

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»

**Н. Н. СИМОНЕНКО
О. Р. КУЗНЕЦОВА**

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Рекомендовано УМО вузов России по образованию в области финансов,
учета и мировой экономики в качестве учебного пособия
для студентов, обучающихся по направлению «Экономика»
(профили: «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»),
специальности «Менеджмент организации»

Комсомольск-на-Амуре
2016

УДК 658(07)
ББК 65.9(2)301я7
С375

Рецензенты:

Р. Г. Леонтьев, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и бухгалтерский учет» ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения», главный научный сотрудник Вычислительного центра ДВО РАН;
С. Л. Осипов, доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит» Дальневосточного института управления – филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Симоненко, Н. Н.

С375 Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / Н. Н. Симоненко, О. Р. Кузнецова. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВО «КнАГТУ», 2016. – 200 с.
ISBN 978-5-7765-1188-2

Рассмотрено предприятие как субъект предпринимательской деятельности, раскрыта его производственная и организационная структура. Дана классификация организаций. Описаны основные процессы на предприятии, товарная политика организации, охарактеризованы затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции, а также рассмотрены вопросы оценки результатов финансово-экономической деятельности организации.

Предназначено для студентов очной и заочной форм обучения, изучающих дисциплину «Экономика организации (предприятия)».

УДК 658(07)
ББК 65.9(2)301я7

ISBN 978-5-7765-1188-2

© ФГБОУ ВО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»,
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1. ПРЕДПРИЯТИЕ – СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	7
1.1. Структура национальной экономики	7
1.1.1. Понятие структуры экономической деятельности	7
1.1.2. Отраслевая структура экономики.....	8
1.1.3. Сущность, формы и виды предпринимательской деятельности	11
1.1.4. Виды предприятий. Организационно-правовые формы предприятия	16
1.1.5. Производственная и организационная структура предприятия	26
1.2. Инфраструктура и внешняя среда предприятия	30
1.2.1. Инфраструктура предприятия	30
1.2.2. Внешняя среда и её состав	32
1.2.3. Предприятие и государство.....	36
1.2.4. Предприятие и другие субъекты предпринимательской деятельности	40
1.3. Экономические ресурсы предприятия	41
1.3.1. Понятие экономических ресурсов.....	41
1.3.2. Ограниченность ресурсов.....	43
Вопросы для самоконтроля.....	46
2. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	46
2.1. Уставный капитал и имущество предприятия	46
2.2. Основные средства и производственные мощности предприятия	50
2.2.1. Экономическая сущность и значение основных средств, их состав и структура	50
2.2.2. Виды стоимостных оценок основных средств	54
2.2.3. Износ и амортизация основных средств	55
2.2.4. Показатели использования основных средств.....	62
2.2.5. Производственная мощность предприятия.....	64
2.3. Оборотные средства.....	67
2.3.1. Понятие, состав и классификация оборотных средств	67
2.3.2. Нормирование оборотных средств	69
2.3.3. Показатели и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств	72
2.4. Трудовые ресурсы, персонал предприятия и мотивация труда.....	73
2.4.1. Структура и состав персонала предприятия	73
2.4.2. Мотивация и нормирование труда.....	77
2.4.3. Тарифная система оплаты труда.....	80
2.4.4. Бестарифные системы оплаты труда.....	86

2.5. Стратегии развития предприятия, их цели и факторы выбора.....	88
2.5.1. <i>Сущность стратегии развития предприятия</i>	88
2.5.2. <i>Оценка внешней среды</i>	89
2.5.3. <i>Определение и управление целями развития предприятия</i>	92
2.6. Разработка маркетинговой и товарной стратегий	94
2.6.1. <i>Товарная политика предприятия</i>	94
2.6.2. <i>Характер, номенклатура и ассортимент продукции</i>	95
2.6.3. <i>Стратегия и тактика маркетинга</i>	98
2.7. Ценовая политика предприятия и методы ее реализации	101
2.7.1. <i>Сущность и цели ценовой политики предприятия</i>	101
2.7.2. <i>Виды цен и их классификация</i>	102
2.7.3. <i>Порядок ценообразования</i>	105
2.8. Планирование деятельности предприятия	108
2.8.1. <i>Сущность и принципы планирования</i>	108
2.8.2. <i>Виды планирования</i>	110
2.8.3. <i>Порядок разработки бизнес-плана</i>	112
Вопросы для самоконтроля.....	114
3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	115
3.1. Себестоимость продукции	115
3.1.1. <i>Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории</i>	115
3.1.2. <i>Смета и калькуляция затрат</i>	116
3.1.3. <i>Классификация затрат</i>	120
3.1.4. <i>Пути снижения затрат на производство и реализацию продукции</i>	122
3.2. Инновационная и инвестиционная политика предприятия	123
3.2.1. <i>Инновации и научно-технический прогресс</i>	123
3.2.2. <i>Инновационная деятельность предприятия</i>	125
3.2.3. <i>Классификация и значение инвестиций</i>	127
3.2.4. <i>Планирование инвестиций на предприятии. Пути повышения их эффективности</i>	129
3.3. Качество и конкурентоспособность продукции	130
3.3.1. <i>Понятие и показатели качества продукции</i>	130
3.3.2. <i>Управление качеством продукции</i>	133
3.3.3. <i>Сертификация продукции</i>	137
3.3.4. <i>Конкурентоспособность предприятия и его продукции</i>	139
3.4. Формирование финансовых результатов деятельности предприятия.....	144
3.4.1. <i>Прибыль предприятия, её сущность, формирование и использование</i>	144
3.4.2. <i>Ассортиментная политика предприятия и её влияние на формирование прибыли</i>	150

3.4.3. Рентабельность.....	151
3.4.4. Финансовое обеспечение предприятия.....	152
3.5. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и его финансового состояния.....	155
3.5.1. Факторы, влияющие на эффективность работы предприятия	155
3.5.2. Отчётность и бухгалтерский анализ.....	157
3.5.3. Оценка финансового состояния предприятия	159
Вопросы для самоконтроля.....	161
4. РАСЧЁТНО-ГРАФИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ	161
5. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА.....	170
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	182
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	183
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ	187
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ГЛОССАРИЙ.....	191

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современной системы хозяйствования предприятие объективно становится основным звеном экономики. Оно не только производит продукцию, оказывает услуги и выполняет работы, пользующиеся спросом на рынке, но и создает рабочие места, обеспечивая занятость населения, начисляет заработную плату и т.д.

Выплачивая федеральные и местные налоги, оно участвует в содержании государственных органов и поддержании социальных программ (образование, здравоохранение, культура и т.п.).

Каждое предприятие самостоятельно принимает решение о том, в каком количестве и для кого производить товары, где и как их реализовывать и, наконец, как распределять полученный доход. По всем этим вопросам оно принимает решение в соответствии со своими интересами, отвечая своим имуществом за ошибки или неправильно выбранные действия.

Интересами предприятия являются обеспечение достаточно приемлемого уровня жизни работников (в форме заработной платы и удовлетворения социальных благ), а так же динамичное, стабильное развитие производственной базы предприятия и выплаты соответствующих налогов.

Степень удовлетворения этих интересов зависит от результатов хозяйственной деятельности предприятия, включающих не просто получение дохода и прибыли от реализации продукции и услуг, но и объем применяемых производственных факторов (основные и оборотные производственные фонды) и совокупность других потребительских стоимостей (социальный сектор), накопленных предприятием на каждый данный момент времени со дня его развития.

В данном пособии организация (предприятие) рассматривается как субъект и объект предпринимательской деятельности, поэтому экономика предприятия (организации, фирмы) – это экономика предпринимательской организации, имеющей конечную цель – извлечение прибыли (для коммерческих организаций), но она может не иметь этой цели, если организация является некоммерческой. Термин «экономика», сопровождающий организацию (предприятие), означает науку о том, как общество использует конкретные ресурсы для производства необходимых обществу продуктов и как общество распределяет ресурсы среди различных групп людей [45, с. 5].

Целью дисциплины «Экономика организации (предприятия)» является получение студентами комплекса знаний и практических навыков решения экономических задач на уровне хозяйствующих субъектов (предприятий и организаций всех форм собственности).

Задачами дисциплины являются изучение порядка планирования, учета и отчетности на предприятиях, в организациях, учреждениях; организации и управления денежными потоками предприятий, инвестицион-

ной деятельности хозяйствующих субъектов; особенностей организации финансов предприятий и организаций; взаимодействия с внешней средой.

Предметом изучения дисциплины является сущность самого предприятия как коммерческой организации, ресурсы предприятия и пути улучшения их использования.

Содержание и структура данного учебного пособия определены с учетом содержания дисциплины «Экономика организации (предприятия)» в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования, ее взаимосвязи с другими дисциплинами, а так же растущей заинтересованности различных категорий работников в решении проблем экономики предприятия.

С целью обеспечения контроля и самоконтроля усвоения теоретического материала каждый подраздел пособия имеет контрольные вопросы. В конце пособия представлены расчетно-графическое задание и методические рекомендации по его выполнению, контрольная работа, а также дан список рекомендуемой литературы для более глубокого усвоения материала дисциплины. В приложении 1 приведены показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия и его финансовое состояние. В приложении 2 представлен перечень понятий и определений, требующих усвоения (гlossарий).

1. ПРЕДПРИЯТИЕ – СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Структура национальной экономики

1.1.1. Понятие структуры экономической деятельности

Понятие «структура» характеризует способ упорядочения организованных единиц, составленных из многочисленных и различающихся между собой элементарных частей. В отношении экономической единицы структура представляет собой совокупность пропорций и отношений, характеризующих эту единицу в данных условиях на определенный момент времени. Экономическому анализу подвергаются два типа структур:

1) экономические структуры, характеризующие деятельность простых и комплексных экономических единиц;

2) структуры «обрамления», образующие окружающую среду экономической деятельности.

В рамках первого типа структур изучаются структуры семейного хозяйства (состав дохода семьи и др.), предприятия (состав основного и оборотного капитала, рабочей силы, денежного капитала), комплексной единицы (группы, сектора, отрасли деятельности, страны и межнациональных объединений).

В рамках второго типа структур анализу подвергают демографические структуры (возрастные пирамиды, соотношение между активным и неактивным населением), а также социальные (по характеристикам общества), конституционные (распределение политических полномочий, отношения между властями) и ментальные структуры (суждения, концепции, верования большинства индивидов общества).

Для изучения экономической структуры страны применяют следующие параметры:

- характер производственной деятельности;
- размеры экономических единиц;
- тип экономической организации;
- распределение активного населения;
- распределение национального дохода между группами;
- ориентация экономической деятельности.

Между структурами рассматриваемых типов устанавливаются определенные отношения, создающие проблемы взаимной совместимости или несовместимости, имеющие решающее значение для экономического роста и прогресса. Структурный анализ экономической деятельности позволяет описать функционирование системы и выявить неоднородные зоны национальной экономики.

В результате структурного анализа формируется и экономическая политика, главным принципом которой в целях эффективности является необходимость адаптации к существующим структурам для их последующей трансформации. Для стратегического потенциала организации в процессе структурного анализа выявляют предпосылки достижения фирмой конкурентного преимущества.

Цели анализа экономических структур комплексных экономических единиц значительно масштабнее. В результате этого анализа, например, национальной экономики страны, ее отрасли или подотрасли, вида производства (экономической деятельности) устанавливают количественную оценку благоприятности предпосылок для создания и поддержания конкурентного преимущества множества организаций, функционирующих в пределах страны. Таким образом, в итоге этого анализа организация предопределяет выбор своей миссии.

1.1.2. Отраслевая структура экономики

С целью проведения классификации предприятий необходимо предварительно проанализировать структурные характеристики экономики страны. Такой анализ позволяет выявить сочетания элементов, составляющих сложную хозяйственную систему, и определить имеющиеся пропорции. Следует обратить внимание на то обстоятельство, что различные эле-

менты экономики характеризуются определенной ориентацией по целям и интересам, и это прежде всего отражается в отраслевой структуре экономики.

Принципиальное значение имеет структуризация экономики в отраслевом аспекте, которая основана на выделении двух групп отраслей: материального производства и непроеизводственной сферы. Данное выделение отвечает на общие вопросы экономики: что предлагается обществу, какие интересы государства и населения удовлетворяются. Вместе с тем важны и другие признаки. Так, региональный признак позволяет выявить особенности развития экономики на различных частях территории страны, что связано, как правило, с природными особенностями территории. В этом случае может быть дан ответ на следующий вопрос: где возникает источник рыночного предложения продукции? Другой признак касается ориентации на обслуживание внутреннего рынка или выхода на внешний рынок, а также на сочетание этих устремлений, то есть характеризует суждения о том, кому адресовано рыночное предложение.

Отрасль экономики представляет собой совокупность предприятий и организаций, которым свойственна продукция, характеризующая общностью своего состава. При этом производство такой группы продукции требует одинаковой технологии, основывается на использовании типового ряда основного оборудования и вызывает необходимость привлечения работников с определенной профессиональной подготовкой. В числе отраслей материального производства основные позиции занимают промышленность, строительство, строительная индустрия, сельское хозяйство, транспорт, связь, топливно-энергетический комплекс, лесное хозяйство, рыболовство, материально-техническое снабжение, торговля, коммунальное и бытовое обслуживание населения. Названным отраслям экономики характерно создание продукции в виде материальных благ и осуществление функций, состоящих в доведении продукции до потребителя, т.е. в продолжении производственного процесса в сфере обращения. Так обеспечивается связь производства и потребления продукции.

В составе крупных отраслей материального производства выделяются ограниченные по масштабам специализированные отрасли. Например, в составе промышленности можно выделить добывающую и обрабатывающую отрасли. К добывающей отрасли относятся предприятия, которые заняты добычей руды, нефти, газа, угля, алмазов и других минеральных или органических ресурсов. В обрабатывающей отрасли, которая обеспечивает переработку добытых или поступающих ресурсов из других отраслей, выделяют тяжелую, легкую, пищевую и другие отрасли промышленности. Тяжелая промышленность, например машиностроение и станкостроение, обеспечивает создание средств производства. Легкая промышленность выполняет задачу выпуска потребительских товаров, пищевая – удовле-

ния потребностей населения в продуктах питания. Можно и далее производить углубление такой классификации в отраслевой структуре материального производства. Например, в пищевой промышленности можно выделить рыбоконсервное, кондитерское, чаеразвесочное производство, а в легкой – ткацкое, прядильное и обувное производство.

Непроизводственная сфера экономики, т.е. нематериальная (социальная), также представлена разнообразными направлениями, но в них материальные блага непосредственно не создаются. Примерами могут служить наука, образование, здравоохранение, культура, искусство, спорт и туризм.

Отраслевой признак классификации в экономике имеет достаточно четко выраженный административно-организационный характер. Предприятие, вне зависимости от реальной сущности своей продукции, оказывается вовлеченным в сферу интересов определенного ведомства, которое может представлять государственный сектор экономики, т.е. государственное управление, или негосударственный сектор в лице какого-либо предпринимательского объединения. В этом случае анализ переводится на макроэкономический уровень, а агрегирование показателей предпринимательской деятельности сопровождается значительными обобщениями. Например, деятельность по монтажу или наладке технологического оборудования может происходить на заводе железобетонных изделий, при этом показатели будут учтены в строительной индустрии, а если монтаж оборудования осуществляется на кондитерской фабрике, то в пищевой отрасли учет будет произведен несмотря на то, что эта деятельность носит одинаковый характер – монтаж или наладка оборудования.

Региональный признак в разделении экономики также связан с проблемами макроэкономического уровня. Он помогает характеризовать степень использования имеющихся на территории страны природных ресурсов, соответствующего уровня обеспечения занятости населения, потребности в определенных масштабах инвестирования и перспективах развития экономики региона.

Признак структуры экономики по ориентации на внутренние или внешние хозяйственные связи характеризует степень участия в межгосударственных экономических отношениях. Отрасли можно ориентировать определенно на экспортные или импортные операции, обеспечивая товародвижение или валютные поступления в страну. Другим вариантом является возможность функционирования в рамках внутреннего рынка, что более характерно для строительства, а также для коммунального и бытового обслуживания населения. Возможен и комбинированный вариант функционирования отрасли, который широко распространен и даже предпочтителен в плане обеспечения высокого качества продукции. К нему относятся, например, машиностроение, сельское хозяйство и организация туризма.

1.1.3. Сущность, формы и виды предпринимательской деятельности

В соответствии с Гражданским кодексом РФ под предпринимательством понимается самостоятельная деятельность физического или юридического лица, осуществляемая им на свой риск и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг (п. 1 ст. 2 ГК РФ).

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприятие представляет субъект предпринимательской деятельности, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли (рис. 1.1).

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, не запрещенными действующим законодательством.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

Предпринимательской деятельностью могут заниматься:

- отдельные граждане без образования юридического лица;
- коммерческие юридические лица;
- некоммерческие юридические лица.

Предпринимательская деятельность может осуществляться в форме:

- индивидуальной трудовой деятельности (в тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда);
- предприятия (при условии привлечения наемного труда).

Предприятие представляет собой основную хозяйственную единицу экономической системы страны (рис. 1.2).

Таким образом, **предприятие – основное звено национальной экономики, представляющее хозяйствующий субъект, имеющий в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающий по своим обязательствам этим имуществом.**

Предприятие является юридическим лицом и считается созданным с момента его государственной регистрации.



Рис. 1.1. Цели создания предприятия

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности традиционно различают следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое.

Особенности предприятия как основного звена экономики



- Предприятие как самостоятельная система является главным звеном общественного производства, где происходит непосредственное решение основной экономической задачи национальной экономики.
- Создание продуктов и оказание услуг происходят посредством использования определенных технологических процессов, орудий труда, материалов, навыков людей и их знаний, основанных на разделении и кооперации общественного труда.
- Предприятие предоставляет рабочие места, выплачивает заработную плату, путем выплаты налогов участвует в осуществлении государственных социальных программ.
- Именно на предприятии протекает процесс производства продукции, происходит непосредственная связь работника со средствами производства.
- Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Рис. 1.2. Особенности предприятия как основного звена экономики

Формы и виды предпринимательской деятельности показаны на рис. 1.3.

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и оказание услуг с целью последующей реализации. Функция производства в этом виде предпринимательства является основной.

Коммерческое предпринимательство характеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Первой стадией коммерческой технологии является выбор, что покупать, что перепродавать и где это осуществлять. При этом цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать сделку намечаемого масштаба. Вторую стадию технологии коммерческого предпринимательства составляет маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров (услуг) и выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка (анализ того, какие товары или услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации).



Рис. 1.3. Формы и виды предпринимательской деятельности

Финансовое предпринимательство – особый вид предпринимательства, сферой деятельности которого является обращение, обмен стоимостей. Финансовое предпринимательство связано как с производственным, так и с коммерческим предпринимательством, однако может быть и

самостоятельным, например банковское и страховое дело. Объектами купли-продажи в финансовом предпринимательстве выступают специфические товары: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя и т.д.). Таким образом, происходит продажа денег в прямой или косвенной форме.

Посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Для всех видов предпринимательства характерно следующее:

- самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов;
- экономическая заинтересованность;
- хозяйственный риск и ответственность.

К основным организационно-экономическим формам предпринимательства относят концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы, промышленные узлы.

Концерн – многоотраслевое акционерное общество, осуществляющее контроль через систему участия. Концерн приобретает контрольный пакет акций различных компаний, являющихся по отношению к нему дочерними.

Ассоциация – мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить в другие образования. Основная цель создания ассоциаций – совместные решения научно-технических, производственных, экономических, социальных и других задач.

Консорциум – объединение предпринимателей в целях совместного проведения крупной финансовой операции, например, осуществления значительных инвестиций в крупный промышленный проект.

Синдикат – объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли для устранения излишней конкуренции между собой.

Картель – соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем объеме производства и др.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) представляют собой объединения промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала предприятий и организаций.

Промышленные узлы – это группы предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и местного территориального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность.

1.1.4. Виды предприятий. Организационно-правовые формы предприятия

Предприятия различаются между собой по ряду признаков:

- по характеру потребляемого сырья (предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности);
- назначению готовой продукции (предприятия, производящие средства производства, и предприятия, производящие предметы потребления);
- времени работы в течение года (предприятия круглогодичного и сезонного функционирования);
- размеру (главный критерий – численность работников предприятия): крупные, средние, малые предприятия;
- уровню специализации и масштабам производства однотипной продукции (специализированные, диверсифицированные);
- признаку технологической и технической общности (предприятия с непрерывным и дискретным процессами производства);
- форме собственности (частные, государственные и муниципальные предприятия);
- отраслевой принадлежности (например, предприятия машиностроения, капитального строительства, связи);
- организационно-правовой форме (хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, унитарные государственные и муниципальные предприятия).

Рассмотрим основные организационно-правовые формы предприятий.

Принятие Федерального закона от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (далее – Закон) является очередным этапом реформирования гражданского законодательства. На этот раз изменению подверглись положения ГК РФ о юридических лицах.

Закон вступил в силу с 1 сентября 2014 г. С того момента юридические лица создаются только в организационно-правовых формах, предусмотренных ГК РФ в редакции Закона.

Положения ГК РФ в редакции Закона применяются к правоотношениям, возникшим после 1 сентября 2014 г. По правоотношениям, возникшим до этого момента, положения ГК РФ в редакции Закона применяются к тем правам и обязанностям, которые возникли после 1 сентября 2014 г. (п. 3 ст. 3 Закона).

Следует учитывать, что перерегистрация тех юридических лиц, которые созданы в прежних организационно-правовых формах, не требуется, однако их учредительные документы и наименования должны быть приве-

дены в соответствие с новыми нормами ГК РФ при первом же внесении в них изменений.

В табл. 1.1 представлены изменения организационно-правовых форм, в которых могут создаваться юридические лица.

Новая редакция Гражданского кодекса «навела порядок» в списке юридических лиц. Теперь ГК содержит исчерпывающие перечни организационно-правовых форм как коммерческих, так и некоммерческих юридических лиц.

Таблица 1.1

Изменения организационно-правовых форм

До принятия Закона	После принятия Закона
Полное товарищество	Полное товарищество
Товарищество на вере	Товарищество на вере
Общество с ограниченной ответственностью	Общество с ограниченной ответственностью
Общество с дополнительной ответственностью	
Закрытое акционерное общество	Акционерное общество (непубличное / публичное)
Открытое акционерное общество	
Хозяйственное партнерство	Хозяйственное партнерство
Производственный кооператив	Производственный кооператив
Сбытовой (торговый) потребительский кооператив	
Государственное / муниципальное унитарное предприятие	Государственное / муниципальное унитарное предприятие
Потребительский кооператив	Потребительский кооператив
Потребительское общество	
Жилищный кооператив	
Жилищно-строительный кооператив	
Гаражный кооператив	
Садоводческий, огороднический или дачный потребительский кооператив	
Общество взаимного страхования	
Кредитный кооператив	
Фонд проката	
Сельскохозяйственный потребительский кооператив	
Общественная и религиозная организация (объединение)	

Продолжение табл. 1.1

До принятия Закона	После принятия Закона
Политическая партия	Общественная организация
Профессиональный союз (профсоюзная организация)	
Общественное движение	
Орган общественной самодеятельности	
Территориальное общественное самоуправление	
Частное учреждение	Частное учреждение
Общественное учреждение	
Государственное учреждение (казенное / бюджетное / автономное)	Государственное учреждение (казенное / бюджетное / автономное)
Государственная академия наук	
Муниципальное учреждение (казенное / бюджетное / автономное)	Муниципальное учреждение (казенное / бюджетное / автономное)
Фонд	
Негосударственный пенсионный фонд	Фонд
Общественный фонд	
Благотворительный фонд	
Ассоциация и союз	
Некоммерческое партнерство	Ассоциация и союз
Объединение работодателей	
Объединение профессиональных союзов	
Объединение кооперативов	
Объединение общественных организаций	
Торгово-промышленная палата	
Нотариальная палата	
Адвокатская палата	
Товарищество собственников жилья	Товарищество собственников недвижимости
Садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое товарищество	
Автономная некоммерческая организация	Автономная некоммерческая организация
Казачье общество	Казачье общество
Община коренных малочисленных народов РФ	Община коренных малочисленных народов РФ
Государственная корпорация	Нет
Государственная компания	Нет
Нет	Публично-правовая компания

Кроме того, появилось более четкое разделение организационно-правовых форм предприятий на следующие виды: коммерческие и некоммерческие юридические лица, корпоративные и унитарные.

Унитарными предприятиями называются такие организации, у которых есть руководство, как, например, на госпредприятии имеется назначенный директор. Корпоративными называются такие предприятия, где коллективно управляют сами граждане. К ним относятся, например, товарищество собственников жилья или акционерное общество. Предприятия, где есть акционеры, называются корпорациями. В корпоративной организации (независимо от того, коммерческая она или нет) управляют коллективно. В ней есть высший орган – общее собрание. Оно избирает правление, председателя этого правления либо главу самого юридического лица. В унитарных организациях вопросы руководства решает собственник.

С 1 сентября 2014 г. список организационно-правовых форм предприятий выглядит таким образом:

1) коммерческие организации:

а) коммерческие корпоративные организации:

- полное товарищество;
- товарищество на вере;
- крестьянское (фермерское) хозяйство;
- хозяйственное партнерство (в ГК почти не упоминается);
- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество;
- производственные кооперативы;

б) коммерческие унитарные организации: государственные и муниципальные унитарные предприятия;

2) некоммерческие организации:

а) некоммерческие корпоративные организации:

- потребительский кооператив;
- общественные организации;
- ассоциации и союзы;
- товарищества собственников недвижимости;
- казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ РФ;

б) некоммерческие унитарные организации:

- фонды;
- учреждения;
- автономные некоммерческие организации;
- религиозные организации.

Основные признаки организационно-правовых форм предприятия приведены в табл. 1.2, далее рассмотрим их подробно.

Таблица 1.2

Основные признаки организационно-правовых форм предприятия

Форма	Описание	Вид	Основные признаки
Товарищество	Объединение двух и более ИП или юридических лиц	Простое	Участники могут принимать решения и действовать самостоятельно и независимо от других
		Полное	Участники не могут совершать какие-либо действия без согласия остальных
		На вере	Ответственность распределена неравномерно
Фермерское хозяйство	Кооператив для ведения сельскохозяйственной деятельности	–	Глава хозяйства – фермер. Кооператив создается добровольным объединением вкладчиков, работников и других членов
Акционерное общество	Коммерческая организация, ценность которой формально переведена в акции	Публичное	Ранее – ОАО. Акции может приобрести любой желающий
		Непубличное	Ранее – ЗАО. Акции распространяются только внутри рабочего коллектива
Кооператив	Добровольное объединение на паевых взносах и непосредственном участии для производства	–	Может состоять из физических и юридических лиц. Работает на основе внутреннего устава
ИП	Индивидуальный предприниматель	–	Отвечает перед кредиторами всем своим имуществом. Является единственным собственником бизнеса
ООО	Общество с ограниченной ответственностью	–	Управляется собственниками – советом директоров. Совет возглавляет генеральный директор

Полное товарищество (ст. 69 ГК РФ)

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (ст. 82 ГК РФ)

Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (командитистов). Последние несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Крестьянское (фермерское) хозяйство (ст. 86.1 ГК РФ)

Крестьянским (фермерским) хозяйством признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

Хозяйственное партнерство (ст. 2 федер. закона от 03 дек. 2011 г. № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах»)

Хозяйственным партнерством (далее – партнерство) признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой в соответствии с настоящим Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством.

Общество с ограниченной ответственностью (ст. 87 ГК РФ)

Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Акционерное общество (ст. 96 ГК РФ)

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

На смену существовавших ранее ЗАО и ОАО пришли новые виды акционерных обществ: публичные и непубличные.

Особенности акционерных обществ показаны на рис. 1.4.

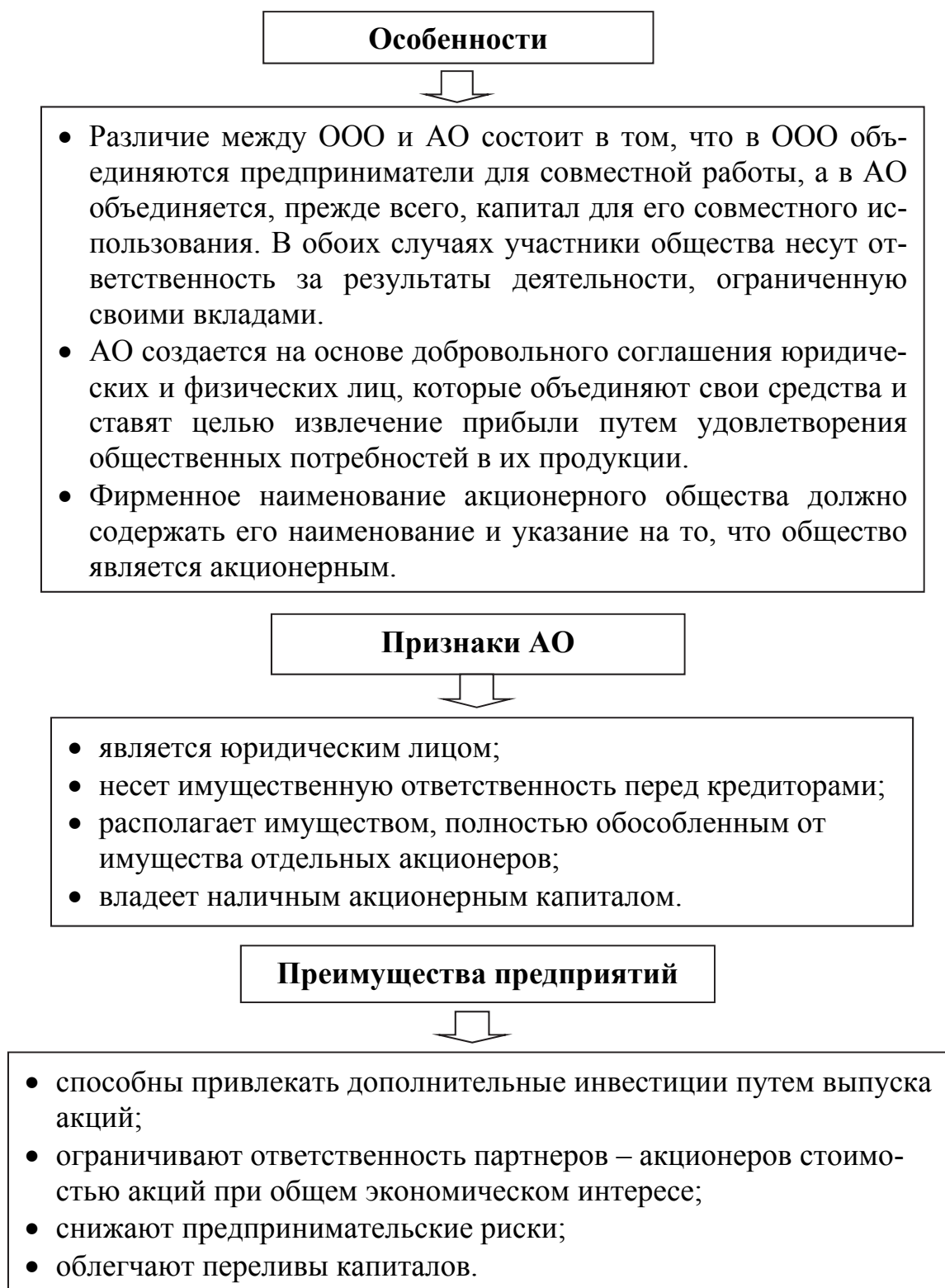


Рис. 1.4. Особенности акционерных обществ

Производственные кооперативы (ст. 106.1 ГК РФ)

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц.

