации и бюджетного нормирования:*

- планируемые;
- непланируемые (непроизводительные, в результате порчи, хищения, катастроф);

7) *по охвату календарным периодом:*

- текущие (регулярно повторяющиеся);
- единовременные (неслучайные, планируемые, ассигнованные однократно);

8) *по экономическим элементам (поэлементная классификация);*

9) *по статьям калькуляции (калькуляционная группировка затрат).*

Определяющими для целей планирования, анализа и учета результатов деятельности являются поэлементная и калькуляционная группировки затрат.

7.3. Группировка затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции

Смета затрат формируется по экономическим элементам, каждый из которых образуется сходными по экономическому содержанию затратами. В смету затрат входят следующие *экономические элементы*:

1) материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов (затраты на покупное сырье и материалы, топливо и энергию, упаковку и т. д.);

2) расходы на оплату труда (выплаты по заработной плате, надбавки, суммы платежей (взносов) работодателей по договорам обязательного страхования, оплата учебных отпусков и т. д.) по всем категориям работников;

3) амортизация ОПФ (исходя из балансовой стоимости и нормы амортизации);

4) прочие расходы (платежи по процентам за кредиты в пределах ставок, определяемых Центральным банком РФ, отчисления во внебюджетные фонды, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (покрываются за счет чистой прибыли), налоги, сборы, относимые на себестоимость продукции); другие расходы, перечень которых определен Налоговым кодексом РФ (ч. 2, гл. 25, ст. 264).

Налоги и налоговые платежи, включаемые в себестоимость:

- транспортный налог. Ставки устанавливаются органами законодательной власти субъектов РФ в отношении каждой категории транспортных средств в зависимости от мощности двигателя;

- земельный налог (в процентах от кадастровой стоимости). Ставка определяется в зависимости от вида разрешенного использования земельного участка и категории земель;

- налог на добычу полезных ископаемых (в процентах от стоимости добытых полезных ископаемых в зависимости от их вида);

- страховые взносы на осуществление обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (в процентах к оплате труда). Начисляется в соответствии с классами профессионального риска);

- водный налог (в зависимости от объема воды, забранной из водного объекта за налоговый период);

- страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Основные тарифы страховых взносов для лиц, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, на 2017 г. составили: на обязательное пенсионное страхование – 22% с сумм выплат и иных вознаграждений в пользу физического лица в пределах 876 тыс. р. в год и 10% с сумм, превышающих эту величину; на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – 2,9% с сумм выплат и иных вознаграждений в пользу физического лица в пределах 755 тыс.

р. в год (суммы выплат и вознаграждений физическому лицу сверх этой величины обложению не подлежат); на обязательное медицинское страхование – 5,1% [23, с. 178].

Калькуляционная группировка затрат: типовая номенклатура статей расходов:

- 1) сырье и материалы в основном производстве;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) заработная плата производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды;
- 6) расходы на подготовку и освоение производства (расходы на подготовку и освоение производства продукции, не предназначенной для серийного или массового производства; затраты некапитального характера, осуществляемые в ходе технологического процесса, связанные с совершенствованием технологий организации производства, улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других показателей оценки технического уровня);
- 7) общепроизводственные (цеховые) расходы: расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования производственного назначения (РСЭО), включающие амортизационные отчисления на полное восстановление, затраты на ремонт основных средств производственного назначения; расходы по страхованию производственного имущества; расходы на отопление, освещение и содержание производственных помещений; арендная плата; оплата труда цехового персонала: ИТР и другого обслуживающего персонала;
- 8) общехозяйственные расходы (расходы по управлению предприятием): административно-управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производством; амортизационные отчисления на полное восстановление, затраты на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг и другие аналогичные по назначению расходы; оплата процентов по кредиту банку; оплата процентов по кредитам поставщиков на приобретение товарно-материальных ценностей; проведение работ, оказание услуг сторонними организациями; затраты на командировки, на подготовку и переподготовку кадров; представительские расходы; платежи за

предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду; платежи во внебюджетные фонды и др.;

9) потери от брака;

10) прочие производственные расходы;

11) коммерческие (внепроизводственные) расходы (тара, упаковка, расходы на рекламу и др.).

Статьи 1–6 – технологическая себестоимость продукции.

Статьи 1–7 – цеховая себестоимость продукции.

Статьи 1–10 – производственная себестоимость продукции.

Статьи 1–11 – полная себестоимость продукции.

Калькуляционные статьи затрат, как следует из их содержания, образуются различными экономическими элементами.

Основные расходы, а это прежде всего переменные затраты, образуются одним-двумя экономическими элементами. К ним можно отнести калькуляционные статьи затрат с первой по пятую. С учетом ограниченного количества экономических элементов, образующих данные статьи, их можно отнести к *простым калькуляционным статьям* затрат.

Накладные расходы, а это прежде всего постоянные затраты, образуются тремя и более экономическими элементами. К ним относятся расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственные (цеховые), общехозяйственные (общезаводские), сбытовые расходы. Данные калькуляционные статьи затрат в количественной группировке относят к *комплексным статьям*. Структура комплексных статей затрат по направлениям расходования и экономическим составляющим приведена в табл. 14.

Структура комплексных статей затрат

Комплексные статьи затрат	Направления расходования ресурсов	Экономические элементы затрат
1	2	3
Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	Текущее техническое обслуживание машин и механизмов	Заработная плата обслуживающего персонала (наладчики, слесари-ремонтники, электрики и т. д.) Социальные взносы Сырье, материалы и комплектующие Топливо и электроэнергия Амортизация оборудования
Расходы на подготовку и освоение нового производства	Научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические и проектные работы Изготовление опытных образцов продукции, специального (нестандартного) оборудования и оснастки Текущий ремонт оборудования	Заработная плата работников проектно-конструкторских, технологических служб и опытных производств, ремонтных служб Страховые взносы Сырье, материалы и комплектующие Топливо и электроэнергия Амортизация основных средств
Общепроизводственные (цеховые) расходы	Расходы по содержанию производственных помещений и инженерной инфраструктуры, управлению цехами	Заработная плата цехового персонала Страховые взносы Амортизация цеховых зданий и сооружений (в случае аренды – арендная плата) Топливо и электроэнергия на отопление и освещение Другие расходы по содержанию Затраты на мероприятия по обеспечению безопасности жизнедеятельности
Общехозяйственные (общезаводские) расходы	Управление предприятием и обслуживание общехозяйственных нужд: содержание аппарата управления, зданий и сооружений, инженерной инфраструктуры общезаводского значения	Заработная плата управленческого и обслуживающего персонала предприятия Амортизация зданий и сооружений общезаводского значения Расходы по содержанию зданий и сооружений общезаводского значения Прочие расходы: канцелярские, почтовые, командировочные, телеграфные и другие, относимые к прочим расходам согласно НК РФ (ч. 2, гл. 25, ст. 264)
Коммерческие (внепроизводственные, сбытовые) расходы	Мероприятия по продвижению товара на рынок Снабженческо-сбытовые расходы	Заработная плата снабженческо-сбытового персонала Страховые взносы, Расходы на рекламу Прочие сбытовые расходы

7.4. Виды калькуляции и методы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)

Калькуляция (от лат. calculatio – подсчет) – исчисление себестоимости продукции (работ, услуг), цены товара и т. п. Выделяют следующие виды

калькуляции в зависимости от времени составления и решаемых задач: плановую (нормативную), фактическую (отчетную), сметную.

Методы калькулирования – это совокупность приемов и способов исчисления себестоимости продукции (работ, услуг). К числу наиболее распространенных методов калькулирования относятся:

- метод прямого счета;
- расчетно-аналитический;
- нормативный;
- попередельный;
- параметрический.

Метод прямого счета является наиболее точным способом расчета затрат и используется в случаях, когда возможно выделить и установить величину расхода ресурсов на какую-либо натуральную единицу, принятую для измерения процесса, затраты на протекание которого необходимо учесть в составе себестоимости производства и реализации продукции (работ, услуг).

Расчетно-аналитический метод используется для расчета затрат, связанных с расходом всех видов ресурсов прежде всего в основных производствах (в частности там, где исходные материалы проходят ряд специальных стадий обработки до получения готового продукта).

Расчетно-аналитический метод построен на основе следующих положений.

1. Наличие учета норм расхода материально-технических, топливно-энергетических, трудовых и других видов ресурсов в расчете на единицу продукции (работ, услуг).

2. Включение в состав общецеховых (производственных) расходов части затрат, имеющих отношение к ограничению совокупности изделий по месту их производства, а поэтому относящихся на себестоимость данных изделий.

3. Распределение всех общехозяйственных расходов между хозяйственными подразделениями и между отдельными участками внутри этих подразделений. Основой распределения является цеховая себестоимость каждого вида вырабатываемой продукции.

Нормативный метод построен на создании обоснованной системы стандартов затрат расхода ресурсов для всех видов и стадий производства по местам их возникновения.

Условия реализации данного метода:

1) установление точных норм количественного расхода ресурсов исходя из конкретных условий и с учетом применяемых технологий;

- 2) нормирование всех рабочих операций;
- 3) установление неизменных цен по материалам и твердых расценок по оплате труда на протяжении расчетного периода;
- 4) установление точных норм накладных расходов по каждому подразделению предприятия и нормы общехозяйственных расходов, что предполагает наличие сметы (бюджета) накладных расходов и выбор принципа определения стандартной ставки накладных расходов для изготовления одного изделия.

Попередельный метод является частным случаем расчетно-аналитического: калькулирование предполагает расчет себестоимости каждой стадии технологического передела с последующим суммированием всех затрат для определения себестоимости готового изделия. Этот метод применяется в условиях предприятий с вертикальным производством.

Параметрический метод предполагает определение корреляционной зависимости величины себестоимости от совокупности свойств однотипных изделий. Метод наиболее эффективен при прогнозировании текущих затрат на производство новой продукции.

Теория и практика отечественной системы калькулирования на предприятиях в условиях развивающихся рыночных преобразований нуждаются в совершенствовании.

На российских предприятиях широко применялся *метод калькулирования полной себестоимости продукции*, который предусматривает расчет всех издержек, связанных с производством и продажей единицы продукции. При этом методе рассчитываются средние валовые издержки или полная себестоимость единицы изделия. Например, предприятие занимается выпуском изделия «А» и его затраты на производство единицы этого изделия составляют 28,9 р. Если цена изделия – 35 р., то прибыль, получаемая предприятием от реализации единицы изделия «А», составит 6,1 р.

Метод калькулирования полной себестоимости позволяет получить представление обо всех затратах, которые несет предприятие в связи с производством и реализацией одного изделия. Однако этот метод не учитывает одно важное обстоятельство: себестоимость единицы изделия изменяется при изменении объема выпуска продукции. Если предприятие расширяет производство и продажу, то себестоимость единицы продукции снижается, если же предприятие сокращает объем выпуска – себестоимость растет.

В современных условиях хозяйствования преимущество необходимо отдать *методу калькулирования себестоимости по величине покрытия*, суть

которого состоит в следующем. Как известно, по отношению к объему производства затраты предприятия подразделяются на постоянные и переменные. Основу постоянных затрат составляют издержки, связанные с использованием основных фондов (основного капитала), а основу переменных затрат – издержки, связанные с использованием оборотных средств (оборотного капитала).

Постоянные затраты не зависят от объема производства, исчисляются равными долями за равный промежуток времени, являются относительно постоянными и не изменяются при изменении объема производства. Однако постоянные затраты, рассчитанные на единицу продукции, при изменении объема производства изменяются в сторону увеличения или уменьшения. К ним можно отнести арендную плату, амортизацию и др.

Переменные затраты зависят от объема производства и изменяются прямо пропорционально его изменению. Переменные затраты, рассчитанные на единицу продукции, представляют собой постоянную величину. К ним относятся затраты сырья и основных материалов, расходы на оплату труда производственных рабочих и др.

Кроме того, существуют и *смешанные затраты*, которые содержат как постоянные, так и переменные компоненты. Часть этих затрат изменяется при изменении объема производства, а другая не зависит от объема производства и остается фиксированной в течение отчетного периода. Например, месячная плата за телефон включает постоянную сумму абонентской платы и переменную, которая зависит от количества и длительности междугородних телефонных разговоров. Поэтому смешанные затраты также называют полупеременными полупостоянными затратами.

Метод калькулирования по величине покрытия предусматривает расчет только *переменных издержек*, связанных с производством и реализацией единицы продукции. В основе этого способа лежит расчет средних переменных затрат и средней величины покрытия.

Сумма покрытия играет весьма активную роль, сигнализируя об общем уровне рентабельности как всего производства, так и отдельных изделий. Следовательно, чем выше разница между продажной ценой изделий и суммой переменных (прямых) затрат, тем выше сумма его покрытия и выше уровень его рентабельности.

Ограничение себестоимости продукции лишь переменными затратами позволяет упростить нормирование, планирование, учет, калькулирование и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат. Кроме того, деление

издержек на постоянные и переменные имеет важное значение для управления предприятием и анализа его деятельности, в частности для принятия решений об ассортиментной политике, а также о закрытии или объявлении банкротства в случае убыточной деятельности.

Суммой покрытия называется разница между выручкой от реализации и всей суммой переменных затрат. Сумму покрытия можно рассчитывать и по-другому – как сумму постоянных затрат и прибыли. Расчет суммы покрытия позволяет определить, сколько средств зарабатывает предприятие, производя и реализуя свою продукцию, с тем чтобы окупить постоянные издержки и получить прибыль.

Коэффициентом покрытия называется доля суммы покрытия в выручке от реализации или доля средней величины покрытия в цене товара. Коэффициент покрытия определяется следующим образом:

$$\text{Коэффициент покрытия} = \frac{\text{Сумма покрытия}}{\text{Сумма выручки (объем продаж)}}.$$

Для того чтобы определить, при каком объеме продаж окупятся валовые издержки предприятия, необходимо рассчитать *точку безубыточности*, под которой понимается такая выручка или такой объем производства предприятия, которые обеспечивают покрытие всех затрат и нулевую прибыль. Если предприятие получает выручку больше той, которая соответствует точке безубыточности, оно работает прибыльно. Сравнивая эти два значения выручки, можно оценить, насколько может предприятие допустить снижение выручки (объема продаж) без опасности оказаться в убытке. Выручка, соответствующая точке безубыточности, называется *пороговой выручкой*. Объем производства (продаж) в точке безубыточности называется *пороговым объемом производства (продаж)*. Наиболее важное значение для предприятия имеет показатель пороговой выручки, так как пороговый объем продаж может быть разным в зависимости от цены реализуемой продукции.

Пороговая выручка в точке безубыточности определяется по формуле

$$\text{Пороговая выручка} = \frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{Коэффициент покрытия}}.$$

Чтобы оценить, насколько фактическая выручка превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, необходимо рассчитать запас прочности (процентное отклонение фактической выручки от пороговой) по следующей формуле:

$$\text{Запас прочности} = \frac{\text{Фактическая выручка} - \text{Пороговая выручка}}{\text{Фактическая выручка}} \cdot 100\%.$$

Для определения воздействия изменения выручки на изменение прибыли рассчитывают показатель производственного рычага:

$$\text{Эффект производственного рычага} = \frac{\text{Выручка} - \text{Переменные издержки}}{\text{Прибыль}}$$

или

$$\begin{aligned} \text{Эффект производственного рычага} &= \frac{\text{Постоянные издержки} + \text{Прибыль}}{\text{Прибыль}} = \\ &= 1 + \frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{Прибыль}}. \end{aligned}$$

Чем выше эффект производственного рычага, тем более финансово благополучным с точки зрения изменчивости прибыли является положение предприятия [13, с. 8–9].

7.5. Основные направления снижения издержек производства

Вопрос снижения издержек является актуальным для деятельности любой компании. Неоптимальная структура затрат, сложившаяся в советской экономике, до сих пор сказывается на деятельности многих российских предприятий.

Систематическое снижение издержек – основное средство повышения прибыльности предприятия. В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий – не правило, а исключение, исследование проблем уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области являются одним из краеугольных камней всей экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек производства во всех сферах национальной экономики:

- *использование достижений научно-технического прогресса, переход к новому технологическому способу производства.* Реализация этого направления заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственных мощностей предприятия, увеличении коэффициента использования сырья и материалов, в том числе топливно-энергетических ресурсов, с другой – в создании новых машин, оборудования с улучшенными

техническими характеристиками и разработке более экономически выгодных технологических процессов. Также к этому направлению можно отнести интенсивное внедрение на производстве механизации и автоматизации;

- *совершенствование организации производства и труда.*

Совершенствование организации производственного процесса и условий труда приводит к уменьшению издержек, с одной стороны, за счет сокращения потерь, с другой – за счет экономии живого труда, обучения и повышения квалификации персонала;

- *государственное регулирование экономических процессов* (например реализация государственных и частных научно-технических программ и т. д.).

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение понятия себестоимости продукции.
2. Что такое прямые и косвенные затраты?
3. Что понимается под полной себестоимостью производства и реализации продукции (работ, услуг)?
4. Дайте характеристику экономических элементов затрат.
5. Дайте характеристику группировки затрат по статьям калькуляции.
6. Какое значение имеет распределение затрат по статьям калькуляции?
7. Как изменяются переменные затраты с изменением объема производства?
8. Как изменяются постоянные затраты в зависимости от изменения объема производства?
9. В каких целях определяется себестоимость единицы продукции?
10. Что понимается под сметой затрат на производство и реализацию продукции?
11. Какие виды калькуляции выделяют? Назовите существующие методы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг).

Глава 8. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

8.1. Цена на продукцию (работы, услуги): понятие, функции, виды и методика расчета

Цена – денежное выражение стоимости товара. С уменьшением стоимости

цена товара снижается и наоборот. Это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать. Покупатель руководствуется своей потребностью в товаре, а также своей платежной способностью. Он ориентируется на возможность сделать выбор между товарами или их продавцами, на наличие товаров-заменителей.

Цена выполняет следующие функции:

- *учетная.* В функции учета и измерения затрат общественного труда цена используется как критерий эффективности производства продукции, соответствия затрат на ее производство и реализацию общественным требованиям;

- *индикативная.* Цена является индикатором спроса на товар. Цене присуща *функция поддержания пропорциональности между предложением и спросом*. Соответствие предложения спросу достигается путем рационального распределения капитальных вложений, материальных и трудовых ресурсов между отраслями, регулирования производства пропорционально изменению спроса;

- *стимулирующая.* Цены могут способствовать увеличению производства изделий, необходимых обществу, и улучшению их качества;

- *распределительная.* Путем использования отклонения цен товаров от их стоимости перераспределяется часть прибавочного продукта, а также средств предприятий и населения;

- *регулирующая.* Ценообразование осуществляется путем санкционированного правительственными органами увеличения издержек производства через включение в себестоимость завышенных амортизационных списаний и отчислений в другие фонды. Прямым государственным вмешательством в процесс ценообразования является государственная политика установления цен на так называемые *подакцизные товары*, перечень которых уточняется Правительством РФ ежегодно при формировании бюджетов. Налоговые ставки (в процентах и/или рублях за единицу измерения) устанавливаются по видам подакцизных товаров к налоговой базе. Эффективным средством регулирования цен служит *налог на добавленную стоимость* (НДС), который производители включают в цену товара или работы, услуги. Дифференцированные изменения ставок этого налога непосредственно воздействуют на цены. В 2017 г. основная ставка НДС составляет 18%, существуют также две льготные ставки – 10 и 0%.

Правительственные органы, являясь покупателями и заказчиками определенных видов товаров и услуг у частных фирм (в военных отраслях

промышленности, в ряде подотраслей строительства, где доля государства в потреблении товаров и услуг значительна), устанавливают по договоренности с партнерами «контрактные цены», которые затем становятся базовыми для отрасли.

Особым направлением государственной экономической политики является государственное воздействие на внешнеторговые цены: государственное поощрение экспорта, освобождение экспортеров от налогов (возврат налогов), а в некоторых странах экспортные субсидии, предоставление льготных кредитов и транспортных тарифов существенным образом отражаются на условиях ценовой конкуренции на мировом рынке. В исключительных случаях в качестве средства ослабления социальной напряженности применяется фиксирование цен.

Наднациональными органами осуществляется контроль за ценами на определенные виды товаров и услуг: на уголь и черные металлы (Европейское объединение угля и стали (ЕОУС)), закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию (Европейское экономическое сообщество (ЕЭС)), унификация транспортных тарифов и налогов внутри ЕЭС, тарифы на морские и воздушные перевозки.

Существуют следующие разновидности цен: монопольные; свободные (договорные); единые, ориентированные на определенных потребителей; цены на массовые закупки; трансфертные (условно-расчетные), имеющие договорной характер; экспортные; цены на биржах, устанавливаемые на момент открытия и закрытия; постоянные (прейскурантные); поясные; сезонные; ступенчатые.

Обычный массовый товар проходит три *стадии товародвижения*: 1) предприятие – оптовая торговля; 2) оптовая торговля – розничная торговля; 3) розничная торговля – потребитель. В соответствии с этими стадиями товародвижения в сфере обращения выделяют три основных вида цен: оптовые цены предприятий (отпускные цены); оптовые цены промышленности (торговли); розничные цены.

На каждом этапе формируется своя цена: на первом – *оптовая цена предприятия*, на втором – *оптовая цена промышленности (торговли)*, на третьем – *розничная цена*. На первом этапе к оптовой цене предприятия прибавляется снабженческо-сбытовая наценка, а на втором, к оптовой цене промышленности (торговли) – торговая наценка. Включение в цену торговой наценки (издержки плюс прибыль) организаций розничной торговли формирует *розничную цену* (рис. 11).

Прямые издержки	Косвенные издержки		
Производственная себестоимость единицы продукции	Коммерческие расходы		
Полная себестоимость единицы продукции		Прибыль производителя	
Оптовая цена производителя		НДС, акцизы	
Отпускная цена производителя			Издержки и прибыль сбытовой организации
Оптовая цена промышленности (торговли)			Издержки и прибыль торговой организации
Розничная цена			

Рис. 11. Формирование розничной цены

В зависимости от того, кто несет транспортные расходы, определяются подклассы наценок и появляются разновидности цен, такие как:

- франко-склад поставщика – все расходы, связанные с перевозкой товара со склада поставщика, несет покупатель товара;
- франко-станция (пристань) отправления – поставщик принимает на себя все расходы по доставке товара на станцию (пристань) отправления;
- франко-вагон (баржа) станция (пристань) отправления – поставщик принимает на себя все расходы по доставке товара на станцию (пристань) отправления, включая расходы по доставке вагонов на подъездной путь, по погрузке товара в вагон (баржу), сбор за взвешивание и специальный сбор;
- франко-вагон (баржа) станция (пристань) назначения – поставщик несет все расходы по доставке товара до станции (пристани) назначения, включая оплату ж/д тарифа (водного фрахта), покупатель же несет расходы по разгрузке вагонов (барж) и доставке продукции на заводские склады;
- франко-станция (пристань) назначение – поставщик несет все расходы по доставке товара до станции (пристани) назначения и по выгрузке его из вагона (баржи);

- **франко-склад покупателя** – поставщик несет все расходы, связанные с доставкой продукции на склад потребителя.

В рыночной экономике широко применяется практика различных видов скидок с цены продукции или услуг (известно около 40 видов скидок). В международной торговле используется около 20 различных скидок. В реальной рыночной экономике широкое распространение получили 7 видов скидок:

- **раббатная** (оптовая скидка). Предоставляется продавцом покупателю в зависимости от размера покупаемой партии товара;

- **функциональная**. Применяется к тем товарам, которыми пользуются повторно;

- **вводная**. Используется при проникновении товара на новый рынок сбыта. По сути, эта скидка часто смыкается с *демпинговыми ценами*. Демпинг – продажа одного и того же товара за границей по более низкой цене, чем на отечественном рынке;

- **за верность** (бонусная скидка). Предоставляется долголетним партнерам и клиентам за постоянную связь с фирмой. Определяется по итогам года, если у фирмы есть прибыль, и учитывается в бухгалтерских документах;

- **сотрудникам**. Предоставляется своим работникам предприятия в целях уступки, как правило, по цене себестоимости или в целях рекламы (в среднем достигает 10–30%);

- **натуральная**. Цена товара не снижается, изменяется объем поставки. Эта скидка выгодна поставщику;

- **сезонная**. Предоставляется на сезонные виды товаров и услуг.

Методика расчета исходной цены на товар состоит из шести этапов:

- 1) постановка задач ценообразования;
- 2) определение спроса;
- 3) оценка издержек производства;
- 4) анализ цен и товаров конкурентов;
- 5) выбор метода ценообразования;
- 6) установление окончательной цены.

8.2. Выбор метода ценообразования на практике

При установлении цены на продукцию возникает вопрос: чем на практике руководствоваться руководителю или администрации организации (предприятия, фирмы)? Наиболее распространены на практике следующие методы ценообразования:

- средние издержки плюс прибыль;
- обеспечение безубыточности и целевой прибыли;
- установление цены исходя из ощущаемой ценности товара;
- установление цены на основе уровня текущих цен;
- установление цены на основе закрытых торгов.