Коммерческие унитарные организации (ст. 113 ГК РФ)

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Законом выделяются две организационно-правовые формы унитарных предприятий:

- государственные унитарные предприятия;
- муниципальные унитарные предприятия.

Некоммерческие корпоративные организации

Потребительский кооператив (ст. 123.2 ГК РФ)

Потребительским кооперативом признается основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

К потребительским кооперативам также относятся:

- потребительские общества;
- жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы;
- садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы;
- общества взаимного страхования;
- кредитные кооперативы;
- фонды проката;
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Общественные организации (ст. 123.4 ГК РФ)

Общественными организациями признаются добровольные объединения граждан, объединившихся в установленном законом порядке на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, для представления и защиты общих интересов и достижения иных не противоречащих закону целей.

К числу общественных организаций федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ относит:

- политические партии;
- созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации);
- общественные движения;
- органы общественной самодеятельности;
- территориальные общественные самоуправления.

Ассоциации и союзы (ст. 123.8 ГК РФ)

Ассоциацией (союзом) признается объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях на обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей.

К ассоциациям (союзам) относятся:

- некоммерческие партнерства;
- объединения работодателей;
- объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций;
- торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты.

Товарищества собственников недвижимости (ст. 123.12 ГК РФ)

Товариществом собственников недвижимости признается добровольное объединение собственников недвижимого имущества (помещений в здании, в том числе в многоквартирном доме, или в нескольких зданиях, жилых домов, дачных домов, садоводческих, огороднических или дачных земельных участков и т.п.), созданное ими для совместного владения, пользования и в установленных законом пределах распоряжения имуществом (вещами), в силу закона находящимся в их общей собственности или в общем пользовании, а также для достижения иных целей, предусмотренных законами.

К товариществам собственников недвижимости относятся:

- товарищества собственников жилья;
- садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие товарищества.

Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации (ст. 123.15 ГК РФ)

Казачьими обществами признаются внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации объединения граждан, созданные в целях сохранения традиционного образа жизни, хозяйствования и культуры российского казачества, а также в иных целях, предусмотренных

ренных федеральным законом от 5 дек. 2005 г. № 154-ФЗ «О государственной службе российского казачества», добровольно принявших на себя в порядке, установленном законом, обязательства по несению государственной или иной службы.

Общины коренных малочисленных народов РФ (ст. 123.16 ГК РФ)

Общинами коренных малочисленных народов Российской Федерации признаются добровольные объединения граждан, относящихся к коренным малочисленным народам Российской Федерации и объединившихся по кровнородственному и (или) территориально-соседскому признаку в целях защиты исконной среды обитания, сохранения и развития традиционных образа жизни, хозяйствования, промыслов и культуры.

Некоммерческие унитарные организации

Фонды (ст. 123.17 ГК РФ)

Фондом признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая благотворительные, культурные, образовательные или иные социальные, общественно полезные цели.

К фондам относятся, в том числе:

- общественные фонды;
- благотворительные фонды.

Учреждение (ст. 123.21 ГК РФ)

Учреждением признается унитарная некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.

Гражданский кодекс выделил три вида учреждений:

- государственные (казенные, бюджетные или автономные), в том числе государственные академии наук;
- муниципальные (казенные, бюджетные или автономные);
- частные, в том числе общественные учреждения.

Автономные некоммерческие организации (ст. 123.24 ГК РФ)

Автономной некоммерческой организацией признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная на основе имущественных взносов граждан и (или) юридических лиц в целях предоставления услуг в сферах образования, здравоохранения, культуры, науки и иных сферах некоммерческой деятельности.

Религиозные организации (ст. 123.26 ГК РФ)

Религиозной организацией признается добровольное объединение постоянно и на законных основаниях проживающих на территории Российской Федерации граждан Российской Федерации или иных лиц, образованное ими в целях совместного исповедания и распространения веры и зарегистрированное в установленном законом порядке в качестве юриди-

ческого лица (местная религиозная организация), объединение этих организаций (централизованная религиозная организация), а также созданная указанным объединением в соответствии с законом о свободе совести и о религиозных объединениях в целях совместного исповедания и распространения веры организация и (или) созданный указанным объединением руководящий или координирующий орган.

Организационно-правовая форма является формой владения и ведения бизнеса. От того, какая именно форма будет зарегистрирована, зависит количество выплачиваемого налога, форма его расчета, количество и тип внутренней документации и общее устройство предприятия.

Процедура регистрации бизнеса включает в себя обязательный выбор организационно-правовой формы. Конечно же, форму можно всегда сменить, но это потребует очень много сил и времени, поэтому к выбору организационно-правовой формы нужно подходить со всей серьезностью.

1.1.5. Производственная и организационная структура предприятия

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений, представляющих собой единый хозяйственный комплекс.

Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Под общей структурой предприятия понимается комплекс производственных и обслуживающих подразделений, количество, величина, взаимосвязи и соотношения между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

Производственная структура предприятия представляет собой форму организации производственного процесса и находит отражение в размерах предприятия, количестве, составе и удельном весе цехов и служб, их планировании, а также в составе, количестве и планировке производственных участков и рабочих мест внутри цехов.

Рабочее место – часть производственной площади, где рабочий или группа рабочих выполняют отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства.

Производственный участок – совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции.

Состав, количество участков и взаимоотношения между ними определяют состав более крупных производственных подразделений (цехов и участков) и структуру предприятия в целом.

Различают следующие виды цехов и участков:

- основные;
- вспомогательные;

- обслуживающие;
- побочные, подсобные.

В основных цехах выполняется определенная стадия производственного процесса по превращению сырья и материалов в готовую продукцию либо ряд стадий производственного процесса по изготовлению какого-либо изделия или его части.

Задача вспомогательных цехов – обеспечение нормальной бесперебойной работы цехов основного производства. К вспомогательным цехам относят ремонтные, инструментальные, энергетические и др.

Обслуживающие цеха выполняют функции хранения и транспортировки сырья, материалов и готовой продукции.

Побочные цеха занимаются утилизацией отходов. Подсобные цеха изготавливают тару для упаковки продукции, пиленый лес, выполняют консервацию продукции, ее упаковку, погрузку и отправку потребителю.

Организационное построение участков и цехов ведется по трем основным направлениям (принципам):

- технологическому (формируются по признаку однородности технологического процесса изготовления различных изделий);
- предметному (объединяет рабочие места, участки, цеха по выпуску определенного вида продукции);
- смешанному (отличается тем, что заготовительные цеха и участки создаются по технологическому принципу, а выпускающие цеха и участки – по предметному).

Под типом организации производства понимают комплексную характеристику особенностей организации и технического уровня промышленного производства.

Различают три основных типа производства: единичное, серийное, массовое.

Единичное производство предусматривает штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченного потребления.

Важнейшие особенности этого типа производства:

- многономенклатурность выпускаемой продукции, зачастую не повторяющейся;
- организация рабочих мест по технологической специализации;
- отсутствие возможности закрепления постоянной номенклатуры деталей, узлов и агрегатов, сборочных и монтажных операций за рабочими;
- использование универсального оборудования и технологической оснастки;
- наличие большого объема ручных сборочных и доводочных операций;
- преимущественная численность высококвалифицированных рабочих-универсалов, занятых в производственном процессе;

- большая длительность производственного цикла;
- значительная величина незавершенного производства;
- децентрализация оперативно-производственного планирования и руководства производством;
- нецелесообразность автоматизации процессов контроля качества изделий;
- невозможность использования статистических методов в управлении качеством продукции;
- относительно большие затраты живого труда.

Серийное производство предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени.

Под серией понимается выпуск ряда конструктивно одинаковых изделий, запускаемых в производство партиями, одновременно или последовательно, непрерывно в течение планового периода.

Основные особенности организации серийного производства:

- постоянство относительно большой номенклатуры повторяющейся продукции, изготавливаемой в значительных количествах;
- специализация рабочих мест для выполнения нескольких закрепленных операций;
- периодичность изготовления изделий сериями, обработка деталей партиями;
- преобладание специального и специализированного оборудования и технологического оснащения;
- наличие незначительного объема ручных сборочных и доводочных операций;
- преимущественная численность рабочих средней квалификации;
- незначительная длительность производственного цикла;
- централизация оперативно-производственного планирования и руководства производством;
- автоматизация контроля качества изготавливаемой продукции;
- применение статистических методов управления качеством продукции;
- унификация конструкций деталей и изделий;
- типизация технологических процессов оснастки.

Массовое производство характеризуется непрерывностью и относительно длительным периодом изготовления ограниченной номенклатуры однородной продукции в больших количествах. Массовое производство – высшая форма специализации производства, позволяющая сосредотачивать на предприятии выпуск одного или нескольких типоразмеров одноименных изделий.

Организации массового производства присущи следующие особенности:

- строго установленный выпуск небольшой номенклатуры изделий в огромном количестве;
- специализация рабочих мест для выполнения, как правило, одной закрепленной операции; расположение рабочих мест в порядке следования операций;
- большой удельный вес специального и специализированного оборудования и технологического оснащения;
- высокий процент комплексно-механизированных, автоматизированных технологических процессов;
- минимальное подготовительно-заключительное время на операции;
- резкое сокращение объема ручных сборочных и доводочных работ, высокая степень загрузки рабочих мест;
- применение труда рабочих невысокой квалификации, выполняющих закрепленную за каждым их них одну операцию;
- минимальная длительность производственного цикла (по сравнению с серийным производством);
- централизация управления и планирования производства;
- непрерывная дистанционная диспетчеризация производства;
- внедрение автоматизированных систем управления предприятием (АСУП);
- высокий уровень автоматизации контроля качества изделий;
- широкое применение статистических методов управлением качеством продукции.

Организационная структура управления предприятием – это упорядоченная совокупность служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением.

Организационная структура управления определяет состав подразделений аппарата управления, их взаимозависимости и взаимосвязи. Группа руководителей и специалистов, на которых возложена ответственность за выработку и реализацию управленческих решений, составляет аппарат управления предприятием.

Различают следующие структуры управления предприятием:

- **Линейная структура управления** – структура, которая образуется в результате построения аппарата управления только из взаимоподчиненных органов в виде иерархической лестницы. Руководитель в такой структуре называется линейным и замыкает на себе административные и другие функции. Члены каждой из низших ступеней управления находятся в непосредственном линейном подчинении у руководителя следующего, более высокого уровня.

- **Функциональная структура управления** – структура, при которой предполагается создание подразделений для выполнения определенных функций на всех уровнях управления. Управленческие решения делятся на линейные и функциональные, каждое из которых обязательно для исполнения. Линейные и функциональные руководители не вмешиваются в дела друг друга. Каждый руководитель выполняет только часть функций.

- **Линейно-функциональная структура управления** – структура, при которой управленческие воздействия разделяются на линейные (обязательные для исполнения) и функциональные (рекомендательные).

- **Линейно-штабная структура управления** – структура, предполагающая образование в помощь линейным руководителям специализированных функциональных подразделений – штабов для решения определенных задач. Штабы готовят рекомендации, предложения и проекты для линейных руководителей.

- **Продуктовая структура управления** – структура, особенностью которой является обособление функций по выпускаемому продукту на производственном и обслуживающем уровне предприятия.

- **Инновационно-производственная структура управления** – структура, предусматривающая четкое разделение руководства подразделениями, осуществляющими инновационные функции и функции повседневного оперативного управления налаженным производством и сбытом освоенных изделий.

- **Проектная структура управления** – структура, ориентированная на обеспечение эффективного управления параллельным выполнением на предприятии ряда крупных проектов.

- **Матричная структура управления** – структура, сочетающая вертикальные линейные и функциональные связи управления с горизонтальными. Руководители проектов устанавливают состав и очередность работ, а руководители функциональных подразделений несут ответственность за их надлежащее и своевременное выполнение.

- **Дивизиональная структура управления** характеризуется выделением в составе организации практически самостоятельных единиц – «дивизионов» – по продукту, инновациям или рынкам сбыта.

1.2. Инфраструктура и внешняя среда предприятия

1.2.1. Инфраструктура предприятия

Инфраструктура предприятия – это подразделения по обслуживанию основного производства, а также социальному обслуживанию коллектива. Соответственно различают производственную и непроизводственную инфраструктуру предприятия.

Производственная инфраструктура имеет целью обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса. Работы по обслуживанию основного производства выполняются вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами: инструментальным, ремонтным, транспортным, энергетическим, складским, службами материально-технического снабжения и сбыта продукции.

Совершенствование производственной инфраструктуры является одним из факторов улучшения деятельности предприятия.

Службы материально-технического снабжения и сбыта продукции играют важную роль не только в нормальном функционировании производственного процесса. Они оказывают существенное влияние на величину издержек производства путем создания и поддержания оптимального запаса при минимуме затрат, обеспечивая при этом надлежащее складирование, хранение и учет материальных ресурсов и готовой продукции.

Инструментальное хозяйство на предприятии создается для выполнения работ по обеспечению производства инструментом и технологической оснасткой, организации их хранения, эксплуатации и ремонта. От уровня организации инструментального хозяйства и качества инструмента зависят интенсивность использования оборудования, технологические параметры его работы, уровень производительности труда и в целом результаты работы предприятия.

Основной задачей ремонтного хозяйства является обеспечение бесперебойной работы всего парка машин и оборудования за счет проведения планового ремонта и текущего обслуживания. Для предупреждения нерациональных потерь в производстве и сокращения затрат на ремонт служит система планово-предупредительного ремонта, которая включает различного вида работы по техническому уходу и ремонту оборудования по заранее составленному плану с целью обеспечения эффективной эксплуатации оборудования.

Кроме того, ремонтное хозяйство выполняет текущий ремонт и обслуживание зданий, сооружений, производственных и служебных помещений. Капитальный ремонт зданий, как правило, осуществляется с помощью специализированной ремонтной организации.

Основной задачей транспортного хозяйства на предприятии является своевременное и бесперебойное обслуживание производства транспортными средствами по перемещению грузов в ходе производственного процесса. По своему назначению транспортные средства могут подразделяться на внутренний, межцеховой и внешний транспорт. Совершенствование организации транспортного хозяйства предполагает ликвидацию чрезмерно дальних перевозок, встречных, возвратных, пустых и не полностью загруженных транспортных средств.

Энергетическое хозяйство обеспечивает потребности предприятия в электро- и теплоэнергии, технологическом паре, сжатом воздухе, техническом кислороде, природном газе, однако целесообразнее заключить длительный договор на обслуживание с крупными производителями на поставку энергоносителей.

Непроизводственная инфраструктура предприятия создается для социального обслуживания работников предприятия. Она включает жилищно-коммунальные структуры, детские сады, ясли, медицинские пункты, поликлиники, больницы, санатории, дома отдыха, пансионаты, оздоровительные комплексы, столовые, буфеты, учебные заведения и другие необходимые службы.

Непроизводственная инфраструктура является важной составляющей общей структуры предприятия, обеспечивающей нормальную жизнедеятельность коллектива. Наличие важнейших элементов непроизводственной инфраструктуры на предприятии создает возможность его работникам удовлетворять жизненно необходимые социальные потребности, тем самым создавая предпосылки для хорошего делового настроения и высокопродуктивной работы коллектива.

В последние годы в силу сложного финансового состояния российских предприятий, значительная часть которых просто убыточна, некоторые службы непроизводственной инфраструктуры прекращают деятельность или передаются в ведение муниципальных органов власти. Такое развитие событий, как правило, ухудшает социальное обслуживание работников предприятий.

1.2.2. Внешняя среда и её состав

Результаты деятельности предприятия в значительной степени определяются его внешней средой, поэтому необходимы знания этой среды, умение реагировать на ее изменения и воздействия на внутренние структуры предприятия. Предприятие как открытая система зависит от внешней среды поставок ресурсов, энергии, кадров, а также потребителей. Предприятия вынуждены приспосабливаться к этой среде, чтобы выжить, создать эффективность и конкурентоспособность. Основные факторы среды представлены на рис. 1.5.

Основными характеристиками внешней среды являются взаимосвязанность факторов, сложность, подвижность и неопределенность.

Взаимосвязанность факторов внешней среды – это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды. Это изменение не может производиться изолированно, а только во взаимосвязи с другими факторами и с учетом динамики их изменений.

Под сложностью внешней среды понимается число факторов, на которые производственная система обязана реагировать в целях своего выживания, а также уровень вариации каждого фактора.

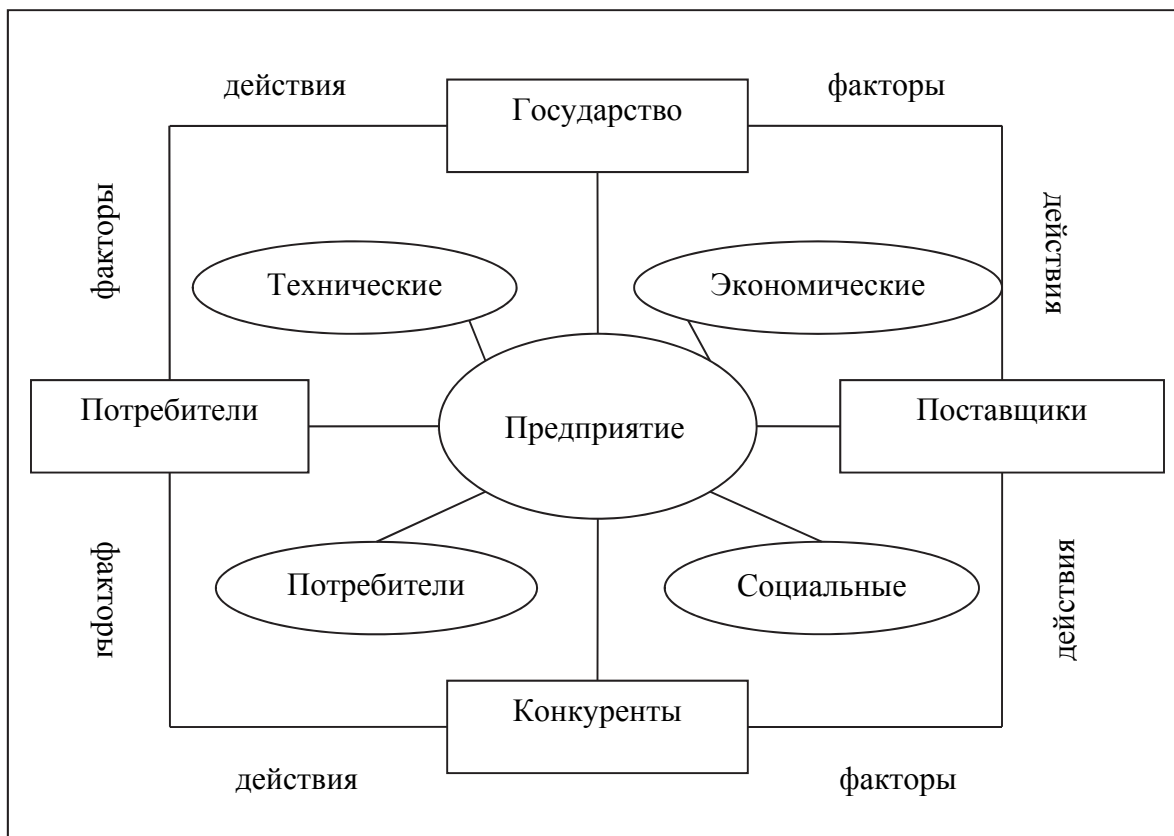


Рис. 1.5. Основные факторы внешней среды предприятия:

□ – факторы прямого воздействия;

○ – факторы косвенного воздействия

Подвижность (или динамичность) среды – это скорость, с которой происходят изменения в окружении организации. Многие исследователи утверждают, что окружение производственных систем изменяется с нарастающей скоростью. Несмотря на то, что эта тенденция является общей, в различных отраслях скорость изменения среды существенно отличается.

Неопределенность внешней среды является функцией, зависящей от количества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды, а также функцией уверенности в точности располагаемой информации. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения.

Факторы внешней среды подразделяются на:

- факторы прямого воздействия;
- факторы косвенного воздействия.

К факторам прямого воздействия относятся:

- государство (государственные органы);
- поставщики;
- потребители;
- конкуренты.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на принятие решений предприятием в сфере хозяйственной деятельности. Среда внешних факторов прямого воздействия выступает как спектр некоторых ограничений. Государство выступает регулирующим, защищающим и руководящим звеном для предприятий. Эта роль может принимать разнообразные формы налоговых льгот, субсидий, юридического контроля на нерегулируемом рынке, ставки процента и т.п.

Под поставщиками понимаются предприятия и отдельные лица, принимающие участие в процессе материально-технического обеспечения производственной деятельности предприятия. Серьезными ограничениями со стороны поставщиков могут быть цены на материальные ресурсы, качество поставляемых товаров, услуг и сырья, договорные условия.

К внешним факторам косвенного воздействия относятся состояние экономики (экономические факторы), технические факторы и технология (в некоторых источниках их называют технологическими), социальные (социокультурные) факторы, политические факторы.

Факторы среды косвенного воздействия обычно влияют столь же существенно, как факторы прямого воздействия. Среда косвенного воздействия гораздо сложнее, чем среда прямого воздействия.

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.

Состояние экономики характеризуется в основном традиционными категориями: темп экономического роста; платежный баланс; уровень занятости. Экономическая среда не находится в состоянии покоя и активно влияет на предприятие в силу своих динамических изменений, причем это влияние может иметь как негативные, так и позитивные последствия. Гарантией успешного функционирования предприятия может быть его умение интерпретировать, анализировать и прогнозировать тенденции в изменении экономической среды и приспособливаться к изменениям.

Экономический рост является одной из обычных целей правительства наравне с другими очевидными целями уменьшения или сдерживания инфляции и корректировки платежного баланса. Экономический рост предполагает рост национального продукта на душу населения и, следовательно, достижение более высокого уровня жизни для всех.

Экономический рост приносит определенные выгоды предпринимательскому сектору экономики, поскольку открывает новые рыночные альтернативы в расширяющейся экономике, которые не означают упрощения или слияния среды и рыночных условий. Экономический рост сопровож-

дается, как правило, территориальными издержками (например, издержками, связанными с охраной окружающей среды, природной среды).

Состояние экономики влияет на стоимость всех потребляемых ресурсов и способность потребителей формировать спрос (платежеспособные потребности). При прогнозах экономического спада предприятие уменьшает запасы готовой продукции, сокращает производство (услуги) и численность работающих.

Состояние экономики влияет на возможности предприятия по привлечению дополнительного капитала, т.к. правительство регулирует налоги, денежную массу, ставку процента за кредит, пытаясь сгладить последствия ухудшения экономической обстановки.

Платежный баланс формально представляет статистический документ, отражающий баланс внешнеэкономических операций страны за определенный период.

Неравновесие платежного баланса страны, являясь регулятором внутриэкономических процессов, вызывает ряд последствий для ее экономики.

Так, например, положительное сальдо баланса по текущим операциям национальной валюты одновременно позволяет иметь финансовую базу для вывоза капитала из страны.

Стабильно отрицательное сальдо баланса по текущим операциям ослабляет позиции национальной валюты и подталкивает страну к все большему привлечению иностранного капитала. Государство регулирует платежный баланс страны, что рассмотрено в п. 1.2.3 ниже.

Уровень занятости косвенно, но существенно влияет на предприятие. На первый взгляд, безработица предполагает богатый рынок рабочей силы ввиду ее потенциальной доступности и низкой цены предложения. Кроме того, превышение предложения рабочей силы над спросом со стороны фирм ведет к ослаблению профсоюзной борьбы за повышение и улучшение оплаты труда. С этой точки зрения среда бизнеса даже имеет какие-то выгоды от безработицы. Однако нельзя забывать, что речь может идти о высоком уровне безработных в целом, который может соседствовать со структурным и региональным дефицитом рабочей силы.

Безработица имеет негативное влияние на предприятия в первую очередь с точки зрения спроса на товары и услуги: чем выше безработица, тем ниже спрос и тем больше проблем с продажей продукта. Возможны ситуации массовой безработицы и факторы действия активного «усыхания» спроса, когда общеэкономическая проблема становится проблемой каждой экономической единицы. Об этом необходимо думать предприятиям в условиях прогрессирующей безработицы.

На макроэкономическом уровне могут быть приняты меры для снижения темпов безработицы или ее номинального уровня, поскольку эти

меры могут непосредственным образом коснуться предприятия (например, это могут быть льготы, снятие ограничений, ослабление налогового бремени, ослабление торговых регулирующих мер и т.д.). Технические факторы и технология являются одновременно внутренними и внешними факторами большого значения. Технологическая среда, в которой функционирует предприятие, имеет тенденцию к изменениям, совершенствованию, создавая при этом дополнительные возможности и ограничения. Предприятие для успешного функционирования должно приспосабливаться к техническим и технологическим изменениям и использовать их для получения преимущества среди конкурентов.

Предприятия, работающие по технологии высокого уровня, быстро реагируют на новые разработки и сами предлагают нововведения. Силы конкуренции стимулируют технологический процесс.

Технологические нововведения влияют на эффективность, с которой продукцию можно изготавливать и реализовывать, на скорость устаревания продукции, на то, как можно собирать, хранить и распределять информацию, а также на то, какого рода услуги и новую продукцию ожидают потребители от предприятия.

Социальные (социокультурные) факторы определяют специфичные установки для предприятий. Предприятие функционирует в культурной среде, поэтому принятые установки, жизненные ценности и традиции влияют на успешность его деятельности.

Политические факторы играют важную роль, определяют политическую обстановку и степень стабильности общества. Тесно увязанные с социокультурными факторами в стране, некоторые аспекты политической обстановки представляют для предприятия особое значение. Один из них – настроение федеральных законодательных органов и судов в отношении производства. Эти настроения влияют на такие действия правительства, как налогообложение доходов, установление налоговых льгот, законодательство по защите потребителей, стандарты чистоты окружающей среды, контроль цен и заработной платы. Другой элемент политической обстановки – это группы особых интересов и партий. Большое значение для предприятий имеет фактор политической стабильности, от которого зависит приток капитала из-за рубежа.

1.2.3. Предприятие и государство

Государство определяет (устанавливает) правовые нормы (основные правила) функционирования предприятия. Оно является важнейшим элементом внешней среды.

По существу предприятие находится в определенной законодательной среде на данный момент времени. Состояние законодательства часто характеризуется не только его сложностью, но и подвижностью, а иногда и

неопределенностью. Предприятие обязано соблюдать не только федеральные законы, но и требования органов государственного регулирования. Эти органы обеспечивают принудительное выполнение законов в соответствующих сферах своей компетенции, а также вводят собственные требования. Государственные органы – это, как правило, бюджетные организации, реализующие функции государственного управления страной и регулирования экономики на различных уровнях: от федерального до местного.

В любом государстве действует множество законодательных и нормативных актов, инструкций, положений и т.п. Проводя свою политику в области экономики, государство определенным образом влияет на деятельность предприятия.

Так, например, каждое предприятие имеет, как было рассмотрено выше (см. п. 1.1.2), определенный правовой статус, установленный хозяйственным законодательством. В нашей стране таковым базовым документом является Гражданский кодекс Российской Федерации и ряд других.

Правовой статус определяет, каким образом данное предприятие может вести свои дела, какие и в какой период должно платить налоги и т.д.

Антимонопольное регулирование и развитие цивилизованных рыночных отношений среди конкурентов также регулируется государством. Существует система антимонопольного законодательства, устанавливающая определенные ограничения на давление конкуренции на слабые, вновь созданные предприятия, на объединение предприятий с целью курирования цен на отдельные виды продукции, сырья.

Законодательство о конкуренции и ограничении монополистической деятельности определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлено на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков.

Государственное регулирование инвестиционной сферы. Государство посредством денежной и кредитной политики может влиять на изменение соотношений и структуры инвестиционного спроса и предложения, следовательно, на величину нормы дохода, получаемого от различных финансовых активов. Оно определяет стратегию поведения инвесторов на рынке инвестиционных товаров и, как следствие, структуру инвестиций. Исходя из состояния экономики (уровня инфляции, дефицита бюджетной системы, сложившейся структуры производства и т.д.) применяются те или иные концепции регулирования рынка. При этом любая концепция базируется на целевых установках двух уровней:

- 1) конечных целях (рост национального дохода, увеличение занятости населения, снижение темпов инфляции);
- 2) промежуточных целях (соотношение между спросом и предложением на капитал, процентные ставки, динамика денежной массы и др.).

Конечные (стратегические) цели определяют степень воздействия данной формы денежно-кредитной политики на производство. **Промежуточные цели** служат в качестве ориентиров регулирования соответствующих пропорций между спросом и предложением в денежно-кредитной и финансовой сферах. Следует отметить, что между денежной сферой и сферой производства существует диалектическое единство. Изменения в производстве влияют на процессы, происходящие в денежной сфере, а изменения в последней оказывают активное воздействие на производство. Различие концепций регулирования определяется приоритетами промежуточных и конечных целевых установок. Общие микроэкономические задачи государственного регулирования экономики формируются достаточно четко:

- сглаживание колебаний производства и занятости;
- стабилизация цен (или, по крайней мере, резкое снижение темпов инфляции);
- рост темпов национального дохода;
- оптимизация платежного баланса (сокращение внутреннего и внешнего долга);
- снижение дефицита государственного бюджета.

Решение подобных задач обеспечивает стабильное развитие народного хозяйства каждой страны. Не является исключением и наша страна, для которой определение путей достижения указанных целей и в первую очередь стабилизация цен должны стать основой любой программы выхода из кризисного состояния. Анализ макроэкономических задач государственного регулирования показывает, что они могут быть внутренне противоречивы. Так, стабилизация цен в рамках антиинфляционной программы имеет следствием, как правило, снижение темпов роста национального дохода и увеличение безработицы.

В основу проведения денежно-кредитной политики государства должно быть положено воздействие на динамику цен и уровень процентных ставок. В данном случае регулирование макроэкономических процессов осуществляется по следующей схеме: денежная масса → норма процента → инвестиции → валовой национальный продукт (ВНП). Эта схема регулирования достаточно эффективно действовала в 50 – 60-е гг. XX в. во многих странах Запада в условиях немонополизированных или слабомонополизированных конкурентных рынков. Стимулирование платежеспособного спроса способствовало росту ВНП, повышению доходов населения благодаря реализации социальных программ, финансируемых из бюджета.

Государство в качестве регулирующего механизма широко использует налоговые системы. Именно с помощью таких экономических, а не административных инструментов как налоговые ставки, налоговые льготы (наряду с маневрированием процентными ставками, ссудным капиталом,

государственными покупками и дотациями и многими другими) рыночная экономика развивается в определенных желательных направлениях.

Существуют следующие модели налогообложения:

1) налоги на конечное потребление (налогообложение в конце производственного цикла, когда потребляется готовая продукция);

2) налоги на труд (заработную плату), капитал, оборот (налогообложение в процессе обращения производственного продукта на предельном этапе производственного цикла);

3) ресурсно-рентная модель налогообложения (налогообложение в начале производственного цикла).

От величины налогов, принципов, на основании которых предприятия и люди платят налоги, во многом зависят качество и характер взаимоотношений предприятий и властных структур государства. Перечень основных налогов РФ, уплачиваемых организациями, и распределение средств между бюджетами разного уровня представлены в табл. 1.3.

Кроме налогов, приведенных в табл. 1.3, предприятия осуществляют обязательные перечисления в социальные внебюджетные фонды Российской Федерации:

- пенсионный фонд;
- фонд социального страхования;
- фонд обязательного медицинского страхования.

Таблица 1.3

Основные налоги, уплачиваемые организациями

Название налога	Плательщики	Распределение между бюджетами разного уровня	
		Федеральный бюджет	Бюджет республики, края, автономной области, города
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Налог на прибыль (доход) организаций	Юридические лица	+	+
Налог на добавленную стоимость	Юридические лица	+	–
Акцизы	Юридические лица	+	+
Земельный налог	Юридические лица	–	+
Транспортный налог	Юридические лица	–	+

Продолжение табл. 1.3

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Налог на игорный бизнес	Юридические лица	–	+
Налог на имущество организаций	Юридические лица	–	+
Государственная пошлина	Юридические лица	+	+
Налог за пользование недрами	Юридические лица	+	+
Таможенная пошлина и таможенные сборы	Юридические лица	+	–

Предприятия ищут способы уменьшения налоговых выплат. Различные попытки ухода от налога имеют объективные причины. Мировая практика показывает, что как только планка налогов суммарно превышает 30...40 %, в производстве начинается спад, угасание деловой активности.

Целью налоговой политики государства является, прежде всего, сбалансирование бюджета. Такая политика создает всевозможные проблемы для предприятий, прежде всего финансовые. Некоторые предприятия не выносят налогового бремени и прекращают свое существование. Предприятия заинтересованы в переходе от примата интересов государства к принципу примата интересов производителя, предприятия. Налоговое законодательство постоянно меняется, а предприятиям необходимо к нему приспособливаться.

1.2.4. Предприятие и другие субъекты предпринимательской деятельности

К факторам прямого воздействия, кроме государства, относятся поставщики, потребители, конкуренты. Предприятие функционирует в сети разнообразных поставщиков. Зависимость между предприятием и поставщиками определяется их взаимными интересами. От степени согласованности взаимных интересов предприятия и поставщиков зависит успешная деятельность тех и других, следовательно, и позитивное (негативное) влияние прямого воздействия внешней среды.

Предприятию приходится строить прогнозы результатов деятельности с учетом факторов подвижности среды. Так, получение одних каких-либо ресурсов от многих поставщиков опасно усилением подвижности среды. В частности, могут быть разные цены, сопутствующие доставкам расходы и т.д.

В расчетах предприятия по обеспечению материалами присутствуют факторы ограничения запасов. Система снабжения предприятия требует тесного взаимодействия с поставщиками, следуя принципу «точно в срок». Запасы связывают деньги, которые приходится расходовать на материалы и их хранение, тем самым может снижаться деловая активность предприятия.

Потребители, решая, какие товары, какая продукция и услуги для них предпочтительны и по какой цене, определяют для предприятия конечные желаемые результаты. Тем самым необходимость удовлетворения потребностей покупателей влияет на взаимодействие предприятия с поставщиками материалов и трудовых ресурсов. Предприятие, как правило, ориентирует сбыт своей продукции (услуг) на крупные группы потребителей, от которых оно в наибольшей степени зависит. В своем существовании предприятие косвенно преследует цель создания потребителя. Самовыживание и оправдание существования предприятия зависит от способности находить потребителя своих товаров и услуг и удовлетворять его запросы.

Предприятие находится в изменяющейся конкурентной среде. Влияние данного фактора на предприятие происходит в нескольких направлениях. Предприятию необходимо учитывать конкурентные силы, выявлять их особенности и оценивать интенсивность. Рассмотрение столь сложной проблемы можно осуществить согласно модели, предложенной М. Е. Портером (рис. 1.6).

Основные направления конкуренции возникают среди продавцов; со стороны предприятий, предлагающих новые товары, которые могут заменить существующие; из-за угрозы появления новых (потенциальных) конкурентов; со стороны поставщиков, их экономических возможностей и торговых способностей.

Силы конкурентов в конечном счете определяют условия, в которых функционирует каждое предприятие. Активное взаимодействие предприятия с разнообразными факторами внешней среды осуществляется по следующим основным направлениям:

- изучение степени влияния внутренних и внешних факторов;
- комплексное планирование деятельности предприятия;
- организационная адаптация предприятия к условиям внешней среды.

1.3. Экономические ресурсы предприятия

1.3.1. Понятие экономических ресурсов

Понятие «экономические ресурсы» является одной из основополагающих экономических категорий. В общем случае экономические ресурсы выражают собой совокупность источников, обеспечивающих осуществление конкретной хозяйственной деятельности вне зависимости от того, ка-

кие субъекты ее осуществляют и в чем состоят их цели. Ресурсы используются коммерческими и некоммерческими организациями, индивидуальными предпринимателями. Они используются также и домашними хозяйствами, функционирующими в качестве основной единицы в сфере потребления.



Рис. 1.6. Модель конкурентных сил по М. Е. Портеру

Оценивая важность экономических ресурсов, без использования которых хозяйствование не представляется возможным, следует определить их как фактор не только производства, но и потребления. В переводе слово «фактор» означает «делающий». Интерес темы обращен к факторам производства, необходимым для выпуска организацией своей продукции.

В экономических учениях прошлых периодов многие авторы выделяли в первую очередь такие факторы, как труд, понимая под ним целенаправленную деятельность людей, и капитал, олицетворяющий собой некоторое имущество как сумму накопленных за истекшее время ценностей. К этому перечню добавляются природно-естественные факторы, представ-

ленные объектами и явлениями органического и неорганического мира. Такой состав факторов неоспорим, но воспринимается лишь номинально, поскольку не наполнен конкретным содержанием.

Термин «ресурс» означает в переводе «вспомогательное средство». **Ресурсы предприятия** – это имеющиеся в наличии средства, обеспечивающие осуществление предпринимательской деятельности. Они используются в процессе производства и в итоге потребляются субъектом для достижения поставленных целей. В литературе можно встретить укрупненную классификацию ресурсов, в которой выделяются две их категории: материально-вещественные ресурсы, представленные в предметной форме, в обозримых образах; человеческие ресурсы, имеющие личностный характер, проявляющиеся в способности к действиям и не сопровождаемые воплощением в каком-либо вещном образе.

С позиций субъекта предпринимательской деятельности, ориентированной на выработку определенной продукции, экономическими ресурсами являются те источники, которые конкретно необходимы для осуществления дела и решения хозяйственных задач. В этом случае в основе суждения лежат количественные характеристики конкретных ресурсов. Отношение к ресурсам приобретает большую значимость, поскольку они рассматриваются не только как расходуемые, потребляемые, положенные в основу создаваемой продукции, но, что гораздо важнее, как существенно и многократно влияющие на успех процесса создания продукции.

Ресурсы в составе труда, капитала и природы целесообразно определить как первичные. Это означает, что они независимы друг от друга и допускают различное комбинирование в предпринимательской деятельности с приданием им в этих комбинациях различного удельного веса.

Комбинирование, установление целесообразных пропорций выполняется управленческими органами предприятия, что составляет функцию менеджмента и, в свою очередь, нуждается в специфических ресурсах. Такой взгляд позволяет ставить вопрос о достаточно широком перечне необходимых для деятельности предприятия ресурсов. Второй вопрос состоит при этом в установлении оптимального соотношения между количественными и качественными параметрами ресурсов.

1.3.2. Ограниченность ресурсов

Основой второго вопроса, заключающегося в установлении оптимального соотношения между количественными и качественными параметрами ресурсов, причиной, побуждающей ставить его сразу и жестко, является неизбежная ограниченность ресурсов. Постоянно возрастающие и изменяющиеся общественные потребности побуждают предпринимателя развивать дело, увеличивать состав и объем выпускаемой продукции. Для этого необходимо привлекать дополнительные ресурсы. Такую задачу ре-

шают и другие предприятия. В то же время источники ресурсов объективно имеют предельные размеры, идет ли речь о возможностях природы, количестве вовлекаемых в деятельность работников или накопленном ранее имуществе. Для разрешения складывающегося противоречия между планами и возможностями их выполнения, между потребностями и возможностями их удовлетворения возникает со всей значимостью и во всем величии задача наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов.

Все многообразие сфер предпринимательской деятельности можно охватить следующим перечнем ресурсов:

- **природные ресурсы**, представленные естественными условиями обитания людей на Земле, используемые предприятием;
- **трудовые ресурсы**, выраженные способностью части населения участвовать в труде как по стране в целом, так и в отдельных регионах, состав работников предприятия;
- **финансовые ресурсы**, представленные денежными средствами, принадлежащими субъекту, в том числе и средства в иностранной валюте;
- **капитальные средства**, олицетворяемые вещной формой недвижимого и приравниваемого к нему имущества в виде техники, технологии;
- **материальные ресурсы**, также олицетворяемые вещной формой, но только в виде расходуемых сырья и материалов, предметы труда, отходы производства;
- **научно-информационные ресурсы**, выраженные в сведениях о знаниях человечества, о ситуации в рыночной сфере, состоянии законодательства и т.п.;
- **личностные параметры предпринимателя**, отражающие его возможности на основе знаний и опыта;
- **организационные параметры предпринимательской структуры**, состоящие в возможностях как мобилизации внутренних сил предприятия, так и привлечения сил извне.

В дополнение к этому перечню следует отметить, что природные ресурсы подразделяются на возобновляемые и невозобновляемые, что диктует внимание общества к их расходованию. Что касается материальных ресурсов, то предприятие может в качестве дополнительного источника использовать отходы своего производства, т.е. обращаться к вторичным ресурсам.

В общей постановке вопроса справедливо утверждение, что все виды ресурсов необходимы и используются во всех видах предпринимательства. Различие состоит не в перечне видов потребляемых ресурсов, а в их конкретных проявлениях, в масштабах потребления каждого из них, в соотношении этих масштабов. Еще одно отличие обнаруживается в возможности привлечения ресурсов либо непосредственно из природы, либо опосредованно. Все экономические ситуации состоят во взаимодействии не

только человека с природой, но и людей между собой. Это вызывает в самом широком масштабе приобретение ресурсов у их собственников.

Рассмотренный перечень ресурсов побуждает дополнить некоторые суждения. Можно рассмотреть перечень позиций важности ресурсов в различных сферах предпринимательской деятельности.

Природа предоставляет для производственного использования земельные угодья, недра, водные бассейны и их богатства, воздушный бассейн, растительный и животный мир, климатические особенности регионов. Все эти проявления природы иногда для краткости терминологии обобщают в одном слове «земля». Очевидно, что некоторые природные факторы напрямую лежат в основе организации предпринимательства. Это относится к добыче природных ископаемых, запасы которых, как бы ни были велики, в итоге ограничены; охоте, рыболовству, звероводству; лесозаготовкам; производству электроэнергии с использованием силы движения воды или воздуха, а также солнечной энергии.

В других случаях природные факторы обеспечивают возможность осуществления деятельности в зависимости от сезона года или состояния погоды, например в части организации водного (речного и морского) или воздушного транспорта, спортивного или медицинского использования климатических характеристик регионов. Сельскохозяйственное производство целиком базируется на использовании продуктивной функции земельных угодий.

Для осуществления любой предпринимательской деятельности необходима определенная площадь земельного участка, часто весьма значительная. Отсутствие возможности занять такой участок исключает возможность осуществления предпринимательства на этой территории даже при наличии многих других ресурсов.

Природные ресурсы требуют бережного сохранения, поэтому производственные предприятия должны принимать необходимые меры по их защите и предотвращению загрязнения воздушного пространства, водных бассейнов, земельных территорий путем создания очистных сооружений, использования оборотного водоснабжения и утилизации отходов.

Трудовые ресурсы определяются совокупностью физических и духовных способностей населения, находящегося в трудоспособном возрасте и состоянии принимать участие в трудовых процессах. Эти способности определяются рядом факторов, среди которых в первую очередь отмечаются демографические: численность, средний возраст жизни, половозрастная структура, распределение по территории страны, миграционная мобильность. Большое значение имеет образовательный уровень и уровень профессиональной подготовки. Проблема трудовых ресурсов тесно связана с уровнем безработицы, явной или скрытой. Трудовые ресурсы относятся к числу воспроизводимых.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под экономикой предприятия?
2. Назовите основные факторы развития производства.
3. Назовите количественные и качественные признаки классификации предприятий.
4. Назовите организационно-правовые формы предприятий в России.
5. Что понимается под производственной структурой предприятия?
6. Что включает инфраструктура предприятия?
7. Что такое производственный процесс?
8. Перечислите виды экономических ресурсов.
9. В чем заключается ограниченность ресурсов?
10. Назовите основные виды налогов, которые уплачивают предприятия.

2. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Уставный капитал и имущество предприятия

Уставный капитал представляет собой сумму денежных средств и стоимости материальных и нематериальных активов, представляемых учредителями при создании предприятия. **Уставный капитал** является первоначальным, исходным капиталом предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой деятельности и фиксируется при государственной регистрации предприятия в его учредительных документах.

Минимальный размер уставного капитала регламентируется законодательством следующим образом:

- в открытом АО он не может быть менее 1000 минимальных размеров месячной оплаты труда (МРОТ);
- в закрытом АО – не менее 100 МРОТ. Максимальный размер уставного капитала законодательством не регламентируется;
- в ООО – не менее 10 000 МРОТ.

В оплату уставного капитала могут поступать денежные и имущественные взносы.

К имущественным взносам относятся:

- здания, сооружения, оборудование, материальные ресурсы и другие материальные ценности;
- имущественные права (права пользования водой, землей, зданиями, сооружениями, оборудованием и т.п.);
- интеллектуальная собственность;
- ценные бумаги;
- средства в иностранной валюте (для акционерных обществ, создаваемых с участием иностранного лица).

Роль уставного капитала заключается в том, что он придает финансовую устойчивость предприятию. Кроме того, уставный капитал служит гарантией в деловых отношениях с партнерами и государственными органами, т.е. он выступает как залоговое средство, гарантирующее возмещение долгов и оплату услуг согласно договорным и прочим финансовым и коммерческим обязательствам.

Эффективность использования уставного капитала может быть определена двумя показателями:

- отношением суммы годового оборота к стоимостной оценке уставного капитала;
- отношением прибыли, полученной за год, к сумме уставного капитала.

Имущество предприятия – это совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов, принадлежащих предприятию и предназначенных для осуществления его деятельности.

В состав материальных активов входят земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы, полуфабрикаты, готовая продукция.

К финансовым активам относятся кассовая наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, расчетные документы в пути, страховые полисы, вложения в государственные или частные ценные бумаги, потребительский кредит и долевые вклады в другие предприятия.

Нематериальные активы включают патенты на изобретения, товарные марки и знаки, фирменные наименования, репутацию предприятия, пакеты документов, ноу-хау и иные виды интеллектуальной собственности, авторские права на пользование ресурсами.

Фонды (активы) предприятия представлены имуществом, которое используется для осуществления деятельности и является обособленным. Такое обособление не зависит от того, находится ли имущество в собственности предприятия, передано ли ему в хозяйственное ведение либо оперативное управление или приобретено иным законным путем. Именно это важное обстоятельство определяет самостоятельность деятельности предприятия и возможность несения ответственности за результаты, достигнутые при использовании имущества.

Наряду с имуществом, которым предприятие наделено в результате его создания в статусе юридического лица за счет привлечения имущества каждого из учредителей с соответствующими правами владения, пользования и распоряжения, существенную роль в хозяйственной деятельности играет имущество, приобретенное на возвратной основе и временно находящееся в обороте в интересах предприятия. С учетом этого обстоятельства имущество разделяется на собственное и заемное.

Существенной основой классификации имущества является возможность выделения в его составе движимого и недвижимого имущества. К недвижимому, в общем понимании, относится то имущество, которое имеет непосредственную тесную связь с землей, прикрепленное к ней, равно как и сам участок земли, на котором размещено предприятие. Движимым, естественно, считается остальное имущество, которое не может быть признано недвижимым. Значение данной характеристики весьма существенно, поскольку связано с порядком налогообложения.

Важнейшей характеристикой имущества является порядок его участия в создании продукции предприятия. Можно определенно утверждать, что все имущество в той или иной мере, в то или иное время может и должно способствовать осуществлению производственного процесса и каким-либо образом обеспечивать достижение целей предприятия. Если в действительности это будет не так, то соответствующее имущество отрицательно влияет на эффективность деятельности предприятия. Предприятию целесообразно избавляться от него в той вещной форме, в которой оно представлено.

По характеру участия в деятельности предприятия его **активы** (т.е. вся совокупность используемого для осуществления деятельности имущества) подразделяются на внеоборотные (рис. 2.1) и оборотные.



Рис. 2.1. Состав внеоборотных активов

Сущность различия определяется длительностью цикла использования активов в производстве продукции. Для внеоборотных активов характерна сохраняемость вещной формы в ходе производственного процесса в течение длительного времени. Законодательно установлено, что подразумевается срок продолжительностью более одного года. Именно с этим обстоятельством и связано название данной группы имущества, поскольку оно изнашивается медленно и оборот его зримо как бы не наблюдается.

Основные средства представлены средствами труда, стоимость которых возмещается в результате участия в ряде последовательных циклов производства продукции, переходя постепенно на стоимость продукции. При этом производственным циклом считается заверченный состав операций по изготовлению изделия.

Нематериальные активы выражены объектами хозяйствования, также используемыми длительное время, однако они не имеют натурально-вещественной формы и представлены различного рода правами. Важную роль среди этих прав занимают права на интеллектуальную собственность, выраженную патентами, промышленными образцами продукции, товарными знаками. Это могут быть также авторские права, права пользования природными ресурсами. В современных условиях, когда предприятия все больше используют в своей хозяйственной деятельности современные технологии, информационные ресурсы и т.п., эта часть имущества становится не менее значимой, чем другие объекты. Особенности и способы начисления амортизации этой части имущества будут рассмотрены в п. 2.2.3.

Долгосрочные вложения представлены двумя направлениями использования средств:

- инвестиции на создание зданий и сооружений путем выполнения комплекса строительно-монтажных работ и на приобретение средств труда, представленных оборудованием, инструментами, приспособлениями;
- финансовые вложения в ценные бумаги, эмитированные какими-либо коммерческими организациями или государственными и муниципальными органами, а также предоставление иным субъектам денежных займов.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т.п. Обычно имущество предприятия обособлено от имущества его учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски хозяйственных партнеров или кредиторов в случае невыполнения предприятием каких-либо обязательств перед ними.

При признании предприятия несостоятельным (банкротом) его имущество в соответствии с установленными законами процедурами может использоваться для удовлетворения требований кредиторов. Оставшееся после этого имущество ликвидируемого предприятия передается его учредителям (участникам), имеющим на это имущество вещные права или обязательственные права в отношении предприятия. По российскому законодательству учредители и участники предприятия имеют обязательственные права в отношении хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов. На имущество государственных и муниципальных унитарных предприятий, а также дочерних обществ учредители имеют права собственности или иные вещные права.

2.2. Основные средства и производственные мощности предприятия

2.2.1. Экономическая сущность и значение основных средств, их состав и структура

Важным признаком любого предприятия является наличие у него обособленного имущества (внеоборотных и оборотных активов), которое обеспечивает материально-техническую возможность его деятельности, экономическую самостоятельность, надежность и платежеспособность. Успешное функционирование предприятия возможно при эффективном использовании его имущества, в первую очередь – **основных средств**.

Основные средства – это средства труда, которые участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму. Предназначаются для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более одного года. По мере износа стоимость основных средств уменьшается и переносится на себестоимость продукции с помощью амортизации.

Основные средства – материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций. К бухгалтерскому учёту основные средства принимаются по первоначальной стоимости. В дальнейшем в бухгалтерском балансе основные средства учитываются по остаточной стоимости.

Для признания объекта основным средством необходимо выполнение следующих условий:

- стоимость объекта более 40 000 р.;
- объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование;
- объект предназначен для использования в течение длительного времени, то есть срока продолжительностью свыше 12 мес. или обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес.;
- организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Целевое назначение основных средств вызывает необходимость их классификации, обеспечивающей задачи планирования воспроизводства и учета использования.

Несмотря на свою экономическую однородность, основные средства отличаются целевым назначением, сроком службы, поэтому в соответ-

ствии с назначением в производственном процессе и правилами учета основные средства группируются в относительно однородные группы. Эта группировка основных средств по определенным признакам называется **классификацией**.

Основные средства классифицируют по следующим признакам.

Классификация основных средств по характеру участия в процессе производства:

1) *производственные основные средства* участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг, к ним относятся станки, машины, приборы и т.п.;

2) *непроизводственные основные средства* не участвуют в процессе создания продукции. К ним относятся жилые здания, детские сады, клубы, стадионы, больницы и т.п. Непроизводственные основные средства не оказывают какого-либо непосредственного влияния на объем производства, рост производительности труда. Однако постоянное увеличение этих средств связано с улучшением благосостояния работников предприятия, повышением материального и культурного уровня их жизни, что в конечном счете сказывается на результате деятельности предприятия.

Классификация основных средств по видам (группам)

1) *здания* – различного рода строения, в которых осуществляются производственные процессы, размещаются административные органы предприятия, хозяйственные службы (с учетом всех внутренних инженерных коммуникаций в зданиях);

2) *сооружения* – инженерно-строительные объекты, обеспечивающие осуществление производственных процессов, например коллекторы, полупроходные и непроходные каналы, дороги и проезды, ограждения, эстакады, галереи и т.п.;

3) *передаточные устройства* – инженерные сети водо-, газо-, электро-, тепло-, паро-, воздухообеспечения на территории предприятия и, возможно, за ее пределами, обеспечивающие связь источников энергии с рабочими машинами;

4) *машины и оборудование:*

- силовые устройства, являющиеся источниками энергии, например котельные установки, трансформаторные подстанции, насосные станции, компрессорные установки, градирни и т.п.;

- рабочие машины и оборудование, используемые в трудовых процессах для воздействия на предметы труда или обеспечивающие их перемещение от одного рабочего места к другому;

- измерительные и регулирующие приборы, устройства, лабораторное оборудование, используемые в ходе производственных процессов и для контроля качества готовой продукции;

- вычислительная техника, используемая для управления технологическими процессами и деятельностью предприятия в целом;

5) *транспортные средства* – автомобильные, железнодорожные, водные, обеспечивающие перевозки внутри территории предприятия и за её пределами;

6) *инструменты и приспособления* – изделия, срок службы которых превышает один год, а стоимость не менее установленного законодательством минимума;

7) *производственный и хозяйственный инвентарь* – устройства для облегчения и удобства труда, хранения материалов, изделий, инструмента, документов и другого назначения.

Ограничимся этим перечнем, имея в виду, что специфика сельского, лесного хозяйства, рыболовства, охоты и других сфер хозяйственной деятельности сопровождается потребностями и в иных видах основных средств.

Классификация основных средств по степени активности

Даже ограниченный анализ перечисленного состава основных средств позволяет выделить те элементы, которые непосредственно определяют производственные возможности предприятия, напрямую участвуя в производственных процессах. Их определяют как **активную часть основных средств**. Остальные элементы составляют **пассивную часть основных средств**, обеспечивающую эффективное использование активных элементов.

Поскольку именно рабочие машины и оборудование определяют объем выпуска продукции предприятия, доля их в стоимости основных средств характеризует предпринимательские возможности предприятия, способность его увеличивать свой потенциал, обеспечивая денежные поступления.

Классификация основных средств по принадлежности:

- *собственные;*
- *арендованные.*

По степени использования основные средства подразделяются на объекты, находящиеся:

- в эксплуатации;
- в запасе (резерве);
- в ремонте;
- в стадии достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и частичной ликвидации;
- на консервации.

Соотношение отдельных видов основных средств в их общей стоимости (в процентах) представляет **видовую (производственную) структуру основных средств**.

Структура основных средств определяется многими факторами. Приведем важнейшие из них:

- характер выпускаемой продукции;
- уровень технологической сложности производства;
- географические условия расположения предприятия.

Различия в структуре основных средств в зависимости от характера производимой продукции очевидны, если сопоставить, например, машиностроительное, автотранспортное или торговое предприятия. Если для промышленного предприятия обычным является доля машин и оборудования на уровне 30...40 % и более, то в торговых организациях она составляет около 10...12 %. Столь же бесспорны различия даже в близких по роду видах продукции, отличающихся в зависимости от задач предприятия (например, автомобильного завода и мастерской автосервиса). Что касается географических условий, то в первую очередь следует учесть различия в продолжительности отопительного сезона и вообще необходимости отопления, в изменениях продолжительности светового дня.

Соотношение различных возрастных групп активных основных средств (в процентах) представляет **возрастную структуру основных производственных фондов**. В практике деятельности промышленных предприятий активные основные средства делят на следующие возрастные группы: оборудование со сроком эксплуатации до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет, свыше 20 лет.

На возрастную структуру основных средств влияют следующие факторы:

- возраст предприятия;
- прогрессивность выпускаемой продукции;
- стратегия развития предприятия;
- инновационная и инвестиционная политика предприятия;
- финансовое состояние предприятия.

Собственнику не безразлично, в какую группу основных средств вкладывать деньги. Он заинтересован в оптимальном повышении удельного веса машин и оборудования. Активная часть основных средств принимает непосредственное участие в технологических процессах, оказывает прямое воздействие на производственную мощность и производительность труда. Чем выше доля активной части производственных основных средств, тем при прочих равных условиях больше выпуск продукции, выше показатель фондоотдачи, поэтому улучшение структуры основных средств рассматривается как условие роста производства и снижения себестоимости продукции.

2.2.2. Виды стоимостных оценок основных средств

Оценка наличия основных средств производится в натуральной и денежной форме. Учет **в натуральной форме** позволяет оценить количество элементов, их производительные характеристики, степень использования, размеры производственных площадей или линейных параметров объектов, пропускную способность. Данные такого учета лежат в основе плановых решений по использованию и развитию основных средств. Блок данных учета формируется при инвентаризации, т.е. периодической проверке наличия, и фиксации сведений в паспортах оборудования. Важной задачей является учет сроков поступления и выбытия конкретных единиц основных средств.

Оценка основных средств в денежной форме позволяет определять величину стоимости, которая подлежит переносу на готовую продукцию. Такая оценка используется в ряде экономических расчетов. Практические задачи вызывают применение различных видов оценки: первоначальной, восстановительной, остаточной, ликвидационной. Для обобщенной оценки основных средств используют понятие среднегодовой стоимости, которая учитывает возможность круглогодичного использования элементов наряду с вводом в действие или выбытием в течение года.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. Первоначальная стоимость отражает цену приобретения данного элемента основных фондов в совокупности с затратами на транспортировку и монтаж, включая затраты на установку. С поступлением имущества на предприятие осуществляется его регистрация и учет на балансе по первоначальной стоимости. Это позволяет называть ее балансовой стоимостью. Новое оборудование учитывается по цене изготовителей. Объекты, поступившие от учредителей при формировании уставного (складочного) капитала коммерческой организации, оцениваются по соглашению сторон, и при необходимости оценка подлежит независимой экспертной проверке. В случае если предприятие получает от иных субъектов основные средства, бывшие ранее в эксплуатации, они оцениваются в зависимости от своего состояния с использованием рассмотренного далее понятия остаточной стоимости. Во всех трех случаях фиксируемая величина стоимости рассматривается на предприятии как первоначальная.

Восстановительная стоимость характеризует размер затрат, необходимых для приобретения такого же объекта основных фондов с учетом сопутствующих расходов, но в условиях конкретного времени, т.к. фактор «время» оказывает искажающее воздействие на стоимость основных

средств. Расчет восстановительной стоимости производится путем проведения периодической переоценки основных средств.

Остаточная стоимость показывает часть первоначальной стоимости, которая в процессе использования основных средств еще не перенесена на себестоимость произведенной продукции. Она рассчитывается как разница между первоначальной (восстановительной) стоимостью основных средств и суммой амортизационных отчислений.