1. *Расчет цены по методу «средние издержки плюс прибыль».* Самый простой способ ценообразования. Заключается в начислении определенной стандартной наценки на себестоимость товара. Размеры наценок варьируются в широком диапазоне в зависимости от вида товара (например в розничной бакалейной торговле небольшие наценки делаются на кофе и сахар, высокие – на замороженные пищевые продукты и некоторые консервы). Разница в наценках находится в зависимости от стоимости товаров, их оборачиваемости и объемов продаж. Недостаток этого метода заключается в том, что предприятия руководствуются в основном издержками, мало учитывают спрос и не занимаются исследованием рынка.

2. *Расчет цены на основе обеспечения безубыточности и целевой прибыли.* Предприятие стремится установить цену, которая обеспечит ему желаемый объем прибыли. Подобным методом пользуется, например, корпорация «Дженерал моторс». Она назначает на свои автомобили цены с таким расчетом, чтобы получить 15–20% прибыли на вложенный капитал. В основе данного метода лежат графики точки безубыточности (рис. 12).

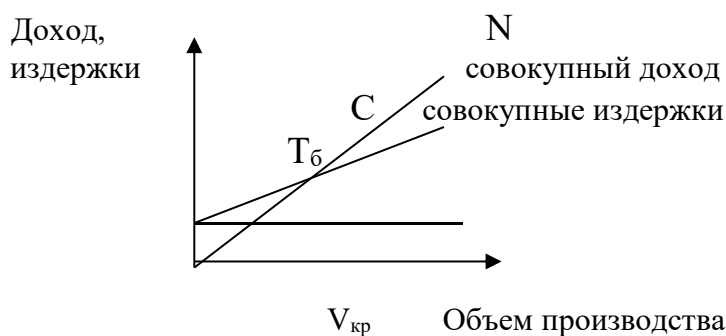


Рис. 12. График точки безубыточности:

T_b – точка безубыточности; $V_{кр}$ – критический объем производства; N – совокупный доход; C – совокупные издержки

Методика ценообразования с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графиках, представляющих общие издержки (постоянные и переменные) и ожидаемую выручку при разных уровнях объема продаж. Кривая выручки (дохода) зависит от цены товара. Подбирается такое сочетание объема выпуска и цены, которое обеспечивает нужную прибыль. Данный метод

ценообразования требует от предприятия рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимого для безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

3. *Установление цены исходя из ощущаемой ценности товара.* Основным фактором ценообразования являются не издержки продавца, а восприятие покупателя. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара предприятия используют в своей маркетинговой политике специальные приемы воздействия. Цена в этом случае призвана соответствовать ощущаемой ценностной значимости товара. Предприятию, пользующемуся данным методом ценообразования, необходимо всерьез заниматься исследованием модели потребительского поведения, выявлением ценностных представлений покупателя.

4. *Установление цены на основе уровня текущих цен.* Предприятие использует в качестве основы для расчетов цены конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек и спрос. В олигополистических отраслях более мелкие предприятия обычно следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер, а не в зависимости от колебаний спроса на свои товары и собственных издержек.

5. *Установление цены на основе закрытых торгов.* Конкурентное ценообразование применяется в случае борьбы предприятий за подряды в ходе торгов.

8.3. Ценовая политика предприятия: содержание, цели, назначение

Под политикой цен понимаются общие цели, которых предприятие собирается достичь с помощью установления цен на свою продукцию. Ценовая политика является одной из составляющих комплекса маркетинга и должна быть направлена на достижение его стратегических целей.

Ценовую политику необходимо использовать для достижения следующих целей:

- максимизации рентабельности продаж, т.е. отношения прибыли к общей величине выручки от продаж;
- максимизации рентабельности чистого собственного капитала предприятия, т. е. отношения прибыли к общей сумме активов по балансу за вычетом всех обязательств;

- максимизации рентабельности всех активов предприятия, т. е. отношения прибыли к общей сумме бухгалтерских активов, сформированных за счет как собственных, так и заемных средств;

- стабилизации цен, прибыльности и рыночной позиции, т. е. доли предприятия в общем объеме продаж на данном товарном рынке (эта цель может приобретать особое значение для предприятий, действующих на рынке, где любые колебания цен порождают существенные изменения объемов продаж);

- достижения наиболее высоких темпов роста продаж.

Факторы, которые необходимо учитывать при определении цены продукции, выпускаемой предприятием, следующие:

- уровень потребительского спроса на эту продукцию;

- эластичность спроса, сложившегося на рынке этой продукции;

- возможность реакции рынка на изменение выпуска предприятием этой продукции;

- меры государственного регулирования ценообразования (например на продукцию предприятий-монополистов);

- уровень цен на аналогичную продукцию предприятий-конкурентов.

Политика цен предприятия является основой для разработки его стратегии ценообразования. Активная ценовая политика предприятия может быть признана успешной в том случае, если она позволяет:

- восстановить или улучшить позицию предприятия на конкурентном рынке данного вида продукции (внутреннем или внешнем);

- увеличить чистую прибыль предприятия.

8.4. Типы ценовых политик и стратегий

Политика и стратегия ценообразования должны разрабатываться в соответствии с определенной (выбранной) маркетинговой стратегией предприятия. В условиях, когда реализовать избранную предприятием стратегию маркетинга без использования активных мер в области ценообразования нельзя, необходимо определить задачи, выполняемые только при помощи управления ценами. Исходя из этого, Министерством экономики РФ в «Методических рекомендациях по разработке ценовой политики предприятий» от 01.10.1997 г. № 118 рекомендуется выбрать одну из следующих типовых ценовых стратегий:

1. *Установление цен несколько выше, чем у конкурентов.* Эту стратегию принято называть «*премиальное ценообразование*», или «*стратегия снятых сливок*». Данная стратегия может быть избрана, если имеется сегмент рынка, в котором покупатели готовы платить за особые свойства продукции, выпускаемой предприятием, несколько более высокую цену, чем основная масса потенциальных клиентов. Также эта стратегия может быть использована, если продукция обладает определенными свойствами, которые имеют преимущественное значение для покупателей в данном сегменте рынка. Только при соблюдении этого условия предприятие сможет получать массу прибыли за счет продаж своей продукции в данном сегменте рынка по цене, включающей так называемую «премиальную» надбавку по сравнению со среднерыночным уровнем цены за наиболее полное удовлетворение требований этой группы покупателей.

2. *Установление цен примерно на уровне конкурентов.* Ее принято называть *стратегией нейтрального ценообразования*. Этот тип означает не только отказ от использования цен для увеличения занимаемого (освоенного) сектора рынка, но и не позволяет цене сокращать этот сектор. При использовании такой стратегии роль цены, как инструмента маркетинговой политики предприятия, сводится к минимуму. Такую стратегию можно рекомендовать предприятиям, действующим на рынке, где:

- покупатели чувствительны к уровню цены продукции предприятия;
- предприятия-конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж на рынке;
- каждому предприятию на рынке необходимо поддерживать определенные соотношения цен в рамках ценового ряда. Ценовой ряд – существующие одновременно соотношения цен на различные модели или модификации одной и той же продукции одного изготовителя или всех, которые действуют на данном рынке.

3. *Установление цен несколько ниже, чем у конкурентов.* Ее принято называть *стратегией ценового прорыва или пониженных цен*. Она направлена на получение большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захваченной доли рынка. При этом цена продукции не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине. Она низка только по отношению к потребительским свойствам продукции, ее необходимости для покупателей и ценам аналогичных конкурирующих видов продукции. Реализация такой ценовой стратегии может быть рекомендована лишь в том случае, если есть основания полагать, что потенциальные конкуренты по каким-то причинам не

смогут (или не захотят) ответить аналогичным снижением цен. Такое может быть связано с одной из следующих ситуаций:

- когда предприятие, которое выступает инициатором снижения цен, обладает более эффективной технологией или дешевыми ресурсами, чем предприятия-конкуренты;
- когда предприятие, которое выступает инициатором снижения цен, только вступает на рынок, и объемы его продаж еще малы;
- когда покупатели на данном рынке особенно сильно реагируют на снижение цен, и в то же время нет доказательств их особой приверженности к тем или иным маркам продукции.

Управляя ценами в рамках активной политики ценообразования, следует добиваться того уровня затрат на производство продукции предприятия, который сможет обеспечить предприятию достижение желаемых финансовых результатов при сбыте своей продукции.

8.5. Этапы разработки ценовой политики и стратегии

Разработка ценовой политики и стратегии предприятия осуществляется в три этапа.

1. Сбор исходной информации.
2. Стратегический анализ.
3. Формирование стратегии.

При осуществлении этих этапов разработки ценовой политики и стратегии предприятия выполняются следующие мероприятия:

- оценка затрат производства и сбыта продукции;
- уточнение финансовых целей предприятия;
- определение потенциальных покупателей;
- уточнение маркетинговой стратегии предприятия;
- определение потенциальных конкурентов;
- финансовый анализ деятельности предприятия;
- сегментный анализ рынка;
- анализ конкуренции предприятия в условиях конкретного рынка;
- оценка влияния мер государственного регулирования на вопросы ценообразования;
- определение окончательной ценовой стратегии.

На схеме представлены этапы разработки ценовой политики и стратегии, основные мероприятия и взаимосвязи между ними (рис. 13) [17, с. 14].

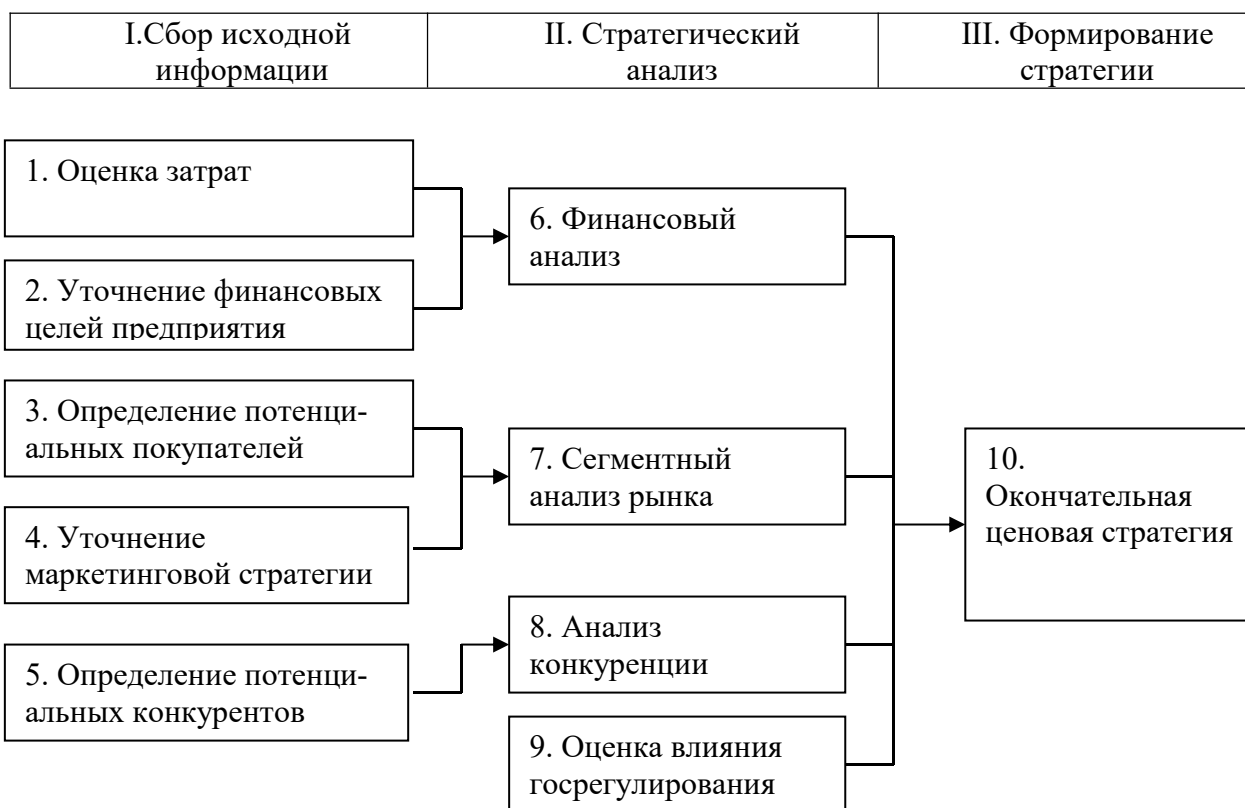


Рис.13. Этапы и основные мероприятия разработки ценовой политики и стратегии

Для разработки и успешной реализации ценовой политики предприятия рекомендуется иметь постоянно действующее структурное подразделение.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие существуют формы и методы государственного регулирования цен в РФ?
2. В чем заключается экономическая сущность цены?
3. Чем характеризуется система цен?
4. Какие элементы входят в состав цены: отпускной, оптовой, розничной?
5. Какие налоги входят в состав цены?
6. Что такое ценовая политика предприятия?
7. Что понимается под ценовой стратегией?
8. Перечислите факторы внешней и внутренней среды предприятия, влияющие на уровень цен выпускаемой продукции.

9. Назовите этапы процесса ценообразования
10. Какими показателями определяется минимальная и максимальная цены на товар?
11. Какое влияние оказывают цены конкурентов на ценообразование внутри предприятия?
12. Что такое индекс цен и влияние информации на динамику цен?
13. Какие методы расчета цены на товары применяют на практике в зависимости от конкретных условий и целей предприятия?
14. Какие функции цены в рыночной экономике вы знаете?
15. Какие методы ценообразования ориентированы на спрос, издержки, конкуренцию?

Глава 9. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

9.1. Доходы и расходы, прибыль предприятия, ее виды, источники формирования и распределение

Доходы и расходы – важнейшие экономические показатели работы предприятия, выраженные в форме денежных поступлений и отчислений от всех видов деятельности за определенный период времени.

Согласно Налоговому кодексу РФ (НК РФ) к *доходам* относятся: 1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав; 2) внереализационные доходы (ст. 248 НК РФ). Доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав (ст. 249 НК РФ). В качестве внереализационных признаются доходы, связанные с осуществлением внереализационных операций, т. е. деятельности предприятия, приносящей доход, но не относящейся к основной деятельности предприятия и непосредственно не связанной с производством (ст. 250 НК РФ).

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией; внереализационные расходы и приравненные к ним убытки (ст. 252 НК РФ). Первая группа расходов (их классификация, принципы группировок на элементы затрат и статьям

калькуляции, подразделение на переменные и постоянные, простые и комплексные; методы расчетов) рассмотрена в гл. 7, где также указаны условия признания расходов обоснованными, т. е. подлежащими включению в текущие затраты и отнесению на себестоимость продукции (работ, услуг).

В состав внереализационных расходов включаются расходы, не связанные с производством и реализацией и обусловленные внереализационными операциями. К таким расходам, в частности, относятся расходы на содержание переданного по договору аренды имущества, расходы на организацию выпуска ценных бумаг, затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов, судебные расходы и арбитражные споры, расходы в виде сумм штрафов, пеней, иных санкций за нарушение договорных или долговых обязательств и другие обоснованные расходы.

К убыткам от внереализационных операций относятся: некомпенсируемые потери от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций; убытки прошлых налоговых периодов, выявленные в текущем отчетном (налоговом) периоде; суммы безнадежных долгов; потери от простоев по внутрипроизводственным причинам; не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам; убытки от хищений, виновники которых не установлены (ст. 265 НК РФ).

Доходы и расходы предприятия (организации) в соответствии с формой № 2 бухгалтерского учета «Отчет о финансовых результатах» (прил. 2), делятся:

- на доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы и расходы, которые включают операционные и внереализационные доходы и расходы.

Согласно бухгалтерскому учету классификация доходов и расходов предприятия приведена в прил. 3.

Конечным финансовым результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия является прибыль (убыток). *Прибыль* – это выраженный в денежной форме чистый доход предприятия. Она определяется как разность между доходом от всех видов производственно-хозяйственной деятельности и суммой всех расходов.

$$\Pi = Д - Р.$$

Происхождение прибыли связано с получением валового дохода предприятием от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. Валовой доход предприятия – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом

материальных затрат – представляет собой форму чистой продукции предприятия, которая включает оплату труда и прибыль. Связь между ними покажем в виде схемы (рис. 14).

		Валовой доход	
Материальные затраты		Оплата труда	Прибыль
Издержки производства (себестоимость)			Чистый доход
Объем реализации			

Рис. 14. Себестоимость, валовой доход и прибыль предприятия

Механизм формирования показателей прибыли содержится в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и показан на рис. 15.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие функции:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным источником финансовых ресурсов предприятия, обеспечивая реализацию принципа самофинансирования;
- выступает одним из источников формирования доходной части бюджетов разных уровней. Так, налог на прибыль является важнейшим источником пополнения средств бюджета.

Формирование и распределение прибыли предприятия осуществляется в соответствии с законом Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций», а также инструкциями Госналогслужбы РФ.

Различают валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль.

Бухгалтерская прибыль до налогообложения включает прибыль от продаж и результат от прочих операций. При этом *прибыль от продаж* определяется в два этапа. Вначале рассчитывается *валовая прибыль* как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей и себестоимостью проданных товаров без периодических расходов (коммерческих и управленческих). Затем после вычитания коммерческих и управленческих расходов определяется *показатель прибыли от продаж*.

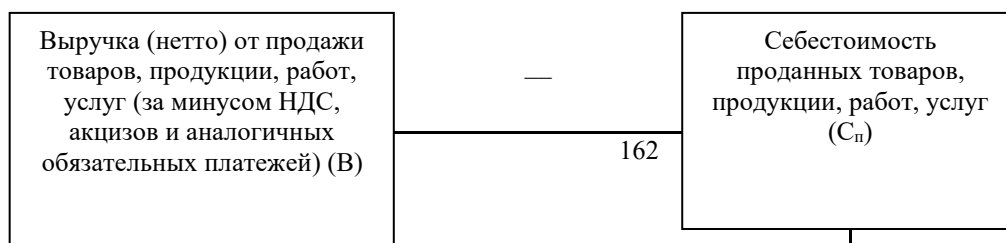


Рис. 15. Механизм формирования показателей прибыли [38, с. 347]

Если в учетной политике организации не принят порядок списания общехозяйственных расходов непосредственно на уменьшение выручки от продажи, то они отдельно в качестве управленческих расходов не выделяются, а включаются в себестоимость проданных товаров.

В зависимости от принятой предприятием учетной политики выручка от продажи может быть определена двумя методами:

- 1) кассовым методом (по оплате): по состоянию на дату поступления денежных средств на расчетный счет или в кассу организации;

- 2) методом начислений (по отгрузке): по состоянию на дату отгрузки продукции (выполнения работ, оказания услуг) независимо от поступления оплаты за проданную продукцию (работу, услугу).

Российские организации (предприятия) для целей бухгалтерского учета при составлении отчетности применяют метод начислений «по отгрузке», за исключением тех, которые имеют право на применение кассового метода.

Прибыль от продаж – это основная составляющая бухгалтерской прибыли до налогообложения, поскольку отражает результат от регулярно осуществляемой деятельности по производству и реализации изделий (оказанию услуг), являющейся целью создания предприятия. На размер прибыли от продаж влияют уровень отпускных цен, себестоимость продукции, ассортиментные сдвиги в составе продукции. Эта прибыль растет, если в составе реализуемой продукции повышается удельный вес высокорентабельных изделий.

Второй составляющей бухгалтерской прибыли до налогообложения является *результат от прочих операций*, определяемый как разность между прочими доходами и расходами. Результат от прочих операций возникает в связи со сдачей в аренду временно неиспользуемого имущества и прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и т. д.; в связи с участием в уставных капиталах организаций и в совместной деятельности; вследствие разницы между полученными и уплаченными штрафами, пенями, неустойками; в связи с возмещениями убытков; суммами задолженностей, по которым истек срок исковой давности, другими доходами и расходами.

При расчете *чистой прибыли* отчетного периода и текущего налога на прибыль предприятия в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ 18/02) [24] необходимо учитывать постоянные и временные разницы, возникающие из-за разницы между бухгалтерской прибылью (убытком), т. е. прибылью (убытком) до налогообложения, и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода. Эта разница образуется из-за применения различных правил признания доходов и расходов, которые установлены в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету и законодательством РФ по налогам и сборам.

Текущий налог на прибыль (ТНП) – это налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль (УРНП), скорректированный на суммы постоянного налогового обязательства (ПНО), отложенного налогового

актива (ОНА) и отложенного налогового обязательства (ОНО) отчетного периода, и определяется: $ТНП = УРНП + ПНО + ОНА - ОНО$.

Условный расход (условный доход) по налогу на прибыль равняется величине, определяемой как произведение бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения), сформированной в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль (в 2017 г. ставка установлена в размере 20%, в том числе: 3% направляется в федеральный бюджет, 17% – в бюджет субъекта РФ), установленную законодательством РФ о налогах и сборах, действующую на отчетную дату ($УРНП = П_б \cdot 20\%$).

Постоянное налоговое обязательство – это сумма налога, которая приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде. ПНО признается организацией в том отчетном периоде, в котором возникает *постоянная разница* (ПР), например, из-за превышения фактических расходов над расходами, для которых предусмотрены ограничения (командировочные, представительские и т. д.). Величина ПНО определяется как произведение постоянной разницы (ПР), возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством РФ о налогах и сборах и действующую на отчетную дату ($ПНО = ПР \cdot 20\%$).

Отложенный налоговый актив – это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Отложенные налоговые активы равняются величине, определяемой как произведение *вычитаемых временных разниц* (ВВР), возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством РФ о налогах и сборах на отчетную дату. Например, ВВР образуются при применении разных способов расчета амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль; излишне уплаченного налога, сумма которого не возвращена в организацию, а принята к зачету при формировании налогооблагаемой прибыли в следующем за отчетным и в последующих отчетных периодах и т. д. Величина ОНА определяется: $ОНА = ВВР \cdot 20\%$.

Отложенное налоговое обязательство – это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Отложенные налоговые обязательства признаются в том случае, когда возникают *налогооблагаемые временные разницы* (НВР). Например, НВР образуются в случаях применения разных способов расчета

амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль; отсрочки или рассрочки уплаты налога на прибыль; применения различных правил отражения процентов за предоставленные организации в пользование денежные средства (кредиты, займы) для целей бухгалтерского учета и налогообложения и др. Величина ОНО определяется как произведение НВР в отчетном периоде на ставку налога на прибыль, установленную законодательством РФ о налогах и сборах на отчетную дату: $ОНО = НВР \cdot 20\%$.

В соответствии с формой № 2 «Отчет о финансовых результатах» и письмом Минфина РФ «О порядке исчисления показателя "Чистая прибыль (убыток) отчетного периода" для отражения отчета о прибылях и убытках» от 15.09.2003 г. № 16-00-14/280 показатель «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» следует исчислять исходя из того, что в качестве расхода по налогу на прибыль, вычитаемого из суммы прибыли до налогообложения, принимается сумма условного расхода (п. 20 ПБУ 18/02), скорректированного на сумму постоянных налоговых обязательств (активов) (ПНО). Данный показатель определяется следующим образом: $П_ч = П_6 - УРНП - ПНО$.

Подставляя в эту формулу ($П_ч$) значение УРНП из формулы для нахождения ТНП (как выражение $УРНП = ТНП - ПНО - ОНА + ОНО$) и согласно форме № 2 «Отчет о финансовых результатах», определяем чистую прибыль отчетного периода по формуле

$$П_ч = П_6 + ОНА - ОНО - ТНП,$$

где $П_6$ – прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль).

Таким образом, *чистая прибыль* предприятия определяется путем вычитания из бухгалтерской прибыли до налогообложения сумм текущего налога на прибыль и иных обязательных платежей с учетом корректировки на отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства.

Если отсутствуют постоянные и временные разницы, то бухгалтерская прибыль до налогообложения совпадает с налогооблагаемой прибылью. В данном случае текущий налог на прибыль можно рассчитать путем ее умножения на ставку налога на прибыль.

Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском балансе соответственно в качестве внеоборотных активов и долгосрочных обязательств.

Постоянные налоговые обязательства, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Принципы распределения прибыли:

- часть прибыли, забираемая государством, поступает в бюджет в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть изменены;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется в первую очередь на накопления, обеспечивающие его дальнейшее развитие, и в остальной части на потребление;
- порядок распределения и использования прибыли на предприятии закреплён в его уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

Использование учётно-экономического принципа группировки позволяет классифицировать налоги и сборы, уплачиваемые предприятием. Выше рассмотрены уже две группы налогов и сборов, выплачиваемые предприятием: добавляемые к отпускной цене и включаемые в себестоимость продукции. Исходя из этого же принципа, третьей составляющей налогов, уплачиваемых предприятием, являются налоги и сборы, 1) относимые на финансовые результаты: налог на имущество предприятий; 2) уплачиваемые из прибыли: налог на прибыль организаций, налог на доходы, полученные в виде дивидендов, процентов, и 3) уплачиваемые из чистой прибыли: штрафы, пени, неустойки за нарушение законодательства в налоговой (например в случае утаивания прибыли от налогообложения), природоохранной (при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил) и других сферах, результат от чрезвычайных ситуаций и другие платежи.

Налог на имущество организаций относится к региональным налогам. Объектом налогообложения признается имущество, учитываемое на балансе организации в качестве основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета. Налоговая база определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемая объектом налогообложения. Максимальный размер налоговой ставки – 2,2% налоговой базы. Законодательные власти субъектов Федерации вправе установить дифференцированные налоговые ставки в зависимости от категории налогоплательщиков (например для организаций, оказывающих почтовые и образовательные услуги, научных организаций). Ставки могут быть дифференцированы по видам имущества. Например, из состава имущества организации возможно выделение лабораторного имущества для проведения НИОКР, для которого может быть установлена отдельная ставка. Сумма налога

определяется умножением среднегодовой стоимости налогооблагаемого имущества за налоговый (отчетный) период на ставку налога.