Ликвидационная стоимость определяется в случаях реализации изношенных и выводимых из учета основных средств, что возможно при их продаже или ликвидации.

Переоценка основных средств, упомянутая ранее, состоит в установлении изменения первоначальной стоимости. Она проводится в связи с реально формирующимися экономическими обстоятельствами, в числе которых важную роль играет инфляция. Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости.

Результаты проведенной по состоянию на конец отчетного года переоценки объектов основных средств подлежат отражению в бухгалтерском учете.

На практике переоценка основных средств может быть использована:

- для определения рыночной стоимости объекта;
- для привлечения инвестиций (например, для определения залоговой стоимости при получении кредита и др.);
- при планируемом увеличении уставного капитала;
- в целях анализа для уточнения величины себестоимости продукции и цены.

Проведение переоценки объектов основных средств является правом, а не обязанностью организаций. Проведение переоценки носит добровольный характер. Переоцениваться могут только объекты основных средств, принадлежащие организации на праве собственности.

Переоценка производится путем пересчета первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта.

Решение о проведении (не проведении) переоценки закрепляется в учетной политике организации.

2.2.3. Износ и амортизация основных средств

Физический износ основных средств. Участвующие в процессе производства основные средства постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного из-

нашивания. Под физическим износом понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств.

Уровень физического износа основных средств зависит от их первоначального качества; степени их эксплуатации; уровня агрессивности среды, в которой они функционируют; уровня квалификации обслуживающего персонала; своевременности проведения планово-предупредительного ремонта (ППР) и др. Учет этих факторов в работе предприятий может в значительной мере повлиять на физическое состояние основных средств.

Для характеристики степени физического износа основных средств используется ряд показателей.

Коэффициент физического износа основных средств ($K_{и.ф}$) определяется по формуле

$$K_{и.ф} = И / П \times 100,$$

где И – сумма износа основных средств (начисленная амортизация) за весь период их эксплуатации; П – первоначальная (балансовая), или восстановительная, стоимость основных средств.

Коэффициент физического износа основных средств может быть определен по отдельным инвентарным объектам и на основе данных о фактическом сроке их службы.

Для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного, расчет ведется по формуле

$$K_{и.ф} = T_{ф} / T_{н} \times 100,$$

где $T_{ф}$, $T_{н}$ – соответственно фактический и нормативный сроки службы данного инвентарного объекта.

Для объектов, у которых фактический срок службы равен нормативному или превысил его, коэффициент физического износа рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{и.ф} = [T_{ф} / (T_{ф} + T_{в})] \times 100,$$

где $T_{в}$ – возможный остаточный срок службы данного инвентарного объекта сверх фактически достигнутого в данный момент срока службы. Чаще всего он определяется экспертным путем.

Коэффициент годности основных средств характеризует их физическое состояние на определенную дату и исчисляется по формуле

$$K_{г.ф} = [(П_c - И) / П_c] \times 100.$$

Коэффициент годности основных средств может быть определен и на основе коэффициента физического износа:

$$K_{г.ф} = 100 - K_{и.ф.}$$

Все приведенные выше формулы предполагают равномерное физическое изнашивание основных средств, что далеко не всегда совпадает с реальной действительностью, и в этом заключается их основной недостаток.

Моральный износ основных средств. Наряду с физическим износом основные средства претерпевают моральный износ (обесценивание). Сущность морального износа состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, до окончания срока полезного использования.

Моральный износ проявляется в двух формах.

Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались и раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях.

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание старых машин, физически еще годных, вследствие появления новых, технически более совершенных и производительных, которые вытесняют старые.

На каждом предприятии процесс физического и морального износа основных фондов должен управляться. Основная цель этого управления – недопущение чрезмерного физического и морального износа основных средств, особенно их активной части, т.к. это может привести к негативным экономическим последствиям для предприятия.

Амортизация – это процесс переноса по частям стоимости основных средств на себестоимость готовой продукции в течение срока их полезного использования.

Перенесенная стоимость основных фондов в составе готовой продукции покидает сферу производства и поступает в сферу обращения. После реализации продукции часть денежной суммы, соответствующая перенесенной стоимости основных средств, в составе выручки от реализации продукции поступает на расчетный счет или в кассу предприятия.

В хозяйственной практике для учета амортизации используются амортизационные отчисления и нормы амортизации. **Амортизационные отчисления** представляют собой денежное выражение перенесенной стоимости и включаются в себестоимость продукции по установленным нормам амортизации. **Норма амортизации** – это установленный в процентах от стоимости основных средств размер амортизации за определенный период времени по конкретному виду основных средств.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками нормативного (полезного) использования. Нормативный срок использования предприятие определяет самостоя-

тельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта на основании классификации основных средств. Срок полезного использования объекта определяют исходя из ожидаемого срока использования объекта с учетом его производительности и мощности, ожидаемого физического износа, зависящего от режима и условий эксплуатации и других факторов.

Согласно гл. 25 Налогового кодекса РФ, основные средства объединяют в следующие амортизационные группы:

- первая группа – все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;
- вторая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;
- третья группа – имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;
- четвертая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;
- пятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;
- шестая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;
- седьмая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;
- восьмая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;
- девятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;
- десятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

При начислении амортизации применяют один из следующих способов (в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01):

- 1) линейный;
- 2) способ уменьшаемого остатка;
- 3) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- 4) способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение любого из методов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов. В течение отчетного года амортизационные отчисления начисляются независимо от применяемого способа в размере 1/12 от годовой суммы.

Линейный способ является наиболее распространенным. Его суть состоит в равномерном начислении суммы амортизации в течение всего срока полезного использования объекта. При этом способе амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной от срока полезного использования объекта. В течение этого срока ежегодные амортизационные отчисления одинаковы.

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

$$H_{г1} = \frac{100}{T_H},$$

где $H_{г1}$ – годовая норма амортизации к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества, %; T_H – срок полезного использования данного объекта, г.

Сумма амортизационных отчислений за год определяется по формуле

$$\sum A_r = \frac{O\Phi_{п} \cdot H_{г1}}{100},$$

где $\sum A_r$ – сумма амортизационных отчислений за год, р; $O\Phi_{п}$ – полная первоначальная стоимость объекта, р.

Недостаток этого способа в том, что в течение срока службы оборудования бывают простои, поломки и неполная загрузка. Это приводит к тому, что в реальном производстве оборудование неравномерно изнашивается во времени. Кроме того, этот способ не учитывает моральный износ основных средств.

Способ уменьшаемого остатка. По сравнению с линейным способом этот метод имеет следующие отличия:

1) Рассчитанная линейным способом годовая норма амортизации умножается на коэффициент увеличения нормы, который устанавливается организацией и равен или близок к двум:

$$H_{гIV} = H_{г1} \cdot K_y, \quad K_y \approx 2,$$

где K_y – коэффициент увеличения нормы.

2) Годовая сумма амортизационных отчислений определяется не от полной первоначальной стоимости объекта, а от его остаточной стоимости на начало каждого отчетного года:

$$\sum A_r = \frac{O\Phi_{ост} \cdot H_{г}}{100},$$

где $O\Phi_{ост}$ – остаточная стоимость объекта, р.

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. Суть этого способа в том, что годовая норма амортизации снижается с увеличением срока полезного использования объекта. При этом способе амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта и соотношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Годовая норма амортизации определяется по формуле

$$H_{\Gamma} = \frac{K_{\Gamma}}{\sum_1^{T_{\Gamma}} K_{\Gamma}} \cdot 100,$$

где K_{Γ} – очередной год срока полезного использования объекта; $\sum_1^{T_{\Gamma}} K_{\Gamma}$ – сумма чисел лет срока полезного использования.

Годы берутся в обратном порядке.

Сумма амортизационных отчислений за год определяется по формуле

$$\sum A_{\Gamma} = \frac{O\Phi_{\Pi} \cdot H_{\Gamma}}{100}.$$

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Этот способ рекомендуется применять для тех основных средств, на износ которых наибольшее влияние оказывает количество произведенных с их помощью товаров, работ, услуг (например, для транспортных средств). При этом способе определяют норму амортизации на единицу продукции (работ, услуг) по формуле

$$H_e = \frac{100}{K_e},$$

где H_e – норма амортизации на единицу продукции, %; K_e – нормативное количество продукции для данного объекта, р.

Сумма амортизационных отчислений за год определяется по формуле

$$\sum A_{\Gamma} = \frac{O\Phi_{\Pi} \cdot V_{\text{пр}} \cdot H_e}{100},$$

где $V_{\text{пр}}$ – фактический или плановый объем продукции, р.

Для целей налогообложения могут использовать **линейный** и **нелинейный** методы начисления амортизации. Порядок расчета нормы и суммы амортизации объектов основных средств регламентируются ст. 259 Налогового кодекса РФ.

К амортизируемому имуществу относятся также **нематериальные активы (НМА)**.

Амортизация НМА исчисляется по нормам, установленным самой организацией исходя из стоимости и срока их полезного использования.

Срок полезного использования – это срок, в течение которого объект нематериальных активов приносит предприятию доход. Срок определяется организацией самостоятельно исходя из:

- срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству РФ;
- ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход);
- количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

В соответствии с п. 27 Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 срок полезного использования нематериального актива ежегодно проверяется организацией на необходимость его уточнения. В случае существенного изменения продолжительности периода, в течение которого организация предполагает использовать актив, срок его полезного использования подлежит уточнению. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях.

В случае если срок полезного использования определить невозможно, рекомендуется его ограничивать следующим образом: для целей бухгалтерского учета – 20 годами, для целей налогового учета – 10 годами (но не более срока деятельности организации).

Для налогового учета из данного правила есть исключение: по некоторым НМА налогоплательщик вправе самостоятельно установить срок полезного использования, который не может быть меньше двух лет. К таким нематериальным активам относятся исключительное право на изобретение (промышленный образец, полезную модель), на использование программ для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, владение ноу-хау (это нововведение действует с 1 января 2011 г., федер. закон от 28 декабря 2010 г. № 305-ФЗ). По тем нематериальным активам, которые начали амортизироваться до этой даты, амортизация начисляется в прежнем порядке и ее пересчет не производится.

Начисление амортизации производится ежемесячно и начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету, и заканчивается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости или списания объекта с учета.

Для целей бухгалтерского учета используются три способа начисления амортизации:

- линейный;
- уменьшаемого остатка;
- списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Для целей налогообложения организация выбирает один из двух методов: линейный и нелинейный. Организация, установившая в своей учетной политике применение нелинейного метода амортизации, применяет к нормам амортизации повышающие (понижающие) коэффициенты в соответствии со ст. 259.3 НК РФ.

Методика расчета амортизационных отчислений по каждому из способов аналогична соответствующим способам расчета амортизации по основным фондам.

2.2.4. Показатели использования основных средств

Вполне очевидно, что потребность в основных средствах может быть снижена при их эффективном использовании, поэтому важно дать оценку степени функционирования основных средств в производственном процессе. С этой целью применяются различные показатели. Некоторые из них характеризуют общую картину деятельности предприятия, поэтому их называют **интегральными**, т.е. **обобщающими**. Другие показатели позволяют установить уровень использования основных средств в рамках подразделения предприятия, на отдельных рабочих местах. Их называют **частными** показателями. К частным относятся показатели экстенсивного и интенсивного использования основных средств.

Понятие экстенсивности связано преимущественно с количественными характеристиками времени использования. Расчету подлежит коэффициент использования календарного времени (по числу дней в году), режимного времени (по числу рабочих дней в году), планового времени (по числу дней действительной работы оборудования с учетом ремонтов, переналадок, перемещения), когда фактические показатели сопоставляются с номинальными. Большой интерес представляет оценка внутрисменных простоев. В экономической литературе подчеркивается значение **коэффициента сменности работы оборудования** ($K_{с.р.о}$). Такой коэффициент может быть установлен как для отдельных единиц или типового ряда оборудования, так и для общего количества оборудования на предприятии. При определенном составе станочного парка на промышленном предприятии возрастание коэффициента сменности позволяет увеличить объем производства продукции.

Показатель интенсивного использования основных средств (K_i) выражает степень использования производственной мощности оборудования. Его расчет производится сопоставлением фактической выработки продукции с выработкой, определяемой технически обоснованной нормой производительности. Повышение интенсивности использования оборудования

может достигаться не только в отношении технических средств, а также и применительно к производственным площадям и объемам зданий и сооружений. В цехе завода возможна установка дополнительных станков, в торговом зале магазина – организация дополнительного рабочего места продавца, в складском помещении – размещение дополнительных стеллажей или наращивание их по высоте.

Из числа интегральных показателей важную роль играет показатель **фондоотдача**, позволяющий оценить степень использования определенной совокупности основных средств по предприятию или цеху, участку, отделению:

$$\Phi_0 = B / \Phi,$$

где Φ_0 – фондоотдача в рублях стоимости продукции на один рубль стоимости основных средств; B – годовой объем валовой продукции, р.; Φ – среднегодовая стоимость основных средств, р.

Наряду с оборудованием, используемым в течение полного года его эксплуатации, после начала отчетного года вводятся в действие новые объекты и выбывают до окончания отчетного года объекты, числящиеся в составе основных средств. В расчетах и отчетности учитываются только полные месяцы использования оборудования или отсутствия его в составе действующих объектов. В связи с этим используется понятие **среднегодовой стоимости** основных средств.

Среднегодовая стоимость основных средств определяется по формуле

$$\Phi = \Phi_1 = \frac{\Phi_{\text{введ}} \cdot n_1}{12} - \frac{\Phi_{\text{выб}} \cdot n_2}{12},$$

где Φ_1 – стоимость основных средств на начало года, р.; $\Phi_{\text{введ}}$, $\Phi_{\text{выб}}$ – соответственно стоимость вводимых и выбывающих в течение года основных средств, р.; n_1 , n_2 – количество полных месяцев с момента ввода и выбытия соответственно.

В зависимости от целей анализа среднегодовую стоимость основных средств можно определить как полусумму остатков на начало и конец года:

$$\Phi = \frac{\Phi_{\text{н}} + \Phi_{\text{к}}}{2},$$

где $\Phi_{\text{н}}$, $\Phi_{\text{к}}$ – стоимость основных средств соответственно на начало и конец года.

Фондоемкость продукции характеризует долю стоимости основных средств, приходящихся на один рубль стоимости выпущенной продукции. Эта величина является обратной фондоотдаче. Ясно, что предприятие должно стремиться обеспечивать возрастание фондоотдачи и снижение

фондоемкости, для чего необходимо повышать показатели экстенсивного и интенсивного использования оборудования путем увеличения показателя сменности работы оборудования, сокращения времени простоев оборудования и других мероприятий.

Еще одним показателем, относящимся к использованию основных средств, является **фондовооруженность** труда, показывающая уровень оснащенности работников техническими средствами. Этот показатель определяется делением среднегодовой стоимости основных средств на среднюю списочную численность всех работников или рабочих. Он используется для сопоставления фондовооруженности труда в различных отраслях хозяйственной деятельности. Анализ совокупности показателей фондоотдачи и фондовооруженности труда позволяет оценить не только уровень использования основных средств, но и общий уровень организации труда на предприятии.

2.2.5. Производственная мощность предприятия

Важнейшей характеристикой потенциальных возможностей и степени использования основных средств является производственная мощность участка, цеха, предприятия. Под **производственной мощностью** понимается максимально возможный годовой (суточный) объем выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте с учетом наилучшего использования всех ресурсов, имеющихся на предприятии.

Производственная мощность предприятия определяется, как правило, в расчете на год по мощности основных (ведущих) цехов, участков или агрегатов, т.е. тех из них, которые выполняют основные технологические операции по изготовлению продукции.

На плановый период производственная мощность рассчитывается исходя из номенклатуры и ассортимента, установленных в плане. Наличная мощность за отчетный период рассчитывается в номенклатуре и ассортименте, соответствующем фактическому выпуску продукции.

Производственная мощность предприятия зависит от следующих факторов:

- количества и качества действующего оборудования;
- максимально возможной производительности каждой единицы оборудования и пропускной способности площадей в единицу времени;
- принятого режима работы (сменность, продолжительность одной смены, прерывное, непрерывное производство и т.п.);
- номенклатуры и ассортимента продукции, трудоемкости производимой продукции;
- пропорциональности (сопряженности) производственных площадей отдельных цехов, участков, агрегатов, групп оборудования;

- уровня внутризаводской и межзаводской специализации и кооперирования; уровня организации труда и производства.

В общем виде производственная мощность M предприятия (цеха) может быть определена по формуле

$$M = T_3 / t,$$

где T_3 – эффективный фонд времени работы предприятия (цеха); t – трудоемкость изготовления единицы продукции.

Для определения производственной мощности принимается максимально возможный фонд времени работы оборудования с учетом процесса производства (прерывного или непрерывного).

Производственная мощность цеха (участка), оснащенного однотипным оборудованием, может быть определена по формуле

$$M = T_3 \times K \times n / t,$$

где T_3 – максимально возможный (эффективный) годовой фонд времени одной машины (агрегата, станка), ч; K – коэффициент, учитывающий уровень использования производственной мощности машины (оборудования, агрегата, станка); n – количество однотипного оборудования (машин, станков); t – норма времени на обработку (изготовление) единицы продукции на данном оборудовании;

Производственная мощность цеха (участка), оснащенного разнородным оборудованием, определяется так же, как и мощность предприятия: исходя из производительности парка ведущих групп оборудования, характеризующих профиль данного подразделения.

Производственная мощность литейного, формовочного, сборочного и подобных им цехов (участков) зависит, как правило, от пропускной способности наличных производственных площадей этих цехов (участков) и уровня их использования. Она может быть определена по формуле

$$M = S \times T_3 / t_n,$$

где S – полезная площадь цеха, м²; T_3 – эффективный фонд времени использования производственной площади цеха, ч; t_n – количество квадратных метро-часов, необходимых для изготовления (сборки, формовки и т.д.) единицы продукции.

Таким образом, расчет производственной мощности предприятий различных отраслей имеет свои особенности, которые должны учитываться в каждом конкретном случае.

Для установления степени соответствия мощностей различных цехов (участков, агрегатов) определяется коэффициент сопряженности ведущего звена предприятия и остальных производственных звеньев.

Коэффициент сопряженности определяется отношением мощности ведущего цеха (участка, агрегата) к мощности остальных цехов (участков, агрегатов), в том числе к пропускной способности вспомогательных и обслуживающих производств. Этот коэффициент позволяет выявить «узкие» места и разработать меры по их устранению.

Для обоснования обеспечения производственной программы производственными мощностями, специализации и кооперирования производства, а также определения необходимой величины реальных инвестиций для наращивания производственной мощности на каждом предприятии ежегодно должен разрабатываться баланс производственной мощности.

Баланс производственной мощности включает:

- мощность предприятия на начало планируемого периода $M_{н.г}$;
- величину прироста производственной мощности $M_{пр}$ за счет различных факторов (модернизации, реконструкции, технического перевооружения и др.);
- размеры уменьшения производственной мощности $M_{уб}$ в результате выбытия, передачи и продажи основных средств, изменения номенклатуры и ассортимента продукции, изменения режима работы предприятия и других факторов;
- величину выходной производственной мощности $M_{вых}$, т.е. мощности на конец планируемого периода;
- среднегодовую производственную мощность предприятия $M_{ср.год}$, которая может быть определена по формуле

$$M_{ср.год} = M_{н.г} + M_{пр} \times t_{пр} / 12 - M_{уб} \times t_{уб} / 12,$$

где $t_{пр}$ – количество месяцев использования дополнительно введенных мощностей в году; $t_{уб}$ – количество месяцев с момента выбытия производственных мощностей и до конца года;

- коэффициент использования среднегодовой производственной мощности $K_{и}$, определяемый из выражения

$$K_{и} = V_{пл(факт)} / M_{ср.год},$$

где $V_{пл(факт)}$ – плановый или фактический объем выпуска продукции.

Если $V_{пл(факт)} < M_{ср.год}$, то это значит, что производственная программа предприятия обеспечена производственными мощностями.

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

2.3. Оборотные средства

2.3.1. Понятие, состав и классификация оборотных средств

Имуществом предприятия являются также **оборотные средства** – активы, которые представляют собой совокупность оборотных фондов и фондов обращения в стоимостной оценке. Это денежные средства, необходимые предприятию для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчетов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы и т.п.

Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства. Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения определяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции и ее реализации, следовательно, понятия «оборотные средства» и «оборотные фонды» не тождественны. Оборотные фонды – обязательный элемент процесса производства, основная часть себестоимости продукции. Чем меньше расход сырья, материалов, топлива, энергии на единицу продукции, тем экономнее расходуется труд, тем дешевле продукт. Наличие у предприятия достаточного количества оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики.

Оборотные средства предприятия находятся в трех последовательных состояниях, составляющих три фазы развития процесса предпринимательской деятельности. Первому состоянию соответствует денежная форма, когда средства предприятия в форме денег расходуются на приобретение ресурсов, необходимых для создания его продукции. Второе состояние (производственное) характеризуется как процесс потребления приобретенных в материальной форме ресурсов и завершается созданием продукции. Третье состояние заключается в реализации готовой продукции, т.е. средств в товарной форме, с последующим получением соответствующей денежной массы.

Если состав оборотных средств дает представление о перечне элементов, то структура оборотных средств отражает количественные пропорции элементов, выраженные в процентах. Эти показатели во многом зависят от вида предпринимательской деятельности.

Оборотные производственные фонды представлены предметами труда. Состав их определяется видом предпринимательской деятельности и включает сырье, материалы, запчасти, топливо, инструменты, энергию. Эта часть фондов называется производственными запасами.

Второй составляющей фондов является незавершенное производство, т.е. предметы труда, вступившие в процесс их потребления, но не прошедшие всех стадий обработки, необходимых для приемки готовой

продукции. К незавершенному производству относят полуфабрикаты собственного изготовления. Этот вид продукции для ее изготовителей является законченной продукцией, однако в масштабах предприятия подлежит дальнейшей переработке другими подразделениями при выработке готовой продукции.

Третьей составляющей оборотных производственных фондов являются расходы будущих периодов. К ним относятся средства, затраченные в отчетном периоде на подготовку и выпуск новой продукции, требующей конструкторских разработок, проведения испытаний, перестановки оборудования, и другие. Эти затраты только со временем перенесут свою стоимость на производимую продукцию.

Все три компонента оборотных производственных фондов относятся к производственной сфере и обеспечивают создание продукции. Их экономическое движение тесно связано с фондами обращения, которые обслуживают обменные процессы предпринимательской деятельности, так называемую сферу обращения.

Усредненной характеристикой промышленного предпринимательства можно считать около двух третей оборотных средств, приходящихся на оборотные производственные фонды, и одну треть – на фонды обращения.

К фондам обращения причисляются готовая продукция, дебиторская задолженность и денежные средства. Готовая продукция предназначена для отпуска потребителям и может быть представлена запасами на складе предприятия или отправленными, но еще не оплаченными товарами. Денежные средства могут находиться на расчетных счетах предприятия в банках и в кассе предприятия. Кроме того, к денежным средствам относят дебиторскую задолженность со сроком погашения не более одного года, когда средства причитаются предприятию, однако еще не получены и на расчетном счете не учтены.

В использовании оборотных средств важнейшим принципом для предприятия должно быть ресурсосбережение. Речь идет в первую очередь об обеспечении экономного расходования материальных ресурсов. Это достигается снижением материалоемкости единицы продукции, использованием совершенной техники и технологии, сокращением потерь в производственном процессе. Чем больше овеществленного труда используется в производственной деятельности предприятия, тем значительнее роль ресурсосбережения в достижении экономических успехов предприятия.

В оценке расхода материальных ресурсов выделяют два понятия. Удельный расход определенного вида ресурса является показателем его затрат в натуральном выражении на единицу продукции. Он включает полезный расход, отходы и потери при выполнении процесса, а определяется делением всего количества израсходованного ресурса на полное количе-

ство произведенной продукции. Общий расход материальных ресурсов характеризует суммарные затраты на выполнение производственной программы в отношении произведенной продукции. Он имеет денежное выражение, но в отношении конкретного ресурса может исчисляться и в натуральном измерении.

2.3.2. Нормирование оборотных средств

Тесную связь с проблемами расхода материальных ресурсов имеет понятие материалоемкости продукции, в основном имеющей назначение сравнительного показателя. **Материалоемкость продукции** – это отношение стоимости материальных ресурсов, израсходованных на производство продукции, к ее стоимости в целом. Данный показатель позволяет сопоставить однородную продукцию по признаку различия в расходах ресурсов при равных потребительских свойствах вариантов продукции или различия в уровне потребительских качеств продукции при одинаковых расходах ресурсов. Влияние на результаты сопоставления могут оказать такие факторы, как конструктивные решения продукции, технология изготовления, использование материалов-заменителей, обеспечивающих равноценность замены без потерь свойств продукции. Для примера можно сравнить два холодильника, у одного из которых при меньшем весе или меньших габаритах имеется в наличии тот же или даже больший объем холодильной и морозильной камеры, чем у второго. Поэтому «выигрывает в соревновании» первый холодильник.

Важно отметить показатель полезного использования материальных ресурсов, который зависит от параметров ресурсов и готовой продукции, а также от технологических особенностей производства. Например, при остеклении окон определенного архитектурного рисунка величина отходов будет зависеть от размеров используемого стандартного стекла, а доля опилок в объеме распиливаемого лесоматериала определяется характеристиками пилорамы: толщиной полотна пилы и структурой ее зубцов.

Возможность использования отходов производства для дополнительного выпуска продукции повышает экономические показатели деятельности предприятия. В этом случае в сопоставлении с объемом выпускаемой продукции уменьшаются затраты на приобретение ресурсов, в общем случае включающие совокупную стоимость прошлого труда по их добыче, переработке и поставке. Это позволяет более экономно использовать оборотные средства предприятия.

По условиям организации оборотные средства разделяются на нормируемые и ненормируемые. Эффективное использование ресурсов предприятия достигается в результате нормирования оборотных средств, состоящего в разработке обоснованных условиями деятельности норм и нормативов, их формирования и расходования. Целью нормирования является

установление объема средств, обеспечивающих бесперебойную работу предприятия путем создания соответствующих запасов материальных ценностей и целесообразных остатков незавершенного производства при наличии других оборотных средств.

Норма оборотных средств представляет установленную расчетным путем величину запасов товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для регулярного обеспечения производственного процесса. Такая норма рассчитывается в единицах измерения ресурса в виде абсолютного показателя (тоннах, штуках, квадратных метрах и др.) или в днях запаса, т.е. установления срока, в течение которого производственный процесс обеспечен достаточным количеством данного ресурса.

Норматив оборотных средств выражается минимальной суммой стоимости средств, обеспечивающих нормальную работу предприятия. Он может быть рассчитан для отдельных элементов оборотных средств или для деятельности предприятия в целом. В соответствии с рассмотренным ранее составом оборотных средств норматив определяется по формуле

$$N_{o.c} = N_{п.з} + N_{н.п} + N_{г.п} + N_{б.п},$$

где $N_{п.з}$ – норматив производственных запасов; $N_{н.п}$ – норматив незавершенного производства; $N_{г.п}$ – норматив запасов готовой продукции на складе предприятия; $N_{б.п}$ – норматив оборотных средств по расходам будущих периодов.

Норматив по каждому слагаемому в формуле определяется умножением нормы на показатель стоимости единицы ресурса. Если норма выражена в днях запаса, что особенно характерно для производственных запасов, то в расчет норматива необходимо включить однодневный расход ресурса.

При расчете нормативов производственных запасов учитывают транспортный запас (пребывание ресурса в пути), технологический запас (время, необходимое на подготовку ресурса к использованию), текущий запас (обеспечение бесперебойного производственного процесса), страховой запас (исключение сбоев производства в случае срыва поставки или поступления некачественных ресурсов).

При расчете нормативов незавершенного производства учитывается продолжительность производственного цикла, в прямой зависимости от которой находится норма запаса в незавершенном производстве. Потребность в оборотных средствах по незавершенному производству увеличивается при росте продолжительности цикла создания готовой продукции.

При расчете нормативов по готовой продукции на складе предприятия учитывается необходимость накопления и создания партии продукции, соответствующей требованиям контракта или правилам отгрузки по использованию транспортных средств, так называемой транзитной норме –

максимальной массе груза, принимаемой к перевозке в конкретных условиях.

Расчет норматива оборотных средств по расходам будущих периодов основан не на норме, которая в данном случае даже не определяется, а на реальных условиях деятельности предприятия. При этом суммируются затраты, которые имелись на начало планируемого года и планируются в этом году. Из данной суммы вычитаются ранее произведенные затраты, которые, как ожидается, будут отнесены на стоимость продукции в связи с началом ее выпуска в планируемом году.

Оборотные средства по источникам образования разделяются на собственные и заемные. Такая характеристика уже была дана финансовым ресурсам предприятия. Следует отметить, что собственные оборотные средства должны обеспечивать предприятию устойчивую деятельность в постоянных условиях напряженной работы. Заемные оборотные средства (кредиты банков, кредиторская задолженность предприятия и другие пассивы) необходимы и используются в условиях повышенной потребности в средствах, которая может возникать в определенных обстоятельствах, связанных с влиянием внешней среды.

Можно заметить, что нормируемые оборотные средства, рассмотренные ранее, формируются за счет собственных источников. Установление размеров нормативов производится каждым предприятием самостоятельно. Ненормируемые оборотные средства, к которым относятся денежные средства, дебиторская задолженность, готовая продукция, отправленная со склада предприятия, образуются в значительной степени за счет заемных средств. Отнесение их к понятию ненормируемых определяется сущностью этого имущества, когда нормирование не имеет экономического смысла или не вызывается необходимостью.

В отношении оборотных средств, эффективность использования которых существенно влияет на финансовые результаты деятельности предприятия, анализ проводится по ряду показателей: соотношение собственных и заемных оборотных средств; оборачиваемость оборотных средств, выраженная коэффициентом оборачиваемости и длительностью оборота; абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств; платежеспособность предприятия; ликвидность предприятия.

Соотношение собственных и заемных оборотных средств характеризует степень финансовой самостоятельности предприятия и его устойчивости в условиях затруднений в привлечении заемных средств. Это соотношение не является устойчивым показателем и динамично меняется в течение хозяйственного года, что зависит от кредитной политики предприятия.

2.3.3. Показатели и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

Оборачиваемость оборотных средств определяющим образом отражает эффективность их использования. Ранее было отмечено, что оборотные средства проходят три последовательные стадии своей трансформации: денежную, производственную и товарную. Ясно, что время прохождения этих стадий и определяет продолжительность периода оборота, а оборачиваемость показывает скорость этого движения. Продолжительность любой из стадий, как и хозяйственного цикла в целом, существенно влияет на потребность в средствах, увеличивая ее по мере своего возрастания.

Коэффициент оборачиваемости $K_{об}$ показывает в денежном исчислении объем реализации продукции, приходящийся на каждый рубль оборотных средств за отчетный период:

$$K_{об} = B / \Phi_{ср},$$

где B – выручка от реализации продукции за отчетный период, р.; $\Phi_{ср}$ – средняя стоимость оборотных средств за отчетный период, р.

По существу, этот показатель показывает число оборотов, совершенных за отчетный период совокупностью оборотных средств. Возрастание коэффициента оборачиваемости на предприятии позволяет судить об интенсификации хозяйственных процессов и о возможности сокращения вовлекаемой в деятельность суммы оборотных средств, особенно заемных, имеющих определенную цену. Что касается собственных средств, то возникает возможность использования их в решении дополнительных задач.

Длительность оборота T измеряется в днях и определяется путем деления продолжительности периода по числу дней на коэффициент оборачиваемости:

$$T = D / K_{об},$$

где D – число дней в периоде (год, квартал, месяц).

Абсолютное высвобождение оборотных средств является следствием улучшения их использования и заключается в прямом уменьшении требуемых средств предприятия при сохранении или даже возрастании объемов производства. Относительное высвобождение происходит, если объемы реализации продукции возрастают в большей степени, чем используемые оборотные средства. Если абсолютное высвобождение может проявиться в ограниченных условиях деятельности предприятия, например при сохранении объемов производства, то относительное высвобождение свойственно любым пропорциям деятельности, т.е. как возрастанию, так и сокращению объемов производства. Установление факта относительного вы-

свобождения оборотных средств в любом случае свидетельствует об улучшении экономической деятельности предприятия.

Вопросы платежеспособности и ликвидности предприятия, имеющие прямую связь с использованием оборотных средств, будут рассмотрены в разд. 3 данного пособия.

Величина, обратная скорости оборота, показывает размер оборотных средств, авансируемых на 1 р. выручки от реализации продукции. Это соотношение характеризует степень загрузки средств в обороте и называется коэффициентом загрузки оборотных средств K_3 :

$$K_3 = \Phi_{\text{ср}} / В.$$

Чем меньше величина коэффициента загрузки оборотных средств, тем эффективнее используются оборотные средства.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость превращения оборотных средств в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

В связи с этим на предприятиях часто практикуют расчеты о оборачиваемости средств, вложенных в запасы товарно-материальных ценностей и используемых покупателями продукции в порядке их коммерческого кредитования.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить следующие направления ускорения их оборачиваемости:

1) на стадии производственных запасов: установление прогрессивных расхода сырья, материалов, топлива, энергии; систематическая проверка состояния складских запасов; замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми без снижения качества продукции;

2) на производственной стадии: сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности; соблюдение ритмичности работы предприятия; комплексное использование сырья; применение отходов.

2.4. Трудовые ресурсы, персонал предприятия и мотивация труда

2.4.1. Структура и состав персонала предприятия

Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения страны, обладающая физическими и интеллектуальными возможностями для производства материальных благ и оказания услуг. К этой категории относятся люди, занятые в экономике, а также не занятые, но желающие и способные трудиться.

В соответствии с трудовым законодательством, в России нижней границей трудоспособности считается 16 лет, а верхней – 54 года для женщин и 59 – для мужчин. Все население, в соответствии с рекомендациями Международной организации труда, делится на экономически активное население, в том числе занятые и безработные, и экономически неактивное население (неработающие пенсионеры и инвалиды). **Экономически активное население** – часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. **Экономически неактивное население** – население, не входящее в состав экономически активного населения, оно включает следующие категории:

- учащиеся, студенты, слушатели, курсанты, аспиранты и докторанты очной формы обучения;
- лица, получающие пенсию по старости и на льготных условиях, по случаю потери кормильца при достижении ими пенсионного возраста;
- лица, получающие пенсию по инвалидности 1, 2, 3 группы;
- лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми и пр.;
- неработающие лица, прекратившие поиск работы.

Структура трудовых ресурсов содержит различные компоненты и характеристики трудовых ресурсов: пол, профессию, возраст, национальность и язык, образование, общественные группы, религию, занятость по сферам, место жительства.

Понятие **трудоустройства** применяют для характеристики трудоспособного населения в масштабах страны, региона, отрасли экономики или предприятия. Для отдельной организации, предприятия чаще применяется понятие **персонал**.

Персонал – весь личный состав работающих по найму постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников, а также работающих собственников и совладельцев. Основными характеристиками персонала являются численность и структура персонала.

Численность персонала предприятия определяется нормативной (плановой) величиной. Более объективно персонал характеризуется списочной (фактической) численностью, или числом работников, официально работающих на предприятии в данный момент времени.

Структура персонала предприятия представлена совокупностью отдельных групп работников, объединенных по ряду признаков и категорий.

Персонал предприятия, непосредственно связанный с процессом производства продукции (работ, услуг), т.е. непосредственно занятые производственной деятельностью, представляет промышленно-производственный персонал (ППП). К непромышленному персоналу относятся работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйстве, ме-

дицинских и образовательных учреждениях, состоящих на балансе предприятия.

Структура персонала играет важную роль в обеспечении эффективности производства. Распределение всей численности работников по различным категориям производится в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР). В соответствии с ОКПДТР весь производственный персонал подразделяют на две основные группы: рабочие и служащие. При этом в группе служащие выделяют такие категории работников, как руководители, специалисты и собственно служащие.

Руководители – лица, наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение. В зависимости от выполняемых функций они подразделяются на руководителей высшего, среднего и низового звеньев (директор, его заместители, главные специалисты).

Специалисты – лица, занятые в функциональных подразделениях предприятия и выполняющие инженерно-технические, экономические, юридические и другие виды работ.

Служащие – лица, осуществляющие подготовку и оформление документации, ведущие учет, осуществляющие контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство.

Самая многочисленная категория работников – **рабочие**, которые непосредственно участвуют в производстве продукции, а также занятые ремонтом и обслуживанием оборудования, транспортировкой готовой продукции и т.п.

Классификация персонала предусматривает разделение по профессиям, специальностям и квалификации. **Профессия** определяется комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков, требующихся для деятельности в определенной области хозяйствования. **Специальность** присуща отдельным направлениям в рамках профессии. Например, лицо является строителем по профессии и каменщиком по специальности или агрономом по профессии и садоводом по специальности. **Квалификация** определяет уровень подготовки, позволяющей выполнять работы разной степени сложности или в разных по сложности условиях.

Для оценки количественного состава персонала предприятия применяются показатели списочной, явочной и среднесписочной численности работников. **Списочная численность работников** предусматривает учет всех работников на определенную дату с включением тех, с кем в этот день был оформлен или расторгнут трудовой договор. Работники, работающие неполный рабочий день и выполняющие трудовую деятельность на дому, также включаются в списочную численность. Учету подлежат все работники независимо от их участия в трудовом процессе, в том числе

находящиеся в служебных командировках, в отпуске, на бюллетене по болезни, в декретном отпуске, выполняющие государственные или общественные обязанности, обучающиеся в учебных заведениях и даже находящиеся в прогуле. При этом совместители в списочной численности не учитываются.

Явочная численность работников определяется по данным табельного учета списочного состава в определенный день, ежедневно, включая и находящихся в командировке. Она позволяет установить число работников, вышедших на работу, и распределение работников по сменам, что характеризует степень использования рабочих мест. **Среднесписочная численность** работников устанавливается за определенный отрезок времени (месяц, квартал, год) на основе данных табельного учета. При этом из списочной численности исключаются женщины, находящиеся в декретном отпуске и в отпуске по уходу за ребенком, а также лица, использующие отпуск без сохранения заработной платы и находящиеся на обучении в образовательных учреждениях.

В отличие от понятия трудовых ресурсов понятие **трудовой потенциал** работника более объемное, разностороннее. Трудовой потенциал работника – это совокупность физических и интеллектуальных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в определенных условиях существенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда. Это не постоянная величина, она может изменяться в сторону увеличения или уменьшения. Способности работника в процессе трудовой деятельности повышаются за счет накопления новых навыков и полученных знаний, но снижаются при ухудшении здоровья и пр.

Управление персоналом – это совокупность принципов, методов, средств и форм воздействия на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их интеллектуальных и физических способностей при выполнении трудовых функций.

Управление персоналом является составной частью менеджмента, оно связано с людьми и их отношениями внутри предприятия. Основными задачами управления персоналом являются удовлетворение потребности предприятия в кадрах; обеспечение рациональной расстановки, профессионально-квалифицированного и должностного продвижения кадров; эффективное использование персонала предприятия.

Структура персонала, отражающая пропорции отдельных элементов его состава, не является неизменной, а определяется задачами предприятия и рядом объективных факторов. Состояние кадров в определенный момент времени или изменения состояния за некоторый период определяют с использованием различных коэффициентов:

1) Коэффициент приема кадров $K_{\text{п}}$ выражает отношение числа работников $P_{\text{п}}$, принятых за период, к среднесписочной численности за этот период $P_{\text{сп}}$:

$$K_{\text{п}} = P_{\text{п}} / P_{\text{сп}}.$$

2) Коэффициент выбытия кадров $K_{\text{в}}$ показывает отношение числа работников $P_{\text{в}}$, выбывших по всем причинам за период, к среднесписочной численности за этот период:

$$K_{\text{в}} = P_{\text{в}} / P_{\text{сп}}.$$

3) Коэффициент текучести кадров $K_{\text{т}}$, в отличие от коэффициента выбытия $K_{\text{в}}$, учитывает увольнение числа работников только по причинам собственного желания и нарушения трудовой дисциплины $P_{\text{с}}$:

$$K_{\text{т}} = P_{\text{с}} / P_{\text{сп}}.$$

4) Коэффициент постоянства кадров $K_{\text{п}}$ определяется отношением числа работников, отработавших весь отчетный период $P_{\text{о}}$, к числу работников на конец отчетного периода $P_{\text{к}}$:

$$K_{\text{п}} = P_{\text{о}} / P_{\text{к}}.$$

При этом увольнения, связанные с общегосударственной или производственной необходимостью, не учитываются. Примерами таких увольнений являются уход на пенсию или перевод на другое место работы.

2.4.2. Мотивация и нормирование труда

Производительность труда объективно определяется рядом факторов, в числе которых технический уровень производства, выраженный используемыми видами техники, технологических процессов; состояние организации производства и труда; влияние внешних условий, определяемых природными характеристиками. Наряду с этим важную роль играет человеческий фактор. В условиях рыночных механизмов хозяйствования результаты деятельности предприятия во многом определяются вкладом работника в достижение плановых результатов. **Мотивация труда** как совокупность внутренних побуждений человека или группы людей к определенной деятельности становится не менее значимым фактором, чем административное воздействие на работников или прямое материальное стимулирование. Для мотивации характерны такие состояния психики, как желание, ориентация и целевая установка.

Управление трудом связано с необходимостью его мотивации и реализации мотивационного направления деятельности. Задача состоит в изучении склонностей и интересов индивида и установлении его возможно-

стей в коллективе. Позиция человека определяется осознанием им своих потребностей и выработкой способов их удовлетворения, поэтому важно воздействовать на выявление взаимосвязи интересов работника с целями предприятия. Работник должен осознать, что достижение его целей напрямую связано с успехами предприятия, что его цели неразрывны с целями предприятия. Такая целевая установка органов управления может воплощаться в ряд направлений воздействия на работников, которые обобщают практику менеджмента в области работы с трудовыми ресурсами. Основными направлениями здесь являются:

1) совершенствование организации труда. Условия труда должны быть благоприятны для личности. Процесс труда должен содержать элементы, вызывающие интерес работника, побуждающие его к расширению уровня знаний и умений, обеспечивающие выполнение на этой основе дополнительных функций;

2) материальное стимулирование. Дополнительные усилия работника сопровождаются дополнительной оплатой труда, прогрессивным поощрением. При возможности работники становятся участниками юридического лица – предприятия, что дает им возможность участвовать в распределении прибыли;

3) повышение качественных показателей кадров предприятия. Работника побуждают повышать свой образовательный уровень, совершенствовать профессиональные знания и квалификационный уровень;

4) создание здоровой социальной атмосферы в коллективе. Формируется обстановка доверия между индивидами и их неформальными группами. Предотвращаются конфликтные ситуации. Вырабатывается чувство сопричастности личности к делам предприятия;

5) вовлечение работников в процесс управления предприятием. Проводятся производственные совещания, учитываются мнения и предложения работников, руководители отчитываются перед коллективом по результатам деятельности предприятия;

6) нематериальное стимулирование. Предоставляется право на благоприятный для личности график работы, осуществляются психологические поощрения, разрабатываются и осуществляются мероприятия по улучшению социальных условий труда.

В условиях рыночной экономики предприятия получили право самостоятельно решать вопросы организации заработной платы и используют для этого различные модели и подходы. Однако нельзя не учитывать норму платы за труд – цену труда, которая определяется на рынке в результате взаимодействия спроса и предложения на конкретные виды труда.

Нормирование труда – это определение необходимых затрат рабочего времени на выполнение конкретного объема работ в конкретных организационно-технических условиях. Оно является эффективным инстру-

ментом управления, при помощи которого осуществляется планирование, организация, руководство и контроль над имеющимися ресурсами (трудовыми, материальными и финансовыми).

Исходной оценкой меры затраченного труда является **норма времени**. Норма времени – это необходимые затраты времени для выполнения единицы конкретной работы в определенных условиях исполнителями определенной квалификации. Такие нормы измеряются в нормируемых часах. В ряде случаев затраты труда измеряют в человеко-днях. В отличие от измерителя в виде человеко-часа, отражающего четко часовую продолжительность работы одного человека, измеритель человеко-день достаточно условен, поскольку под ним понимается только участие работника в трудовом процессе в течение рабочего дня, вне зависимости от фактического времени работы и продолжительности смены.

Отработанным человеко-днем фактически признается явка работника на рабочее место независимо от того, сколько часов он отработал. Но именно этот показатель используется в установлении явочной численности работников. Обычно областью использования такого укрупненного показателя является расчет трудоемкости выполнения объема работ, когда заданная продолжительность работ позволяет установить требуемый состав исполнителей или, наоборот, когда заданный состав исполнителей дает основание судить о продолжительности работ. Подобные трудозатраты устанавливаются в материалах калькуляций и сметной документации.

Норма выработки отражает, какое количество продукции должно быть произведено в определенных условиях одним или несколькими исполнителями определенной квалификации в единицу времени или за единицу трудозатрат. Норма выработки имеет натуральное выражение в зависимости от вида продукции. Ее целесообразно устанавливать, если в течение рабочей смены выполняется одна и та же работа при неизменном составе исполнителей. По существу, норма выработки есть величина, обратная норме времени (норме затрат труда).

Под методами нормирования понимается способ исследования и проектирования трудового процесса для установления норм затрат труда. Различают два основных вида методов нормирования затрат рабочего времени: суммарные и аналитические.

Суммарные методы предполагают установление норм времени на операцию в целом (суммарно), а не на ее составляющие элементы.

Аналитические методы предполагают анализ конкретного трудового процесса, разделение его на элементы, проектирование рациональных режимов работы оборудования и приемов труда рабочих, определение норм по элементам трудового процесса с учетом специфики конкретных рабочих мест и производственных подразделений, установление норм на операцию.

В современных условиях нормирование служит не только для изменения количества затраченного труда работника, но и дополняется разработкой норм расхода материала, топлива, электроэнергии, необходимых для снижения общих издержек производства, а также роста конкурентоспособности предприятия.

2.4.3. Тарифная система оплаты труда

Трудовой кодекс Российской Федерации дает определение понятию «заработная плата». **Заработная плата** (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты.

Необходимо подчеркнуть, что заработная плата представляет собой вознаграждение за наемный труд. В отличие от других видов доходов населения (рента, проценты и т.п.) заработная плата является видом трудового дохода.

Заработная плата выполняет следующие функции:

- обеспечивает восстановление работником трудового потенциала;
- вызывает заинтересованность в результатах труда;
- служит мерой вклада работника в решение задач предприятия;
- способствует рациональному распределению трудовых ресурсов между видами деятельности;
- поддерживает требуемое развитием экономики соотношение спроса и предложения рабочей силы.

Уровень заработной платы характеризуется не только количеством денег, полученных работником, т.е. **номинальной** заработной платой. **Реальной** заработной платой называют совокупность материальных благ и услуг, приобретаемых работником на полученную им заработную плату. На уровень реальной заработной платы определяющим образом влияют рыночные цены на товары, работы, услуги; развитие инфляционных процессов; качество приобретаемой продукции.

На величину заработной платы оказывают влияние следующие факторы:

- соотношение спроса и предложения на рынке труда;
- эффективность государственного и коллективно-договорного регулирования оплаты труда;
- стоимость жизни в регионе и стране;
- квалификация и профессия работника;
- степень использования достижений науки и техники и динамика производительности труда на предприятии;
- финансовое положение предприятия.

Каждое предприятие самостоятельно определяет свою политику в вопросах оплаты труда. При этом имеется ряд факторов внешнего характера, определенным образом ограничивающих решения предприятия. К ним относятся:

- установленный законодательно минимальный размер заработной платы в месяц определен с 1 января 2016 г. в сумме 6204 р.;
- условия коллективных договоров между собственником предприятия и действующей на предприятии профсоюзной организацией;
- уровень зарплаты, используемый конкурирующими коммерческими структурами;
- уровень занятости населения в отношении работников требуемых профессий и специальностей.

Организация оплаты труда на предприятии включает формирование фонда оплаты труда, нормирование труда, определение форм и систем заработной платы. Фонд оплаты труда представляет собой сумму для выплат заработной платы, выплат социального характера и других выплат.

Классификация форм оплаты труда предусматривает разделение заработной платы на **основную** и **дополнительную**. Основная заработная плата включает ту часть вознаграждения за труд, которая носит достаточно постоянный характер и определяется устойчивыми нормативными положениями, представленными тарифной системой, штатным расписанием, положениями законодательства. Дополнительная заработная плата представляет собой совокупность выплат сверх основной заработной платы. Эти выплаты могут быть связаны с достижением результатов, превосходящих уровень, установленный нормами. К ним относятся премии, надбавки и доплаты. Наряду с этим выплаты могут определяться действиями, не связанными с отработанным на предприятии временем. Примерами являются оплата времени выполнения государственных обязанностей, вознаграждение за выслугу лет и т.п.

Премии рассчитаны на разовое поощрение за достижение конкретного результата. Они могут относиться к определенному работнику или коллективу и имеют четко выраженный стимулирующий характер. Надбавки и доплаты бывают стимулирующие и компенсационные. Их применение обычно является систематическим и относится к конкретному работнику. Стимулирующие выплаты связаны с высоким качеством работ, сокращением трудозатрат, с продолжительностью работ на предприятии. Компенсационные выплаты характерны для особых условий труда. Они могут быть обязательными для предприятия вне зависимости от его профиля, например оплата работы в ночное время, либо связаны с определенным видом деятельности, например работой в гальваническом цехе, в условиях высокого атмосферного давления или высоких температур.

В основе организации оплаты труда на предприятии лежит тарифная система.

Тарифная система – это совокупность норм и нормативов, обеспечивающих дифференциацию оплаты труда исходя из различий в сложности выполняемых работ и условий труда, интенсивности и характера труда. В соответствии с Трудовым кодексом РФ тарифная система дифференциации заработной платы работников различных категорий включает в себя тарифные ставки, оклады (должностные оклады), тарифную сетку и тарифные коэффициенты.

Тарифная ставка – фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

Оклад (должностной оклад) – фиксированный размер оплаты труда работника за исполнение трудовых (должностных) обязанностей определенной сложности за календарный месяц без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

Тарифная сетка – совокупность тарифных разрядов работ (професий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и требований к квалификации работников с помощью тарифных коэффициентов.

Тарифный разряд – величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации работника.

Квалификационный разряд – величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

Тарификация работ – отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда.

Сложность выполняемых работ определяется на основе их тарификации.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам производятся с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС), единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих. Указанные справочники и порядок их применения утверждаются в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.

Роль тарифной системы в настоящее время значительно изменилась. Производственные фирмы самостоятельно выбирают тарифную сетку (число разрядов – 6, 7, 8 и более), а также размер тарифных коэффициентов либо могут отказаться от ее использования. Применение единой для всех отраслей тарифной сетки затрудняет совершенствование систем оплаты труда. Более приемлемыми представляются отраслевые системы оплаты труда.

Для работников бюджетной сферы с 1 декабря 2008 г. взамен 18-разрядной единой тарифной сетки введена в действие новая система оплаты труда (НСОТ). Реформа направлена на повышение заработной платы работников бюджетной сферы. Заработная плата бюджетников – действенный механизм, стимулирующий эффективность труда.

В соответствии с НСОТ зарплата бюджетников состоит из оклада, компенсационных надбавок за особые условия труда и стимулирующих надбавок (премий). При этом зарплата бюджетников на 70 % формируется из оклада и на 30 % из надбавок. Размер оклада меняться не может. Именно стимулирующие выплаты, а также доплата за дополнительную работу в бюджетном учреждении «сыграют» на повышение заработной платы. Новая оплата труда бюджетников должна стимулировать работников на более качественное выполнение своих обязанностей и устанавливает четкую дифференциацию по качеству труда и старательности конкретного работника. Новая зарплата ориентирует специалистов совершенствовать знания. Критериев оценки качества работы персонала много, поэтому величина заработной платы будет зависеть от эффективности работы, а также от качества предоставляемых услуг.

Оплата труда, основанная на тарифной системе и тарифном нормировании, позволяет выделять ряд **форм оплаты труда** (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Формы оплаты труда

Наряду с этим формы оплаты труда можно классифицировать и по другим признакам, например средствам осуществления выплат, учету дополнительных факторов оценки труда. Анализ этих видов классификации приводится далее.

Сущность **сдельной формы оплаты труда** состоит в учете количества единиц произведенной продукции или объема выполненной работы с обязательной оценкой качества, определяется умножением объема работ на соответствующую расценку, оплату труда за единицу продукции.

Форма **повременной оплаты труда** предусматривает учет фактически отработанного времени, квалификацию работника и применение соответствующих ставок. **Смешанная форма** оплаты труда сочетает в себе характеристики, присущие сдельной и повременной формам, с использованием достоинств каждой из них.

Прямая сдельная система оплаты труда, называемая также простой сдельной, предусматривает расчет оплаты труда по неизменной сдельной расценке, определяющей размер оплаты за единицу продукции, путем умножения ее на количество изготовленной продукции. Используются индивидуальные сдельные расценки, когда работа выполняется одним лицом, и коллективные сдельные расценки, если в производственном процессе участвует звено или бригада. При участии в работе группы исполнителей заработок распределяется с учетом их квалификационных характеристик или по коэффициенту трудового участия.

Сдельно-премиальная система оплаты труда предусматривает расчет заработка по прямым сдельным расценкам и выплату премии в соответствии с показателями премирования. При этом должны быть установлены условия, включающие количественные и качественные показатели. Обычно учитываются возможности превышения объема производства, изготовление продукции без дефектов с повышением сортности, экономия материалов, инструмента, вспомогательных элементов, исключение брака. Считается целесообразным, чтобы число условий было ограничено двумя-тремя позициями и чтобы они поддавались очевидному контролю.

Аккордная система оплаты труда предусматривает определение общей суммы заработка до начала выполнения работ по действующим нормам и расценкам. Сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работ, которые должны быть выполнены в срок. При аккордной системе оплаты труда могут выплачиваться премии за срочное или качественное выполнение работ.

При **сдельно-прогрессивной** системе оплаты труда объем работы в пределах установленной нормы оплачивается по прямым сдельным расценкам, а дополнительно произведенная продукция оплачивается по повышенным расценкам. При этом возможно использование прогрессивной шкалы повышающих коэффициентов.

Косвенная сдельная система применяется при оплате труда вспомогательных рабочих, обслуживающих бригады, выполняющих основные работы. Вспомогательные рабочие, выполняющие ремонтные работы, рабочие внутрицехового транспорта и другие получают заработную плату с учетом перевыполнения заданий работниками (звеньями, бригадами), которых они обслуживают. Здесь устанавливается прямая связь с достижением результатов на обслуживаемых рабочих местах, что побуждает вспомогательных рабочих создавать наиболее благоприятные условия выполнения основных работ.

Применение сдельной оплаты труда целесообразно в следующих случаях:

- при возможности разработки технически обоснованных норм выработки и затрат труда;

- возможности точного учета количества созданной продукции;
- зависимости объема выполнения работ от усилий рабочего или бригады рабочих;
- целесообразности стимулирования увеличения объема выполнения работ в подразделениях или в целом по предприятию.

Сдельная форма оплаты труда не должна применяться, если в процессе ее применения возможны нарушения технологического режима; возникают нарушения правил безопасного ведения работ; сырье и материалы расходуются с превышением норм; ухудшается качество продукции.

Повременная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда.

Простая повременная система оплаты труда предусматривает начисление заработной платы с учетом отработанного времени и тарифной ставки в соответствии с присвоенным рабочему разрядом. Количество отработанного времени определяется по табелю учета рабочего времени за все дни работы в месяце.

При помесечной оплате расчет заработной платы осуществляется из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, фактически отработанным работником в данном месяце, а также планового количества рабочих дней согласно графику работы на данный месяц.

Повременно-премиальная система оплаты основана на предварительном установлении условий премирования и учете выполнения соответствующих показателей. Условиями премирования для основных рабочих обычно считается выпуск продукции без дефектов, требуемого качества, выполнение задания в требуемом объеме. Для вспомогательных рабочих-повременщиков премии начисляются за бесперебойную работу оборудования, увеличение межремонтного периода эксплуатации, обеспечение интенсивного использования оборудования, экономию вспомогательных материалов. Размер премиального вознаграждения устанавливается по каждому принятому показателю.

Разновидностью повременной оплаты труда является **система должностных окладов**. Она распространяется на административно-управленческий персонал: руководителей, специалистов, служащих. Должностной оклад представляет собой размер месячной заработной платы, установленный в соответствии с занимаемой должностью и предусмотренный штатным расписанием. Месячный оклад каждой категории работника может быть дифференцирован в соответствии с положением о профессии (должности) в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, ученой степени и т.д.

2.4.4. Бестарифные системы оплаты труда

Бестарифная система оплаты труда позволяет устранить негативные элементы сдельной и повременной оплаты, когда формальные квалификационные характеристики работника преобладают над фактором его фактического участия в труде. Заработная плата работника в этой системе определяется тремя условиями: квалификационным уровнем работника, зависящим от отнесения его к определенной квалификационной группе, отработанного времени и коэффициента трудового участия (КТУ) и представляет собой долю в фонде оплаты труда.

Все работники распределяются по квалификационным группам, а каждая группа имеет определенный квалификационный уровень. Для отнесения к группе производится расчет квалификационного уровня работника путем деления суммы его заработной платы за прошедший период на минимальный уровень заработной платы по предприятию за этот же период. Полученный показатель используется для причисления работника к той или иной группе (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Пример системы квалификационных уровней

Квалификационная группа	Квалификационный уровень
1. Руководитель предприятия	4,5
2. Заместитель руководителя предприятия	4,0
3. Руководитель подразделения	3,0
4. Специалист	2,5
5. Рабочий высокой квалификации	2,0
6. Неквалифицированный рабочий	1,0

Одновременно учитывается соответствие работника профессиональным требованиям, степень сложности выполняемых им работ.

Коэффициент трудового участия определяется с установленной периодичностью в отношении каждого работника по перечню показателей, принятых советом трудового коллектива предприятия в целом или по подразделениям. Он представляет собой обобщенную оценку трудового вклада работника в общий результат труда коллектива.

Бестарифная система оплаты труда чаще всего применяется в организациях или структурных подразделениях с небольшой численностью работающих, когда имеется возможность реальной оценки индивидуального трудового вклада каждого работника.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда является **контрактная система** – заключение договора (контракта) на определенный срок между работодателем и исполнителем, в котором оговариваются

условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, срок действия контракта. Преимуществом контрактной системы является четкое распределение прав и обязанностей работника и руководителя предприятия. Эта система достаточно эффективна в условиях рынка.

Комиссионная форма оплаты труда используется в случаях, когда работник действует от имени предприятия, заключая сделку с контрагентом, и получает комиссионное вознаграждение в процентах от суммы, выручаемой предприятием по сделке.

Выбор формы и системы оплаты труда определяется конкретными условиями деятельности предприятия. Определяющим условием выбора является достижение роста производительности труда, снижение себестоимости и повышение качества продукции, экономное использование технических средств и применяемых материалов.

Все эти обстоятельства должны учитываться в их взаимосвязи с задачей **мотивации труда**, т.е. побуждения работника к активной трудовой деятельности путем использования различных его интересов. Помимо материальных форм следует также использовать эффективное нематериальное стимулирование трудовой деятельности.

Рассмотрим основные направления **нематериального стимулирования персонала**: моральное стимулирование, организационное стимулирование и стимулирование свободным временем. Выбор того или иного направления в практике работы с персоналом зависит от ситуации и цели его применения, а также от соотношения целей органов управления и интересов работников.

В практике стимулирования персонала зарубежных и отечественных организаций наиболее активно используются следующие направления:

- официальное признание заслуг отличившегося: награждение почетной грамотой, помещение фотографии на доску почета, объявление благодарности; вручение подарков «за заслуги», значков и медалей; присвоение званий (почетный работник, ветеран предприятия, передовик по профессии);
- расширение возможностей творчества: освобождение от рутинных обязанностей, перевод на более интересный участок работы, выделение ресурсов для творческой работы, назначение руководителем проекта;
- привлечение сотрудников к управлению (получение информации от сотрудников по решению различных проблем предприятия, делегирование им полномочий, привлечение к работе в комиссиях и комитетах по деятельности предприятия, включение в состав рабочих групп по проектам изменений в организации);
- изменение статуса работника: продвижение в организации (включение в кадровый резерв на выдвижение, присвоение более высокой категории; предоставление дополнительных полномочий и т.п.);

- улучшение условий труда и режима работы (улучшение психофизиологических и эргономических условий труда; внедрение новых технологий с учетом человеческого фактора, предоставление свободного графика работы и т.п.);
- совершенствование стилей руководства и методов управления (неформальное применение стимулирующих воздействий, коммуникаций, эмоциональной окраски при деловом общении);
- формирование организационной культуры (хотя стимулирующее воздействие организационной структуры происходит медленно, в течение ряда лет, оно имеет огромную стимулирующую силу).