Налог на прибыль организаций оказывает основное влияние на формирование финансовых ресурсов предприятия и их использование. Объектом налогообложения служит прибыль, полученная как разность между доходами и всеми произведенными расходами. Налоговым кодексом РФ введена единая ставка налога на прибыль в размере 20% (действует с января 2009 г.) для российских организаций всех отраслей экономики. Налог на прибыль относится к федеральным налогам, но формирует как федеральный бюджет (3%), так и бюджеты субъектов РФ (17%). Законами субъектов РФ ставка может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже 13,5%. По отдельным видам доходов и операций предусмотрены другие ставки налога на прибыль.

Помимо указанных налоговых платежей, предприятия могут использовать специальные налоговые режимы, с помощью которых государство также влияет на процесс формирования доходов и прибыли организаций.

С 1 января 2003 г. вступила в действие гл. 26.2 Налогового кодекса РФ **«Упрощенная система налогообложения»** (УСН) [23, с. 137–150], переход на которую и возврат к общему режиму налогообложения (при соблюдении установленных критериев применения УСН, ст. 346.12, 346.13 НК РФ) производится в добровольном порядке. Те организации и предприниматели, которые перешли на УСН, освобождаются от уплаты следующих налогов (ст. 346.11 НК РФ):

- НДС, за исключением налога, уплачиваемого при совершении отдельных операций, связанных с ввозом товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, и осуществлением операций в соответствии с договором простого товарищества, договором инвестиционного товарищества, договором доверительного управления имуществом или концессионным соглашением на территории Российской Федерации в соответствии со ст. 174.1 НК РФ;

- налога на прибыль организаций – предприятия и организации, налога на доходы физических лиц (НДФЛ) – индивидуальные предприниматели – в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности. В то же время за организациями (индивидуальными предпринимателями) сохраняется обязанность по уплате налога на прибыль в отношении отдельных видов доходов, указанных в пп. 3, 4 ст. 284 НК РФ (в виде дивидендов,

процентов по ценным бумагам и др.) и пп. 2, 4, 5 ст. 224 НК РФ (в виде процентных доходов по вкладам в банках в части превышения размеров, указанных в ст. 214.2 НК РФ, и др.), также НДС уплачивается в бюджет при наличии у налогоплательщика функции налогового агента (ст. 161 НК РФ);

- налога на имущество организаций, налога на имущество физических лиц – в отношении имущества, которое используется для предпринимательской деятельности.

За налогоплательщиками, применяющими УСН, сохраняется обязанность по уплате: страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование; страховых взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; транспортного налога; земельного налога; таможенных пошлин; сборов за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов; водного налога; государственной пошлины.

Налогоплательщики уплачивают *единый налог*, им предоставлено право выбирать объект налогообложения, которым могут быть доходы (налоговая ставка – 6%) или доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка 15%).

В соответствии с Налоговым кодексом РФ (гл. 26.3, ч. 2) налогоплательщики могут применять также систему налогообложения в виде *единого налога на вмененный доход* (ЕНВД) [23, с. 165–173]. Данная система (при условии принятия соответствующего решения представительным органом муниципального образования) может применяться в отношении таких видов деятельности, как оказание бытовых (за исключением услуг ломбардов, по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств, изготовлению мебели, строительству индивидуальных жилых домов) и ветеринарных услуг, автотранспортных услуг по перевозке грузов (при наличии количества автотранспортных средств, находящихся в собственности, аренде, лизинге у налогоплательщика, не более 20 ед.) и пассажиров, услуг по ремонту, техническому обслуживанию, мойке и проведению обязательного технического осмотра автотранспортных средств, розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала по каждому объекту организации торговли не более 150 м², в том числе не имеющие стационарной торговой площади, оказание услуг общественного питания, предоставляемых при использовании зала площадью не более 150 м², распространение наружной рекламы, оказание услуг по временному размещению и проживанию и т. д. (ст. 346.29 НК РФ).

Налоговый период – один квартал.

Налоговая ставка – 15% от вмененного дохода. Нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя могут быть установлены ставки единого налога в пределах от 7,5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков и видов предпринимательской деятельности.

Объектом налогообложения является вмененный доход (ВД).

Вмененный доход – это потенциально возможный доход, который рассчитывается с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода. Для определения размера вмененного дохода для каждого вида деятельности используются различные физические показатели и размеры базовой доходности (БД).

Базовая доходность – условная месячная доходность в стоимостном выражении на единицу физического показателя, характеризующего определенный вид деятельности в различных сопоставимых условиях: количество работников, площадь торгового зала, торговое место, площадь торгового места, площадь стоянки, количество посадочных мест, количество переданных земельных участков, площадь переданного земельного участка и т. п. (ст. 346.29 НК РФ).

Вмененный доход рассчитывается как произведение базовой доходности за налоговый период по определенному виду деятельности с учетом совокупности условий (через корректирующие коэффициенты) и величины физического показателя (ФП), характеризующего данный вид деятельности.

Вмененный доход за налоговый период, т. е. за квартал, рассчитывается следующим образом:

$$ВД = БД \cdot 3 \cdot K1 \cdot K2 \cdot ФП,$$

где БД – базовая доходность в месяц, р.;

3 – количество месяцев в налоговом периоде (квартале);

K1 – коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в РФ в предшествующем календарном году. На 2017 г. K1 установлен в размере 1,798 (приказ Минэкономразвития РФ от 30.11.2016 г. № 698);

K2 – корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности; устанавливается представительными органами муниципалитетов на

период не менее чем календарный год в пределах от 0,005 до 1 включительно¹;

ФП – значение физического показателя (площадь, количество работников и др.) за налоговый период (квартал).

Если в течение налогового периода (квартала) величина физического показателя изменилась, то учесть эти изменения при расчете ЕНДВ нужно с начала того месяца, в котором оно произошло. В этом случае налоговая база по ЕНДВ должна рассчитываться по формуле

$$\text{ВД} = ((\text{БД} \cdot 3) \cdot \text{K1} \cdot \text{K2}) \cdot ((\text{ФП1} + \text{ФП2} + \text{ФП3}) / 3),$$

где ФП1, ФП2, ФП3 – значения физического показателя в первом, втором и третьем месяцах квартала соответственно (площадь, число работающих и др.).

Единый налог на вмененный доход рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЕНВД} = \text{ВД} \cdot 15 / 100.$$

Переход на применение данной системы налогообложения с 1 января 2013 г. является добровольным, и она может совмещаться с иными режимами налогообложения (общим режимом налогообложения, ЕСХН, УСН, патентной системой налогообложения).

Система налогообложения в виде ЕНДВ предусматривает освобождение налогоплательщиков от уплаты следующих налогов (ст. 346.26 НК РФ):

- налога на прибыль организаций – для предприятий и организаций, налога на доходы физических лиц – для индивидуальных предпринимателей;
- налога на имущество организаций, налога на имущество физических лиц – для индивидуальных предпринимателей, за исключением доходов, перечисленных в ст. 227, 227.1 и 228 НК РФ, в отношении которых исчисление и уплата налога осуществляются физическим лицом самостоятельно;
- НДС, за исключением налога, уплачиваемого при совершении отдельных операций, связанных с ввозом товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, и исполнением налогоплательщиком функции налогового агента.

¹ В муниципальном образовании «город Екатеринбург» значения коэффициента K2 установлены решением Екатеринбургской городской думы от 08.11.2005 г. № 13/3 (ред. от 11.10.2016 г. № 23/53). Вместо «единого» значения коэффициента K2 могут быть установлены так называемые «подкоэффициенты K2», учитывающие конкретные факторы, влияющие на результаты предпринимательской деятельности. В этом случае значение «единого» коэффициента K2 определяется как произведение соответствующих подкоэффициентов. При этом значения коэффициента K2 округляются до третьего знака после запятой. Если значения коэффициента K2 на очередной календарный год не изменены в установленном порядке, то продолжают действовать «старые» значения.

Налогоплательщики, переведенные на уплату ЕНДВ, продолжают исчислять и уплачивать следующие налоги и взносы: страховые взносы на пенсионное, медицинское и социальное страхование; страховые взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; транспортный налог; земельный налог; таможенные пошлины; государственную пошлину.

На предприятиях, в акционерных обществах чистая прибыль распределяется по следующим направлениям: резервный фонд; прибыль к распределению между учредителями (акционерами); создание фондов целевого назначения (накопления, потребления, социальной сферы); фонд валютных отчислений и т. п. Нераспределенная прибыль присоединяется к уставному капиталу предприятия.

Существует *фондовый и бесфондовый методы распределения прибыли*. Для акционерных обществ обязательным является формирование резервного фонда не менее 5% размера уставного капитала, что должно быть предусмотрено Уставом. Для остальных организационно-правовых форм организаций отчисления в резервный фонд носят добровольный характер и производятся в соответствии с учредительными документами. При *фондовом методе* распределения прибыли формирование фондов накопления и потребления происходит по установленным нормативам (процентам от чистой прибыли), утвержденным в Уставе организации. Целевыми фондами в структуре фонда накопления являются фонд развития производства, амортизационный фонд, ремонтный фонд. В структуре фонда потребления формируются фонд материального поощрения, фонд социальной сферы. Расходы средств целевых фондов производятся строго по их назначению в соответствии с утвержденными сметами.

При *бесфондовом методе* распределения прибыли организация может использовать чистую прибыль, остающуюся в ее распоряжении, по любому направлению деятельности исходя из нужд организации. Как правило, этот метод применяют малые предприятия. Используемый в организации метод распределения чистой прибыли должен быть обязательно отражен в приказе об учетной политике организации.

При рыночных отношениях предприятие должно стремиться к получению если не максимальной прибыли, то, по крайней мере, такой, которая не только позволит ему прочно удерживать позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечит динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. Это предполагает знание источников формирования

прибыли. Как свидетельствует мировая практика, имеется три основных источника получения прибыли:

- монопольное положение предприятия на рынке по выпуску той или иной продукции и/или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. При этом следует учитывать антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других организаций (предприятий);

- производственная и предпринимательская деятельность. Эффективность использования этого источника зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к ее изменениям. Все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит, во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции; во-вторых, от создания конкурентных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т. д.); в-третьих, от объемов производства; в-четвертых, от снижения издержек производства;

- инновационная деятельность предприятия. Использование этого источника предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции.

Факторы, оказывающие влияние на увеличение прибыли, делятся на внутренние и внешние. К *внутренним факторам* относятся внедрение современной техники и технологий, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда, нормы амортизации; к *внешним факторам* – конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, система налогообложения.

Основными *направлениями повышения прибыли* являются:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции;
- диверсификация производства;
- расширение рынка сбыта;
- проникновение в другие сегменты рынка и т. д.

9.2. Показатели рентабельности предприятия

Рентабельность дает более полное, чем прибыль, представление о деятельности предприятия, так как она, являясь относительным показателем, характеризует уровень отдачи затрат, степень использования капитала предприятия или его составных частей, их доходность в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Кроме того, она позволяет проводить сравнительный анализ между предприятиями и их структурными подразделениями независимо от их размера и объемов производства продукции (работ, услуг).

Рентабельность представляет собой относительный показатель прибыли, т. е. размер прибыли, отнесенной к величине показателя, характеризующего вложения средств в производственные фонды, затраты на производство продукции (работ, услуг), или иного аналогичного показателя. Существуют различные показатели рентабельности, характеризующие ту или иную сторону деятельности предприятия. В настоящее время она исчисляется, как правило, по чистой прибыли или прибыли до налогообложения предприятия. В зависимости от поставленных задач анализа рентабельности могут использоваться при ее исчислении и другие виды прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж и пр.

Сопоставление показателей рентабельности, рассчитанных через валовую прибыль и прибыль от продаж, позволяет оценить влияние коммерческих и управленческих расходов. Сопоставление показателей рентабельности, рассчитанных через прибыль до налогообложения и прибыль от продаж, дает возможность оценить влияние на рентабельность результатов от прочей деятельности. Сопоставление показателей рентабельности, рассчитанных через чистую прибыль и прибыль до налогообложения, позволяет оценить влияние налоговых платежей, скорректированных на суммы постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода.

В «Отчете о прибылях и убытках» показатели отражаются в величине, сложившейся за отчетный период, а в бухгалтерском балансе – в величине на отчетную дату, т. е. одномоментно, поэтому показатели баланса берутся в расчет в среднем исчислении (как сумма показателя на начало периода и на конец, деленная на два).

Рентабельность оценивается с помощью нескольких показателей, среди которых наиболее распространены следующие.

1. *Рентабельность активов* R_a – это отношение прибыли до налогообложения (Π_6) или чистой прибыли ($\Pi_ч$) к средней величине актива баланса (A). Показывает величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль, вложенный в имущество предприятия, и эффективность его использования:

$$R_a = \Pi_6 / A \text{ или } R_a = \Pi_ч / A.$$

Снижение показателя также свидетельствует о падающем спросе на продукцию, работы, услуги предприятия и о перенакоплении активов.

2. *Рентабельность собственного капитала* R_c – это отношение прибыли до налогообложения (Π_6) или чистой прибыли ($\Pi_ч$) к средней величине собственного капитала (K_c). Показывает размер прибыли, приходящийся на каждый рубль собственного капитала, характеризует эффективность его использования:

$$R_c = \Pi_6 / K_c \text{ или } R_c = \Pi_ч / K_c.$$

Величина K_c принимается равной итогу раздела III баланса. Динамика доходности капитала, как правило, влияет на дивиденды, получаемые акционерами, и на уровень котировки акций на фондовых биржах.

3. *Рентабельность перманентного капитала (инвестиций)* R_k – это отношение прибыли до налогообложения (Π_6) к средней величине собственного капитала (K_c) и долгосрочных обязательств: кредитов, займов и прочих обязательств (K_d). Показывает размер прибыли, приходящийся на каждый рубль капитала, вложенного на длительный срок (как собственного, так и заемного):

$$R_k = \Pi_6 / (K_c + K_d).$$

Величина K_d принимается равной итогу раздела IV баланса.

4. *Рентабельность продаж (оборота)* R_n – это отношение прибыли от продаж (Π_n) или чистой прибыли ($\Pi_ч$) к выручке (нетто) от продажи продукции, работ, услуг за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей (B). Показывает, сколько прибыли приходится на каждый рубль проданной продукции, работ, услуг:

$$R_n = \Pi_n / B \text{ или } R_n = \Pi_ч / B.$$

Величина (B) берется из «Отчета о прибылях и убытках». Рост R_n является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение R_n свидетельствует о снижении цен при

постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т. е. о снижении спроса на продукцию предприятия.

Показатель рентабельности продаж (реализации) продукции R_{π} характеризует и иной аспект деятельности предприятия – долю полученной им, например, валовой прибыли в общей величине выручки от реализации (отношение суммы валовой прибыли к выручке от реализации). Рассчитывается он делением общей величины валовой прибыли (дохода от реализации) на выручку от реализации по формуле

$$R_{\pi} = (B - З) / B,$$

где R_{π} – рентабельность продаж (реализации), %;

B – выручка от продажи (реализации), р.;

$З$ – общие издержки, р.

Пример 1. Если фирма продала за год товаров на 1,5 млрд р., а производство и сбыт этих товаров обошлись ей в 1,0 млрд р., то прибыльность ее реализации составила 33,3% $((1,5 - 1,0) : 1,5) \cdot 100\%$.

Этот показатель называют также *критическим коэффициентом рентабельности*. Он используется для оценки бизнес-риска, позволяет сопоставить цены и издержки в условиях изменения рыночной конъюнктуры, его емкость, степень участия в нем предприятия.

5. *Рентабельность продукции* $R_{\text{пр}}$ – это отношение прибыли от продаж ($\Pi_{\text{п}}$) к общим (полным) затратам на производство и реализацию продукции, работ, услуг ($З$), включающим себестоимость проданной продукции, работ, услуг ($C_{\text{п}}$), коммерческие ($З_{\text{к}}$) и управленческие расходы ($З_{\text{у}}$), они определяются $З = C_{\text{п}} + З_{\text{к}} + З_{\text{у}}$. Это отношение показывает, сколько прибыли приходится на каждый рубль затрат:

$$R_{\text{пр}} = \Pi_{\text{п}} / З.$$

Величина $З$ берется из «Отчета финансовых результатов».

Пример 2. Если общая стоимость активов предприятия составляет 1 млрд р., а в течение года оно реализовало произведенные с помощью этих активов услуги на сумму 1,5 млрд р., то можно описать оборачиваемость активов этого предприятия двумя способами:

- активы предприятия обернулись в течение года 1,5 раза $(1,5 : 1,0)$;
- на каждый рубль его активов приходится 1,5 р. выручки от реализации.

6. *Рентабельность производственных фондов* $R_{\text{пф}}$ показывает, насколько результативно используется имущество предприятия. Она определяется как

процентное отношение прибыли до налогообложения (Π_6) к сумме основных производственных (ОФ) и оборотных производственных (ОС) фондов.

$$R_{\text{пф}} = \Pi_6 / (\text{ОФ} + \text{ОС}).$$

Рентабельность фондов тем выше, чем выше прибыльность продукции; чем выше фондоотдача основных фондов и скорость оборота оборотных средств; чем ниже затраты на рубль продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда).

Показатель рентабельности, как правило, измеряется в процентах, поэтому в приведенных расчетных формулах соответствующую величину необходимо умножить на 100%.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите составляющие доходов предприятия.
2. Как подразделяются расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия?
3. Как определяется валовой доход предприятия?
4. Расскажите о механизме формирования показателей прибыли.
5. Укажите составляющие бухгалтерской прибыли до налогообложения. Поясните их.
6. Назовите два метода определения выручки от продажи.
7. Как формируется прибыль от продаж?
8. Расскажите о последовательности расчета чистой прибыли отчетного периода на предприятии при общей системе налогообложения.
9. Что представляет собой текущий налог на прибыль и как он определяется?
10. Что такое постоянное налоговое обязательство, отложенный налоговый актив, отложенное налоговое обязательство?
11. Какие налоги и сборы относят на финансовые результаты, уплачиваемые организацией (предприятием)?
12. Укажите особенности формирования финансового результата деятельности предприятия, применяющего упрощенную систему налогообложения.
13. Назовите особенности формирования финансового результата деятельности предприятия, являющегося плательщиком единого налога на вмененный доход.

14. Дайте определение рентабельности и назовите основные ее показатели.

15. Назовите основные направления повышения прибыли и рентабельности и факторы, оказывающие влияние на этот процесс.

Раздел 4. ПЛАНИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Глава 10. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

10.1. Экономическая сущность и основные направления научно-технического прогресса

Продуцирование достижений научно-технического прогресса (НТП) является предметом инновационной деятельности. *Научно-технический прогресс* – это процесс непрерывного развития науки, техники, технологий, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда на основе достижений и реализации научных знаний. НТП выступает важнейшим средством решения социально-экономических задач (улучшение условий труда, повышение его производительности, охрана окружающей среды и др.), имеет большое значение для обороноспособности страны.

Формы НТП:

- эволюционная. Происходит постепенное непрерывное усовершенствование традиционных технических средств и технологий, накопление этих усовершенствований;
- революционная. На определенном этапе происходит накопление технологических усовершенствований. С одной стороны, они уже недостаточно эффективны, с другой – создают необходимую базу для коренных, принципиальных преобразований производительных сил.

Задачи, которые решает НТП:

- повышение качества продукции;
- расширение революционных форм НТП;
- увеличение производства товаров народного потребления;
- сближение умственного и физического труда;
- укрепление экономической и оборонной мощи страны.

Отличительные черты современного этапа НТП:

- грандиозность масштабов и глубина научных изобретений и открытий;
- ускорение темпов НТП, т. е. сокращение промежутка времени от научного открытия до внедрения его в производство;
- усиление взаимосвязи науки и производства;
- значительное воздействие НТП на общественную жизнь;
- проявление НТП в виде научно-технической революции.

Научно-техническая революция (НТР) – это высшая ступень НТП, означает коренные изменения в науке и технике, оказывающие существенное влияние на общественное производство. Различают макро- и микрореволюцию.

Макрореволюция – революция, результаты которой самым коренным образом затрагивают все общественное производство или многие его сферы. Примерами макрореволюции могут быть электрификация, внедрение информационных технологий, радиофикация и др. *Микрореволюция* – революция, результаты которой затрагивают только отдельные отрасли экономики или промышленности. Например бездоменное получение стали в черной металлургии.

Единая научно-техническая политика – это система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники и внедрение их результатов в экономику. Для этого необходим выбор приоритетов в развитии науки и техники и тех отраслей, в которых в первую очередь должны быть реализованы научные достижения.

Приоритетные направления НТП – направления развития науки и техники, реализация которых на практике обеспечит в самый короткий срок максимум экономической и социальной эффективности.

В настоящее время существуют следующие приоритетные направления НТП.

1. Электрификация производства. Она является базой для всех других направлений НТП. На основе электрификации осуществляется комплексная механизация и автоматизация производства. Электрификация производства (промышленности) представляет собой процесс внедрения электрической энергии как источника питания силового оборудования, а также средств управления и контроля над ходом производства.

Показатели уровня электрификации:

- коэффициент электрификации производства, определяемый отношением количества потребленной электрической энергии к количеству всей потребленной энергии за год;
- удельный вес электрической энергии, потребленной в технологических процессах, в общем количестве потребленной электрической энергии;
- электровооруженность труда, определяемая отношением мощности всех установленных электрических двигателей к числу рабочих.

2. Комплексная механизация и автоматизация производства (широкое внедрение автоматических участков производства, снижение доли ручного труда там, где это возможно).

3. Химизация (развитие промышленности химических материалов, химических методов производства и т. п.). Химизация предоставляет большие возможности для выявления внутренних резервов повышения эффективности

общественного производства; расширения сырьевой базы экономики; ускорения, интенсификации и реализации непрерывного хода технологических процессов.

Показатели уровня химизации:

- удельный вес химических методов в технологии производства данного вида продукции;

- удельный вес потребляемых полимерных материалов в общей стоимости производимой готовой продукции и др.

4. Создание и внедрение новых прогрессивных технологий.

5. Создание материалов с заданными свойствами.

6. Повышение технического уровня и качества продукции.

7. Биотехнология – это одно из важнейших направлений НТП, новая быстро развивающаяся сфера науки и производства, основанная на промышленном применении естественных и целенаправленно созданных живых систем (прежде всего микроорганизмов). Производства, основанные на биологических процессах, возникли в глубокой древности (хлебопечение, виноделие, сыроварение).

8. Гибкое автоматическое производство (ГАП) – автоматизированная производственная система, в которой на основе соответствующих технических средств и определенных решений обеспечивается возможность оперативной переналадки на выпуск новой продукции в достаточно широких пределах ее номенклатуры и параметров.

9. Роботы, робототехника – область науки и техники, связанная с изучением, созданием и использованием принципиально нового технического средства комплексной автоматизации производственного процесса – робототехнических систем.

Ускорение НТП создает несколько *видов эффектов*:

- социальный – это повышение материального и культурного уровня жизни граждан, более полное удовлетворение их потребностей в товарах и услугах, улучшение условий и техники безопасности труда, снижение доли тяжелого ручного труда;

- экономический – это рост производительности труда и снижение трудоемкости, материалоемкости в себестоимости продукции (работ, услуг), рост прибыли и рентабельности;

- технический – это появление новой техники и технологии, открытий, изобретений и рационализаторских предложений, ноу-хау;

- ресурсный – это высвобождение ресурсов в организации (на предприятии): материальных, трудовых и финансовых.

10.2. Качество и конкурентоспособность продукции как факторы выбора инновационной и инвестиционной политики

Качество продукции – совокупность ее потребительских свойств, обуславливающих степень удовлетворения запросов потребителей в соответствии с назначением продукции, фиксированных на текущий момент времени в условиях потребления.

Показатели оценки технического уровня, характеризующие качество продукции:

- технико-эксплуатационные: производственная мощность, грузоподъемность и др.;
- надежность, долговечность: безотказность, ремонтпригодность, срок службы и др.;
- технологичность: металлоемкость, масса изделия, материалоемкость и др.;
- эргономичность: человеческий фактор;
- транспортабельность;
- унификация и стандартизация;
- эстетичность: гармоничность, дизайн;
- экономичность: цена, себестоимость в расчете на единицу продукции и др.;
- патентно-правовые (показатели патентной частоты или патентной защиты);
- экологичность.

Конкурентоспособность – свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурентными субъектами рыночных отношений.

Конкурентоспособность товара – это совокупность его качественных и стоимостных характеристик, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно отличает его от аналогичных товаров-конкурентов. Абсолютно конкурентоспособными являются новые виды товаров, не имеющие аналогов на рынке.

Конкурентоспособность определяется: техническим уровнем товара, работы, услуги; уровнем маркетинга и рекламно-информационного

обеспечения; соответствием требованиям потребителя технологическим условиям и стандартам; организацией сервиса, авторского надзора, гарантийного обеспечения и обучения персонала приобретающей стороны; сроками поставки и гарантии; ценой и условиями платежей; своевременным появлением данного товара на конкретном рынке; политико-экономической ситуацией в данном регионе; торговой маркой; дизайном и др.

Оценка свойства позволяет выделить низкую, среднюю и высокую конкурентоспособность.

Показательное качество продукции – количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество.

10.3. Развитие систем управления качеством продукции

Управление любыми процессами является круговым циклом: планирование, осуществление, контроль, управляющее воздействие. Процесс управления качеством также можно представить как последовательность прохождения этих этапов (рис. 16).

Цикл PDCA обеспечивает постоянное отслеживание и повышение уровня качества производства.

Управление следует организовывать на основе семи комплексов мероприятий.

1. Идентификация проблемы.
2. Сбор и анализ данных.
3. Анализ причин.
4. Планирование и осуществление решения проблемы.
5. Оценка результатов.
6. Стандартизация.
7. Подведение итогов и переход к следующей проблеме.

Управление качеством необходимо осуществлять системно, т. е. на предприятии должна функционировать система управления качеством продукции, представляющая собой организационную структуру, четко распределяющую ответственность, процедуры и ресурсы, необходимые для управления качеством.

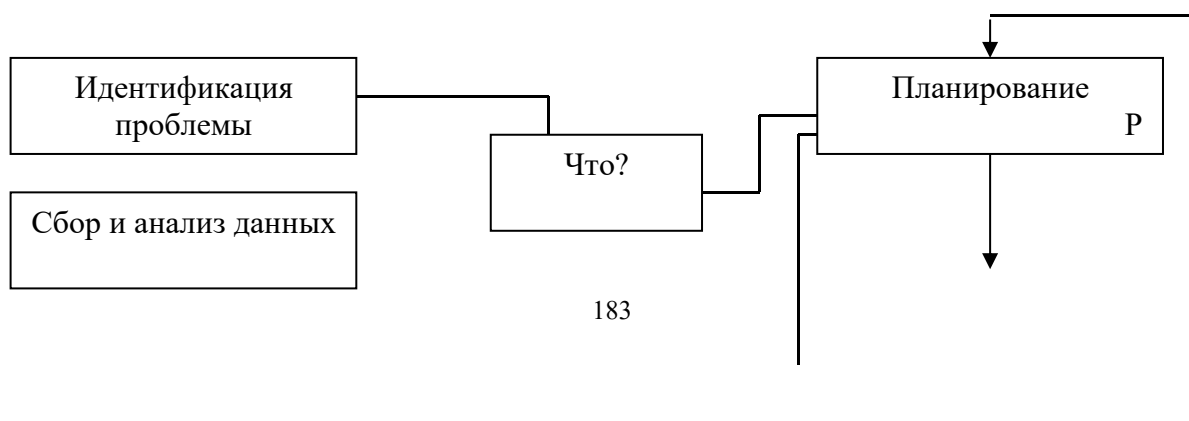




Рис.16. Цикл управления качеством продукции

Система качества – это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего управления качеством продукции.

Действие системы качества распространяется на все этапы жизненного цикла продукции, образуя так называемую «петлю качества» (рис.17) [9, с. 185].

«Петля качества» – это модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения.



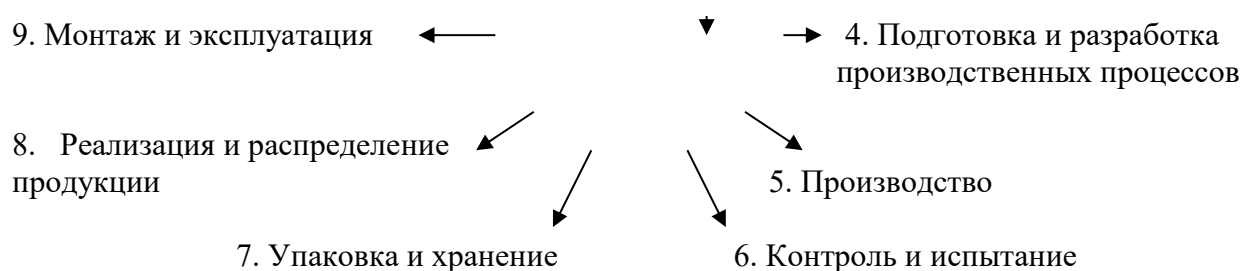


Рис.17. «Петля качества» на предприятии

Покупатель выбирает качественный товар по приемлемой цене, однако его не устраивают сведения о качестве. Качество должно быть доказано. Гарантеей качества выступает сертификат, в котором имеются достоверные данные о качестве продукции.

Национальные стандарты в области систем качества впервые были установлены в Великобритании в 1983 г. За Великобританией последовали другие страны Европы. Но настоящий бум по внедрению систем качества произошел в 1987 г. после издания группы стандартов ИСО 9000 по управлению качеством и обеспечению качества. ИСО 9000 более чем в 190 странах приняты в качестве национальных стандартов, которые применимы к любым организациям (предприятиям) независимо от их размера, форм собственности и сферы деятельности.

Стандартизация – деятельность по разработке и установлению требований, характеристик, обязательных и рекомендуемых для выполнения.

Различают следующие виды стандартов, действующие на территории России (ГОСТ Р1.0 – 92):

- основополагающие стандарты;
- стандарты на продукцию и услуги;
- стандарты на работы (процессы);
- стандарты на методы контроля (испытаний, измерений, анализа).

Кроме того, в настоящее время на территории России действуют следующие категории стандартов:

- ГОСТ Р – государственный стандарт РФ;
- ОСТ – отраслевой стандарт;
- ТУ – технические условия;
- СТП – стандарты предприятий и объединений предприятий (союзов, ассоциаций, концернов, акционерных обществ, межотраслевых, региональных и других объединений);

- СТО – стандарты научно-технических и инженерных обществ (союзов, ассоциаций и других общественных объединений);
- ГОСТ – межгосударственные стандарты стран СНГ;
- ИСО (ISO) – международные стандарты.

Межгосударственные и международные стандарты действуют на территории Российской Федерации только после утверждения Госстандартом России.

Предложено построение деятельности в системе управления качеством и конкурентоспособности с применением методов и использованием *требований стандарта ИСО 9001:2008*.

Серия стандартов ISO 9000 неоднократно пересматривалась. *Первая версия* была подготовлена в 1987 г. *Вторая версия* была выпущена в 1994 г. и представляла собой уточненную версию 1987 г. *Третья версия* была разработана в 2000 г. Версия 1994 г. была радикально пересмотрена. *Четвертая версия* стандарта вышла разобобщенно: в 2005 г. был выпущен стандарт ISO 9000–2005, в 2008 и 2009 гг. были опубликованы стандарты ISO 9001 и ISO 9004. Несмотря на ожидавшийся полный пересмотр версии 2000 г., ТК176 решил ограничиться «косметическими» правками – исправлением неточностей и разночтений. Причинами отказа от существенных изменений и задержки с выпуском новой версии было названо желание продлить срок действия существующих сертификатов у организаций, т. е. сохранить статус-кво в сертификационном бизнесе. В настоящее время ведется работа над *пятой версией* стандартов.

Цель серии стандартов ISO 9000 – стабильное функционирование документированной системы менеджмента качества предприятия-поставщика. Стандарты серии ISO 9000 исходно были направлены именно на отношения между компаниями в форме «потребитель-поставщик». С принятием в 2000 г. очередной версии стандартов ISO серии 9000 большое внимание стало уделяться способностям организации удовлетворять требования всех заинтересованных сторон: собственников, сотрудников, общества, потребителей, поставщиков. Стандарт ISO 9004 делает акцент на достижение устойчивого успеха. Стандарты серии ISO 9004 помогают предприятиям формализовать их систему менеджмента, вводя, в частности, такие системообразующие понятия, как внутренний аудит, процессный подход, корректирующие и предупреждающие действия.

Стандарт ISO 9000 является фундаментальным, принятые в нем термины и определения используются во всех стандартах серии 9000. Он закладывает

основу для понимания базовых элементов системы менеджмента качества согласно стандартам ISO. Стандарты серии ISO 9000 определяют принципы менеджмента качества, а также использование процессного подхода с целью постоянного улучшения.

В состав стандартов, входящих в серию 9000, включены:

- ISO 9001. Содержит набор требований к системам менеджмента качества. Текущая версия – «ISO 9001:2008. Системы менеджмента качества. Требования»;
- ISO 9000. Словарь терминов о системе менеджмента, свод принципов менеджмента качества. Текущая версия – «ISO 9000:2005. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»;
- ISO 9004. Содержит руководство по достижению устойчивого успеха любой организацией в сложной, требовательной и постоянно изменяющейся среде путем использования подхода с позиции менеджмента качества. Текущая версия – «ISO 9004:2009. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества»;
- ISO 19011. Стандарт, описывающий методы проведения аудита в системах менеджмента, в том числе менеджмента качества. Текущая версия – «ISO 19011:2002. Рекомендации по аудиту систем контроля качества и(или) охраны окружающей среды».

Стандарты не предусматривают деление по отраслям, но с 1993 г. в них отражаются следующие основные категории продукции: технические средства (9004–1); услуги (9004–2); программы обеспечения (9000–3); технологии (9004–3).

К другим важнейшим стандартам относятся:

- ИСО 9402–86 – термины и определения в области качества;
- ИСО 10011–92 – руководящие указания по проверке систем качества;
- ИСО 10012–92 – система подтверждения метрологической пригодности измеряемого оборудования, управления процессом измерения;
- ИСО 10013–94 – указания для разработки руководства по качеству.

Сертификация производится по единственному стандарту из этой серии, содержащему требования: ISO 9001. Международная организация стандартизации (ISO) не проводит сертификацию по ISO 9001. Действует двухуровневая система подтверждения соответствия. Сертификацией систем менеджмента качества отдельных организаций занимаются специально сформированные аудиторские организации (органы по сертификации). Они, в

свою очередь, аккредитуются национальными аккредитационными обществами. Впрочем, существуют и независимые системы аккредитации.

Соответствие стандарту ISO 9001 не гарантирует высокое качество продукции. Термин «Quality management» здесь было бы правильное переводить как «управление добротностью». Соответствие требованиям и рекомендациям этих стандартов говорит о способности организации (предприятия) поддерживать стабильность качества и улучшать результативность своей работы, а также свидетельствует о некотором уровне надежности поставщика и «добротности» его компании. С точки зрения многих западных и японских компаний соответствие требованиям ISO 9001 – это тот минимальный уровень, который дает возможность вхождения в рынок. Сам сертификат соответствия ISO 9001 является внешним независимым подтверждением достижения требований стандарта.

Сертификация – деятельность, направленная на подтверждение требований безопасности, экологических требований, технических требований посредством комплексной оценки системы управления качеством, существующей на предприятии.

При сертификации проверяются характеристики (показатели) продукции (работы, услуги), условия обслуживания потребителя, наличие необходимых материальных, технических и трудовых ресурсов, обеспечивающих выполнение нормативных требований, законодательных и иных актов.

Субъект сертификации (заявитель) должен иметь сертификат в соответствии с Постановлением Правительства РФ «Об утверждении перечня товаров, подлежащих обязательной сертификации, и перечня работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации» от 13.08.1997 г. №1013.

К *объектам* сертификации относятся: органы управления (региональные, муниципальные); жилищно-эксплуатационные предприятия; организации лифтового хозяйства; дорожные эксплуатационные организации; предприятия зеленого хозяйства и цветоводства; предприятия теплоэнергетического хозяйства; предприятия водопроводно-канализационного хозяйства; предприятия ритуального обслуживания; управляющие компании; подрядные (субподрядные) ремонтно-строительные предприятия; предприятия эксплуатации мостовых сооружений и объектов инженерной защиты; предприятия по переработке твердых бытовых отходов; предприятия электроэнергетического хозяйства; предприятия газового хозяйства; проектные организации; предприятия и организации, проводящие переподготовку и аттестацию кадров; производственные промышленные предприятия и др.

В последнее время в средствах массовой информации все чаще поднимается и освещается тема **профессиональных стандартов (ПС)** как основы современного подхода к совершенствованию качества профессионального образования, повышению трудовой активности человека и, как следствие, эффективности деятельности предприятий национальной экономики.

Профессиональный стандарт – это многофункциональный нормативный документ, определяющий в рамках конкретного вида экономической деятельности (области профессиональной деятельности) требования к содержанию и условиям труда, квалификации, знаниям, умениям и набору компетенций работников по различным квалификационным уровням (от разнорабочего до руководителя) и являющийся механизмом саморегулирования рынка труда и средством обеспечения качества человеческих ресурсов.

Сегодня с помощью профессиональных стандартов трудовые отношения регулируются во многих экономически развитых странах: Великобритании; Испании; Ирландии; Германии; Швеции; Португалии; странах Ближнего Востока; Южной Африке, делаются попытки в Грузии, Казахстане и России.

Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), Научно-исследовательским институтом труда (НИИ труда) при поддержке Минобрнауки и Минсоцразвития России уже разработан ряд профессиональных стандартов в различных отраслях экономической деятельности. С выходом Указа Президента Российской Федерации «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» от 07.05.2012 г. № 597 завершилась многолетняя (с 2006 г.) дискуссия о переходе к регулированию социально-трудовых отношений в России на основе профессиональных стандартов.

К основным документам, требуемым для разработки ПС, относятся: положение о ПС; макет ПС; методические рекомендации по разработке ПС; уровни квалификации и пути достижения квалификации.

Итогом работы по созданию систем качества является комплект документации, состоящий из трех уровней:

- руководство по качеству;
- методические инструкции;
- рабочие инструкции, указания по контролю, справочники.

В условиях, когда рынок требует повышения качества, на мировом рынке была разработана стратегия всеобщего управления качеством – TQM (Total Quality Management). Эта система (рис.18) может быть доступна в результате

вовлечения в процесс улучшения качества всего предприятия и всеобщей направленности на достижение целей политики качества.



Рис.18. Составляющие элементы системы TQM:

- – «жесткие» составляющие;
- – «мягкие» составляющие

TQM – это долгосрочный интегрированный подход к руководству организацией, гарантирующий в срок и с минимальными затратами обеспечение и повышение качества выпускаемого товара (услуги) на всех стадиях производственного процесса, предполагающий усилия всех сотрудников фирмы по оптимальному удовлетворению потребностей по качеству.

Виды контроля качества продукции: приемочный, выборочный, штучный, партиями; операционный, готовой продукции, транспортный, хранения.

Свойства контроля качества продукции: визуальный, инструментальный, разрушающий, неразрушающий, органолептический, выборочный.

10.4. Инновации как объект деятельности предприятия, их классификация

Инновации направлены на повышение эффективности деятельности предприятия в целом.

Под *инновациями* в широком смысле понимают деятельность, направленную на разработку, создание и использование новшеств в виде новых технологий, продукции и услуг, новых организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера с целью более полного удовлетворения человеческих потребностей и получения на этой основе прибыли.

Инновация – нововведение как объект, внедренный в производство в результате проведения научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога.

Инновация – обновление основного капитала (производственных фондов) или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологий.

Инновация – любое качественное изменение в технике, технологии, способное обеспечить рост эффективности.

Инновационный процесс – последовательная цепь событий, в ходе которых новшества вызревают от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги, тиражируются и распространяются в хозяйственной практике.

Инновационный тип хозяйственных систем признан как наиболее перспективное направление развития, неременное условие совершения общественным производством поступательного движения вперед.

Классификация инноваций по различным признакам:

1) по степени радикальности (новизны):

- базисные – нововведения, базирующиеся на научном открытии принципиально новой научно-технической идеи, изобретении и направленные на освоение новых машин, материалов, техники и технологий, формирование нового технологического уклада;

- улучшающие – нововведения, направленные на улучшение новых или преобладающих поколений техники и технологий, входящих в преобладающий технологический уклад;

2) по причинам возникновения:

- реактивные – нововведения, которые зависят от реакции на действия конкурентов; обеспечивают выживание, конкурентоспособность фирмы. Побудительный стимул – рыночная конкуренция;

- стратегические – нововведения, внедрение которых позволяет достичь большей эффективности при наименьших совокупных затратах с целью получения конкретных преимуществ в перспективе;

3) *по содержанию и сфере предложения:*

- продуктовые – нововведения, которые направлены на создание новых продуктов, материалов;

- инновации-процессы – нововведения, которые связаны с совершенствованием технологии, организацией производственного процесса и управляющего процесса;

- рыночные – нововведения, связанные с открытием новых сфер применения продукта, позволяющие реализовать продукт на новых рынках;

4) *по характеру удовлетворяемых потребностей:*

- направленные на удовлетворение новых потребностей;

- удовлетворяющие существующие потребности;

5) *по масштабам распространения:*

- используемые для создания новой отрасли (для производства однотипного продукта);

- применяемые во всех отраслях;

6) *по глубине изменения:*

- направленные на регенерирование (восстановление, возрождение) и адаптивные изменения первоначальных свойств (качеств);

- новый вариант;

- новое поколение (меняются все или большинство свойств, но базовая концепция сохраняется);

- новый вид;

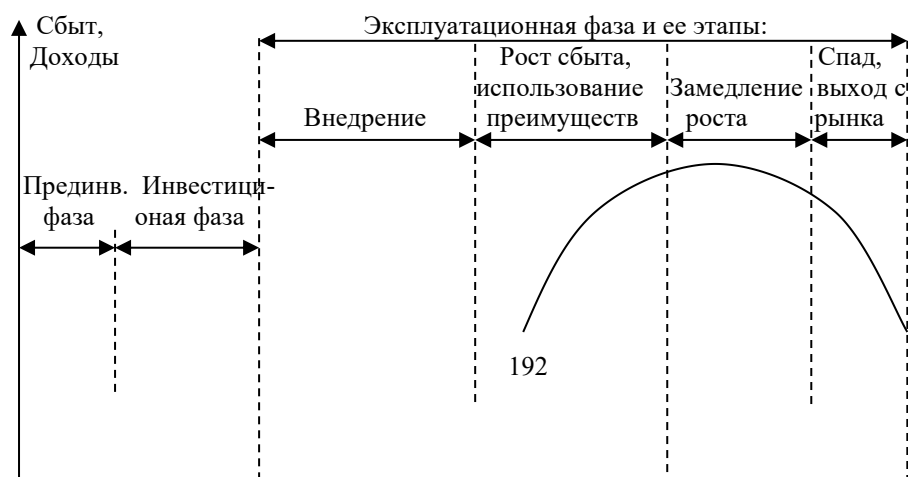
- новый род (высшее изменение в функциональных свойствах);

7) *по степени новизны:*

- на основе нового научного открытия (абсолютная новизна);

- на основе нового способа применения давно открытых явлений (относительная новизна).

Каждая инновация имеет жизненный цикл (рис. 19) [10, с. 79].



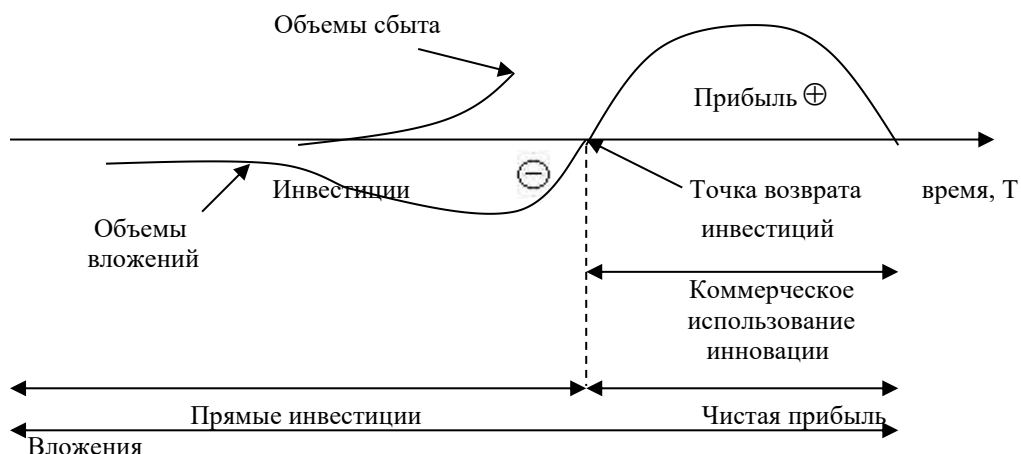


Рис.19. Жизненный цикл инновации

Жизненный цикл инновации – это период времени, начинающийся выполнением теоретических и прикладных исследований, которые включают разработку, освоение и применение новой научно-технической идеи, улучшение технико-экономических параметров выпускаемой техники, ее ремонтное и иное обслуживание, и заканчивающийся моментом, когда эта техника подлежит замене качественно новой, более эффективной.

Жизненный цикл инновации включает два этапа:

1) *создание инновации:*

- научно-исследовательские работы (НИР) фундаментальные;
- НИР прикладные;
- опытно-конструкторские и фундаментальные работы;

2) *выход на рынок для внедрения инновации в производство:*

- внедрение (освоение);
- рост объема продаж;
- замедление роста;
- спад производства.

Например, исправление ошибки в 1 дол., которая допущена на стадии исследования, обходится в 10 дол. на стадии разработки, в 100 дол. при создании опытного образца, в 1000 дол. при освоении серийного производства новой машины.

Вложения в науку дают во много раз больше прибыли, чем вложения в любую другую отрасль производства.

Продолжительность инновационного цикла зависит от следующих факторов:

- уровня развития фундаментальной науки;
- наличия соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей продвижение инноваций к потребителю;
- развитости системы организационных форм, оперативного освоения практикой научного результата, обеспечивающего продвижение инноваций к потребителю (инновационные центры, бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы, лизинговые компании и фирмы);
- действенности государственной поддержки научной деятельности и наукоемкого предпринимательства;
- готовности производственных фирм к инновационной деятельности.

Существуют различные формы государственной поддержки научной и инновационной деятельности (табл. 15).

Формы государственной поддержки научной и инновационной деятельности

Научная деятельность	Инновационная деятельность
1	2
Прямое бюджетное финансирование Льготное налогообложение прибыли, полученной от реализации научных разработок Освобождение от уплаты налога на землю и собственность, относящуюся к научным организациям	Прямое финансирование приоритетных направлений Предоставление индивидуальным изобретателям и малым внедренческим предприятиям беспроцентных банковских ссуд и льготных кредитов Создание венчурных инновационных фондов Снижение государственных патентных пошлин для индивидуальных изобретателей Отсрочка уплаты патентных пошлин по ресурсосберегающим изобретениям
Освобождение от импортных таможенных тарифов на ввозимое имущество научных организаций, необходимое для проведения научных разработок Развитие сети научных парков и др.	Предоставление права на ускоренную амортизацию оборудования Создание сети бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов и других инновационных центров Сохранение системы государственных заказов по приоритетным направлениям научно-технического прогресса и др.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем состоит экономическая сущность научно-технического прогресса?
2. Назовите приоритетные направления научно-технического прогресса.
3. Дайте определение понятий «качество продукции (работ, услуг)», «конкурентоспособность», «конкурентоспособность товара».
4. Назовите виды и категории стандартов, действующих на территории Российской Федерации.
5. Перечислите показатели качества продукции (работ, услуг).
6. Что собой представляют стандартизация и сертификация продукции? Назовите субъект и объект сертификации.
7. Каково назначение профессионального стандарта?
8. Охарактеризуйте этапы развития системы управления качеством продукции.

9. Что собой представляет систем «TQM»? Назовите составляющие ее элементы.
10. Охарактеризуйте понятия «инновация», «инновационный процесс», «жизненный цикл инновации». Приведите классификацию инноваций.
11. Расскажите об этапах жизненного цикла инновации.
12. Назовите формы государственной поддержки научной и инновационной деятельности.

Глава 11. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

11.1. Инвестирование в деятельности предприятия: понятия, классификация инвестиций, принципы инвестирования

В отечественной экономической литературе до 80-х гг. XX в. термин «инвестиции» (от лат. *invest* – вкладывать) в составе понятийного аппарата, характеризующего процессы воспроизводства, практически не использовался, а базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений. Под *капитальными вложениями* понимались вложения только в основной капитал, тогда как вложения в другие виды экономических ресурсов, такие как ценные бумаги, интеллектуальный потенциал, информационные ресурсы, материальные запасы, именовать капитальными вложениями было не принято или это делалось с оговоркой.

Рыночный подход к определению сущности, форм и принципов инвестиционной деятельности нашел отражение при определении термина «инвестиции» в российском законодательстве. В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1998 г. № 39-ФЗ (в редакции от 02.01.2000 г. № 22-ФЗ) *инвестиции* определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В законе уточнено понятие не только инвестиций, но и *капитальных вложений*, которые рассматриваются как форма инвестиций в основной капитал (основные средства, в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские и другие затраты).

Таким образом, *инвестиции* – это вложения как в денежный, так и в реальный капитал. Они осуществляются в виде денежных средств, кредитов, ценных бумаг, а также вложений в движимое и недвижимое имущество, интеллектуальную собственность, имущественные права и другие ценности.

Инвестор – это частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие долгосрочное вложение капитала в какое-либо дело с целью получения прибыли. Инвесторы вкладывают капитал, который имеет несколько форм:

- финансовые ресурсы крупнейших банков;
- миллиардные прибыли промышленных предприятий и фирм;
- сбережения частных лиц;
- профессиональные навыки и способности;
- здоровье и время каждого предпринимателя.