Моральное стимулирование трудовой деятельности – это регулирование поведения работников на основе предметов и явлений, отражающих общественное признание, повышающих статус работника. Такого рода стимулирование запускает мотивацию, основанную на реализации потребности выражать признательность и самому быть признанным.

Организационное стимулирование – это регулирование поведения работника на основе изменения ощущения удовлетворенности трудом. Эта удовлетворенность как оценочно-эмоциональное отношение личности или коллектива к порученной работе и условиям ее выполнения формируется под влиянием взаимосвязи частных удовлетворенностей отдельными аспектами трудовой жизни.

Стимулирование свободным временем – это регулирование поведения работника на основе изменения времени его занятости. Работнику предоставляются реальные возможности в реализации профессиональных интересов без ущерба для личной жизни, семьи и отдыха.

2.5. Стратегии развития предприятия, их цели и факторы выбора

2.5.1. Сущность стратегии развития предприятия

В условиях рыночной экономики каждое предприятие экономически и организационно самостоятельно, поэтому каждое предприятие должно вырабатывать свой путь развития в соответствии с требованиями рынка. Для этого следует изыскивать новые формы вложения капитала, внедрять эффективные технологические процессы и новшества в доведении продукции до потребителя. Следовательно, предприятию необходима наработка новых знаний, концепций и подходов, или стратегия развития.

Стратегия развития представляет собой постановку целей и выработку соответствующей политики по их достижению. Стратегия развития позволяет решить следующие задачи:

- выбор номенклатуры определенного качества и в необходимом объеме;

- определение потребителя (рынков сбыта) продукции;
- определение первоочередных задач по достижению цели.

Стратегия развития предприятия направлена на постоянное усиление его экономического потенциала, повышение конкурентоспособности предлагаемой им продукции, выполняемых работ и услуг. Практика работы процветающих компаний и фирм позволяет предложить ряд подходов для формирования эффективной стратегии развития. В первую очередь к таким подходам относится оптимальное соотношение между имеющимися на предприятии ресурсами и возможностями их использования, во вторую – удовлетворение запросов и требований рынка. К ресурсам и возможностям предприятия относятся следующие виды ресурсов:

- человеческие ресурсы, т.е. умения, знания и профессионализм персонала, его способность воспринять и воплотить в реальность требования потребителей;
- материальные ресурсы (земля, здания, машины и оборудование; источники электроэнергии, тепла, воды и др., их техническое состояние и формы владения ими);
- технологические и организационные ресурсы (наличие передовых технологий, патентов и лицензий, прогрессивных форм организации производства и труда);
- информационные ресурсы (возможности получения полной и достоверной информации);
- финансовые ресурсы (ликвидные активы в балансе предприятия и возможности получения ссуд);
- ресурсы маркетинга (отлаженная сбытовая и снабженческая сети, специализированные знания и опыт персонала по ведению коммерческой деятельности);
- организационные ресурсы (возможности и способности постоянно совершенствовать структуры управления производством).

Эффективное использование всех видов ресурсов заключается в повседневном внедрении новых технологий, улучшении организации производства и труда, снижении издержек производства, повышении качества продукции, а в целом – в обеспечении предприятия, поэтому предприятия должны хорошо ориентироваться во внешней среде, уметь ее оценивать и учитывать в процессе деятельности.

2.5.2. Оценка внешней среды

Окружающую среду предприятия рассматривают с двух позиций: общее окружение и заданное.

Общее окружение влияет на поведение предприятия в целом. К нему относятся политическая, экономическая и правовая обстановка в стране,

состояние научного и технологического уровня развития в целом. Заданное окружение включает наличие элементов, непосредственно воздействующих на выбранную сферу завоевания рынка. Они требуют знания природы, типов и характеров действующих и потенциальных рынков предприятия.

Опыт передовых компаний стран с развитыми рыночными отношениями показывает, что интенсивность рыночной внутриотраслевой конкуренции зависит от следующих постоянно действующих факторов:

- возможности появления или выхода на данный рынок новых производителей;
- угрозы замены товара его заменителем;
- покупательной способности потребителя;
- кредитоспособности поставщиков;
- наличия конкурентов на рынке.

При анализе конкурента применяют четыре диагностических компонента:

- характеристику конкурента;
- цели деятельности конкурента, в том числе перспективные;
- формы владения собственностью;
- производственные, финансовые и другие возможности конкурента.

Реалистичная краткосрочная оценка возможностей является конечным звеном при анализе конкурента. Цели, владение и текущая стратегия предприятия будут влиять на возможные действия, на распределение их по срокам, на существо и интенсивность реакций конкурента.

Зарубежные компании при анализе окружающей среды применяют метод использования знаний окружающей среды руководителями служб предприятия, взаимодействующих со сферой соответственно по функциям управления. В результате на верхнем уровне управления складывается оценка рынка по самым разнообразным аспектам. Для консолидации точек зрения руководителей функциональных служб по различным аспектам окружающей среды проводится анализ в следующей последовательности:

- анализ среды, присущей деятельности службы каждого функционального руководителя;
- совместное обсуждение анализа со смежными службами;
- достижение консенсуса между руководителями.

Методика процесса, позволяющая достичь консенсус, включает следующие последовательные составляющие:

- выявление тенденций в изменении окружающей среды на период 10 – 20 лет, имеющих влияние на предприятие и его эффективность;
- установление периодов и сроков действия на предприятие выявленных тенденций;

- анализ доказательств, представленных в поддержку выявленных тенденций;
- принятие тенденций в порядке их приоритетности;
- определение технологических нововведений и их роли на своем предприятии при производстве, переработке сырья и доведении до потребителя своей готовой продукции, а также продукции конкурента.

С использованием данных анализа внешней среды устанавливаются сильные и слабые стороны предприятия. Здесь анализу подвергаются те области деятельности, которые значительно превосходят соответствующие области конкурента или отличаются от них. Затем устанавливаются сферы деятельности, требующие улучшения. Развивая сильную сторону предприятия, можно ожидать преимуществ в конкуренции с другими предприятиями.

Преимущества и недостатки сторон деятельности предприятия, как правило, определяются в шести сферах деятельности: трудовых ресурсах, финансовой сфере, материальной базе, технологии, управлении, положении на рынке. В практике анализа зарубежные компании применяют стандартный круг вопросов, позволяющий оценить компанию и производимый ею продукт. Продукт компании оценивается с помощью:

1) характера спроса на продукты и услуги компании. Здесь анализируют долгосрочный рост или падение спроса, стабильность спроса, стадии жизненного цикла продукта на данный период;

2) потенциальных возможностей компании: мощности; доступности к ресурсам, необходимым для производства; изменчивости технологии в течение времени; подверженности инфляции производимых продуктов; перспективы расширения производства; факторов успеха, имеющих при производстве данного продукта;

3) конкурентных условий на рынке (структуры рынка по товарам и производителям, правительственной поддержки и регулирования).

Положение компании в отрасли и на рынке оценивают с помощью вопросов, характеризующих:

1) рыночное положение компании: отношение объема продаж компании в целом к отрасли и к ведущим конкурентам; относительную привлекательность продукции компании; преимущества компании в цене, массовости и условиях продаж товара на главных рынках;

2) обеспечение устойчивости компании на рынке: сравнительную доступность ресурсов; уникальные достижения в производительности; исследования, проводимые компанией, ее развитие;

3) социальные конкурентные условия: относительную финансовую силу компании, отношение общества и правительства к компании, способность и квалификацию руководителей.

2.5.3. Определение и управление целями развития предприятия

Стратегия развития предприятия начинается с формирования собственных целей развития и средств по их достижению. Они устанавливаются по соответствующим областям деятельности предприятия, каждая из которых имеет свою специфику формирования политики и, соответственно, постановку задач. Наиболее часто встречаются следующие официальные цели: прибыль, экономический рост, рыночная доля, социальная ответственность, благосостояние работника, качество продукции, исследование и развитие, диверсификация, эффективность, финансовая стабильность, консервация ресурсов, развитие управления, мультинациональная деятельность, консолидация и пр.

В условиях интенсивного развития предприятия следует принимать во внимание и имеющуюся противоположность краткосрочных и долгосрочных целей, например создание на предприятии в долгосрочном плане гибких хозяйственных структур, восприимчивых к новым технологиям, по достижению скорейших результатов в развитии предприятия в строго избранном направлении. С целью сглаживания таких противоречий рекомендуется рационально продолжить уже имеющиеся технологические процессы до определенного момента и решить, чем и в какой момент заменить их.

При формировании стратегических целей предприятия следует учитывать прогнозные оценки развития экономики в целом и по отраслям. Как правило, такие оценки даются академическими институтами и центральными правительственными органами.

При установлении целей наблюдаются два взаимосвязанных направления:

- установление общих целей развития предприятия и возможных направлений их реализации;
- установление целей и средств по товарам, выпускаемым предприятием.

При выборе стратегий по продукту принято выдерживать следующую последовательность:

- 1) выбрать товар, с которым решено выходить на рынок;
- 2) провести маркетинг, определить параметры качества и количества товара, его потенциальных покупателей и ожидаемые рынки сбыта, цену и стратегию продвижения товара к покупателю;
- 3) подготовить и внедрить план оперативно-производственной деятельности;
- 4) спланировать финансовое обеспечение;
- 5) провести работы по исследованию и развитию товара.

Затем следует провести поиск по сближению методов производства и реализации товаров и на основе этого скорректировать общие цели предприятия. Принятые цели и средства по их достижению оценивают с позиций уже имеющихся результатов, будущих планов и рисков. Это необходимо для формирования реальных стратегий.

В целом формирование целей и политики по их достижению представляет сложный процесс, эффективность его реализации предполагает определенную последовательность различных скоординированных действий.

Достижение целей предприятия в значительной степени зависит от правильной интеграции целей руководителей предприятия с целями всего предприятия. Этот процесс, называемый «управление целями», основан на убеждении, что совместное субординационно-должностное участие в трансформации общих целей в индивидуальные позитивно повлияет на установку работника. При обоюдном становлении и одобрении целей у работника обязательство перед предприятием будет выше, чем при простом навязывании их руководителем. Управление целями как процесс включает следующие последовательные логические шаги:

1) обсуждение требований к работе: обсуждаются требования, связанные с выполнением определенной работы подчиненным, его обязанностями и оплатой;

2) развитие представления о целях: подчиненный развивает потенциальные представления о целях по отношению к своим обязанностям (ясность и краткость, достижимость (выполнимость), измеримость, согласованность с общими целями фирмы);

3) обсуждение целей: обсуждается потенциальное представление о целях, сложившееся у подчиненных;

4) определение контрольных ориентиров: контрольные ориентиры и стандарты по контролю выполнения целей подчиненным должны быть определены заранее;

5) оценка результатов: по истечении согласованного срока оцениваются результаты работы подчиненного в соответствии с целями, установленными на третьем шаге.

Цели, устанавливаемые на предприятии, должны находиться в определенной последовательности, при этом цели одного управленческого уровня должны являться средством выполнения целей более высокого уровня. Каждая цель конечна для данного уровня, а общая цель предприятия завершает построение дерева целей.

2.6. Разработка маркетинговой и товарной стратегий

2.6.1. Товарная политика предприятия

Предприятие создается и функционирует в интересах достижения заранее установленных целей, отраженных в его учредительных документах. Гражданский кодекс РФ предусматривает обязательность установления в уставе унитарного предприятия предмета и цели деятельности. То же относится и к некоммерческим организациям, которые могут в установленных условиях осуществлять предпринимательство, не фиксируя это в качестве своих основных целей. Предмет и цели деятельности могут быть зафиксированы в учредительных и других документах коммерческих организаций. При этом предметом деятельности является то, на создание чего направлены усилия коллектива предприятия. В общем случае предмет можно назвать продукцией, которую предприятие выводит в рыночную среду.

Образ действий по установлению сущности своей продукции отражает **товарную политику предприятия**, которая включает комплекс управленческих решений по определению целесообразного состава производимой продукции и ее номенклатуры для достижения успеха на конкурентном рынке. В составе понятия товарной политики числятся перечень видов товаров; создание новых товаров и запуск их в производство; исключение из производственной программы тех из них, которые утратили интерес потребителей; разработка путей представления товаров для завоевания рыночного пространства и введение товарного знака. Однако не всё это вызывает интерес потребителя к товару, который может обеспечить товару рыночный успех. Объективно можно назвать несколько определяющих факторов: соответствие товара нуждам потребителей, цена, способ доведения сведений о товаре до потребителя, благоприятные для потребителя условия передачи ему товара.

Предприятие, с одной стороны, имеет возможность формировать эти факторы самостоятельно в процессе принятия тех или иных хозяйственных решений. С другой стороны, важную роль имеет влияние среды функционирования предприятия, включающей социальные, технические, законодательные, экономические и другие аспекты. Главнейшим обстоятельством такого внешнего влияния следует считать изменчивость среды и неопределенность прогнозов ее состояния.

Соответствие товара нуждам потребителя определяется комплексом его потребительских свойств, но нужды потребителя способны проявиться еще до появления товара на рынке и быть реальными, т.е. вызывать появление товара. Кроме того, они могут возникнуть также и в результате ознакомления с товаром. Такие потребности определяются для предприятия как предполагаемые. В любом случае комплекс потребительских

свойств товара должен иметь достаточное число положительных свойств, чтобы товар представился в качестве действительно нужного потребителю.

Роль цены в успехе товара имеет и абсолютный, и относительный характер. Абсолютность проявляется в том, что потребитель либо способен по своим возможностям приобрести товар, либо нет. Относительность характера состоит в альтернативе выбора потребителя, когда его финансовые возможности ограничены, и сопоставляются потребительские свойства, полезность товара в отношении иных товаров. Такое положение вызывает неоднозначность восприятия цены товара потребителем, когда в конкуренцию вступают потребности покупателя.

Способ доведения сведений о товаре до потребителя отражает создание соответствующего информационного поля продвижения товара. Информация должна содержать не только факт наличия товара, но и вызывать у потребителя осознание полезности приобретения на основе эмоционального восприятия товара. Один из важных вопросов – выбор информационных каналов, которые позволили бы наиболее полно ознакомить потребителя с товаром и убедить его в целесообразности приобретения. Этому способствует товарный знак, идентифицирующий продукцию с ее изготовителем и вызывающий к ней дополнительный интерес.

Что касается условий передачи товара потребителю, организации места этой передачи, то речь идет о создании наибольших территориальных и временных удобств для потребителя для осуществления операции купли-продажи. Здесь существует множество рекомендаций, предлагающих предпринимателю учитывать фактор территории проживания или работы потребителя, занятость людей по времени суток или недели, а также затраты времени на осуществление покупки. Все эти обстоятельства относятся к товарам, предназначенным для сбыта населению в интересах личного потребления. В отношении товаров производственного потребления значимость территориального фактора может быть значительно меньше.

2.6.2. Характер, номенклатура и ассортимент продукции

На товарную политику предприятия существенное влияние оказывает характер производимой продукции. Принципиально продукция может иметь или не иметь вещественную форму. Кроме того, она может быть произведена на основании выраженного заранее запроса потребителя или в расчете на появление такого запроса в последующем. На этой основе можно выделить три понятия продукции: товар, работа и услуга.

Товар представляет собой продукцию, имеющую материально-вещественную форму, создаваемую производителем для представления на рынок вне непосредственного контакта с потенциальным потребителем. Товар может быть продан раньше или позже, в одном или другом месте, тому или иному покупателю. Товар производится с вероятностным расче-

том производителя на осуществление акта купли-продажи. Различают товары личного потребления и товары производственного потребления.

Работа выражена результатом деятельности, также имеющим вещественный характер, однако она выполняется в соответствии с заранее выраженным запросом потребителя по заказу определенного субъекта, с которым производитель устанавливает договорные отношения. В этом случае вероятностный характер имеет лишь дальнейшее поведение заказчика, который в рамках договорных отношений может изменить свою позицию в отношении востребования результата работы. Работа может быть выполнена в интересах использования ее результата личностью, а также предприятием для обеспечения производственной деятельности.

Услуга представляет собой определенные действия исполнителя, не приводящие к созданию изделия и не дающие материального результата. Услуга не может быть отделена от оказывающего ее субъекта или технического средства, с помощью которого она оказывается. Оказание услуг создает определенные удобства потребителю, благоприятные условия жизнедеятельности, способствует изменению его состояния, местонахождения, удовлетворенности. Услуги оказываются в таких сферах предпринимательской деятельности, как торговля, здравоохранение, туризм, образование, организация отдыха и бытового обслуживания, транспорт, связь. Необходимо подчеркнуть, что услуга оказывается определенному субъекту, заказывающему ее заранее, до получения, что сопровождается установлением договорных отношений сторон, определяющих их права и обязанности. Услуги не подлежат накоплению и сохранению.

Продукция любого предприятия, предназначенная для реализации в условиях рынка, т.е. для продажи, называется товарной продукцией. Отсюда и политика производителя продукции в отношении создаваемых им для продажи объектов определяется как товарная политика предприятия. В ее основе должны лежать оценка возможностей, перспективы развития предприятия, учет текущих и стратегических целей деятельности, а также необходимость деятельности в условиях ограниченных ресурсов.

Состав предлагаемой к реализации продукции достигается планированием номенклатуры и ассортимента продукции. Следует признать теснейшую связь обоих терминов и их взаимопроникновение друг в друга. «Номенклатура» буквально означает «перечень имен». Таким образом, **номенклатура продукции** – это перечень наименований производимой предприятием продукции. **Товарная номенклатура** – это перечень групп товаров, предлагаемых конкретным продавцом. Продавец же может предлагать покупателям продукцию одного или многих производителей, привлекая номенклатуру продукции каждого из них в полном объеме либо частично. Номенклатура как экономическая категория имеет укрупненный характер. Речь может идти, например, о мужской, женской или детской

обуви, о спальнях или столовых гарнитурах, о телевизорах или магнитофонах, о карамели или шоколаде. По существу, это ассортиментные группы, а номенклатура продукции представляет собой перечень ассортиментных групп продукции или товаров.

Ассортимент продукции буквально означает подбор предметов, совокупность их наименований по каким-либо признакам. С этой точки зрения ассортимент может быть простым или сложным, узким или широким. Такая классификация предусматривает выделение групп однородной продукции или товаров по признаку вида, сорта или марки и формирование ассортиментных групп производится в тех пределах, в которых предметы имеют определенное сходство. Можно также различать ассортимент продукции (то, что производится предприятием) и ассортимент товаров (то, что предлагается данным продавцом потребителям).

Групповой ассортимент товаров показывает перечень укрупненных товарных групп, составляющих номенклатуру товаров. Так, в продовольственном магазине могут продаваться гастрономические и бакалейные продукты, а в магазине спорттоваров – летний и зимний спортивный инвентарь. Видовой ассортимент товаров отражает наличие в группе товаров ряда видов. Например, в составе молочных продуктов могут быть представлены кефир, сливки или творог, а мужская обувь включает сапоги, ботинки, туфли.

Внутривидовой ассортимент товаров представляет разновидности продукции, членение вида на части. Так, творог может быть разной степени жирности, самовары – разной вместимости, обувь – различного фасона, ткани – различной расцветки и т.п. Внутривидовой ассортимент товаров может иметь разную глубину развития, детализации. В этом смысле можно говорить о степени сложности ассортимента. Например, лекарственные препараты, применяемые при определенном заболевании, могут быть представлены средствами для наружного или внутреннего употребления, в виде таблеток или жидкостей, а также иметь разную фасовку или упаковку.

Для промышленных предприятий устанавливается производственный ассортимент продукции, для торговых предприятий – торговый ассортимент товаров. Первый из них отражает специализацию предприятия и служит основанием для заключения договоров поставки. Во втором случае складываются основания судить о масштабах возможности торгового предприятия удовлетворять потребности населения, при этом различают специализированные и универсальные торговые предприятия.

С полным основанием изложенные положения о номенклатуре и ассортименте продукции могут быть отнесены к выполнению работ и оказанию услуг, для которых также выделяются группы, виды и подвиды продукции.

Планирование номенклатуры и ассортимента продукции должно базироваться на знании потребностей рынка и его состояния, что достигается в результате осуществления деятельности, получившей название маркетинг. Используется множество определений маркетинга. В совокупности все они, несмотря на многообразие, сводятся к следующему: изучение рынка, анализ спроса, прогноз продаж, обеспечение наиболее полного удовлетворения общественных потребностей. Удовлетворение же в свою очередь достигается разработкой и производством новых товаров, соответствующих сложившемуся спросу, налаживанием коммуникаций сбыта продукции, созданием служб сервиса, сопровождающих процесс использования товара. Товарная политика предприятия неизбежно требует проведения маркетинговых исследований, в которых базовыми понятиями являются потребность, спрос, цена, сделка, конкуренция. В проведении маркетинга можно выделить понятия стратегии и тактики.

2.6.3. Стратегия и тактика маркетинга

Стратегия маркетинга включает установление целей предприятия на определенный период, называемый маркетинговым, на определенном рынке или сегменте рынка, выбор путей и средств достижения этих целей. Для выработки стратегии необходимо определить маркетинговый период по его продолжительности. Основой такого выбора служат скорость изменения состояния среды и подвижность среды. Возрастание подвижности среды препятствует установлению целей на длительный период. Для успешного достижения целей необходима система контроля изменений среды, содержание которой определяется видом предпринимательской деятельности. Стратегия может включать объединение усилий с другими субъектами предпринимательской деятельности, выработку дополнительных способов сбыта продукции, усилия по обеспечению снижения себестоимости продукции, внедрению на рынок новых товаров и другие направления. Ключевыми моментами во всех направлениях являются формирование спроса и стимулирование сбыта.

Тактика маркетинга выражается в определении и осуществлении конкретных действий, обеспечивающих реализацию стратегии маркетинга. Естественным становится установление промежуточных целей, имеющих частный характер, обеспечивающих достижение ограниченных успехов и постепенное развитие предприятия. Важно четко улавливать состояние рыночной среды и на этой основе определять целесообразное время начала или прекращения того или иного действия предприятия. К тактике можно отнести и оперативные действия, которые могут быть вызваны развитием событий и выявлением неожиданных обстоятельств положительного или отрицательного характера, требующих внесения изменений в стратегические планы. Следствием этого становится перераспределение усилий между

исполнителями маркетинговых задач и изменение потоков средств, расходуемых на операции.

Детальное изучение этих вопросов относится к задачам учебной дисциплины «Маркетинг». Здесь мы отметим, что для предприятия в плане выработки стратегии и тактики основными являются вопросы разнообразия номенклатуры продукции, состава целесообразных для освоения рынков и предпочтительной доли на рынке. Решения приводят к разным вариантам маркетинга по охвату рынка.

Для достижения успеха товара проводятся действия, которые приобрели название позиционирования товара на рынке. Они должны обеспечить товару конкурентоспособное положение и внимание целевых потребителей путем выделения товара среди других на основе четких отличий. Новому товару необходимы условия для занятия места среди существующих товаров.

Различные ограничения влияют на формирование номенклатуры и ассортимента товарного предложения. Образное представление об этом может дать рис. 2.3, на котором стрелками показаны изменения в сторону увеличения состава номенклатуры и ассортимента продукции (нечетные номера) и в сторону сокращения этого состава (четные номера). Заметно, что возрастание спроса, увеличение привлекаемых ресурсов предприятия и обострение конкуренции сопровождаются возможностью и потребностью развития номенклатуры продукции. Сокращение же спроса, снижение возможностей по приобретению ресурсов, уменьшение остроты конкуренции создают условия, когда номенклатура и ассортимент продукции сокращаются или, по крайней мере, не возрастают.

Ограничения, отображенные осями координат (см. рис. 2.3), относятся к внешней среде предприятия, однако на формирование товарной политики вместе с внешними могут влиять и внутренние факторы. К ним следует отнести задачи предприятия и его уставные цели. В этом аспекте различают наступательную линию поведения предприятия, когда оно активно стремится выйти на новые сегменты, на новые территории и предлагает новые товары, а также оборонительную линию поведения, когда предприятие направляет усилия на сохранение рыночных позиций и обеспечивает их защиту.

Реально предприятие комбинирует возможные варианты поведения, сочетая разные стратегии и тактические действия. При этом для каждого вида продукции следует учитывать объективную картину ее жизненного цикла. Концепция типичного в теоретическом плане жизненного цикла продукции (выход, рост, зрелость, насыщение, затухание) распространяет свое влияние на любой ее вид (товар, работу, услугу), определяя лишь многообразие вариантов цикла. Во всех случаях наблюдаются последовательные фазы развития: разработка решения и воплощение его в реальный

результат; выход продукта на рынок, рост его использования; зрелость, характеризующая широким спросом; насыщение рынка, сопровождаемое снижением спроса; затухание продаж и прекращение производства. Реально жизненные циклы товаров отличаются как общей продолжительностью, так и продолжительностью каждого этапа.

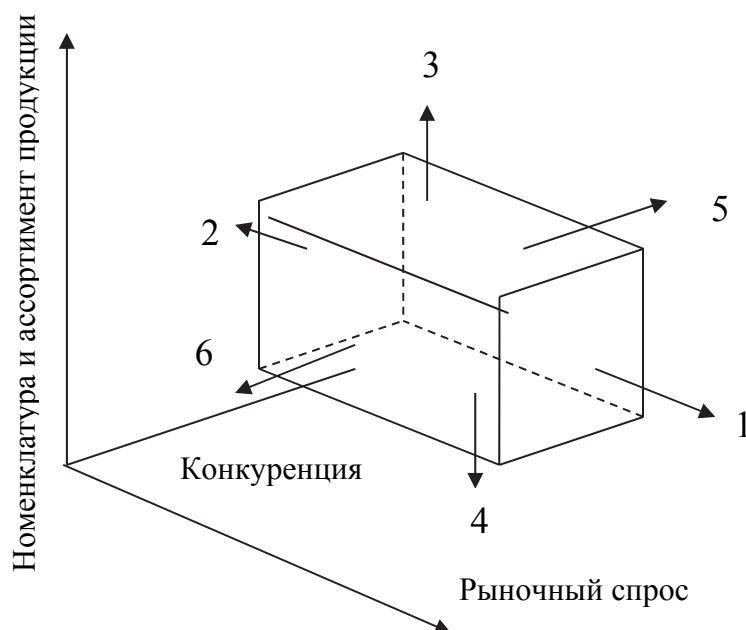


Рис. 2.3. Влияние ограничений на товарную политику предприятия

Продолжительность жизненного цикла зависит от сущности продукции и может измеряться как многими годами, так и ограниченным числом дней. Первое относится ко многим продуктам питания, т.е. предметам жизненной необходимости. Последнее наблюдается, если товар появляется на рынке в связи с каким-либо событием, например праздником или юбилеем. Возможны и непредвиденные изменения в рыночном положении продукта. Так, туристические поездки в места, где возникает политическая напряженность или произошли природные катастрофы (землетрясения, наводнения), перестают быть актуальными (иногда на длительное время). Очевидной задачей предприятия является обеспечение такого положения, когда разные товары находятся на разных этапах жизненного цикла, а положительные и отрицательные параметры этапов перекрывают друг друга.

Значимым элементом системы маркетинга является ценовая политика и процесс формирования цен на товары и услуги. Основные положения деятельности предприятия в этом направлении рассмотрены в подразделе 2.7.

2.7. Ценовая политика предприятия и методы ее реализации

2.7.1. Сущность и цели ценовой политики предприятия

Суть ценовой политики предприятия заключается в том, чтобы устанавливать на товары (услуги) такие цены и так варьировать ими в зависимости от положения на рынке, чтобы обеспечить намеченный объем прибыли и решать другие задачи предприятия.

Цена на продукт для предприятия является не только важным фактором, определяющим его прибыль, но и условием успешной реализации товаров. Дело в том, что в данном случае цена как тактическое средство дает предприятию целый ряд преимуществ:

- *во-первых*, в отличие от большинства методов, применяемых по стимулированию спроса, использование цены не требует дополнительных денежных расходов, как это имеет место при проведении рекламных мероприятий, индивидуализации продукта, продвижении и т.д.;

- *во-вторых*, потребители находят для себя привлекательность товаров, выраженную в цене, легче, чем на основе рекламы, индивидуализации продукта и т.п.;

- *в-третьих*, даже когда такие методы стимулирования, как организация персональных продаж и рекламы, являются основными, цена может использоваться как мощное средство их поддержания.

В чем же проявляется воздействие цены на потребителя? Оно находит свое выражение в установлении соответствующего ее уровня. Речь идет о том, что устанавливаемый уровень цены должен отражать предпочтение покупателей, их предполагаемую выгоду, получаемую от покупки того или иного продукта. Каким образом это достигается?

Один из путей подобного решения состоит в том, что необходимо рассматривать цену как одно из неотъемлемых свойств продукта наряду с потребительскими свойствами товара, его качеством и т.д. Если цена на товар устанавливается слишком высокая, то такой товар может быть не куплен, а если и куплен, то в меньшем объеме. На практике используется серия **ценовых стратегий**:

- **стратегия высоких цен** («снятие сливок» – «price-skimming») предусматривает продажу первоначально по ценам, значительно превышающим издержки производства, а затем понижение цены и предложение товаров новым сегментам рынка. Это относится к товарам-новинкам, защищенным патентами. Подобная стратегия возможна в условиях высокого уровня текущего спроса, восприятия высокой цены со стороны потребителя как свидетельство высокого качества товара;

- **стратегия низких цен**, или стратегия «проникновения» на рынок, проводится с целью стимулирования спроса (персональные компьютеры),

что эффективно на рынках с большим объемом производства и высокой эластичностью спроса, когда покупатели резко реагируют на снижение цен и увеличивают спрос. Фирма за счет массового производства выдерживает низкий уровень цен;

- **стратегия дифференцированных цен** проявляется в установлении цен в сочетании со всевозможными скидками и надбавками к среднему уровню цен для различных рынков, их сегментов и покупателей;
- **стратегия льготных цен** направлена на работу с покупателями, в которых заинтересована фирма, предлагая им товар по льготной цене;
- **стратегия гибких, эластичных цен.** Цены устанавливаются в зависимости от возможностей покупателя, его покупательской силы;
- **стратегия стабильных, стандартных, неизменных цен;**
- *стратегия неокругленных цен*, при которой покупатель покупает товар не за \$100, а за \$99.99. В этом случае покупатель рассматривает эти цены как низкие или как доказательство тщательного подсчета и установления цены фирмой;
- **стратегия цен массовых закупок;**
- **стратегия тесного увязывания уровня цен с качеством товара** и др.

2.7.2. Виды цен и их классификация

Прежде чем применять на практике ту или иную ценовую политику, надо повседневно следить за складывающимся уровнем цен. Представление о динамике цен обычно формируется из рассмотрения цен фактических сделок; биржевых, цен аукционов и торгов; цен, приводимых в статистических справочниках, цен предложений крупных фирм, справочных цен.

Наиболее полное представление о складывающемся уровне цен дают **фактические сделки и договоры**. Эти цены могут рассматриваться как конкурентные цены при ведении переговоров.

Биржевые котировки служат хорошим ориентиром при торговле биржевыми товарами, они отражают фактические сделки на определенный период. При их анализе следует иметь в виду, что они подвержены влиянию экономической конъюнктуры.

Цены аукционов и торгов близки к котировкам бирж.

В статистических источниках, как правило, даются средние цены. **Справочные цены** публикуются в справочных изданиях, каталогах, журналах, газетах и т.д. При их рассмотрении следует иметь в виду, что они не отражают реальной картины, поскольку продавцы обычно предоставляют с них разнообразные скидки. Характерной чертой справочных цен является их стабильность во времени, они мало меняются при изменении конъюнктуры, тогда как скидки и надбавки чаще подвергаются пересмотру.

Контрактные цены – цены, по которым можно продать товар, но чаще всего в результате переговоров покупателя и продавца происходит снижение цены, для чего в контрактной цене имеется небольшой резерв. Контрактная цена может быть твердая (фиксированная), устанавливаемая окончательно в момент подписания контракта, она может быть ценой с последующей фиксацией или в момент, определенный контрактом.

Подвижная цена в случае изменения условий, оговоренных в контракте, может быть пересмотрена.

Скользкая цена исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной, базисной цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контрактов.

Экспортная цена товара. На ее уровень влияет множество факторов: объем продаж, прибыльность сбыта на внешнем рынке, время и сроки продажи товара, его поставки, условия экономического, политического, правового и культурного развития страны-импортера. Она устанавливается на основе так называемых базисных условий, которые учитывают стоимость самого товара, обязанности продавца по оплате расходов по транспортировке и страхованию товара (франкированию цены).

Международная торговая палата предусматривает различные базисные условия определения цены в контрактах. Наиболее распространенными условиями являются FOB (в цену включается только стоимость товара) и CIF (продавец несет расходы на фрахтование транспортных средств и страхование).

В экономике предприятия исходным принципом ценообразования является возмещение затрат на производство и реализацию продукции, услуг, работ и получение прибыли в размере, достаточном для осуществления расширенного воспроизводства и выплаты соответствующих налогов государству и муниципальным органам и образования фонда потребления в объеме, обеспечивающем определенный стандарт жизни работников предприятия. Решение этой задачи происходит с помощью соответствующего установления уровня цен на продукцию, выпускаемую предприятием. Оно предполагает принятие во внимание многих факторов и обстоятельств, действующих порой противоречиво и неоднозначно. В данном случае прибыль m есть функция цены p издержек производства c и количества проданных товаров q :

$$m = f((p - c) \cdot q).$$

При этом если складывающийся уровень издержек производства на продукцию, производимую предприятием, в значительной степени зависит от усилий самого предприятия, то формирование уровня цены и объема продаж во многом связано с конъюнктурой рынка, поэтому стремление

получить как можно большую прибыль объективно вызывает проведение на каждом предприятии своей собственной ценовой политики.

Для классификации системы цен используют различные признаки экономического характера. Виды цен характеризуются тесными взаимосвязями, что является следствием закономерностей развития рыночных отношений. Классификация цен по степени воздействия государства на процесс их формирования предусматривает следующие виды цен:

1) **свободные**, складывающиеся непосредственно на рынке в результате соглашения продавца и покупателя с учетом их противоречивых экономических интересов. При заключении договоров могут быть предусмотрены обязательства сторон на послепродажный период. Влияние государства на изменения свободных цен может быть достигнуто при его воздействии на конъюнктуру рынка, если государственные структурные подразделения выступают в роли продавца или покупателя;

2) **регулируемые**, формируемые в принципе рыночной средой, но находящиеся под контролем государственных органов, оказывающих определенное воздействие на рынок. Регулирование цен осуществляется путем ограничений их роста или снижения. Прямое воздействие проявляется в установлении предельных величин, ограничении надбавок и предельных коэффициентов изменения цен. Косвенное воздействие выражается в установлении и изменении налоговых ставок и пошлин, включая акцизы – налоги на предметы массового потребления и ряд услуг; налог на добавленную стоимость, взимаемый при реализации продукции и исчисляемый на каждом этапе производства и продажи в зависимости от суммы возрастания стоимости на этом этапе;

3) **фиксированные**, устанавливаемые государственными органами власти и управления на ограниченный перечень продукции в твердо определенной величине.

Государственное регулирование цен используется во многих странах, в том числе и с развитой рыночной экономикой. Например, в США регулированию подвергаются цены в области сельского хозяйства, связи. Для Японии характерно регулирование стоимости медицинского обслуживания, цен на рис, молочные и мясные продукты. В России основанием для такого регулирования является постановление Правительства Российской Федерации «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» № 239 от 7 марта 1995 г. (с изменениями на 16 апреля 2012 г.). Эти меры направлены на создание условий для учета и сочетания интересов общества, производителей и потребителей.

Классификация цен по характеру хозяйственного оборота, обслуживаемого системой цен, предусматривает следующие виды цен:

- **оптовые** на продукцию промышленности при продаже ее крупными партиями, когда различают отпускную цену предприятия, включаю-

щую себестоимость, прибыль, акциз, налог на добавленную стоимость; и оптовую рыночную цену, учитывающую наценки посреднических организаций;

- **розничные** на продукцию промышленности, содержащие торговые наценки на товар, продаваемый конечному потребителю для личного потребления;

- **закупочные** на сельскохозяйственную продукцию, приобретаемую заготовительными органами на внутреннем рынке у различных категорий производителей;

- **на строительную продукцию**, которые могут принимать вид сметной стоимости конкретного отдельного объекта, прейскурантной цены, выражающей усредненную стоимость единицы конечной продукции типовых объектов;

- **тарифы грузового и пассажирского транспорта**, предусматривающие взимание платы с пассажиров или отправителей грузов за их перемещение;

- **тарифы платных услуг**, оказываемых населению.

Все рассмотренные положения относятся к формированию цен в конкурентных условиях рынка, когда цены определяются независимо от конкретного покупателя или продавца.

2.7.3. Порядок ценообразования

Процесс образования цены на товар – сложный и экономически обоснованный. Как правило, он обычно включает в себя следующие этапы:

- постановка задачи по ценообразованию;
- определение спроса;
- оценка издержек производства;
- анализ цены конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены.

При **постановке задачи по ценообразованию** следует исходить из ответа на вопрос: какую роль предприятие отводит цене в своей коммерческой работе? Цена, как известно, выполняет ряд функций. Например, помимо того, что она является важнейшим фактором, определяющим величину прибыли (чем выше цена, тем больше прибыль), она рассматривается как средство стимулирования спроса. Иными словами, на этом этапе происходит осмысление назначения цены, выработка **ценовой политики** предприятия, которая основывается, с одной стороны, на возможностях предприятия, а с другой – на выявленном спросе на его продукцию.

При **определении спроса на товары**, выпускаемые предприятием, необходимо обратить внимание на выяснение факторов, воздействующих

на спрос. Дело в том, что на цену товара влияют количество производителей, предлагающих аналогичную продукцию, а также сила обычаев, привычки покупателей, т.е. мы имеем дело с так называемым эластичным или неэластичным спросом. (рис. 2.4).

Итак, при эластичном спросе (см. рис. 2.4, а) даже при небольшом изменении цены спрос увеличивается больше, чем при неэластичном спросе (см. рис. 2.4, б).

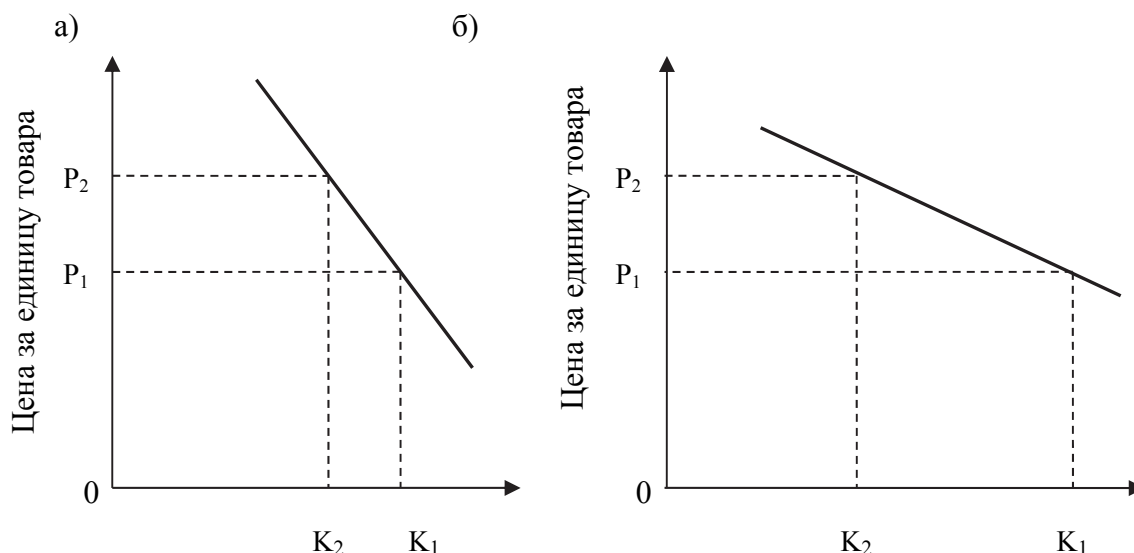


Рис. 2.4. Количество товара, закупленного в течение определенного отрезка времени: а – неэластичный спрос; б – эластичный спрос

При расчете возможной цены рекомендуется использовать следующие методы.

Расчет цены по методу «средние издержки плюс прибыль». Основой расчета являются средние издержки производства плюс наценка. Последняя варьируется в широких пределах в зависимости от вида товара. Эта разница зависит от объема продаж, скорости оборачиваемости товарных запасов и др. Но самое главное – наценка должна учитывать особенности текущего спроса и конкуренции.

Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли. В данном случае предприятие стремится к установлению такой цены, которая обеспечит ему желаемый объем прибыли.

Основой такого расчета является построение так называемого графика безубыточности (рис. 2.5).

Рис. 2.5 показывает, что при цене товара в 15 тыс. р. (из расчета, что будет продана партия товара 800 ед. на сумму 12 млн р.) безубыточность предприятия наступит при продаже 600 шт. товара, а желаемая прибыль в 2 млн р. будет при продаже 800 шт. товара. Если же предприятие назначит

цену за товар в 20 тыс. р., то ему для получения желаемой прибыли не надо будет продавать так много товара. Однако следует иметь в виду, что при более высокой цене может быть положение, при котором товар не будет пользоваться спросом.

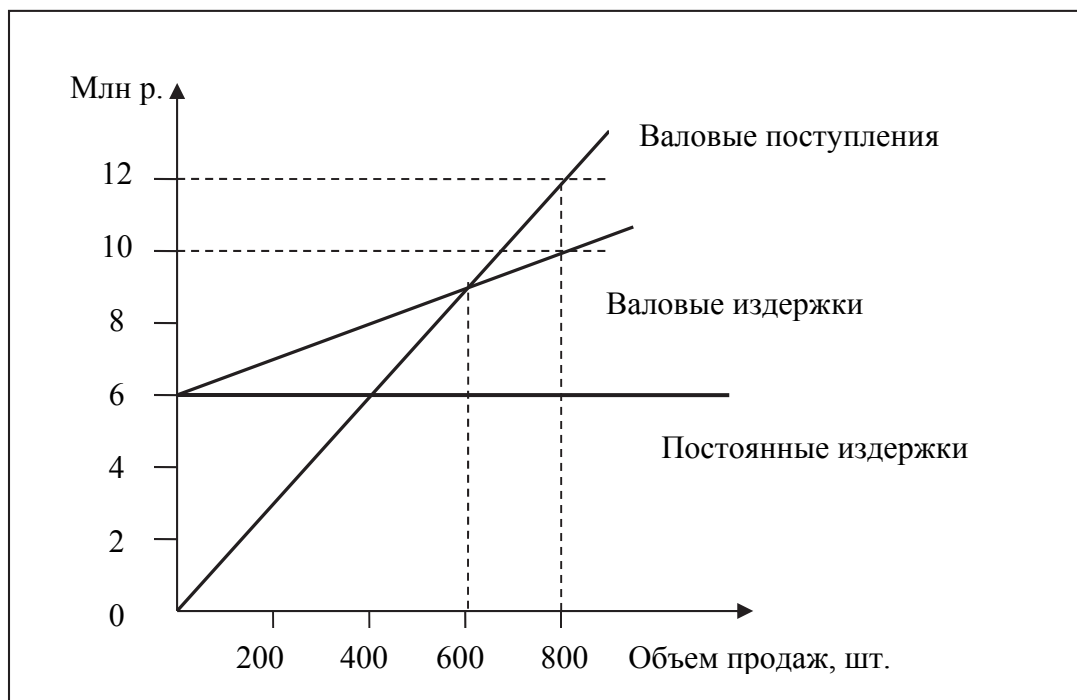


Рис. 2.5. График безубыточности

Установление цены на основе уникальности выпускаемого товара.

Здесь исходят не только из издержек производства, но и из ценности товара для покупателя. Например, чашка кофе с пирожным в магазине может стоить 10 р., а в семейном ресторанчике – 15 р. После проведения расчетов устанавливается окончательная цена на производимый товар. Рекомендуется также учитывать не только экономические, но и психологические факторы цены, такие как престижность товара (дорогие автомобили «Роллс-Ройс», драгоценности и часы «Картье» и т.д.).

Наконец, при установлении цены необходимо учитывать регулируемую роль государства в области ценообразования, налогов с доходов и т.д. Она проявляется в установлении различных дотаций с целью стимулирования выпуска нужной продукции или обеспечения социальной защиты населения, установления особой формы налогообложения и т.п.

Государственное регулирование цен по-прежнему должно оставаться важнейшим условием в установлении хозяйственных связей между государством и предприятием на основе размещения госзаказов. Дело в том, что госзаказ может эффективно функционировать только при наличии учета общественно необходимых затрат, установлении приблизительно рав-

ной напряженности в норме прибыли различных отраслей в условиях не-одинаковой фондовооруженности.

При формировании цен следует различать цены на товары производственного назначения и на товары широкого потребления и продукты питания. Поскольку во многих случаях товары производственного назначения изготавливаются для индивидуального покупателя, то цена является продуктом совместного решения изготовителя и покупателя.

Иной подход наблюдается в определении уровня цен на товары широкого потребления и продукты питания. Здесь важная роль отводится определению величины спроса, формам доведения товара до потребителя (оптовая, розничная и другие формы продаж). В зависимости от вышеперечисленных условий устанавливается соответствующий уровень цен.

2.8. Планирование деятельности предприятия

2.8.1. Сущность и принципы планирования

Эффективность функционирования предприятия определяется многими обстоятельствами, среди которых правильность установления «что, сколько, какого качества и к какому времени производить или оказывать услуги» с учетом спроса и предложения; выбор оптимальной технологии и организации производства; своевременное и рациональное ресурсное обеспечение; величина основного и оборотного капиталов; формы и методы реализации продукции и пр.

В условиях рыночной системы хозяйствования диапазон использования этих факторов чрезвычайно большой, поэтому каждое предприятие должно стремиться к их оптимальному сочетанию.

Данные условия предполагают необходимость применения соответствующих форм и методов их внутренней увязки. Такой формой является планирование производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Опыт многих преуспевающих компаний промышленно развитых стран показывает, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование хозяйственно-производственной деятельности является важнейшим условием их выживаемости, экономического роста и процветания, успешной реализации принятой стратегии развития предприятия. В самом деле, если стратегия предприятия является принципиальной установкой его развития на будущее, то **планирование** представляет собой определение оптимальных путей производства и реализации продукции, поскольку в нем осуществляется как увязка ресурсов, потенциала предприятия с целями его развития во временном периоде, так и способами их достижения. Более того, в условиях неопределенности экономического развития, наличия рисков и жесткой конкуренции, присущей рыночной системе хозяйствования, оно становится практически единственным условием, внося-

щим определенную устойчивость при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Именно оно позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализации продукции с учетом изменений, происходящих в хозяйственной среде.

Вместе с тем планирование будет действенным только в том случае, если оно будет отвечать следующим **требованиям**:

1) Во-первых, планирование должно отвечать на следующие вопросы: что, когда и как может произойти?

2) Во-вторых, реализацию выбранной альтернативы будущего развития необходимо осуществлять на основе решений, принимаемых сегодня.

3) В-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и уточняются по времени цели и задачи развития предприятия в связи с изменениями, происходящими вокруг него, и определяются ресурсы для их выполнения.

4) В-четвертых, планирование следует осуществлять по принципу, согласно которому функционирование предприятия должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц (собственников, учредителей, коллективов акционеров, государство и т.п.).

5) В-пятых, в силу различий в характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности предприятия, планирование подразделяется на **долгосрочное и краткосрочное**. Так, вопросы, связанные с приобретением оборудования и характером его использования, кадровой политикой, определением ассортимента продукции и рынка сбыта требуют их рассмотрения на долговременный период. В то же время вопросы, касающиеся текущего обеспечения предприятия сырьем и материалами, платы за энергию, воду необходимо рассматривать на краткосрочный период.

Реализация этих требований предполагает, что планирование в процессе своего осуществления должно следовать следующим **принципам**:

- **гибкость**, предусматривающая постоянную адаптацию к изменениям среды функционирования предприятия. Его соблюдение требует корректировки плана при различных изменениях внешней и внутренней среды;

- **непрерывность**, предполагающая скользящий характер планирования, прежде всего в части систематического пересмотра планов, «сдвигающая» период планирования (например, после завершения отчетного месяца, квартала, года);

- **коммуникативность**, под которой понимается координация и интеграция усилий (или принцип холизма по Р. Акофу). Все должно быть взаимоувязано и взаимосвязано;

- **участие**, предполагающее важность вовлечения в него всех возможных участников процесса функционирования предприятия;
- **адекватность**, т.е. отражение реальных проблем и самооценки в процессе планирования. Адекватность предполагает, что реально происходящие процессы с рациональной точностью должны моделироваться при составлении плана предприятия;
- **комплексность** как взаимосвязь и отражение в плане всех направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- **многовариантность**, позволяющая выбрать наилучшую из альтернативных возможностей достижения поставленной цели. Соблюдение этого принципа требует разработки различных сценариев будущего развития предприятия исходя из вероятностных сценариев развития окружающей среды;
- **итеративность**, предусматривающая неоднократность увязки уже составленных разделов плана (итерации). Это обуславливает творческий характер самого процесса планирования.

На практике применяется стратегическое, долгосрочное, краткосрочное и текущее планирование. Каждое из них имеет свои формы и методы увязки ресурсов и способов достижения целей и расчета показателей. Они являются предметом рассмотрения одной из ведущих отраслей знания экономической науки – «Прогнозирование и планирование экономической деятельности».

В нашем случае планирование будет рассмотрено только с точки зрения его роли и значения в деле развития экономики предприятия в условиях рынка как средства, позволяющего найти наиболее эффективные пути увязки и развития возможностей предприятия со спросом и предложением на товары или услуги, производимые им.

2.8.2. Виды планирования

Стратегическое планирование – видение предприятия в будущем, его места и роли в экономике и общественно-экономическом устройстве страны, а также основных путей и средств достижения этого нового состояния. Речь идет о формах и методах выполнения принятых стратегических решений на основе их увязки друг с другом, соответствующего ресурсного обеспечения и выбора оптимальных способов их реализации, рассчитанных на длительный период времени. Из изложенного следует, что стратегическое планирование – это организационная система методов реализации стратегических решений на предприятии. Оно характеризуется, во-первых, тем, что по сроку своего действия носит «обозримый» характер, во-вторых, предметом его планирования являются основные базисные процессы развития предприятия, направленные на наращивание его социально-экономического потенциала. **Обозримый характер стратегического**

планирования обуславливается как развитием внешней среды, так и наступлением каких-либо внутренних событий, которые существенно меняют стратегическую обстановку функционирования предприятия.

Стратегическое планирование – порождение рыночной системы хозяйствования, оно обуславливается многими обстоятельствами. Рассмотрим основные из них:

- конкуренция, присущая рыночной системе хозяйствования, обуславливающая необходимость выработки соответствующей направленности развития экономики предприятия. Достигается путем принятия стратегических установок развития предприятия, а само стратегическое планирование направлено на увязку ресурсов со стратегическими установками и определением путей их реализации. Последнее позволяет предприятию не только избежать рисков или, по крайней мере, ослабить их негативные последствия, но и обеспечить дальнейший рост;

- динамичное развитие научно-технического прогресса, приводящее к коренным преобразованиям производства и способствующее усилению его влияния на конкурентоспособность предприятия. Оно требует предвидеть результаты и заблаговременно осуществлять мероприятия по их использованию или переориентированию деятельности предприятия.

Если стратегия предприятия представляет собой некое видение хозяйствующим субъектом места и роли предприятия на рынке товаров, реализуемых им, то стратегическое планирование базируется, с одной стороны, на целях и задачах, поставленных в ходе разработки стратегии, а с другой – на основе проведения прогнозов по различным областям общественного развития (экономика, наука, техника и технология и т.д.).

Таким образом, можно сказать, что стратегическое планирование – это средство реализации стратегии предприятия, оно направлено на поиск необходимых ресурсов и путей по достижения целей, вытекающих из принятой стратегии развития. По существу, это увязка целей и ресурсов по их достижению.

Поскольку стратегия развития определяется каждым предприятием, то принимаемый стратегический план в ходе планирования придает предприятию определенность и в то же время индивидуальность. При этом определенность не может быть неизменной, поскольку она вытекает из стратегической установки. Она может быть скорректирована в связи с изменением хозяйственной среды.

Стратегическое планирование целиком и полностью является прерогативой высшего руководства предприятия. Продолжительность планового периода, который охватывает стратегическое планирование, составляет, как правило, 10 – 15 лет. Выбор такой длительности обуславливается рядом причин, и прежде всего тем, что за этот период обычно происходят

сменяемость основных фондов, кардинальные изменения в науке и технике, изменение вкусов населения в сторону новых видов продуктов и услуг и т.д.

На базе стратегического планирования осуществляется **долгосрочное планирование** на ближайшие 3 – 5 лет. В нем установки, сделанные в стратегическом планировании, как бы получают свое экономическое обоснование и уточнение с учетом тенденций развития хозяйственной ситуации на ближайшие 3 – 5 лет.

На основе этих планов производится **краткосрочное планирование**. Его конкретным выражением являются планы развития на срок от 1 до 3 лет. Их особенность состоит в том, что показатели ближайшего года корректируются ежеквартально, а второго и третьего годов – каждые полгода или ежегодно. Это делается для того, чтобы плановые показатели полнее отражали происходящие изменения в среде (экономике, политике, технике, конкуренции и т.д.) и в результате повышалась бы действенность составляемых планов.

В силу динамичности процессов, происходящих в деятельности предприятия и страны, необходимо осуществлять **текущее планирование**. Его результатом являются краткосрочные планы (как правило, на год) с учетом текущих тенденций спроса и предложения. В них показатели устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Эти планы являются скользящими, т.е. на первые три месяца показатели устанавливаются жесткие, неизменные, а в последующие девять месяцев их корректируют по мере изменения ситуации. По сравнению с краткосрочными планами они являются более детальными, особенно в части движения производства и запасов товарно-материальных ценностей, ценообразования, издержек производства и т.д. По сути, в них увязываются задачи различных служб предприятия, но более тесная координация различных служб предприятия имеет место в календарном планировании, период действия которого составляет, как правило, 10 дней. Это, по существу, программы движения продукта и всех факторов производства с указанием конкретных дат и служб, отвечающих за тот или иной вид деятельности.

2.8.3. Порядок разработки бизнес-плана

Особую роль в плановой работе на предприятии играет бизнес-планирование. **Бизнес-план** является внутренним документом предприятия, который позволяет дать оценку перспективам деятельности предприятия. Узловыми вопросами перспективы считаются начало деятельности или реализации какого-либо предпринимательского проекта в процессе деятельности предприятия. Если для предприятия средних или крупных размеров бизнес-план принято оформлять в качестве документа, то при ограниченных масштабах деятельности такой план может остаться лишь в мысленном представлении предпринимателя, однако необходимость его во

всех случаях очевидна, поскольку бизнес-план позволяет выявить реалистичность проекта в целом и его эффективность, а следовательно, избежать необдуманных действий. Одной из важных черт бизнес-плана считается необходимость оценки всех аспектов деятельности путем рассмотрения возможных вариантов. Сопоставление вариантов позволяет находить среди них наиболее эффективный, то есть оптимальный.

Структура и содержания бизнес-плана не имеет строгой регламентации, однако при его подготовке необходимо соблюдать следующие условия:

1) бизнес-план должен быть простым, доступным, понятным для пользователя, то есть профессиональным;

2) бизнес-план должен иметь разделы и начинаться с целей и задач выбранного вида предпринимательского дела. Любой инвестор должен легко отыскать в нем необходимые разделы, части и пункты;

3) должны иметься объективная оценка бизнес-плана и заключение аудитора;

4) конфиденциальность информации бизнес-плана ограничивает его распространение, поэтому представлять детальный план можно только заинтересованным инвесторам.

Оптимальным считается бизнес-план, имеющий 7 разделов.

Центральным является раздел 1 «Цели и задачи предпринимательской сделки (проекта)», где прежде всего указывается сумма прибыли, на которую рассчитан проект, как она распределяется во времени, при этом прибыль должна быть выше той, которую можно получить, поместив средства в банк на депозиты. Наряду с главной целью отражаются следующие задачи: социальные; повышающие статус предпринимателя; иные, специальные; особые задачи предпринимательства.

Раздел 2 «Обобщенные резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана» – это сводный раздел, представляющий основные идеи и содержание плана в миниатюре. Он должен быть четким, лаконичным и убедительным.

Раздел 3 «Характеристики продуктов, товара, услуг, предоставляемых предпринимателем потребителю» фиксирует наглядные данные, позволяющие воспринять предпринимательский проект, сведения о круге потребителей и результаты прогнозно-аналитических оценок.

Раздел 4 «Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж» непосредственно продолжает изучение потребностей и прогнозирование цен, определяет объемы производства и реализации товаров по временным периодам предпринимательского проекта.

Раздел 5 «План (программа) действий и организационные меры» обычно включает маркетинговую деятельность, осуществление производства, закупку и хранения товаров, а также обслуживание (с учетом послепродажного) покупателя. Это неотъемлемая часть программы действий,

призванных способствовать упорядочению исполнения бизнес-плана, это способы управления его реализацией.

Раздел 6 «Ресурсное обеспечение сделки» включает сведения о видах и объемах ресурсов, необходимых для внедрения предпринимательского проекта, источниках и способах получения ресурсов (материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов).

Раздел 7 «Эффективность сделки (проекта)» – завершающий раздел бизнес-плана, который характеризует эффективность предпринимательской сделки. Здесь приводятся такие сводные показатели, как прибыль и рентабельность проекта, социальная и научно-техническая эффективность, а также анализ долговременных последствий предпринимательского проекта.

В международной практике в качестве обобщающих показателей приводят чистую текущую стоимость; рентабельность продаж; внутренний коэффициент эффективности; период возврата капитальных вложений; максимальный денежный отток и норму безубыточности.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой уставный капитал предприятия?
2. Назовите состав имущества предприятия.
3. Какая часть имущества предприятия называется основными средствами?
4. Что такое амортизационные отчисления?
5. Какие показатели характеризуют использование основных фондов?
6. В чем сущность и назначение оборотных средств?
7. Перечислите основные элементы оборотных средств.
8. Какие факторы влияют на уровень оборачиваемости оборотных средств?
9. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?
10. Какие принципы лежат в основе организации оплаты труда на предприятии?
11. Назовите формы и системы оплаты труда.
12. Что такое мотивация труда?
13. Что понимают под товарной политикой предприятия?
14. В чем сущность стратегии и тактики маркетинга на предприятии?
15. Перечислите цели ценовой политики предприятия.
16. Из каких этапов состоит процесс образования цены?
17. Назовите виды и признаки классификации цен.

3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Себестоимость продукции

3.1.1. Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории

Себестоимость продукции представляет собой выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, т.к. в нем отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Себестоимость продукции аккумулирует текущие затраты предприятия и является одним из важнейших показателей эффективности производства. В снижении себестоимости находят отражение все слагаемые эффективности: рост производительности труда, экономия материально-энергетических ресурсов, улучшение использования имущества предприятия. Снижение затрат на единицу продукции позволяет увеличить объем производства на предприятии при имеющихся ресурсах, обеспечивая тем самым ускорение оборачиваемости оборотных средств. Кроме того, экономия на затратах является основным источником прибыльности производства и условием повышения конкурентоспособности продукции.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определение прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- определение оптимальных размеров предприятия;
- экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

В России до 2002 г. определение себестоимости продукции было закреплено нормативно и содержалось в п. 1 Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденного постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552. Министерство финансов письмом от 15 октября 2001 г. отменило Положение о составе затрат.