Инвестирование в широком смысле слова – это любые вложения средств, необязательно крупных и денежных, с целью последующего получения дохода, выгоды. Это может быть покупка акций, игра ими на бирже, бартер, спекуляция товарно-материальными запасами, покупка впрок и т. д. вплоть до игры в рулетку.

Инвестирование в узком профессиональном смысле слова – это вложение средств прежде всего в материальную часть бизнеса, с целью получения дохода, прибыли (покупка оборудования, сырья, построение зданий, сооружений и т. п.).

Классификация инвестиций. Классификация инвестиций по основным типологическим признакам представлена в табл. 16 [12, с. 34].

Охарактеризуем некоторые из классификационных групп.

Базисным типологическим признаком при классификации инвестиций выступает *объект вложения средств*. В соответствии с этим критерием инвестиции делятся на реальные и финансовые.

Классификация инвестиций

Классификационный признак	Форма инвестиций
1	2
По объектам вложений	Реальные Финансовые
По срокам вложений	Краткосрочные Среднесрочные Долгосрочные
По цели инвестирования	Прямые Портфельные
По сфере вложений	Производственные Непроизводственные
По формам собственности на инвестиционные ресурсы	Частные Государственные Иностранные Смешанные
По регионам	Внутри страны За рубежом
По рискам	Агрессивные Умеренные Консервативные

Реальные инвестиции (их называют также капиталобразующими инвестициями или инвестициями в нефинансовые активы) – это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие воспроизводство и обновление основного капитала, основных производственных фондов организаций (предприятий).

В данную группу входят инвестиции в основной капитал (новое строительство, расширение, реконструкция и техническое перевооружение производства), затраты на капитальный ремонт, инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования, инвестиции в нематериальные активы (патенты, лицензии, программные продукты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и т. д.) на прирост запасов оборотных средств.

Финансовые инвестиции представляют собой вложения денежных средств, материальных и иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц, процентные облигации государственных и местных займов, в уставные

(складочные) капиталы других юридических лиц, созданных на территории страны, в капитал предприятий за рубежом, а также займы, предоставленные юридическому лицу другим юридическим лицом. Специфика финансовых инвестиций заключается в том, что они способны приносить прибыль, в том числе и спекулятивную, за счет изменения курса ценных бумаг во времени или различия курсов в разных местах их купли и продажи.

По *целям инвестирования* выделяют прямые и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции выступают как вложения в уставные капиталы организаций (предприятий, фирм) с целью установления непосредственного контроля за объектом инвестирования и влияния на конкурентоспособность организации (предприятия, фирмы) путем воспроизводства основного капитала на прогрессивной основе. Они направлены на расширение сферы влияния, обеспечение финансовых интересов на перспективу, а не только на получение дохода.

Портфельные инвестиции представляют собой средства, вложенные в экономические активы с целью извлечения дохода (в форме прироста рыночной стоимости инвестиционных объектов, дивидендов, процентов и других денежных выплат). Иначе говоря, портфельные инвестиции направлены на приобретение ценных бумаг, других активов (и в этом смысле между портфельными и финансовыми инвестициями с точки зрения целей инвестирования можно поставить знак равенства) в расчете на возможность получения дивидендов, спекулятивной прибыли за счет изменения курсовой стоимости ценных бумаг.

По *рискам* выделяют агрессивные, умеренные и консервативные инвестиции.

Агрессивные инвестиции характеризуются высокой степенью риска, высокой прибыльностью (норма доходности на вложенный капитал – 50% и выше) и высокой ликвидностью.

Умеренные инвестиции отличаются средней (умеренной) степенью риска при достаточной прибыльности (норма доходности на вложенный капитал – 16% и выше).

Консервативные инвестиции представляют собой вложения пониженного риска, характеризующиеся надежностью (как правило, предоставляются гарантии государства) и ликвидностью.

Цель инвестирования – получение дохода, прибыли, полезности.

Общее для всех вариантов инвестирования – это соизмерение затрат и результата, т. е. определение эффективности. Данный процесс практически

непрерывен. От его тщательности зависит выживание в условиях рынка. Его нужно проводить до инвестирования, в ходе инвестирования и после инвестирования. В реальной практике предприятие предусматривает несколько инвестиционных целей, поэтому все формы соизмерения затрат и результата идут параллельно по различным инвестиционным объектам. Залог успеха всех форм инвестиций – полный сбор информации, прогнозирование перспектив рыночной экономики, гибкая корректировка инвестиционной практики.

Выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинается с выделения всех возможных альтернативных вариантов (рис. 20).

Данная схема используется для оценки как краткосрочных (1,5–2 года) программ инвестирования, так и долгосрочных (более 5 лет в зависимости от вида экономической деятельности).

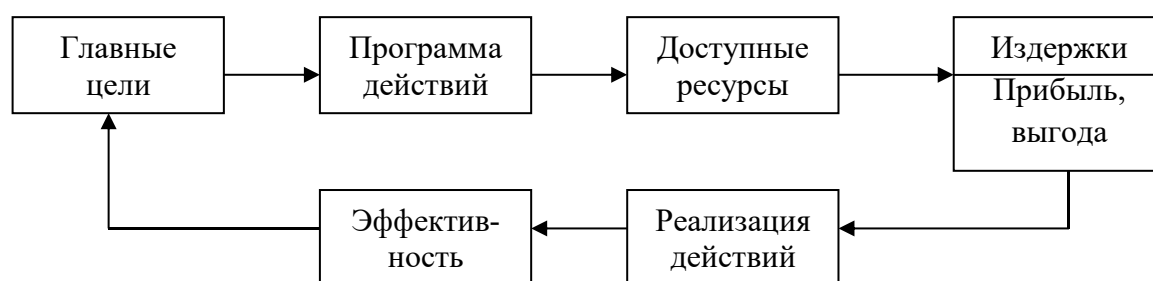


Рис. 20. Выбор наиболее эффективного способа инвестирования

Если инвестор стремится достичь высокой эффективности вложений, то он должен учитывать *базовые принципы инвестирования*, к которым относятся следующие.

1. *Принцип предельной эффективности инвестирования.* Данный принцип рассматривает взаимосвязь между процессом вложения капитала и показателями эффективности (прибыльности) (рис. 21).

Из графика следует, что эффективность каждого последующего вложения капитала снижается и предельный уровень эффективности на графике соответствует их минимальному уровню в 5 условных единиц. Крутизна графика зависит по меньшей мере от двух главных факторов:

- темпов роста издержек производства;
- степени монополизации производства.

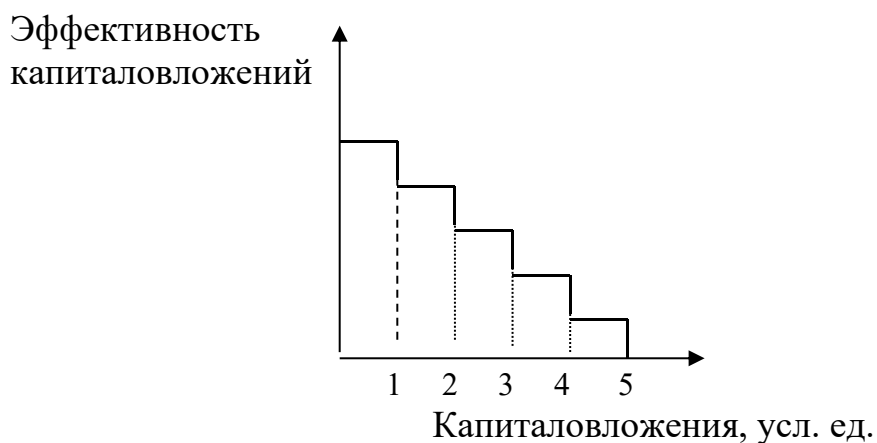


Рис. 21. Предельная эффективность

2. *Принцип «замазки».* Инвестирование подобно работе с замазкой, т. е. свобода принятия решений сменяется все большей несвободой в ходе их реализации.

3. *Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капитальных вложений* (рис. 22):

- сравнение относительных цен затрат и выпуска (стоимостная оценка);
- сочетание денежных и технических критериев эффективности (комплексная оценка);
- оценка эффективности по техническим параметрам (оценка технических преимуществ).

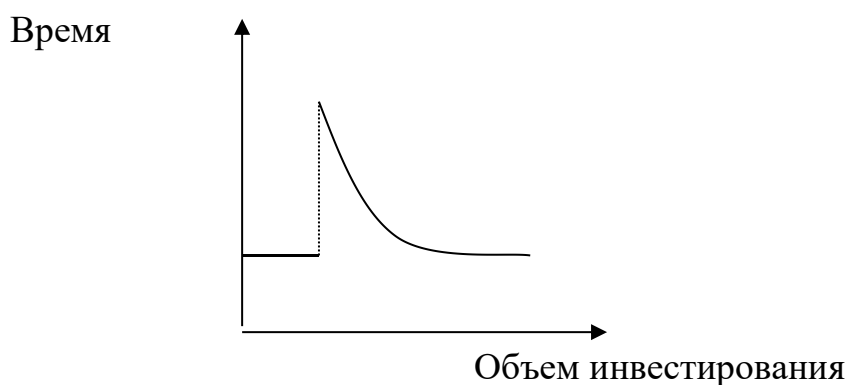


Рис. 22. График соотношения инвестиций и времени для определения технологий

4. *Принцип адаптационных издержек.* Адаптационные издержки – это все издержки, связанные с адаптацией в новой инвестиционной среде. Они измеряются как упущенная выгода за счет снижения объема выпуска

продукции, потерянного от реорганизации производства и переподготовки кадров или переналадки нового оборудования под изменившуюся конъюнктуру рынка и т. д. Потеря времени рассматривается как потеря дохода.

5. *Принцип мультипликатора (множителя)*. Данный принцип опирается на взаимосвязанность различных отраслей. Мультипликатор – это коэффициент, показывающий связь между изменением инвестиций и изменением величины дохода. Инвестиции в любой сфере экономики вызывают расширение производства и занятости в ней, а затем и в других сферах. Например, расширение спроса на предметы потребления вызывает увеличение их производства, что служит стимулирующим фактором дополнительного спроса на средства производства и т. д. В масштабах национальной экономики при увеличении инвестиций рост валового национального продукта (ВНП) будет происходить более высокими темпами, чем рост первоначальных дополнительных инвестиций. Этот множительный, нарастающий эффект в размере ВНП называют мультипликационным эффектом. Эффект мультипликатора затухает по мере удаления от зависимой сферы экономики.

6. *Q – принцип*. Данный принцип отражает зависимость между оценкой материального актива на фондовой бирже и его реальной восстановительной стоимостью:

$$Q = \frac{O_B}{I_T},$$

где O_B – биржевая оценка (ценность) воспринимаемых материальных активов,
 I_T – текущие издержки замещения (покупки этих активов).

11.2. Предпосылки и факторы инвестиционной политики предприятия

При разработке инвестиционной политики предприятия целесообразно предусмотреть:

- соответствие мероприятий, которые предполагается осуществить в рамках этой политики, законодательным и иным нормативным и правовым актам по вопросам регулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации;
- достижение экономического, научно-технического, экологического и социального эффекта рассматриваемых инвестиций;
- получение предприятием прибыли на инвестируемый капитал;

- эффективное распоряжение средствами на осуществление бесприбыльных инвестиционных процессов;
- использование предприятием государственной поддержки в целях повышения эффективности инвестиций;
- привлечение субсидий и льготных кредитов международных и иностранных организаций и банков [16, с. 13].

Продолжительность периода, на который обосновывается инвестиционная политика предприятия, целесообразно определить равной сроку реализации реформы предприятия.

При определении инвестиционной политики учитываются:

- состояние рынка продукции, производимой предприятием, объем ее реализации, качество и цена этой продукции;
- финансово-экономическое положение предприятия;
- технический уровень производства предприятия, наличие у него незавершенного строительства и неустановленного оборудования;
- сочетание собственных и заемных ресурсов предприятия;
- возможность получения предприятием оборудования по лизингу;
- финансовые условия инвестирования на рынке капиталов;
- льготы, получаемые инвестором от государства;
- коммерческая и бюджетная эффективность инвестиционных мероприятий, осуществляемых с участием предприятия;
- условия страхования и получения гарантий от некоммерческих рисков.

Инвестиционная политика, разработанная работниками предприятия (и/или других специализированных организаций), подлежит рассмотрению руководящими работниками предприятия.

Приоритеты развития предприятия, обусловленные принятой инвестиционной политикой организации, учитываются при разработке технико-экономических обоснований инвестиционных проектов, использовании различных источников финансирования, участии в реализации инвестиционных проектов совместно с другими организациями (предприятиями), организации работ других структурных подразделений предприятия.

Исходной предпосылкой обоснования инвестиционной политики предприятия служит анализ рынка продукции, задачей которого является подтверждение возможности ее сбыта. При проведении анализа рынка продукции оцениваются:

- географические границы рынка реализации продукции предприятия, в том числе конкурентами, а также аналогичной продукции на региональном, российском, внешнем рынках;

- динамика потребительского спроса, прогнозируемая на период намеченной инвестиционной политики предприятия;

- общий объем реализации продукции предприятия, в том числе аналогичной ей, производимой предприятиями-конкурентами на соответствующем рынке в течение предыдущих трех лет;

- наличие предприятий-конкурентов на этом рынке;

- технический уровень продукции предприятия;

- возможности повышения конкурентоспособности продукции предприятия и расширения ее рынка сбыта в рамках конкретных инвестиционных проектов.

Потребность в ресурсах для проведения инвестиционной политики предприятия определяется развитием его производства, необходимым для обеспечения выпуска продукции в соответствии со складывающейся конъюнктурой рынка. При этом для обоснования инвестиционной политики предприятием учитываются:

- вид, объем и качество продукции, которая должна производиться предприятием в соответствии с принятой им политикой;

- состав и последовательность намеченных к реализации инвестиционных проектов;

- уровень отраслевой специализации предприятия, преимущества его технологии производства и оборудования, техническая, экономическая и экологическая безопасность предприятия;

- единовременные затраты при реализации инвестиционных проектов, а также капитальные вложения, расходы на строительно-монтажные работы, НИОКР и приобретение нематериальных активов;

- текущие эксплуатационные расходы, операционные затраты предприятия, в том числе на производство продукции (расходы на приобретение топлива, энергии, сырья и материалов, арендная плата за использование оборудования, включая лизинговые платежи, оплата труда и начисления на нее, прочие операционные расходы);

- эффективность использования объектов незавершенного строительства и оплаченного неустановленного оборудования, реализации демонтированного неамортизированного оборудования;

- амортизационные отчисления;

- постоянные и переменные затраты предприятия, в том числе на производство продукции;
- налоги и другие обязательные платежи, относимые на себестоимость продукции;
- цена продукции предприятия и выручка от ее реализации.

При разработке инвестиционной политики предприятия целесообразно определять общий объем инвестиций, способы рационального использования накоплений, включая возможные сочетания различных источников финансирования и привлечения заемных средств. Инвестиционные проекты необходимо согласовывать между собой по объемам выделяемых ресурсов и срокам реализации исходя из критерия достижения максимального общего экономического эффекта, получаемого в ходе осуществления инвестиционной политики.

Выбор вариантов привлечения коммерческих кредитов и займов как источника финансирования инвестиционной деятельности предприятия (объем привлекаемых средств, процентная ставка по кредитам и займам, срок начала и окончания выплаты процентов и погашения основного долга по ним) ориентируется на получение максимального экономического эффекта от собственных средств предприятия, направляемых на инвестирование. Эффективность инвестиционной политики предприятия оценивается по показателю срока окупаемости инвестиций, который определяется на основе данных бизнес-плана предприятия и предварительных расчетов по обоснованию инвестиционных проектов в рамках инвестиционной политики предприятия.

11.3. Инвестиционный проект, его состав и оценка эффективности

Инвестиционный проект – это планируемый и осуществляемый комплекс мероприятий по вложению капитала в различные отрасли и сферы экономики с целью его увеличения. Другими словами, *инвестиционный проект* – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Реализация инвестиционного проекта, связанного с созданием нового или реконструкцией, техническим перевооружением (переоснащением) действующего предприятия или производства, требует осуществления ряда мер по приобретению, арендоотводу и подготовке земельного участка под застройку; проведению инженерных изысканий; разработке проектной документации на строительство или реконструкцию предприятия (производства); выполнению строительных и монтажных работ; приобретению технологического оборудования; проведению пуско-наладочных работ; обеспечению создаваемого (переоснащаемого или перепрофилируемого) предприятия (производства) необходимыми кадрами, сырьем, комплектующими изделиями; организации сбыта намеченной к производству продукции. Осуществление комплекса указанных мер во взаимосвязи во времени и с учетом организационно-технологических предложений есть *инвестиционный процесс*.

Одними из важнейших составляющих процесса разработки и осуществления инвестиционных проектов являются также:

- проведение маркетинговых исследований рынка;
- определение возможностей сбыта намечаемой к производству продукции и цены ее реализации;
- проведение расчетов экономической эффективности инвестиций.

Совокупность инвестиционных проектов или предложений с определенной целевой направленностью представляет собой ***инвестиционную программу***, которая в зависимости от ее масштаба может иметь государственный, региональный или отраслевой характер. Относительно предприятий инвестиционные программы разрабатываются только в соответствии с планом их приватизации для представления на инвестиционный конкурс.

Создание и реализация инвестиционного проекта включает восемь этапов, объединенных в три фазы.

1. *Прединвестиционная фаза*, в которую входят следующие этапы:

- 1) формирование инвестиционного замысла (идей);
- 2) исследование инвестиционных возможностей;
- 3) технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта.

2. *Инвестиционная фаза*, включающая следующие этапы:

- 4) приобретение или аренда и отвод земельного участка;
- 5) подготовка контрактной документации;
- 6) подготовка проектной документации;

7) осуществление строительно-монтажных работ, включая пуско-наладочные.

3. *Эксплуатационная фаза*, которая включает:

8) эксплуатацию объекта, мониторинг экономических показателей.

Инвестиции предприятия могут охватывать как полный научно-технический и производственный цикл создания продукции (ресурса, услуги), так и его элемент (стадии): научные исследования, проектно-конструкторские работы, расширение и реконструкция действующего производства, организация выпуска новой продукции.

Формирование инвестиционного замысла (идей) предусматривает:

- рождение и предварительное обоснование замысла;
- инновационный, патентный и экологический анализ технического решения (объекта техники, ресурса, услуги), организация производства которого предусмотрена намечаемым проектом;
- проверку необходимости выполнения сертификационных требований;
- предварительное согласование инвестиционного замысла с федеральными, региональными, муниципальными и отраслевыми органами управления;
- подготовку информационного меморандума.

Исследование инвестиционных возможностей состоит:

- из предварительного изучения спроса на продукцию и услуги с учетом экспорта и импорта;
- оценки уровня базисных, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги);
- подготовки предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников;
- оценки предполагаемого объема инвестиций по укрупненным нормативам и предварительной оценки их коммерческой эффективности;
- подготовки исходно-разрешительной документации;
- подготовки предварительных оценок по разделам ТЭО проекта, в частности оценки эффективности проекта;
- утверждения результатов обоснования инвестиционных возможностей;
- подготовки контрактной документации на проектно-изыскательские работы;
- подготовки инвестиционного предложения для потенциального инвестора (решения о финансировании работ по подготовке ТЭО проекта).

Технико-экономическое обоснование проекта включает:

- проведение полномасштабного маркетингового исследования (спроса и предложений, сегментации рынка, цены, эластичности спроса, основных конкурентов, маркетинговой стратегии, программы удержания продукции на рынке и т. д.);
- подготовку программы выпуска продукции;
- подготовку пояснительной записки, включающей данные предварительного обоснования инвестиционных возможностей;
- подготовку исходно-разрешительной документации;
- разработку технических решений, в том числе генерального плана, технологических решений (анализ состояния технологии, состава оборудования, загрузки действующих производственных мощностей и площадей, предложения по модернизации производства, закупке зарубежных технологий, расширению производства, использованию сырьевых и других материалов, комплектующих изделий, энергоресурсов);
- градостроительные, архитектурно-планировочные и строительные решения;
- инженерное обеспечение;
- мероприятия по охране окружающей природной среды и гражданской обороне;
- описание организации строительства;
- данные о необходимом жилищно-гражданском строительстве;
- описание системы управления предприятием (производством), организации труда рабочих и специалистов;
- сметно-финансовую документацию, в том числе оценку задержек производства, расчет капитальных затрат, расчет годовых поступлений от деятельности предприятия (производства), расчет потребности в оборотных средствах, проектируемые и рекомендуемые источники финансирования проекта, предполагаемые потребности в иностранной валюте, источники и условия инвестирования, выбор кредиторов, оформление соглашений;
- оценку рисков, связанных с осуществлением проекта;
- планирование сроков осуществления проекта;
- оценку коммерческой эффективности проекта;
- анализ бюджетной и/или экономической эффективности проекта (при использовании бюджетных инвестиций);
- формулирование условий прекращения реализации проекта.

Подготовленное ТЭО проходит вневедомственную экологическую и другие виды экспертиз. На основании ТЭО и его экспертизы принимается решение о вложении средств в инвестиционный проект и его реализацию.

Подготовка контрактной документации предусматривает:

- подготовку тендерных торгов и составление по их результатам контрактных соглашений;
- оформление договоров с потенциальными инвесторами;
- подготовку тендерных торгов на дальнейшее проектирование объекта и разработку технической документации.

Подготовка проектной документации включает:

- подготовку проектно-сметной документации на стадии рабочих чертежей;
- определение изготовителей и поставщиков нестандартного технологического оборудования.

На этапе *осуществления производства строительных и монтажных работ*, помимо непосредственного их выполнения производятся:

- наладка оборудования;
- обучение персонала;
- подготовка контрактной документации на поставку сырья, комплектующих и энергоносителей;
- подготовка контрактов на поставку продукции;
- выпуск лидерной партии продукции.

На этапе *эксплуатации объекта и мониторинга экономических показателей* проводятся:

- сертификация продукции;
- создание дилерской сети;
- создание центров сервисного обслуживания и ремонта;
- текущий мониторинг экономических показателей созданного предприятия, производства, объекта.

Оценка эффективности инвестиционных проектов: понятие и критерии оценки

Эффективность инвестиционного проекта – категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников.

Осуществление эффективных инвестиционных проектов (ИП) увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами (фирмами, акционерами и работниками, банками, бюджетами

разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности инвестиционных проектов.

Рекомендуется оценивать следующие *виды эффективности* инвестиционных проектов:

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

1. Эффективность проекта в целом

Оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования.

Эффективность проекта в целом включает:

- 1) общественную (социально-экономическую) эффективность проекта;
- 2) коммерческую эффективность.

Общественная эффективность проекта – социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, в том числе:

- а) непосредственные результаты и затраты проекта;
- б) «внешние» затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты.

«Внешние» эффекты рекомендуется учитывать в количественной форме при наличии соответствующих нормативных и методических материалов. В отдельных случаях, когда эти эффекты весьма существенны, при отсутствии указанных документов допускается использование оценок независимых квалифицированных экспертов. Если «внешние» эффекты не допускают количественного учета, следует провести качественную оценку их влияния. Эти положения относятся также к расчетам региональной эффективности.

Коммерческая эффективность проекта учитывает финансовые последствия осуществления проекта для участника в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами.

Показатели эффективности проекта в целом характеризуют с экономической точки зрения технические и организационные проектные решения.

2. Эффективность участия в проекте

Определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников.

Эффективность участия в проекте включает:

- 1) эффективность участия предприятий в проекте;
- 2) эффективность инвестирования в акции предприятия;

3) эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям – участникам ИП, в том числе народнохозяйственную, региональную и отраслевую эффективность;

4) бюджетную эффективность ИП (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней).

Реализация инвестиционных проектов требует отказа от денежных средств сегодня в пользу получения прибыли в будущем. Как правило, на получение прибыли следует рассчитывать не ранее чем через 1 год после стартовых затрат (инвестиций).

Инвестиционный проект прежде всего оценивается с точки зрения его технической выполнимости, экологической безопасности и экономической эффективности, под которой понимают результат сопоставления получаемой прибыли и затрат, т. е. норму прибыли.

В основу оценок эффективности ИП положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла;
- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период;
- сопоставимость условий сравнения вариантов проекта, различных проектов;
- принцип положительности и максимума эффекта;
- учет фактора времени;
- учет только предстоящих расходов и поступлений;
- сравнение «с проектом» и «без проекта», а не «до проекта» и «после проекта»;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта;
- учет наличия разных участников проекта;
- многоэтапность оценки;
- учет влияния на эффективность ИП потребности в оборотном капитале;
- учет влияния инфляции и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;
- учет в количественном выражении влияния неопределенности и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. Чтобы судить о привлекательности любого инвестиционного проекта, следует рассмотреть четыре элемента:

- объем затрат – инвестиций (investment);
- потенциальные выгоды в виде денежных поступлений от хозяйственной деятельности (operating cash flows);
- экономический срок жизни инвестиций, т. е. период времени, в течение которого инвестированный проект будет приносить доход (economic life);
- любое высвобождение капитала в конце срока экономического жизненного цикла инвестиций – ликвидационная стоимость (terminal value).

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестиционным проектам осложняется различными факторами: вид инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения.

Экономическая обоснованность любого управленческого решения, особенно когда решение принимается относительно инвестиционных вложений в развитие (строительство нового, реконструкция, техническое перевооружение) того или иного производства, является одним из важнейших принципов планирования. Окончательный выбор варианта решения инвестором должен осуществляться только после проведения системного анализа и экономического обоснования эффективности проекта в сравнении с альтернативными вариантами вложения инвестиций.

Классификация показателей эффективности инвестиционных проектов приведена в табл. 17.

Современные методики определения экономической эффективности основываются на динамических методах оценки.

Специфическая особенность методов заключается в дисконтировании образующихся в ходе реализации проекта денежных потоков. Применение дисконтирования позволяет отразить основополагающий принцип «деньги в будущем дешевле денег сегодняшних» и тем самым возможность альтернативных вложений по ставке дисконта. Динамические методы оценки эффективности основываются на прогнозировании положительных и отрицательных денежных потоков (расходов и доходов, связанных с реализацией проекта) на плановый период и сопоставлении полученного

сальдо денежных потоков, дисконтированного по соответствующей ставке, с инвестиционными затратами.

Таблица 17

Основные показатели эффективности инвестиционных проектов

Абсолютные показатели		Относительные показатели	Временные показатели
Метод приведенной стоимости	Метод аннуитета	Метод рентабельности	Метод ликвидности
Упрощенные (статические) способы			
	Приблизительный аннуитет	Показатели простой рентабельности. Индекс доходности инвестиций	Простой срок окупаемости инвестиций
Способы, основанные на применении концепции дисконтирования			
Интегральный экономический эффект (чистая текущая стоимость, NPV)	Дисконтированный годовой экономический эффект (ANPV)	Внутренняя норма доходности (IRR). Индекс доходности инвестиций	Срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования

Объективность оценок связана с точностью определения объемов первоначальных капиталовложений, текущих расходов и поступлений на весь период реализации проекта. Вся условность подобных данных очевидна даже в условиях стабильной экономики с предсказуемым уровнем и структурой цен и высокой степенью изученности рынков. В российской же экономике объем допущений, которые приходится делать при расчетах денежных потоков, неизмеримо выше.

Для проведения расчетов с использованием динамических методов принимается предпосылка стабильности валюты, в которой оцениваются денежные потоки. На практике эта предпосылка реализуется при помощи применения сопоставимых цен.

Анализ развития и распространения динамических методов определения эффективности инвестиций в практике экономической жизни развитых стран доказывает необходимость и возможность их применения для оценки инвестиционных проектов. В индустриальных странах 50 лет назад отношение к этим методам оценки эффективности было примерно таким же, как в наше время в России: в 1964 г. в США только 16% обследованных предприятий

применяли при инвестиционном анализе динамические методы расчетов. К середине 1980-х гг. эта доля увеличилась до 86%.

Из всего многообразия динамических методов расчета эффективности инвестиций наиболее известны и часто применяются на практике метод оценки внутренней нормы рентабельности проекта и метод оценки чистого приведенного дохода от реализации проекта. Кроме того, имеется ряд специальных методов.

Метод определения чистого дисконтированного дохода (ЧДД) основан на сопоставлении величины исходных инвестиций (I) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента E , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Дисконтированные показатели, т. е. показатели, приведенные к одному моменту времени, учитывают разницу в ценности денег в период осуществления инвестиционного проекта.

Коэффициент дисконтирования характеризует темп снижения ценности денежных ресурсов с течением времени.

Чистый дисконтированный доход характеризует суммарный доход за весь расчетный период, приведенный к начальному моменту времени, и определяется по формуле

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1 + E)^t},$$

где P_t – результаты, достигаемые на t -м шаге (месяц, квартал, год) расчета;

Z_t – затраты, осуществляемые на том же шаге;

$(P_t - Z_t)$ – баланс денежных средств на конец периода;

T – горизонт расчета (количество месяцев, кварталов, лет за весь расчетный период от $t=1$ до T);

E – норма дисконтирования (норма дисконта).

Очевидно, что если:

- $\text{ЧДД} > 0$, то проект следует принять;
- $\text{ЧДД} < 0$, то проект следует отвергнуть;
- $\text{ЧДД} = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Принцип дисконтирования, применяемый при расчете чистого приведенного дохода, с экономической точки зрения подразумевает возможность неограниченного привлечения и вложения финансовых средств по ставке дисконта. Применение метода для сравнения эффективности нескольких проектов предполагает использование единой для всех проектов ставки дисконта и единого временного интервала (определяемого обычно как наибольший срок реализации из имеющихся).

При расчете ЧДД, как правило, используется постоянная ставка дисконтирования, однако в зависимости от обстоятельств (например ожидается изменение уровня процентных ставок) ставка дисконтирования может дифференцироваться по годам.

Метод определения индекса доходности инвестиций (ИД) является, по сути, следствием метода чистой приведенной стоимости.

$$ИД = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}.$$

Очевидно, что если:

- $ИД > 1$, то проект следует принять;
- $ИД < 1$, то проект следует отвергнуть;
- $ИД = 1$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

В отличие от показателя чистого дисконтированного дохода индекс доходности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения ЧДД, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением ЧДД.

Другим стандартным методом оценки эффективности инвестиционных проектов является *метод определения внутренней нормы доходности проекта* (ВНД), т. е. такой ставки дисконта, при которой значение чистого приведенного дохода равно нулю: $ВНД = E$, при которой $ЧДД = f(E) = 0$. Таким образом, ВНД представляет собой ту норму дисконта E , при которой величина приведенного эффекта равна приведенным капиталовложениям, т. е. E определяется из равенства

$$\sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t}.$$

Смысл расчета этого показателя в том, что он показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть

ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение ВНД показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

Для определения эффективности инвестиционного проекта по отношению к альтернативным проектам расчетное значение показателя ВНД сравнивается с базовой ставкой процента, характеризующей эффективность альтернативного использования финансовых средств.

$$\text{ВНД} > R,$$

где R – некоторая базовая ставка процента.

Если сравнение альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов (вариантов проекта) по ЧДД и ВНД приводит к противоположным результатам, предпочтение следует отдать ЧДД.

Метод оценки целесообразности инвестирования проекта по срокам окупаемости инвестиционных вложений – один из самых простых и широко распространенных в мировой практике. Срок окупаемости (T_o) важен с позиции знания времени возврата первоначальных вложений, т. е. окупятся ли инвестиции в течение срока их жизненного цикла. Окупаемость рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{ок} = \frac{C}{D_{сз}},$$

где $K_{ок}$ – окупаемость, месяцы (годы);

C – чистые инвестиции, руб.;

$D_{сз}$ – среднегодовой приток денежных средств от проекта, руб.

Наряду с перечисленными критериями в ряде случаев возможно использование и ряда других показателей: интегральной эффективности затрат, точки безубыточности, простой нормы прибыли, капиталоотдачи и т. д. Но ни один из перечисленных критериев сам по себе не является достаточным для принятия проекта. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значений всех перечисленных критериев и интересов всех участников инвестиционного проекта.

Контрольные вопросы и задания

1. Сформулируйте сущность понятий «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестиционный проект».

2. Охарактеризуйте базовые принципы инвестирования.
3. Приведите примеры реальных и финансовых инвестиций.
4. Раскройте содержание инвестиционной политики предприятия.
5. Перечислите разделы технико-экономического обоснования инвестиционного проекта.
6. Определите различия между ТЭО и бизнес-планом инвестиционного проекта.
7. Перечислите критерии, определяющие эффективность инвестиционного проекта.
8. В чем суть принципа дисконтирования?
9. Дайте определение показателя чистого дисконтированного дохода, индекса доходности.
10. Дайте определение показателей дисконтированного срока окупаемости, внутренней нормы доходности.
11. Какие факторы определяют срок окупаемости вложения капитала?
12. Раскройте экономический смысл поговорки: «Не настолько мы богаты, чтобы дешево купить».

Глава 12. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

12.1. Сущность и основные принципы планирования

Планирование является основой целенаправленной экономической деятельности организаций (предприятий) различных форм собственности. В процессе планирования обеспечивается необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения. При этом производители стремятся к наиболее полному удовлетворению своей продукцией и услугами всех существующих потребителей, рыночные запросы которых становятся, по существу, будущими планами производства предприятий.

Устойчивое финансовое состояние предприятия, действующего в рыночной экономике, может быть обеспечено при условии постоянного совершенствования и развития производства с целью выпуска продукции, соответствующей динамично меняющемуся спросу потребителей.

Эффективное использование материально-технических, трудовых и других видов ресурсов, необходимых для обеспечения производства продукции (работ, услуг), невозможно без научно обоснованных расчетов потребностей в них. Решить эту и другие задачи, обеспечивающие эффективное функционирование деятельности предприятия, можно только на основе планирования.

Следовательно, *сущность планирования* в рыночных условиях хозяйствования заключается в обосновании на предприятиях предстоящих экономических целей их развития и форм хозяйственной деятельности, выборе наилучших способов их осуществления на основе наиболее полного выявления требуемых рынком видов, объемов и сроков выпуска товаров, выполнения работ и оказания услуг и установления таких показателей их производства и реализации, которые при полном использовании производственных ресурсов могут привести к достижению ожидаемых в будущем качественных и количественных результатов.

Планирование деятельности предприятия входит в систему организации управления им и определяется его целью.

Планирование – это непрерывный циклический процесс, имеющий целью приведение возможностей предприятия в соответствие с условиями рынка, сформированными в значительной степени целенаправленными действиями фирмы, а также с теми факторами рынка, которые не поддаются влиянию.

План развития организации (предприятия) представляет собой сводный документ, который определяет направления, показатели и конкретные меры по комплексному развитию предприятия, в нем отражаются цели и задачи его деятельности.

К основным *принципам планирования* относят:

1) *научность*: достигается на основе прогнозов, многовариантности решений, использования методов оптимизации с учетом конъюнктуры рынка (классовый подход, использование зарубежного опыта, принцип единства политического и хозяйственного управления);

2) *системность*: выражается в согласованности и увязке интересов производителей и потребителей, территориального и отраслевого планирования;

3) *комплексность*: означает изучение всех сторон деятельности предприятия в условиях рынка с выделением ведущего звена и приоритетов;

4) *единство планов*: предусматривает разработку общего или сводного плана социально-экономического развития организации (предприятия);

5) необходимость: означает повсеместное и обязательное применение планов при выполнении любого вида деятельности;

6) непрерывность: выражается в сочетании прогнозов, перспективных, текущих и оперативных планов;

7) пропорциональность и сбалансированность: предполагает наличие тесной связи и согласованности различных видов планов, единство действий всех подразделений и предприятия в целом;

8) гибкость: предполагает разработку альтернативных планов при высокой вероятности наступления того или иного события и изменение экономической ситуации;

9) точность: определяется как внутренними факторами, так и внешним окружением;

10) эффективность (экономичность, рациональность): требует разработки такого варианта производства товаров и услуг, который при существующих ограничениях используемых ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта;

11) информированность: обуславливает необходимость создания системы внутрифирменного обеспечения процесса принятия плановых решений.

Основными задачами, решаемыми в процессе планирования, являются:

- выявление направлений развития потребительского спроса на продукцию, выпускаемую предприятием;
- обеспечение устойчивого сбалансированного роста производства в целом по предприятию и его структурным подразделениям;
- увеличение объемов продаж, прибыли и рентабельности производства и продукции;
- снижение издержек на основе улучшения использования производственных ресурсов предприятия: труда, материалов, капитала;
- повышение конкурентоспособности продукции за счет улучшения ее качества, освоения новых видов изделий и снижения цен;
- ориентация всех структурных подразделений предприятия на достижение высоких конечных результатов.

Для разработки планов используются следующие методы планирования:

- балансовый: проводятся балансовые расчеты материальных, трудовых, финансовых ресурсов, рабочего времени и др.;
- нормативный: основан на использовании технико-экономических норм и нормативов;

- программно-целевой: применяется при составлении плана в виде программы, состоящей из мероприятий по решению комплекса задач к намеченным срокам, объединенных одной целью;
- факторный: используется для расчета показателей плана, анализа их динамики, обеспечивающих их количественный и качественный уровень;
- экономико-математическое моделирование: позволяет разработать экономико-математические модели, отражающие зависимость количественных параметров (показателей) от влияния основных факторов, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный, является основой для функционирования автоматизированных систем управления финансами;
- графоаналитический метод: позволяет изобразить результаты экономического анализа графическими средствами, выявить количественную зависимость между сопряженными показателями;
- сетевые методы планирования и управления: с их помощью моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и времени по сложным объектам;
- методы экспертных оценок: базируются на опыте и квалификации управленческих работников, выступающих в качестве экспертов.

Каждый метод имеет свои сильные и слабые стороны, поэтому эффективность плановых решений зависит от их комплексного применения.

В планировании применяются следующие показатели:

- утверждаемые и расчетные;
- качественные и количественные;
- абсолютные и относительные;
- натуральные (условно-натуральные) и стоимостные;
- частные и обобщающие.

К *утверждаемым показателям* относятся те, по которым оценивается выполнение плана. Число их ограничено, для предприятия они обязательны. Утверждаемые показатели выступают в виде нормативов (формирования фондов, платежей, денежных средств), лимитов (допустимых предельных величин потребления ресурсов и др.), объемов бюджетного финансирования. Их обоснование осуществляется на основе *расчетных показателей*, которые не регламентируются.

Качественные показатели применяются для оценки соответствия существующим критериям (стандартам, техническим условиям), характеризуют эффективность (показатели производительности труда, издержек производства и обращения, капиталоотдачи, использования производственных площадей,

производственных мощностей, расходования сырья, топлива, затрат рабочего времени на производство единицы продукции и т. д.). *Количественные показатели* используются для выражения результатов производства или работ (численность, объем производства и др.).

Абсолютные показатели отражают уровень развития экономики предприятия, достигнутый за определенный период времени. К ним относятся объем продаж (оборот), валовая и чистая прибыль, уровень издержек производства, реализация продукции, основные и оборотные фонды, уставный фонд, задолженность и др. *Относительные показатели* представляют собой отношения абсолютных показателей, характеризующие долю одного показателя в другом, или отношения разнородных показателей. Процедура их оценки заключается в сравнении отчетных значений с базисными, плановыми, средними за предшествующий период, среднеотраслевыми, показателями конкурентов и т. д. К ним относятся прибыль на единицу уставного фонда или стоимости активов, издержек, производительность, фондовооруженность труда и др.

Натуральные показатели выражаются в натурально-вещественной форме (штуки, тонны, метры, нормо-ч, чел-ч, станко-ч), обеспечивают количественное выражение, характеризуют долю на рынке, позволяют определить объем и динамику производства однородной продукции, потребность в производственных мощностях, уровень их использования, потребность в материальных и трудовых ресурсах. Натуральные измерители наиболее достоверно характеризуют рост производительности труда, но применимы только для однородной продукции. *Условно-натуральные показатели* используют для расширения сферы применения натуральных измерителей, при планировании одинаковых по назначению видов продукции, но имеющих разные потребительские свойства. За условную единицу принимают одно из однородных изделий, а остальные приравнивают к нему по какому-либо признаку (трудоемкости, материалоемкости и др.). Например, шифер в условных плитках, продукция растениеводства в зерновых единицах. При их переводе чаще всего пользуются переводными коэффициентами. *Стоимостные показатели* носят обобщающий характер и являются универсальными, позволяют получить сводные данные на любом уровне обобщения. Стоимостные измерители позволяют выразить общий объем и структуру производства на многопрофильных предприятиях, рассчитать издержки, доход и прибыль от реализации продукции. Единица измерения – национальная валюта.

Выделение в системе плановых показателей *частных и обобщающих* позволяет наиболее обоснованно оценить выполнение плана, выявить причины, сдерживающие его эффективную реализацию. Частные показатели отражают конкретное представление об отдельном экономическом явлении. Они не дают системного видения процесса воспроизводства на предприятии. Эту функцию выполняют обобщающие показатели. Именно этими показателями завершается разработка плана, в них отражается результат проведенных расчетов.

12.2. Система планов организации (предприятия)

Планы организации (предприятия) могут быть систематизированы по следующим основным классификационным признакам:

1) *по содержанию* следует выделить: технико-экономические, оперативно-производственные, организационно-технические, социально-трудовые, снабженческо-сбытовые, финансовые и др.;

2) *по временному горизонту* планирование бывает краткосрочным или текущим (один год, квартал, декада или неделя), среднесрочным в пределах 1-3 лет и долгосрочным или перспективным (от 3 до 10 лет и более);

3) *по сфере применения* планирование подразделяется на общее, цеховое, бригадное и др.;

4) *по степени точности* планирование бывает уточненным и укрупненным (точность планов в основном зависит от применяемых методов, нормативных материалов, сроков планирования и от уровня квалификации разработчиков планов);

5) *по иерархии целей* планирование может быть стратегическим, текущим (тактическим), оперативным.

Стратегические планы развития предприятий подразделяются:

- на среднесрочные (от 1 до 3 лет);
- долгосрочные (от 3 до 5 лет);
- дальнесрочные (от 5 лет до 15 лет и более).

Основной формой стратегического планирования является разработка среднесрочных планов. Долгосрочные планы разрабатываются в тех случаях, когда решение ряда экономических и технических проблем не может уложиться в среднесрочный период.

Текущие планы разрабатываются на срок до одного года. Они основываются на среднесрочных планах и детализируют их задания с учетом изменившихся рыночных условий, экономической и политической среды.

Оперативные планы разрабатываются на более короткий период времени: квартал, месяц, декаду, сутки. Разработка оперативных планов обусловлена необходимостью учета быстро меняющегося спроса потребителей, неожиданных затруднений в обеспечении предприятия сырьем и материалами, выполнения заказов потребителей по видам, цветам и маркам изделий.

Система стратегических, текущих и оперативных планов обеспечивает гибкость производства при его ориентации на достижение перспективной цели.

Стратегический план включает следующие разделы:

- программа деятельности предприятия;
- задачи и цели предприятия;
- план развития хозяйственного портфеля;
- стратегия роста предприятия.

Программа деятельности предприятия. В этом разделе плана дается определение сферы деятельности предприятия. Наиболее правильно определять сферу деятельности предприятия не с позиции производимых конкретных товаров или технологий, а исходя из его рыночных задач. Это объясняется тем, что главной целью предприятия является не производство конкретных товаров, а удовлетворение нужд потребителей.

Программа должна ориентировать трудовой коллектив на высокую мобильность производства, разработку и внедрение перспективных видов продукции с учетом развития НТП и нужд потребителей. Необходимо, чтобы программа деятельности предприятия была четко сформулирована и учитывала его потенциальные возможности. От четкого определения перспективной цели зависит содержание других разделов плана.

Задачи и цели предприятия. В данном разделе разрабатывается иерархическая система задач, решение которых обеспечивает достижение цели, поставленной в программе предприятия. Эта система получила название «управление методом решения задач».

Правильно сформулированная программа развития позволяет определить четкую иерархическую лестницу задач. Для их решения разрабатывается комплекс вспомогательных задач, при этом все они должны иметь конкретное выражение и поддаваться количественному измерению. В плане должно быть указано, на сколько процентных пунктов должна вырасти доля рынка, сумма прибыли и т. п.

План развития хозяйственного портфеля. В этом разделе анализируется состояние всех входящих в состав предприятия производств, номенклатура,

ассортимент товаров и отдельные наиболее важные его представители, марочные изделия и др.

В ходе анализа выявляются более и/или менее рентабельные производства и изделия, оцениваются емкость рынка, величина получаемой на нем прибыли, интенсивность конкуренции, возможности снижения себестоимости продукции и другие показатели. На основе анализа определяются объемы и темпы роста отдельных производств и изделий и направления перераспределения ресурсов предприятия.

Стратегия роста предприятия. Это заключительный раздел стратегического плана. В нем определяются направления дальнейшего развития предприятия за счет организации новых производств и проникновения на новые рынки. Стратегия роста разрабатывается по трем направлениям: интенсивного, интеграционного, диверсификационного роста.

Возможности *интенсивного роста* имеются в тех случаях, когда у предприятия есть резервы расширения сбыта производимых в настоящее время изделий и услуг. Это достигается за счет более глубокого внедрения на рынок, расширения его границ, совершенствования товара.

Интеграционный рост планируется в тех случаях, когда предприятие может обеспечить дальнейшее развитие путем интеграции с поставщиками (регрессивная интеграция), с оптовыми и розничными торгово-сбытовыми организациями (прогрессивная интеграция), с конкурентами (горизонтальная интеграция).

Диверсификационный рост предусматривается, если развитие за счет сбыта традиционных изделий невозможно из-за полного удовлетворения нужд потребителей или опасения перейти в группу монополистов. В этом случае предусматривается возможный рост за счет освоения новых видов изделий, дающих значительный доход.

Мероприятия по диверсификационному росту разрабатываются по трем направлениям:

- концентрическая диверсификация: расширение номенклатуры за счет изделий, сходных с выпускаемыми с технической и маркетинговой точек зрения;
- горизонтальная диверсификация: пополнение номенклатуры изделиями, ничем не связанными с выпускаемыми, но которые могут быть реализованы на традиционном рынке;

- конгломератная диверсификация: пополнение номенклатуры изделиями, принципиально отличающимися от выпускаемых, которые не могут быть реализованы на традиционном рынке.

Результатом разработки всех разделов стратегического плана является составление комплекса планов по конкретным направлениям деятельности предприятия. Он включает следующие планы:

- производства и реализации продукции (производственная программа);
- технического развития и организации производства;
- норм и нормативов;
- капитального строительства;
- по труду и заработной плате;
- себестоимости, прибыли и рентабельности;
- материально-технического обеспечения;
- финансово-экономической стратегии;
- финансовый;
- социального развития трудового коллектива;
- охраны природы и рационального использования природных ресурсов.

Приведенный состав планов может меняться в зависимости от размеров предприятия, сложности его структуры, программной цели и форм собственности.

Наряду с планами предприятия разрабатывают прогнозы, концепции, программы, проекты, задания.

Прогноз – это система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития предприятия.

Концепция – это система научно обоснованных представлений о стратегических целях и приоритетах развития предприятия.

Программа – это система целевых ориентиров, путей и средств достижения стратегических целей, приоритетных направлений развития предприятия, его подразделений.

Проект – комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения поставленных целей в условиях ограниченности ресурсов и времени.

Задание – предписанный или заранее указанный объем работы, цель или задача, поставленная перед кем-либо для выполнения.

12.3. Производственная программа – основа плана развития предприятия

Важнейшим разделом плана развития предприятия является *производственная программа*. Она определяет возможный объем производства и продаж продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству запросам потребителей.

Производственная программа предопределяет задания по вводу в действие новых производственных мощностей, потребность в материально-сырьевых ресурсах, численности рабочих, транспорте и др. Она тесно связана с финансовым планом, планом по издержкам производства, прибыли и рентабельности.

Производственная программа состоит из трех разделов:

- 1) план производства продукции в натуральном выражении;
- 2) план производства продукции в стоимостном выражении;
- 3) план реализации продукции в натуральном и стоимостном выражении.

План производства продукции в натуральном выражении содержит задание по объему выпуска продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству изделий в физических единицах.

Номенклатура – это укрупненный перечень продукции, выпускаемой предприятием, а *ассортимент* характеризует ее состав по видам, типам, сортам, маркам, фасонам, рисункам и другим признакам.

Для характеристики объемов производства в натуральном выражении используются такие показатели, как штуки, тонны, метры погонные, квадратные, кубические и др. В отдельных случаях применяются двойные показатели. Например, производство тканей планируется в погонных и квадратных метрах, бумаги – в тоннах и квадратных метрах. Применение двойных измерителей позволяет более полно охарактеризовать физический объем производства и потребительские свойства продукции. В тех случаях, когда одинаковые по назначению виды продукции имеют разные потребительские свойства, применяются условно-натуральные единицы измерения.

Планирование производства и продаж продукции в натуральном выражении дает возможность согласования выпуска конкретных видов продукции с потребностями рынка, но не позволяет определить общий объем и структуру производства на многопродуктовых предприятиях, а также рассчитать доход и прибыль предприятия от реализации продукции. Это

требует разработки *плана производства и продаж продукции в стоимостном выражении*.

В данном разделе разрабатываются следующие показатели:

- валовой доход (реализованная продукция);
- товарная продукция;
- валовая продукция;
- чистая продукция;
- стоимость, добавленная обработкой.

Основным стоимостным показателем этого раздела плана является *валовой доход* предприятия, основой для его расчета служит выпуск продукции в натуральном выражении.

Товарная продукция представляет собой стоимость всех видов готовой продукции, работ промышленного характера и услуг, предназначенных для отпуска на сторону; полуфабрикатов, деталей и узлов, подлежащих поставке по кооперационным связям; капитального ремонта, изделий и запасных частей для своего капитального строительства и ремонта; инструментов и приспособлений для собственного производства.

Плановый объем товарной продукции определяется по формуле

$$ТП = \sum ОП_i \cdot Ц_i + \sum ПФ_j \cdot Ц_j + \sum У_k \cdot Ц_k,$$

где ТП – товарная продукция, р.;

ОП_{*i*} – объем производства продукции *i*-го вида, ед.;

ПФ_{*j*} – объем производства полуфабрикатов *j*-го вида, ед.;

У_{*k*} – объем производства услуг и работ промышленного характера *k*-го вида, ед.;

Ц_{*i*}, Ц_{*j*}, Ц_{*k*} – соответственно цена продукции *i*-го вида, полуфабрикатов *j*-го вида, услуг и работ *k*-го вида;

i, j, k – соответственно вид продукции, полуфабрикатов, услуги и работы промышленного характера; *i* = 1, 2, ..., *n*; *j* = 1, 2, ..., *m*; *k* = 1, 2, ..., *J*.

Товарная продукция исчисляется в действующих отпускных ценах предприятия, а также в неизменных (сравнимых) ценах и тарифах. Первая оценка позволяет определить плановую сумму дохода и прибыли предприятия, рассчитать средние издержки на рубль товарной продукции, а вторая – темпы роста и изменение структуры производства.

Валовая продукция характеризует общий объем работ предприятия. Она включает товарную продукцию, изменение остатков незавершенного производства, инструментов и приспособлений собственного изготовления.

Объем валовой продукции определяется в неизменных (сравнимых) ценах. Он находится по формуле

$$\text{ВП} = \text{ТП} + \Delta\text{Н} + \Delta\text{И},$$

где ВП – объем валовой продукции, р.;

ТП – объем товарной продукции в неизменных ценах, р.;

$\Delta\text{Н}$ – изменение остатков незавершенного производства, р.;

$\Delta\text{И}$ – изменение остатков инструмента и приспособлений собственного производства, р.

Показатели объема товарной и валовой продукции искажают представление о собственном вкладе предприятия в конечный результат его деятельности. Это объясняется тем, что в их состав включается стоимость материальных затрат, которая достигает 80% в издержках предприятия. Поэтому чем выше стоимость используемых материалов, тем больше объем товарной и валовой продукции, хотя выпуск в физических величинах может и не измениться.

Более точно собственный вклад предприятия в конечный результат отражают показатели чистой продукции и стоимости, добавленной обработкой в процессе производства.

Чистая продукция включает расходы по заработной плате, отчисления на социальное страхование и прибыль предприятия.

$$\text{ЧП} = \text{ЗП} + \text{О}_c + \text{П}_p,$$

где ЧП – чистая продукция, р.;

ЗП – расходы по заработной плате, р.;

О_c – отчисления на соцстрахование, р.;

П_p – прибыль предприятия, р.

Стоимость, добавленная обработкой, включает заработную плату с отчислениями в фонд соцстрахования, амортизационные отчисления на полное восстановление основных капитальных фондов и прибыль предприятия.

$$\text{ДС} = \text{ЗП} + \text{А}_m + \text{П}_p,$$

где ДС – стоимость, добавленная обработкой, р.;

А_m – амортизационные отчисления на полное восстановление основных капитальных фондов, р.;

ЗП – расходы по заработной плате, р.;

П_p – прибыль предприятия, р.

Составной частью производственной программы является план реализации продукции. Он составляется исходя из заключенных договоров на поставку готовой продукции, полуфабрикатов, узлов и деталей по договорам кооперации с другими предприятиями, а также собственной оценки емкости рынка.

12.4. Бизнес-планирование деятельности организации (предприятия)

Бизнес-планирование – это упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей бизнес-планирования, осуществлением планирования (разработка бизнес-плана), продвижением бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности, реализацией бизнес-плана, контролем за его выполнением.

Бизнес-планирование предназначено для обоснования целесообразности внедрения того или иного мероприятия. Этот вид планирования дополняет производственное планирование и существенно отличается от других видов производственного планирования.

Цель бизнес-планирования – обоснование концепции коммерческого предложения, технической возможности и экономической целесообразности проектируемого вида предпринимательской деятельности. При этом учитываются условия получения наибольшего экономического эффекта на основе прогнозирования конъюнктуры рынка, разработки стратегии маркетинга, формирования финансовой, организационной политики при реализации проектного предложения, обоснования инвестиционной программы.

Главное достоинство бизнес-планирования заключается в том, что правильно составленный бизнес-план показывает перспективу развития фирмы, дает логическое обоснование и экономическое содержание предлагаемого направления деятельности в ясной и краткой форме и в конечном счете отвечает на самый нужный для бизнесмена вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?

Можно выделить **четыре стадии процесса бизнес-планирования**.

1. Подготовительная стадия.
2. Стадия разработки бизнес-плана.
3. Стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности.
4. Стадия реализации бизнес-плана.

Ключевым моментом *подготовительной стадии бизнес-планирования* является формирование перспективной бизнес-идеи. *Бизнес-идея* – это идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения и др. Независимо от того, каким образом идея получена, важно очень тщательно ее взвесить и оценить, с тем чтобы убедиться, что она действительно может лечь в основу успешного предприятия.

На *стадии разработки бизнес-плана* идет процесс непосредственного его составления. В мировой практике существуют различные подходы в бизнес-планировании, выделяют несколько типов бизнес-планов, каждый из которых имеет свои особенности. В России различают в основном четыре типа бизнес-планов:

- внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования;
- бизнес-план для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств;
- инвестиционный бизнес-план;
- бизнес-план финансового оздоровления (санации).

Однако широко применяются и такие специальные бизнес-планы финансово-экономического характера, как составление процентов эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций); обоснование предложений по приватизации государственных предприятий; выкуп акций (паев) в непубличных компаниях типа НАО, ООО или пая в товариществах при выходе из состава одного из акционеров (учредителей, пайщиков); подготовка к продаже приватизированных, обанкротившихся организаций (предприятий, фирм), выставляемых на конкурс.

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Бизнес-план является одним из ключевых элементов стратегического планирования. Как и стратегический план организации, охватывает достаточно длительный период, обычно 3-5 лет, иногда больше. Однако *между бизнес-планом и стратегическим планом существует ряд различий*:

- в отличие от стратегического плана бизнес-план включает не весь комплекс общих целей фирмы, а только одну из них;
- стратегические планы – это обычно планы с растущим горизонтом времени, бизнес-план имеет четко очерченные временные рамки, по истечении которых определенные планом цели и задачи должны быть выполнены;

- в бизнес-плане функциональные составляющие (планы производства, маркетинга и др.) имеют гораздо более весомое значение, чем в стратегическом плане, являются равновесными частями его структуры.

Более близок к бизнес-плану такой привычный ранее российским предпринимателям документ, как технико-экономическое обоснование (ТЭО). Главным отличием ТЭО от бизнес-плана является то, что технико-экономическое обоснование – это специфический плановый документ для создания и развития какого-либо объекта.

Главная цель бизнес-плана – выработка стратегических решений путем рассмотрения предлагаемого объекта бизнеса с позиций маркетингового синтеза. Другие цели разработки бизнес-плана могут быть различными, например получение кредитов или привлечение инвестиций; определение степени реальности достижения намеченных результатов; доказательство необходимости реорганизации работы уже существующей организации (предприятия) или создание новой; убеждение сотрудников компании в возможности достижения качественных и количественных показателей, намеченных в проекте, и др.

Бизнес-план разрабатывается для решения следующих основных *задач*:

- определения целесообразности и стратегии развития данного вида бизнеса в сложившихся экономических условиях;
- оценки и контроля процесса развития основной деятельности организации (предприятия);
- привлечения денежных средств и эффективного использования инвестиций за счет различных источников финансирования.

В современной хозяйственной практике бизнес-план выполняет пять функций.

Первая функция связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности.

Вторая функция – планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

Третья функция дает возможность привлекать извне денежные средства – ссуды, кредиты. При этом решающим фактором является наличие тщательно проработанного бизнес-плана.

Четвертая функция позволяет привлечь к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию.

Пятая функция – вовлечение персонала организации (предприятия) в процесс составления бизнес-плана, координация их усилий, распределение обязанностей.

Структура бизнес-плана. Форма, содержание и структура бизнес-плана жестко не регламентирована. Организация (предприятие) самостоятельно в зависимости от назначения, масштабов производства и выполняемых функций разрабатывает бизнес-план, который может состоять из следующих разделов.

1. Резюме (описание возможностей предприятия).
2. Описание товаров (услуг).
3. Оценка рынка сбыта товаров (услуг).
4. Информация о возможных конкурентах.
5. План маркетинга.
6. План производства.
7. Организационный план.
8. Юридический план (правовое обеспечение).
9. Оценка рисков и страхование.
10. Финансовый план.

Бизнес-план может включать и другие разделы, в частности описание вида деятельности, инвестиционный план, стратегию финансирования, персонал и управление, менеджмент, организацию внешнеэкономической деятельности, источники и направления финансирования.

В разделе *«Резюме»* определяются все направления деятельности предприятия с указанием программы, цели и стратегии его развития, дается вся необходимая информация о его будущей коммерческой деятельности.

В разделе *«Описание товаров (услуг)»* предоставляются сведения о предлагаемой на рынке продукции организации, ее преимущества для покупателей, жизненный цикл товаров.

Раздел *«Оценка рынка сбыта товаров (услуг)»* направлен на изучение размера рынков сбыта и их сегментов, определение потенциальной емкости рынка, объема продаж, потребительских групп на рынке и средств воздействия на них.

В разделе *«Информация о возможных конкурентах»* проводится анализ товаров конкурентов, их качества, цен и условий продаж, изучаются поставщики и потребители товаров (продукции, работ, услуг), что позволяет определить конкурентоспособность организации (предприятия).

План маркетинга составляется на основе информации, полученной в предыдущих разделах бизнес-плана. В план маркетинга, как правило,

включаются: цели и стратегии маркетинга; ценообразование; схема распространения товаров; методы стимулирования продаж; реклама; каналы сбыта и система связи; формирование общественного мнения о товарах, продукции, работах, услугах организации (предприятия).

План производства (производственная программа) является ведущим разделом бизнес-плана. В нем на основе маркетинговых исследований определяется объем производства продукции соответствующей номенклатуры и ассортимента на текущий (1 год) и перспективный период (3–5 лет и более). Составляются план поставок продукции в натуральном выражении по потребителям на основе договоров, график отгрузки товаров (продукции), обосновывается объем производства, подтвержденный расчетами балансов производственных мощностей по ведущим подразделениям предприятия.

В *организационном плане* указывается, с кем будет организован бизнес, разрабатывается структура органов управления, производственная структура организации (предприятия), планируется работа персонала, определяются внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность предприятия.

В *юридическом плане* рассматриваются правовые аспекты деятельности предприятия, определяется его организационно-правовая форма, формируются учредительные документы, регламентирующие деятельность организации (предприятия, фирмы), разрабатываются должностные инструкции и локальные нормативные акты.

В разделе «*Оценка рисков и страхование*» оцениваются все виды рисков, которые могут возникнуть в деятельности организации (предприятия). С целью их предотвращения и снижения потерь разрабатывается система управления рисками с использованием способов их оценки, рассматриваются варианты страхования имущества, ответственности и другие его виды.

Финансовый план является важнейшим разделом бизнес-плана, который обеспечивает взаимосвязь доходов и расходов предприятия на основании показателей его развития и источников финансирования. Финансовый план может быть текущим, оперативным и стратегическим. Текущий финансовый план (на один год) составляется в форме баланса доходов и расходов и плана движения денежных средств по трем видам деятельности: производственно-хозяйственной, инвестиционной и финансовой. Оперативный финансовый план (на один квартал, месяц) включает составление платежного календаря, кассового плана для финансирования проекта, источники его получения, разрабатывается ряд документов, в том числе прогнозы объемов продаж,

доходов и расходов, денежных поступлений и выплат; сводный баланс активов и пассивов; расчет точки безубыточности (самоокупаемости).

Стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности является сложным процессом передачи содержательных сведений. Начальным этапом этой стадии бизнес-планирования является организация и проведение презентации бизнес-плана. *Презентация бизнес-плана* – это краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами. Перечень освещаемых вопросов зависит от объема бизнес-плана.

В ходе переговоров с потенциальными партнерами происходит согласование условий и оформление договорных отношений. По результатам переговоров вносятся соответствующие коррективы в бизнес-план. Началу переговоров с инвесторами предшествует этап аудита бизнес-плана.

Процедура аудита бизнес-плана проводится внешними инвесторами по определенной схеме, включающей, как правило, шесть этапов:

1) определение характеристик компании-заявителя и вида ее экономической деятельности. Прежде всего устанавливается, относится ли вид экономической деятельности, где этот проект будет реализовываться, к числу приоритетных для инвестора. Затем определяется положение фирмы-просителя на рынке;

2) оценка условий инвестиционного соглашения: форма заимствования и возврата долга, залог, гарантия возврата;

3) анализ последнего баланса: определение степени финансовой устойчивости и ликвидности, проверяется достаточность собственного оборотного капитала, уровень коэффициента покрытия; расчет соотношения «заемный капитал – собственный капитал» (финансовый рычаг). В мировой практике обычно избегают давать средства фирмам, у которых это соотношение превысило 4,0, а если фирма небольшая, то и при величине данного показателя равной 3,0; оценка способности фирмы к заимствованию (табл. 18) [4, с. 34].

Таблица 18

Рекомендуемые соотношения стоимости обеспечения и предоставляемых под него средств

Активы, способные служить обеспечением заимствуемых средств	Возможная величина заимствований под различные типы обеспечения, % от балансовой величины соответствующего типа обеспечения
Наличные денежные средства и высоколиквидные ценные бумаги	100
Дебиторская задолженность (со сроком погашения не более 90 дней)	75–85
Запасы (оцененные по текущей рыночной, а не по балансовой стоимости)	20–30
Фиксированные активы (основные средства), оцененные по текущей рыночной, а не по балансовой стоимости	75

В табл.18 каждому типу обеспечения долгов (графа 1) поставлена в соответствие сумма средств, которая может быть предоставлена инвестором под это обеспечение (графа 2). Эти соотношения носят ориентировочный характер и отражают практику стран со стабильной рыночной экономикой; оценка активов и обязательств;

- 4) оценка «весомости» руководящей команды компании-заявителя;
- 5) выявление особенности проекта;
- 6) общий анализ бизнес-плана.

Только после завершения работы по пяти первым этапам и получения вывода о целесообразности дальнейшего рассмотрения проекта переходят к шестому этапу – общему глубокому изучению бизнес-плана. При необходимости выполняются узкопрофильные экспертизы: маркетинговая, технологическая, патентная и экономическая.

Завершается аудит бизнес-плана принятием или отклонением решения об его инвестировании.

Стадия реализации бизнес-плана охватывает период от принятия решения об инвестировании до начальной стадии практической реализации проекта, включая коммерческое производство. *Реализовать бизнес-план* – значит выполнить все рабочие задачи в организации (на предприятии) и вне ее, необходимые для того, чтобы перевести деловой проект из стадии бизнес-плана в реальную производственную стадию.

Планирование реализации бизнес-проекта и составление бюджета осуществляется путем составления плана, который содержит график, объединяющий в последовательную схему действий различные его стадии: финансовое планирование, организационное оформление, приобретение и передачу технологии, подготовку заявочных документов, представление предложений, переговоры и заключение контрактов, приобретение земли, строительные работы, установку оборудования, закупку материалов и сырья, предпроектный маркетинг, обучение и назначение на должности, запуск и начало производства, поддержание и развитие производства.

Даже самый лучший бизнес-план может устареть, если изменяются условия. *Внешние факторы* – экономическая ситуация, новые требования потребителей, появление новых технологий, изменение политики, а также события *внутренней жизни организации* (предприятия), в частности изменения в руководящем составе, могут вызвать необходимость пересмотра бизнес-плана. Необходимо уметь улавливать новые тенденции во внутренней жизни организации, в рыночной конъюнктуре и вносить соответствующие коррективы в бизнес-план. Корректировка плана дает возможность, не изменяя целей, менять пути их достижения и, следовательно, повышать шансы организации (предприятия) на успех.

Завершается реализация бизнес-плана оценкой и анализом соответствия поставленных и достигнутых целей в процессе бизнес-планирования.

В современных условиях на российском рынке подготовка бизнес-планов осуществляется с помощью специализированных программных пакетов, созданных отечественными разработчиками, каждый из которых имеет свои особенности (Project Expert, «Альт-Инвест» и др.).

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определения понятий «планирование», «план».
2. Охарактеризуйте принципы планирования.
3. Дайте характеристику методов планирования.
4. Назовите виды планов и дайте их характеристику.
5. Приведите основные показатели по видам планирования.
6. Из каких разделов состоит стратегический план развития предприятия? Назовите их составляющие.
7. Что включается в понятие «стратегия роста предприятия»? Назовите виды стратегий.

8. Из каких разделов состоит производственная программа предприятия?
9. Что понимается под валовой, товарной и реализованной продукцией?
10. Дайте определения процесса бизнес-планирования, бизнес-плана.
11. Опишите стадии организации процесса бизнес-планирования.
12. В чем отличие бизнес-плана от других плановых документов?
13. Назовите цели и задачи бизнес-плана.
14. Раскройте сущность функций бизнес-плана.
15. Перечислите основные разделы бизнес-плана.

Глава 13. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

13.1. Экономическая сущность и показатели эффективности производства

Эффективность, ее виды. Эффективность состоит в увеличении эффекта на каждую единицу затрат (ресурса), связанных с получением данного эффекта.

Эффект – полезный результат, полученный в производстве (например валовой национальный продукт, прибыль и др.). Выражается в абсолютной величине.

Используют два метода расчета эффективности:

1) прямой:

$$\Theta = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты (ресурсы)}}.$$

2) обратный:

$$T_{\text{ок}} = \frac{\text{Затраты}}{\text{Результат}} = \frac{1}{\Theta},$$

где $T_{\text{ок}}$ – срок окупаемости, год, мес.

Эффективность повышается, если:

- возрастает эффект при неизменных затратах;
- снижаются затраты при неизменном эффекте;
- растет эффект и снижаются затраты;
- одновременно растут эффект и затраты, но темпы роста эффекта опережают темпы роста затрат.

Различают следующие виды эффективности:

- *технико-экономическая* – характеризует улучшение использования материально-технических ресурсов, повышение производительности труда, сроки службы и экономичность использования машин и оборудования;
- *социальная* – характеризует улучшение условий труда и быта на производстве, сохранение и укрепление здоровья, гармоничное и всестороннее развитие личности;
- *экономическая* – характеризует высокую результативность производственных (общеекономических) отношений.

Экономическая эффективность подразделяется на общую (абсолютную) и сравнительную.

Общая эффективность характеризует величину экономического эффекта по отношению к общим затратам (ресурсам).

Общие затраты включают:

- затраты живого труда;
- затраты прошлого труда, овеществленные в средствах производства.

Затраты, связанные с производством, подразделяются:

- на текущие (себестоимость);
- единовременные (реальные инвестиции, капитальные вложения).

При определении абсолютной эффективности рассчитывают общие и частные показатели. Обобщающим интегральным показателем эффективности общественного производства ($\mathcal{E}_{o.n}$) служит отношение национального дохода (НД) или валового национального продукта (ВНП) к совокупным затратам труда (T_c):

$$\mathcal{E}_{o.n} = \frac{ND}{T_c} = \frac{ВНП}{T_c},$$

где T_c – затраты живого труда + затраты прошлого труда + стоимость материальных затрат.

Для определения абсолютной эффективности по отдельным видам затрат используют следующие группы показателей:

- эффективность использования живого труда (выработка, трудоемкость);
- эффективность использования средств труда (фондоотдача, фондоемкость);
- эффективность использования предметов труда (коэффициент оборачиваемости, коэффициент закрепления, длительность одного оборота оборотных средств);

- эффективность использования производственных фондов, т. е. совокупности основных производственных фондов и оборотных средств (рентабельность, отдача производственных фондов);

- эффективность текущих затрат (материалоемкость, рентабельность продукции).

Сравнительная эффективность применяется при сравнении вариантов производственных, экономических, организационно-технических и других хозяйственных решений, в том числе проектов капитального строительства, изобретений, рационализаторских предложений, новой техники и др., с целью выбора наиболее эффективного варианта.

В основе оценки сравнительной экономической эффективности лежит метод расчета приведенных затрат:

$$Z_{\text{пр}} = E \cdot K_{\text{вл}} + C \longrightarrow \min,$$

где $Z_{\text{пр}}$ – затраты приведенные;

E – коэффициент сравнительной экономической эффективности;

$K_{\text{вл}}$ – капитальные вложения,

C – текущие затраты.

Экономический эффект ($\mathcal{E}_{\text{год}}$) оценивается путем сравнения значений показателя приведенных затрат ($Z_{\text{пр}}$), коэффициента сравнительной экономической эффективности (E) и простого срока окупаемости капитальных вложений ($T_{\text{ок}}$) по базовому и проектируемому вариантам. При этом в случае оценки экономической эффективности на краткосрочную (в пределах года) перспективу применяются статистические методы расчета:

$$\mathcal{E}_{\text{год}} = Z_{\text{пр}} (\text{проект}) - Z_{\text{пр}} (\text{баз}),$$

$$E_{\text{ф}} = \frac{C_1 - C_2}{K_2 - K_1} = \frac{1}{T_{\text{ок}}} \geq E_{\text{н}},$$

$$T_{\text{ок.ф}} = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2} \leq T_{\text{н}},$$

где 1, 2 – варианты;

K – капитальные вложения;

C – текущие затраты;

$E_{\text{ф}}, E_{\text{н}}$ – соответственно фактический, нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности;

$T_{\text{ок.ф}}, T_{\text{ок.н}}$ – соответственно фактический и нормативный срок окупаемости.

Если $E_{\phi} > E_n$ или $T_{ок.ф} < T_{ок.н}$, то эффективен вариант более капиталоемкий (т. е. с большими капитальными вложениями).

Если $E_{\phi} = E_n$ или $T_{ок.ф} = T_{ок.н}$ (равными можно считать данные с погрешностью 5%), то варианты равноэкономичны.

Если $E_{\phi} < E_n$ или $T_{ок.ф} > T_{ок.н}$, то эффективен вариант с меньшими капитальными вложениями, т. е. менее капиталоемкий.

Динамические методы оценки экономической эффективности, базирующиеся на дисконтировании значений показателей экономического эффекта, используются при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов (см. п. 11.3).

Повышение эффективности производства – это разработка и реализация комплекса конкретных мероприятий. Сущность проблемы повышения эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат, производственных ресурсов в процессе их использования. В основе экономической эффективности лежит интенсификация производственных и финансовых ресурсов. Интенсификация¹ служит причиной, а эффективность – проявлением ее, т. е. следствием. Интенсификация затрагивает все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия: научно-технический прогресс, политику инвестиций, использование производственного потенциала, совершенствование организации труда и производства, активизацию экономических интересов работников, соблюдение режима экономии и бережливости.

Эффективное развитие предполагает получение новых знаний, интенсификацию производства, повышение качества труда. Реализация этих условий возможна с помощью таких факторов развития, как *научно-технический прогресс и повышение уровня использования человеческого потенциала*. Слагаемые эффективности производства формируются под воздействием факторов технического, организационного и социально-экономического характера, определяющих направления эффективного развития:

- повышение научно-технического уровня производства (внедрение новых технологий, оборудования) и продукции;
- совершенствование управления, организации производства и труда;
- увеличение объемов производства и изменение номенклатуры выпускаемой продукции (работ, услуг);
- повышение качества управленческих решений;

¹ *Интенсификация* (фр. Intensification) – увеличение интенсивности. *Интенсивный* (лат. Intension – напряжение, усиление) – напряженный, усиленный, например интенсивный труд, дающий наибольшую производительность; интенсивное хозяйство.

- развитие хозяйственных связей и их совершенствование;
- улучшение социальных условий и повышение уровня профессионализма кадров;
- повышение уровня рационального природопользования и улучшение природных условий.

На предприятии эти направления повышения эффективности хозяйственной деятельности отражаются в комплексных планах экономического и социального развития при обосновании экономически выгодных направлений использования ресурсов и осуществления затрат, а также в процессе разработки стратегии развития организации (предприятия).

Предельный показатель экономической эффективности – критический объем производства (точка безубыточности, самоокупаемости). При создании нового предприятия предприниматель должен знать, когда именно он может рассчитывать на получение первой прибыли. В частности такая информация поможет ему лучше оценить, сколько денег потребуется, чтобы поддержать новое предприятие на начальном этапе его существования.

Прогноз *точки безубыточности (самоокупаемости)* должен дать ответ на вопрос о том, сколько единиц продукции или услуг нужно будет продать или какого объема продаж достичь, чтобы доходы предприятия совпадали с расходами, т. е. чтобы предприятие окупилось.

Под *точкой безубыточности* понимается такое состояние, когда разность между всеми доходами и расходами оказывается равной нулю, т. е. предприятие не получает прибыли, но и не несет убытки.

Суммарный объем выручки от продаж, соответствующий точке безубыточности, должен совпадать с суммой переменных и постоянных издержек организации (предприятия). После того, как организация (предприятие) окупится, продажа каждой последующей единицы продукции (работы, услуги) будет приносить прибыль, если цена на товар не опустится ниже его себестоимости.

Точка безубыточности определяется по формуле

$$ТБ = СФИ / (Ц_{ед} - ПИ_{ед}) \text{ или } ТБ = СФИ / (1 - ПИ_{ед} / V),$$

где ТБ – точка безубыточности (самоокупаемости);

СФИ – совокупные фиксированные издержки;

Ц_{ед} – цена единицы продукции (работы, услуги);

ПИ_{ед} – удельные переменные издержки;

V – объем продаж в денежной форме.

Факторы снижения точки безубыточности (самоокупаемости):

- переменные и постоянные расходы;
- объем продаж (производства или сбыта) в денежной оценке или натуральных единицах;
- цена за единицу продукции;
- удельный вес переменных расходов в выручке от продаж.

При расчете точки безубыточности предприниматель может попробовать менять параметры (закладывать в расчеты разные цены, разные постоянные и переменные издержки) и смотреть, как это будет отражаться на точке безубыточности и прибыли.

13.2. Оценка финансового состояния организации (предприятия)

Под финансовым состоянием понимается способность организации (предприятия) финансировать свою деятельность. Финансовое состояние можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния – отсутствие просроченной кредиторской задолженности; наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете, т. е. способность своевременно произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости от внешних инвесторов и кредиторов.

Финансовое состояние предприятия – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов. Показатели оценки финансового состояния предприятия относятся к показателям, характеризующим экономическую эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации (предприятия). Оценка финансового состояния осуществляется в четырех направлениях:

- оценка интенсивности использования основных и оборотных средств. Она характеризуется такими показателями, как фондоотдача, фондоемкость, коэффициент оборачиваемости и т. д.;
- оценка прибыльности, рентабельности работы организации (предприятия). Для анализа прибыльности, рентабельности применяются показатели: точка безубыточности, безопасность коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) и сила воздействия операционного рычага, рентабельность продаж (оборота), продукции, собственного капитала и др.;

- оценка финансовой устойчивости организации (предприятия);
- оценка платежеспособности и ликвидности.

Оценка финансовой устойчивости организации (предприятия) осуществляется через коэффициенты устойчивости, которые показывают соотношение общей задолженности и основных средств, текущей задолженности и основных средств, заемных и собственных средств и т. д. Также большое значение имеет коэффициент обеспеченности собственными средствами (коэффициент автономии), который определяется отношением размера собственных средств организации (предприятия) к общей величине ее (его) средств. Он характеризует наличие у организации (предприятия) собственных средств, которые необходимы для ее (его) финансовой устойчивости. Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние организации (предприятия) и больше возможностей для проведения независимой финансовой политики. В России нормой этого коэффициента считается показатель 0,5, тогда как в странах Западной Европы – 0,6.

Оценка платежеспособности и ликвидности осуществляется через систему показателей. *Платежеспособность* организации (предприятия) характеризует абсолютный показатель превышения всех активов над всеми обязательствами (долгосрочными и краткосрочными долгами). Предприятие считается платежеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Коэффициент платежеспособности (K_n) определяется соотношением

$$K_n = \text{Собственный капитал} / \text{Общие обязательства}.$$

Коэффициент платежеспособности измеряет финансовый риск, т. е. вероятность банкротства. Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны. Если предприятие не в состоянии выполнить внешние обязательства за счет всех активов, оно может быть признано платежеспособным.

Под *ликвидностью* какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Показатели ликвидности позволяют оценить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы (все оборотные средства). К ним относятся:

- коэффициент абсолютной ликвидности. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. Считается, что значение $K_{абс.ликв}$ не должно опускаться ниже 0,2.

$$K_{АЛ} = \frac{\text{Сумма денежных средств} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}},$$

- коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности рассчитывается

$$K_{ПЛ} = \frac{\text{Сумма ден. средств} + \text{Краткоср. фин. вложения} + \text{Дебиторская задолж-ть}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

Рекомендуемое значение данного показателя – не ниже единицы;

- коэффициент текущей ликвидности определяется отношением

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{Ден. ср-ва} + \text{Краткоср. фин. влож.} + \text{Дебит. задолж.} + \text{Запасы и затраты}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой мере краткосрочная задолженность организации (предприятия) покрывается всеми ее (его) оборотными активами. Считается, что $K_{ТЛ}$ должен находиться в пределах 1–2. Нижняя граница обусловлена тем, что текущих активов должно быть достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе организация может оказаться неплатежеспособной по этим видам платежей. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза свидетельствует о нерациональном вложении и неэффективном использовании средств.

Для определения реального состояния дел организации (предприятия) необходим анализ ликвидности ее (его) баланса, который заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательства по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Классификация активов и пассивов баланса, их сопоставление позволяют дать *оценку ликвидности баланса*, которая представляет собой степень покрытия обязательств организации (предприятия) такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. В зависимости от степени ликвидности активы организации (предприятия) разделяются на следующие группы.

1. Наиболее ликвидные активы (А1), включающие денежные средства в банке и кассе предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

2. Быстрореализуемые активы (А2) – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (депозиты).

3. Медленно реализуемые активы (А3) – запасы (сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция) и долгосрочные финансовые вложения (за исключения вложений в уставные капиталы других организаций).

4. Труднореализуемые активы (А4) – обмобилизованные средства (внеоборотные активы) за вычетом долгосрочных финансовых вложений, включенных в предыдущую группу (земля, здания и сооружения, оборудование, транспортные средства).

Пассивы баланса группируются по срочности их оплаты следующим образом.

1. Наиболее срочные обязательства (П1), включают кредиторскую задолженность, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства.

2. Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные кредиты и заемные средства.

3. Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные кредиты и заемные средства, арендные обязательства.

4. Постоянные пассивы (П4) – собственные средства, за исключением арендных обязательств и задолженности перед учредителями (капитал и резервы).

Для оценки ликвидности баланса необходимо сравнивать итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \geq P4.$$

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства. Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у организации собственных оборотных средств. Равенство постоянных пассивов и труднореализуемых активов показывает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств организации (предприятия).

Финансовое состояние организации (предприятия) зависит от результатов его операционной (производственной и коммерческой), инвестиционной и финансовой деятельности. Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому

финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

13.3. Банкротство организаций и их финансовое оздоровление

Одной из целей финансового анализа является своевременное выявление признаков банкротства организации (предприятия). Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ, ст. 2 устанавливает, что **несостоятельность (банкротство)** – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Внешними признаками несостоятельности (банкротства) организации (предприятия) является неисполнение требований по уплате денежных обязательств и обязательных платежей в течение трех месяцев с момента наступления даты платежа. Для определения наличия признаков банкротства должны учитываться:

- размер денежных обязательств – обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и иным основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации;
- размер обязательных платежей – налоги, сборы и иные обязательные взносы, уплачиваемые в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определяемых законодательством РФ, в том числе штрафы, пени и иные санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по их уплате, а также административные штрафы и штрафы, установленные уголовным законодательством.

Состав и размер денежных обязательств и обязательных платежей определяются на дату подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом. В отношении должника применяются установленные Законом о банкротстве процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение, санация.

Наблюдение – процедура, имеющая целью подготовить мероприятия, направленные либо на оздоровление предприятия (санацию), либо на его

ликвидацию. Осуществляется под контролем кредиторов. С момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом деятельность предприятия ограничивается и решения могут приниматься исключительно с согласия *временного управляющего* (назначается из числа кандидатов, предложенных кредиторами).

Финансовое оздоровление – процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Одновременно арбитражный суд утверждает *административного управляющего*. План финансового оздоровления разрабатывается в случае отсутствия обеспечения исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности. Финансовое оздоровление вводится на срок не более чем 2 года.

Внешнее управление – процедура банкротства, осуществляемая в целях восстановления платежеспособности предприятия путем проведения организационных и экономических мер, направленных на оздоровление его финансового состояния, в том числе путем продажи части имущества. Одновременно арбитражный суд утверждает *внешнего управляющего* (полномочия руководителя должника прекращаются), который не позднее месяца с момента своего назначения разрабатывает план внешнего управления, утверждаемый собранием кредиторов. С даты введения внешнего управления отменяются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов; аресты на имущество должника и иные ограничения в части распоряжения принадлежащим ему имуществом могут быть наложены только в рамках процесса о банкротстве; вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, за исключением текущих платежей, которые могут быть предъявлены к должнику только с соблюдением порядка предъявления требований к нему.

Конкурсное производство – судебная процедура ликвидации предприятия-банкрота, при которой оно подлежит принудительной продаже, а конкурсная масса распределяется между кредиторами. *Конкурсная масса* – имущество, на которое может быть обращено взыскание в процессе конкурсного производства. Арбитражный суд назначает *конкурсного управляющего*, который приступает к продаже имущества на открытых торгах и производит расчеты с кредиторами в соответствии с реестром требований кредиторов. Срок конкурсного производства не может превышать одного года,

в исключительных случаях арбитражный суд может продлить указанный срок на 6 месяцев.

Мировое соглашение – процедура, заключаемая между должником и конкурсными кредиторами на любом этапе по делу о банкротстве предприятия, позволяет должнику обеспечить свои обязательства путем получения отсрочки, рассрочки или скидки с долгов. Решение о заключении мирового соглашения от имени конкурсных кредиторов принимается *собранием кредиторов* большинством голосов от общего их количества и считается принятым при условии, что за него проголосовали все кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника. Мировое соглашение заключается в письменной форме и утвержденное арбитражным судом является основанием для прекращения полномочий временного, внешнего и конкурсного управляющего.

Санация – это система мер, направленных на предотвращение ликвидации предприятия вследствие банкротства. При этом либо собственники предприятия, либо кредиторы, либо иные лица, в том числе органы исполнительной власти, оказывают должнику финансовую помощь, предоставляют льготные кредиты, льготное налогообложение и т. д. Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника для продолжения его деятельности.

Законодательством предусмотрены также иные процедуры банкротства, такие как добровольное объявление о банкротстве должника и упрощенная процедура банкротства. Основанием для *добровольного объявления о банкротстве и ликвидации* предприятия являются: наличие у организации внешних признаков банкротства; принятие решения о ликвидации должника; наличие письменного согласия всех кредиторов. При добровольной ликвидации должника обязанности *конкурсного управляющего* исполняет председатель ликвидационной комиссии. Весь механизм добровольного объявления о банкротстве и ликвидации предприятия соответствует процедурам конкурсного производства (принудительной ликвидации). *Упрощенная процедура банкротства* проводится в сокращенные сроки и применяется тогда, когда организация-должник прекратила свою деятельность, а установить местонахождение ее руководителя не представляется возможным.

Законодательством предусмотрена персональная ответственность руководителей, в том числе уголовная, за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство и фиктивное банкротство.

При наличии *неправомерных действий* руководителей предприятий *при банкротстве* предусмотрена уголовная ответственность (ст. 195 УК РФ). *Преднамеренное банкротство* (ст. 196 УК РФ) означает преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности предприятия, совершенное собственником или руководителем предприятия в своих интересах и причинившее крупный ущерб либо имевшее иные тяжкие последствия. *Фиктивное банкротство* (ст. 197 УК РФ) – заведомо ложное объявление о банкротстве с целью получения от кредиторов отсрочки и/или рассрочки платежей, скидки с долгов.

С целью предотвращения банкротства финансовый менеджер должен постоянно держать под контролем финансовое состояние предприятия, в том числе убытки от основной хозяйственной деятельности, недостаток оборотных средств, затруднения в получении кредитов, уменьшение поступления денежных средств от хозяйственных и финансовых операций, падение рыночной цены ценных бумаг, выпущенных предприятием, неспособность погасить срочные обязательства.

В международной практике для определения признаков банкротства предприятий используются четыре модели Э. Альтмана: самая распространенная – двухфакторная модель для любых предприятий; пятифакторная модель для акционерных обществ, чьи акции котируются на рынке; модифицированный вариант пятифакторной модели для компаний, чьи акции не торгуются на биржевом рынке; семифакторная модель для прогноза банкротства на 5 лет.

В Российской Федерации для оценки потенциального банкротства государственных предприятий используется методика, утвержденная Постановлением Правительства «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.1994 г. № 498. В соответствии с этим документом определяются три финансовых коэффициента и устанавливаются их критерии: текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами (собственные средства должны составлять в оборотном капитале 1/10 часть, заемные – 9/10), коэффициенты восстановления (утраты) платежеспособности, которые рассчитываются:

$$K_{ВП} = \frac{K_{ТЛкон.г} + \frac{6}{T} \cdot (K_{ТЛкон.г} - K_{ТЛнач.г.})}{2} \geq 1;$$

$$K_{УП} = \frac{K_{ТЛкон.г} + \frac{3}{T} \cdot (K_{ТЛкон.г} - K_{ТЛнач.г.})}{2} \geq 1,$$

где $K_{ВП}$ – коэффициент восстановления платежеспособности;

$K_{УП}$ – коэффициент утраты платежеспособности;

$K_{ТЛнач.г.}$, $K_{ТЛкон.г.}$ – коэффициент текущей ликвидности соответственно на начало и конец года;

6, 3 – период времени соответственно восстановления и утраты платежеспособности, мес.;

2 – нормативный период времени, мес.

T – календарный период времени за год, мес.

Коэффициенты восстановления (утраты) платежеспособности анализируются с целью установления соответствия их нормативным значениям, утвержденным вышеуказанным постановлением. При неудовлетворительной структуре баланса организации (предприятия) для проверки ее (его) реальной возможности восстановления своей платежеспособности рассчитывается $K_{ВП}$ сроком на 6 месяцев. Если $K_{ВП} > 1$, то может быть внесено заключение о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность в течение 6 месяцев и решение о признании структуры баланса неудовлетворительной может быть отложено на срок, определяемый Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве). Если $K_{ВП} < 1$, то предприятие признается неплатежеспособным, структура баланса неудовлетворительная, шансов на выживание у предприятия нет.

При удовлетворительной структуре баланса для проверки устойчивости финансового положения рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на срок 3 месяца. Если $K_{УП} > 1$, то в ближайшие три месяца предприятие платежеспособно, структура баланса удовлетворительная. Если $K_{УП} < 1$, может быть принято решение, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами, т. е. об утрате его платежеспособности. Ввиду реальной угрозы утраты данным предприятием платежеспособности оно становится на соответствующий учет в Федеральном управлении по делам о несостоятельности (банкротстве). Сумма денежных средств, необходимая, чтобы восстановить платежеспособность предприятия, определяется

$$Q = 2 \cdot П2 - А2 - А3.$$

Контрольные вопросы и задания

1. Какие показатели характеризуют общую экономическую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия?
2. Сформулируйте определение понятий эффекта и эффективности.
3. Какие показатели характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия?
4. Охарактеризуйте систему коэффициентов рентабельности.
5. Какие показатели характеризуют эффективность использования труда?
6. Приведите примеры критериев эффективности производства.
7. Какие показатели характеризуют эффективность использования основных производственных фондов?
8. Какова экономическая сущность активов и пассивов организации (предприятия) и что они включают в себя?
9. По каким направлениям осуществляется оценка финансового состояния организации (предприятия)?
10. Что характеризуют показатели интенсивности использования основных и оборотных средств, прибыльности и рентабельности?
11. Что характеризуют показатели финансовой устойчивости и платежеспособности?
12. В чем заключается суть анализ ликвидности баланса предприятия?
13. В чем состоит суть понятия «банкротство»?
14. Дайте характеристику внешнего управления и финансового оздоровления организации (предприятия).
15. Объясните, что представляет собой конкурсное производство, мировое соглашение, санация.
16. Поясните назначение коэффициентов восстановления (утраты) платежеспособности организации (предприятия). Что лежит в основе их расчета?

Заключение

В учебном пособии рассмотрены основные вопросы экономики организации (предприятия) в условиях рыночного хозяйствования, определенные Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования для изучения в рамках дисциплины «Экономика организации (предприятия)». В соответствии с логикой изложения материала некоторые вопросы выделены в самостоятельные разделы, так как требования системного и комплексного подхода к изложению материала, обеспечивающего формирование у читателя целостного представления о рассматриваемом предмете, всегда должны быть приоритетными.

С изданием настоящего учебного пособия студенты обеспечиваются информационным материалом об экономических основах функционирования современной организации (предприятия) независимо от выбранной организационно-правовой формы хозяйствования. Усвоив определенные закономерности развития организации (предприятия), студент приобретает умения ориентироваться в любой ситуации, в неожиданных обстоятельствах, адекватно решать вопросы внутреннего функционирования организации. Большую помощь в этом менеджеру, экономисту окажет знание важнейших вопросов планирования и управления организациями (предприятиями), их ресурсного обеспечения, маркетинга, проблем ценообразования, налогообложения и др. Важно сконцентрировать свое внимание на инновационном характере деятельности организации (предприятия), развития предпринимательства, экономии затрат, повышении прибыли и инвестиционной политике. Глубокое изучение перечисленных, а также других вопросов, изложенных в учебном пособии, позволит повысить эффективность деятельности организации (предприятия). Авторы учебного пособия сконцентрировали внимание на понятийных характеристиках элементов механизма функционирования организаций (предприятий), на методах и методиках расчета показателей. Материал учебного пособия подготовлен на основе обобщения значительного объема публикаций, исследований, связанных с осуществлением организациями (предприятиями) финансово-хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики.

Библиографический список

1. Акмаева Р. И. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие для вузов / Р. И. Акмаева, Н. Ш. Елифанова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. 494 с.
2. Большая экономическая энциклопедия / отв. ред. Н. В. Дубенюк. Москва: Эксмо, 2008. 816 с.
3. Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С. А. Кузнецов. Санкт-Петербург: Норинт, 1998. 1536 с.
4. Бринк И. Ю. Бизнес-план предприятия: теория и практика: учебно-практическое пособие / И. Ю. Бринк, Н. А. Савельева. Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. 384 с.
5. Волков О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. 2-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2013. 264 с.
6. Ворст Й. Экономика фирмы: учебник / Й. Ворст, П. Ревентлоу; пер. с дат. А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского. Москва: Высшая школа, 1994. 272 с.
7. Все рейтинги «Размер заработной платы в странах мира на июль 2016 г.» Режим доступа: <http://-rating.ru/1692-zarabotnaya-plata-v-stranah-mira-na-2016-god.html>
8. Гражданский кодекс Российской Федерации / под ред. Г. Ю. Касьяновой. Москва: АБАК. 2018. 736 с.
9. Грибов В. Д. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2013. 448 с.
10. Жданов В. П. Организация и финансирование инвестиций / В. П. Жданов. Калининград: Янтарный сказ, 2000. 186 с.
11. Журухин Г. И. Организация производства на промышленном предприятии: учебное пособие / Г.И. Журухин, Т.К. Руткаускас. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-та», 2008. 175 с.
12. Игонина Л. Л. Инвестиции: учебное пособие / Л. Л. Игонина; под ред. В. А. Слепова. Москва: Юристь, 2002. 480 с.
13. Керимов В. Калькулирование себестоимости продукции на предприятиях // Финансовая газета. 1999. № 2 (370). С. 8–9.
14. Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы (для целей налогообложения прибыли): [утверждена Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 г. № 1]. Екатеринбург: АМБ, 2002. 44 с.

15. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В. В. Коршунов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2013. 435 с.
16. Методические рекомендации по разработке инвестиционной политики предприятия: приказ Министерства экономики Российской Федерации от 01.10.1997 г. № 118 // Экон. газ. № 50. С. 13.
17. Методические рекомендации по разработке ценовой политики предприятия: приказ Министерства экономики Российской Федерации от 01.10.1997 г. № 118 // Экон. газ. № 50. С. 14.
18. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Екатеринбург: Ажур, 2013. 400 с.
19. Об утверждении типовой формы плана финансового оздоровления (бизнес-плана), порядка его согласования и методических рекомендаций по разработке планов финансового оздоровления: распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 05.12.1994 г. № 98-р // Бухгалтерский альманах. 1996. № 1. С. 127–148.
20. О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 05.08.2008 г. № 583-ПП // Консультант Плюс: Российское законодательство. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
21. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесение изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ // КонсультантПлюс: Российское законодательство. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
22. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ. Екатеринбург: Уралюриздат, 2002. 200 с.
23. Пархоменко М.Б. Налоги, учет, отчетность и ответственность – 2017: справочное пособие для руководителей и бухгалтеров предприятий / М. Б. Пархоменко, М. А. Дерябин, В. В. Кошечев; 23-е изд., доп. и перераб. Екатеринбург: Ажур, 2017. 194 с.
24. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02). Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 19.11.2002 г. № 114н // КонсультантПлюс: Российское законодательство. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
25. Романова А. Т. Экономика предприятия: учебное пособие / А. Т. Романова. Москва: Проспект, 2016. 176 с.

26. Российский статистический ежегодник, 2016: статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики. Москва, 2016. 725 с.
27. Россия в цифрах, 2017: краткий статистический сборник / Федерал. служба гос. статистики. Москва, 2017. 511 с.
28. Руткаускас Т.К. Экономика предприятия: учебник / Т. К. Руткаускас, Г. И. Журухин. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2014. 290 с.
29. Саморина В. П. Экономика организации: учебное пособие / В. П. Саморина, Г. В. Черезов, Э. А. Корнов. Москва: КНОРУС, 2013. 320 с.
30. Секерин В. Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах: учебное пособие / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. Москва: Проспект, 2016. 160 с.
31. Томпсон А. Экономика фирмы: перевод с английского / А. Томпсон, Дж. Формби. Москва: БИНОМ, 1998. 544 с.
32. Trading economics / Wages countries list. Режим доступа: <https://tradingeconomics.com/country-list/wages>
33. Трудовой кодекс Российской Федерации. Екатеринбург: АМБ, 2002. 188 с.
34. Чечевицына Л. Н. Экономика организации: учебное пособие / Л. Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. 382 с.
35. Чуев И. Н. Экономика предприятия / И. Н. Чуев, Л. Н. Чечевицына. Москва: Дашков и К°, 2016. 380 с.
36. Ширенбек Х. Экономика предприятия: задачник: перевод с немецкого / Х. Ширенберг; под общ. ред. И. П. Бойко, С. В. Валлайцева, К. Рихтера. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 736 с.
37. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: перевод с немецкого / Г. Шмален; под ред. А. Г. Поршнева. Москва: Финансы и статистика, 1996. 512 с.
38. Экономика предприятия (организации): учебник / под ред. В. Я. Позднякова, О. В. Девяткина. 4-е изд. перераб и доп. Москва: ИНФРА-М, 2010. 640 с. + CD-R.
39. Экономика предприятия (фирмы): учебник для бакалавриата / В. Я. Горфинкель [и др.]; науч. ред. В. Я. Горфинкель. Москва: Проспект, 2013. 640 с.

Бухгалтерский баланс

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120		
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210		
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откормке			
затраты в незавершенном производстве			
готовая продукция и товары для перепродажи			
товары отгруженные			
расходы будущих периодов			
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе покупатели и заказчики			
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260		
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290		
БАЛАНС	300		

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410		
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
ИТОГО по разделу III	490		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики			
задолженность перед персоналом организации			
задолженность перед государственными внебюджетными фондами			
задолженность по налогам и сборам			
прочие кредиторы			
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих периодов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690		
БАЛАНС	700		

Приложение 2

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

за _____ 200__ г.

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) _____ по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
384/385		

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименования	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		()	()
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы		()	()
Управленческие расходы		()	()
Прибыль (убыток) от продаж			
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению			
Проценты к уплате		()	()
Доходы от участия в других организациях			
Прочие операционные доходы			
Прочие операционные расходы		()	()
Внереализационные доходы			
Внереализационные расходы		()	()
Прибыль (убыток) до налогообложения			
Отложенные налоговые активы			
Отложенные налоговые обязательства			
Текущий налог на прибыль 258		()	()
Чистая прибыль (убыток) отчетного года			

Классификация доходов и расходов организации

Доходы и расходы по обычным видам деятельности		Операционные доходы и расходы		Внереализационные доходы и расходы	
Доходы	Расходы	Доходы	Расходы	Доходы	Расходы
1	2	3	4	5	6
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг Коммерческие расходы Управленческие расходы	Поступления, связанные со сдачей во временное пользование активов организации Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности Доходы от участия в уставном капитале других организаций и прибыль от совместной деятельности	Расходы, связанные со сдачей во временное пользование активов организации Расходы, связанные с оплатой прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности Расходы от участия в уставном капитале других организаций и убытки от совместной деятельности	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, присужденные или признанные должником Поступления в возмещении причиненных предприятию убытков. Поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара и т. д.) Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, присужденные или признанные предприятием Возмещение причиненных предприятием убытков Расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году

Окончание прил. 3

		<p>Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции</p> <p>Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование денежных средств банком</p> <p>Прочие операционные доходы</p>	<p>Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов (кроме иностранной валюты), продукции</p> <p>Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование кредитов и займов</p> <p>Расходы, связанные с оплатой услуг кредитных организаций.</p> <p>Прочие операционные расходы</p>	<p>Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году</p> <p>Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности</p> <p>Курсовая разница</p> <p>Сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных)</p> <p>Прочие внереализационные доходы</p>	<p>Суммы дебиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания</p> <p>Курсовая разница</p> <p>Сумма уценки активов (за исключением внеоборотных)</p> <p>Прочие внереализационные расходы</p>
--	--	---	---	--	---

Учебное издание

Руткаускас Татьяна Константиновна
Криворотов Вадим Васильевич
Лордкипанидзе Марина Георгиевна
Кондюкова Елена Станиславовна
Шершнева Елена Геннадьевна
Журухин Георгий Иванович
Домникова Людмила Витальевна

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Редактор *Е. Л. Михайлова*

Подписано в печать 30.03.2018. Формат 60 × 84 1/16. Бумага писчая.
Плоская печать. Усл. печ. л. 14,9. Уч.-изд. л. 14,3. Тираж 51 экз. Заказ № 5.

Издательство УМЦ УПИ
620078, Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2

Отпечатано в типографии
Ризография НИЧ УрФУ
620002, Екатеринбург, ул. Мира, 19,
Тел. 375-41-79