В настоящее время понятие «себестоимость» прямого нормативного регламента не имеет, а состав затрат, включаемый в себестоимость, регла-

ментируется Налоговым кодексом РФ и Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организаций». Эти документы определяют перечень и величину затрат, относимых на себестоимость, а также на другие источники финансирования: прибыль предприятия, фондов специального назначения, целевого финансирования, целевых поступлений и др.

С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

- в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;
- появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;
- улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;
- возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;
- снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Из всего вышеперечисленного следует очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

Важнейшая особенность себестоимости состоит в том, что она носит объективный характер и не зависит от наличия или отсутствия нормативных документов по ее регулированию.

Себестоимость продукции является незаменимым обобщающим показателем, всесторонне характеризующим основные причины и факторы, определяющие качество управления и организации производства на предприятии и его подразделениях.

3.1.2. Смета и калькуляция затрат

Экономическая деятельность предприятия организуется на основе учета и распределения затрат по двум направлениям. С одной стороны, затраты группируются по экономическим элементам, однородным по содержанию, по своей экономической сущности вне зависимости от места их осуществления и формы использования. Такая группировка носит название **поэлементной** и характеризует деятельность предприятия в целом. С другой стороны, определяется место осуществления затрат, что позволяет установить себестоимость отдельных видов продукции. Такая группировка определяется как калькуляционная, **по статьям калькуляции**.

Поэлементная группировка затрат:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация;
- 5) прочие затраты.

Соотношение перечисленных элементов, т.е. структура себестоимости продукции предприятия, зависит от ряда факторов. Среди них определяющими являются характер производимой продукции (рассмотрен в разд. 1), доминирующие факторы производства, технический и технологический уровни производства, условия снабжения предприятия ресурсами, размещение предприятия и другие.

Основу в себестоимости продукции, представленной товарами и работами, составляют материальные затраты. Несколько меньшая их доля возможна в сфере услуг. **К материальным затратам** относятся приобретаемые сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо и энергия для технологических целей и обслуживания производства. Из суммы материальных затрат вычитается стоимость возвратных отходов производства, которые могут использоваться предприятием не по прямому назначению и реализовываться на сторону. Стоимость материальных ресурсов при учете их в себестоимости продукции равна цене приобретения плюс транспортные расходы.

Затраты на оплату труда включают расходы предприятия по использованию в производстве живого труда, включая доплаты, надбавки, премии, стимулирующие и компенсационные выплаты как основного производственного персонала, так и работников, не состоящих в штате предприятия. Не подлежат включению в себестоимость не связанные с осуществлением трудовых процессов выплаты работникам: материальная помощь, пособия ветеранам труда, выплаты из прибыли лицам, имеющим долю в уставном (складочном) капитале и другие. Источником этих затрат являются средства специальных фондов, формируемые из прибыли.

Отчисления на социальные нужды отражают необходимость в перераспределении доходов в интересах удовлетворения общественных потребностей, например формирование пенсионного фонда, фонда социального страхования, фонда обязательного медицинского страхования. Величины взносов предприятий в эти внебюджетные фонды устанавливаются законодательно в процентах к фактически начисленным суммам средств на оплату труда основного персонала.

Амортизация основных фондов предусматривает полное восстановление изнашивающихся фондов и выражается суммой амортизационных отчислений за отчетный период на основе применяемых предприятием способов начисления амортизации.

В прочие затраты в качестве элементов себестоимости включают все остальные расходы предприятия, не учтенные в ранее рассмотренных элементах. К ним относятся, например, платежи по обязательному страхованию имущества, оплата процентов за полученные кредиты в пределах установленных ставок, командировочные расходы, расходы на рекламу и представительство, затраты на подготовку и переподготовку кадров, отчисления в специальные фонды, предусмотренные постановлениями правительства, расходы на сертификацию продукции, обязательную и добровольную. Перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, имеет тенденцию к возрастанию: чем выше требуемая степень соответствия продукции предъявляемым к ней требованиям по качеству, тем большие затраты несет производитель.

Отечественный порядок взимания налогов предусматривает включение перечисленных прочих затрат в себестоимость продукции в определенных нормах, а затраты сверх таких норм производятся предприятиями за счет прибыли.

В отличие от поэлементной группировки затрат, носящей обязательный характер, **калькуляционная классификация** предусматривает рекомендательный характер группировки затрат. Она может рассматриваться как типовая и используется предприятиями с учетом конкретных условий деятельности на основе отраслевых методических рекомендаций. В такую типовую группировку входят:

- 1) сырье, материалы, приобретаемые полуфабрикаты, комплектующие изделия. Возвратные отходы, если они имеются, по своей стоимости вычитаются из затрат;
- 2) заработная плата производственных рабочих (основная и дополнительная);
- 3) топливо и энергия, расходуемые на технологические цели;
- 4) отчисления на социальные нужды в расчете на заработную плату производственных рабочих;
- 5) расходы на подготовку и освоение производства продукции;
- 6) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 7) цеховые расходы;
- 8) общехозяйственные расходы;
- 9) потери от брака;
- 10) внепроизводственные расходы.

Семь первых статей затрат в сумме образуют **цеховую себестоимость**, **производственная себестоимость** определяется вместе с общехозяйственными расходами и потерями от брака, и, наконец, все десять статей образуют **полную себестоимость**.

Первые четыре позиции характеризуют затраты, связанные с осуществлением производства непосредственно на рабочих местах. Они

включаются в себестоимость производимой продукции. Остальные группы выражают обобщенный характер затрат и определяются затратами, связанными с обслуживанием производственного процесса. Подготовка и освоение производства определяются необходимостью перестановки или переналадки оборудования, совершенствованием технологии на основе рационализаторских предложений и изобретений; предстоящим выпуском ранее не производимых изделий. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования включают амортизацию активной части основных фондов, затраты на текущий ремонт и техническое обслуживание.

К цеховым расходам относят амортизационные отчисления по пассивной части основных фондов, заработную плату работников управления цехового уровня с соответствующими отчислениями социального характера, расходы по обеспечению безопасных и нормальных условий труда, а также износ малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря и инструмента. По совокупности семи позиций приведенного перечня формируется цеховая себестоимость, связанная с затратами в пределах цеха.

Общехозяйственные расходы определяются как расходы производственного назначения. Они характеризуются затратами по управлению и обслуживанию производства по предприятию в целом. К указанным затратам относят сумму средств для оплаты труда персонала управления предприятием с учетом отчислений социального характера и сопутствующих их деятельности расходов; подготовки и переподготовки кадров; содержания основных фондов общепроизводственного характера; оплаты полученных предприятием услуг других юридических лиц по обслуживанию хозяйственной деятельности; обеспечения природоохранных мероприятий. С учетом общехозяйственных расходов определяется производственная себестоимость продукции предприятия, включающая и потери от брака.

Внепроизводственные расходы связаны с реализацией продукции. Они включают расходы на тару и упаковку, хранение, отгрузку, содержание сбытовой сети, транспортировку продукции до того места, которое предусмотрено договором купли-продажи для передачи продукции покупателю. С учетом этих затрат формируется полная себестоимость продукции.

Предприятие нуждается в расчете плановой себестоимости продукции. Этого требует как основная целевая установка коммерческой организации, состоящая в получении прибыли, так и внутренние интересы предприятия, связанные с обоснованием плана финансирования его хозяйственной деятельности, с проведением анализа достигнутых результатов.

Общий объем плановых затрат по деятельности предприятия в целом формируется в сводном документе – **смете затрат на производство**. Смета составляется в денежном выражении на годовой период, а сумма расходов

распределяется по кварталам. В каждой группе затрат по смете выражен характер однородности, что позволяет разрабатывать финансовый план предприятия. Смета используется и для определения потребности в оборотных средствах, планирования обращения за кредитами. Она является внутренним документом предприятия.

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций на основе статей затрат. Для расчета затрат на производство включенной в план ранее освоенной продукции составляется плановая калькуляция. Она выражает среднюю себестоимость продукции на очередной плановый период. Сметная калькуляция составляется в случае разового изготовления изделия или выполнения определенного заказа, когда необходимо учесть индивидуальные условия производства.

Группировка затрат по статьям калькуляции содержит ряд комплексных статей, в которых объединены разнородные по экономическому содержанию элементы, отличающиеся по месту возникновения и по назначению. Кроме того, необходимо распределить расходы между видами продукции в зависимости от объема их производства.

При планировании себестоимости продукции используются нормативный и аналитический методы. Нормативный метод, называемый также методом прямого счета, основан на использовании норм и нормативов, составляющих нормативную базу деятельности предприятия. В них отражается требуемый в реальных условиях деятельности предприятия уровень использования различных ресурсов: трудовых, материальных и финансовых. Аналитический метод, или метод расчета по технико-экономическим факторам, устраняет формальный признак проведения расчетов. В учет включается динамика факторов, влияющих на размер себестоимости продукции. Основное внимание здесь уделяется изменениям технического и технологического уровня производства, совершенствованию организации труда в подразделениях предприятия и на рабочих местах, фактору масштабов производства и использованию товаров-заменителей.

По результатам деятельности предприятия определяется фактическая себестоимость производства и составляется фактическая калькуляция затрат на виды продукции. Она выражает действительное состояние использования ресурсов и характерные затраты на производство и реализацию продукции. Сопоставление полученных данных с плановыми позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности предприятия.

3.1.3. Классификация затрат

Кроме поэлементной и постатейной классификации, затраты классифицируются и по другим признакам. Признаки классификации представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Признаки классификации затрат предприятия

Признак классификации	Подразделение затрат
1. По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
2. По составу (однородности)	Одноэлементные и комплексные
3. По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
4. По отношению к объему производства	Условно-переменные и условно-постоянные
5. По периодичности производства	Текущие и единовременные
6. По участию в процессе производства	Производственные и коммерческие
7. По эффективности	Производительные и непроизводительные

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства (на сырье и основные материалы, вспомогательные и другие расходы), кроме общепроизводственных и общехозяйственных.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

К **текущим** относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления, например расход сырья и материалов.

К **единовременным** (однородным) расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции; расходы, связанные с пуском новых производств, и др.

Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные расходы являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных и др.). Производительные расходы планируются, а непроизводительные, как правило, не планируются.

Важное значение для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения имеет классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

Условно-постоянные затраты – затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема про-

изводства. К ним относятся амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.

Условно-переменные затраты – затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся сдельная заработная плата рабочих, расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию и др.

С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-постоянных расходов на единицу продукции.

3.1.4. Пути снижения затрат на производство и реализацию продукции

Систематическое снижение затрат – основное средство повышения прибыльности функционирования предприятия. В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является не правилом, а исключением, как это было при административно-командной системе, исследование проблем уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области – один из краеугольных камней всей экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек производства во всех сферах национальной экономики:

- использование достижений научно-технического прогресса (НТП);
- совершенствование организации производства и труда;
- государственное регулирование экономических процессов.

Прежде чем рассматривать основные направления экономии издержек, необходимо сделать одно существенное замечание. Дело в том, что сама деятельность предприятия по обеспечению экономии затрат в подавляющем большинстве случаев требует затрат труда, капитала и финансов. Затраты по экономии издержек тогда эффективны, когда рост полезного эффекта (в самых разнообразных формах) превысит затраты на обеспечение экономии. Естественно, что возможен и пограничный вариант, когда уменьшение издержек на производство изделия не изменяет его полезных свойств, но позволяет снизить цену в конкурентной борьбе. В современных условиях типичным является не сохранение потребительских качеств, а экономия на издержках в расчете на единицу полезного эффекта или других важных для потребителя характеристик. На практике это принимает такие формы, как, например, снижение стоимости единицы производственной мощности металлообрабатывающего станка.

Реализация достижений НТП заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственных мощностей, сырья и материалов, в том числе и топливно-энергетических ресурсов, а с другой – в создании

новых эффективных машин, оборудования, новых технологических процессов.

Совершенствование организации производства и труда – это процесс, обеспечивающий повышение производительности труда, т.е. экономию затрат живого труда. На нынешнем этапе экономического развития экономия живого труда, в сравнении с экономией общественного труда, дает более весомые результаты, о чем свидетельствуют исследования экономического роста на основе использования производственной функции.

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Отсюда понятно значение экономии этих ресурсов, их рационального использования. На первый план здесь выступает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажным является повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля над качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов можно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки.

В снижении издержек производства значительная роль принадлежит государственным программам в области НТП и государственным стандартам. Наиболее ярким примером государственного вмешательства в этой области можно считать многочисленные государственные и частные научно-технические программы. Их создание обусловлено существенным возрастанием затрат на топливно-энергетическую составляющую издержек. Применение энергосберегающих технологий, использование для энергообеспечения предприятий возобновляемых источников энергии позволит значительно снизить затраты хозяйствующего субъекта.

3.2. Инновационная и инвестиционная политика предприятия

3.2.1. Инновации и научно-технический прогресс

Каждое предприятие вынуждено вводить новшества (инновации) во все сферы своей деятельности. В мире происходят глобальные процессы: рост численности населения и его возрастающие потребности, всеобщее расширение производства, конкуренция, научно-технический прогресс. Возрастание масштабов мирового производства увеличивает удельные затраты на изготовление продукции, и хотя при этом увеличивается емкость рынка и спрос, цены на сырье и топливо за счет увеличения затрат на добычу возрастают, как и расходы на охрану окружающей среды. Кроме того, возрастающие потребности населения приводят к необходимости повышения уровня оплаты труда, а более жесткая конкуренция повышает требования и, соответственно, затраты на управление качеством выпускаемой

продукции. Вот почему для нормального существования предприятие вынуждено постоянно использовать инновации в целях снижения удельных затрат на производимую продукцию.

Совершенствование техники и организации производства на предприятии увязывается с потребностями рынка путем комплексного решения проблемы инженерами, экономистами и маркетологами, разрабатывающими техническую политику. Комплексный подход к созданию и внедрению новой техники вносит существенные изменения в систему управления предприятием. Современная наука и производство устанавливают прямые ранее отсутствующие кооперационные связи, которые превращают научный продукт в производственный ресурс. Все звенья производственного механизма охвачены мероприятиями по внедрению новой техники и технологии, предполагающими на научной основе следующее:

- совершенствование системы управления и организации производства и труда, подготовки и повышения квалификации кадров;
- применение новых прогрессивных методов, средств и правил организации и управления качеством продукции;
- совершенствование системы ценообразования, оценки эффективности производства и др.

Используемые инженерные решения опираются на научные разработки в области математики, экономики, социологии и других наук, т.е. понятие «внедрение новой техники» расширилось и вошло составной частью в научно-технический прогресс как «внедрение достижений НТП в производство». НТП как способ непрерывного совершенствования всех сторон общественного производства на базе инноваций позволяет решить комплекс социальных и экономических задач, стоящих перед каждым предприятием.

В целом НТП охватывает всю сферу совершенствования производительных сил и производственных отношений общества и влияет на формы их развития. Весь комплекс, охватываемый в хозяйственном управлении понятием «научно-технический прогресс», условно делят на три этапа:

- фундаментальные научные поиски и разработки;
- прикладные научные исследования, проектно-конструкторские и опытно-экспериментальные разработки;
- техническое развитие производства на базе достижений НТП.

Первый этап характеризуется решением общей задачи разработки новых способов использования законов и сил природы. Время и место применения этой научной разработки обычно не определяется.

На втором этапе методы, формы и места реализации полученных научных результатов получают конкретизацию, а в процесс исследования включаются отраслевые, ведомственные НИИ и заводские лаборатории, которые определяют потребность рынка и предприятия в новой продукции

и прогрессивной технологии и разрабатывают конкретные научные рекомендации по удовлетворению этих потребностей.

На третьем этапе происходит освоение инноваций в виде внедрения различных форм, направлений и видов новой техники и технологии. Налаживается серийное и массовое производство новой продукции, оказывается помощь ее потребителям, а устаревшая продукция снимается с производства.

3.2.2. Инновационная деятельность предприятия

Под **инновационной деятельностью** понимают процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, технологический процесс, а также связанные с этим научные исследования и разработки.

Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновационный потенциал предприятия – это совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности (включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы).

Инновационная сфера – область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включающая создание и распространение инноваций.

Инновационная программа – комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению принципиально новых видов продукции и технологий.

Инновационная инфраструктура организации – объекты, способствующие осуществлению инновационной деятельности (инновационно-технологические центры, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации).

Среди структур, способствующих развитию инновационной деятельности, особенно важны технопарковые структуры.

По возрастающей степени сложности технопарковые структуры располагают в следующей последовательности: инкубаторы, технологические парки, технополисы, регионы науки и технологий.

Инкубатор представляет собой сложный многофункциональный комплекс, реализующий широкий перечень инновационных услуг, который занимает одно или несколько зданий. Инновационная фирма покупает или арендует у инкубатора тот или иной набор инновационных услуг (в за-

висимости от ее технологического профиля), куда обязательно входит аренда помещения.

Технологический парк – это научно-производственный территориальный комплекс со сложной функциональной структурой, основная задача которого состоит в формировании благоприятной среды для развития малых наукоемких фирм-клиентов. Структурной единицей технопарка является «центр», а к числу наиболее важных центров относятся исследовательский центр, инкубатор, научно-технологический комплекс (инновационный центр), промышленная зона, маркетинговый центр и др.

Технополис представляет собой целостную научно-производственную структуру, созданную на базе отдельного города, в экономике которого заметную роль играют технопарки и инкубаторы. Технополисы могут быть образованы на основе вновь строящихся городов.

Регион науки и технологий охватывает значительную территорию, границы которой могут совпадать с границами целого административного района. В экономике такого района большую роль играет инновационная деятельность, поддерживаемая технопарковыми структурами.

Результатом инновационной деятельности является интеллектуальный продукт, которым называют результат деятельности в области духовного производства, предназначенный для удовлетворения потребностей (в товарной или нетоварной формах) его потребителей.

Инновационная политика предприятия должна быть направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширение сбыта отечественных товаров, что в свою очередь требует формирования и развития инновационного предпринимательства.

С учетом формирования инновационной политики предприятия выделяют две модели предпринимательства: классическую и инновационную.

Классическая модель – это предпринимательство традиционное, репродуктивное, рутинное. Предприниматель в рамках этой модели приводит в действие внутренние резервы предприятия для увеличения прибыли, повышения рентабельности.

Инновационная модель предполагает поиск таких путей развития предприятия, в основу которых положены инновации, доведенные до стадии конечного использования.

По степени новизны выделяют инновации базисные, улучшающие и псевдо инновации.

Базисные инновации реализуют крупные изобретения и являются основой для формирования новых поколений и направлении развития техники.

Улучшающие инновации связаны с внедрением мелких и средних изобретений и преобладают на стадиях распространения и стабильного развития научно-технического цикла.

Псевдоинновации направлены на частичное улучшение устаревших видов техники и технологии.

По роли в воспроизводственном процессе инновации классифицируют на потребительские и инвестиционные, по степени сложности (или по масштабу) – на сложные (синтетические) и простые инновации.

По причинам возникновения инновации делят на два вида: реактивные и стратегические.

Реактивные инновации направлены на выживание фирмы, они появляются как реакция на радикальные инновационные преобразования, осуществляемые конкурентами.

Стратегические инновации носят упреждающий характер и направлены на получение значительных конкурентных преимуществ в перспективе.

По характеру применения различают:

- продуктовые инновации, которые направлены на производство и использование новых продуктов и услуг;
- рыночные инновации, открывающие новые сферы применения продуктов и позволяющие реализовать потребности в продуктах, услугах на новых рынках;
- социальные инновации, ориентированные на построение и функционирование новых социальных структур;
- комплексные инновации, представляющие единство нескольких видов изменений.

Цели развития инновационной деятельности предприятия:

- снижение издержек производства и реализации продукции (работ, услуг);
- увеличение прибыли и рентабельности предприятия;
- наращивание объемов производства, развитие рынков сбыта;
- повышение эффективности предпринимательства и развитие национальной экономики.

3.2.3. Классификация и значение инвестиций

Инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги и иное имущество, в том числе имущественные и иные права, имеющие денежную оценку и вкладываемые в объекты предприятий и иной деятельности в целях получения прибыли, достижения иного положительного эффекта. Понятие «инвестиции» шире, чем понятие «капитальные вложения», поскольку инвестиции включают как реальные, так и портфельные

инвестиции – вложения в ценные бумаги и активы других предприятий. Капитальные вложения – это инвестиции в основные средства, включая затраты на строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий.

По направлению использования капитальные вложения классифицируются на производственные и непроизводственные. Производственные капитальные вложения направляются, как правило, на развитие предприятия, а непроизводственные – в социальную сферу.

По формам воспроизводства основных фондов различают следующие виды капитальных вложений:

- на строительство новых объектов;
- реконструкцию и техническое перевооружение предприятий;
- их расширение;
- модернизацию оборудования.

При отсутствии проекта капитальных вложений лучшим способом для инвестора является хранение денежных средств на депозитном счете надежного банка или приобретение акций перспективного предприятия. Вложение денег в банк – спокойная и надежная форма инвестиций, хотя и наименее доходная. Вкладчики получают проценты из дохода банка, получаемого от кредитования реальных инвестиций.

Инвестиции приносят инвестору реальный доход, если его величина на рубль вложений выше потерь от инфляции. К реальным относятся вложения капитала, направляемые на создание и развитие материально-вещественных объектов коммерческого назначения, например на новое строительство, расширение и модернизация действующих объектов, инновации. Реальные инвестиции играют весьма важную роль в экономике страны, поскольку они являются основой:

- для постоянного обновления основных производственных фондов предприятий и политики его расширения;
- ускорения внедрения достижений НТП и улучшения качества выпускаемой продукции;
- структурной перестройки общественного производства и согласованного развития различных отраслей;
- гражданского строительства, развития здравоохранения и учреждений образования;
- охраны окружающей среды.

Это означает, что инвестиции в первую очередь необходимы для оздоровления экономики страны и решения на этой основе других социальных проблем, направленных на повышение жизненного уровня населения.

3.2.4. Планирование инвестиций на предприятии. Пути повышения их эффективности

Сложность процесса планирования инвестиций заключается в том, что при этом необходимо учесть многие факторы, включая непредвиденные, с оценкой степени риска вложения инвестиций. Хорошо составленный план инвестиций обеспечивают успешную работу предприятий, в противном случае предприятие может стать банкротом. План инвестиций предприятия состоит из двух разделов: плана портфельных инвестиций и плана реальных инвестиций. На практике этот план может состоять и из одного раздела.

План портфельных инвестиций представляет собой план приобретения и реализации предприятием различных ценных бумаг: акций, облигаций и др. План реальных инвестиций – это план инвестиций под производственное и непроизводственное развитие предприятия.

При подготовке плана инвестиций следует придерживаться следующих основных правил инвестирования средств:

- предприятие должно получить большую выгоду, по сравнению с хранением денег на депозитах банка;
- рентабельность инвестиций должна быть выше темпов инфляции;
- предпочтение отдаётся планам, обеспечивающим большую внутреннюю норму рентабельности;
- экономическая выгода должна быть наибольшей при наименьшей степени риска.

Если анализ показывает, что более выгодно вложить денежные средства в развитие собственного предприятия, то подготавливается план капитальных вложений. План капитального строительства включает следующие разделы:

- 1) плановое задание по вводу в действие производственных мощностей и основных фондов;
- 2) структура и объем капитальных вложений;
- 3) титульные списки строек и объектов;
- 4) план проектно-изыскательских работ;
- 5) программа строительно-монтажных работ;
- 6) экономическая эффективность капитальных вложений.

Наиболее важными показателями плана капитального строительства являются ввод в действие производственных мощностей и основных фондов, сметная стоимость, рентабельность производства, срок строительства и срок окупаемости проекта.

Выбор оптимального варианта производственных инвестиций происходит с учетом экономической эффективности по каждому из возможных вариантов, при этом учитываются следующие условия:

- соблюдение государственных и международных стандартов и нормативов;
- расширение или сохранение доли рынка сбыта продукции;
- сохранение социальной стабильности персонала предприятия.

Соблюдение рассмотренных условий позволяет предприятию избежать дополнительных расходов, связанных с внесением изменений в проект при наличии несогласований стандартов и нормативов, связанных с вторжением конкурентов в рыночный сегмент предприятия, расходов от социальных конфликтов и потерь, связанных с ними.

Если инвестиции, направленные на развитие и расширение производства, способствуют решению социальных вопросов, то в работе над проектами должны принимать участие и государственные органы, что характерно для создания новых рабочих мест, обустройства дорог, развития инфраструктуры предприятия.

3.3. Качество и конкурентоспособность продукции

3.3.1. Понятие и показатели качества продукции

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству выпускаемой продукции. Качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной степени определяет выживаемость и успех предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, внедрения инноваций, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии.

Следует отметить, что от выпуска высококачественной продукции выигрывает и национальная экономика, поскольку в этом случае увеличиваются экспортный потенциал и доходная часть платежного баланса страны, повышается авторитет государства в мировом сообществе.

Отсюда вытекает необходимость постоянной, целенаправленной, кропотливой работы товаропроизводителей по повышению качества продукции в сравнении с аналогами конкурентов.

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения».

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

Качество может быть только относительным, оно фиксируется на конкретный период времени и изменяется при появлении более прогрессивной технологии. Если необходимо дать оценку качества продукции, то надо сравнить совокупность ее свойств с каким-то эталоном. Эталон мо-

гут быть лучшие отечественные или зарубежные образцы, требования, закрепленные в стандартах или технических условиях. При этом применяется термин «уровень качества».

Однако любой документ или эталон узаконивает определенную совокупность свойств лишь на какой-то период времени, а потребности непрерывно меняются, поэтому предприятие, изготавливая продукцию даже в точном соответствии с нормативно-технической документацией, рискует выпускать ее некачественной, т.е. не устраивающей потребителя. Таким образом, основное место в оценке качества продукции или услуг в рыночной экономике отводится потребителю, а стандарты (в том числе и международные) лишь закрепляют и регламентируют прогрессивный опыт, накопленный в области качества.

Количественная характеристика свойств продукции, составляющих ее качество, называется **показателем качества продукции**. В настоящее время признана классификация следующих групп свойств и показателей: назначения, надежности, технологичности, стандартизации и унификации, эргономические, эстетические, транспортабельности, патентно-правовые, экологические, безопасности.

Показатели назначения характеризуют основную функциональную величину полезного эффекта от эксплуатации изделия. Для продукции производственно-технического назначения таким показателем может служить ее производительность.

Показатели надежности характеризуют свойства объекта сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров и требуемых функций. Надежность объекта включает четыре показателя: безотказность, долговечность, ремонтпригодность и сохраняемость. В зависимости от назначения продукции и условий ее применения могут использоваться как все, так и некоторые из указанных показателей.

Безотказность – это свойство изделия непрерывно сохранять работоспособность в течение некоторого интервала времени. Безотказность чрезвычайно важна для некоторых механизмов автомобилей (тормозная система, рулевое управление). Для воздушных судов безотказность является самым основным показателем качества.

Долговечность – свойство изделия сохранять работоспособность до разрушения или другого предельного состояния.

Ремонтпригодность – это свойство изделия, выражающееся в его приспособленности к проведению операций технического обслуживания и ремонта.

Показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями. Все детали изделия делятся на стандартные, унифи-

цированные и оригинальные. Чем больше стандартных и унифицированных деталей в изделии, тем лучше как для производителя, так и для ее потребителя.

Эргономические показатели отражают удобство эксплуатации изделия человеком. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека. Это могут быть усилия, необходимые для управления трактором, автомобилем, расположение руля у велосипеда, освещенность, температура, влажность, запыленность, шум, вибрация, излучение и т.д.

Эстетические показатели характеризуют композиционное совершенство изделия (рациональность формы, сочетание цветов, стабильность товарного вида изделия, стиль и т.д.).

Показатели транспортабельности выражают приспособленность изделия для транспортировки различным транспортом без нарушения его свойств.

Патентно-правовые показатели характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции и являются существенным фактором при определении конкурентоспособности.

Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции, например содержание вредных примесей, вероятность выбросов вредных частиц, газов, излучений при хранении, транспортировании и эксплуатации продукции.

Показатели безопасности определяют степень безопасности эксплуатации и хранения изделий, т.е. обеспечивают безопасность при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировании, потреблении продукции.

Совокупность перечисленных показателей формирует качество продукции. Изделие должно быть надежным, эстетически радующим глаз, хорошо выполнять свои функции, т.е. удовлетворять те потребности, для которых оно предназначено. Но помимо этих показателей важна и цена изделия. Именно с ценой связан вопрос экономически рационального качества. Покупатель, приобретая изделие, всегда сопоставляет, компенсирует ли цена изделия набор свойств, которыми оно обладает.

Под **экономически оптимальным качеством** понимается соотношение качества и затрат, что можно представить следующей формулой:

$$K_{\text{опт}} = Q/C,$$

где Q – качество изделия; C – затраты на приобретение и эксплуатацию изделия.

Определить знаменатель формулы несложно, поскольку он включает продажную цену изделия, затраты по эксплуатации, ремонту и утилизации изделия. Сложнее определить числитель, т.е. качество, включающее самые разнообразные показатели. Этим занимается целая наука – **квалиметрия**, которая разработала достаточно приемлемые методы по количественной оценке качества продукции.

3.3.2. Управление качеством продукции

Под **управлением качеством продукции** понимают постоянный, планомерный, целеустремленный процесс воздействия на всех уровнях на факторы и условия, обеспечивающий создание продукции оптимального качества и полноценное ее использование.

До недавнего времени при решении проблем качества предприятия ориентировались на технический уровень качества продукции без учета потребностей рынка.

Вместе с тем следует отметить, что отечественная система управления качеством внесла существенный вклад в развитие подходов к управлению качеством продукции во всем мире. В этом вопросе отечественный опыт учтен при разработке международных стандартов по системам качества.

Система качества, регламентированная международным стандартом ИСО 9004, охватывает весь жизненный цикл изделия от проектирования до утилизации и распространяется на такие элементы системы, как маркетинг, материально-техническое обеспечение, сбыт, обслуживание.

Системный подход к управлению качеством продукции предполагает четкое взаимодействие всех отделов и органов управления предприятием.

Система управления качеством продукции представляет собой совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание высокого уровня качества продукции. Система управления качеством продукции включает следующие функции:

- 1) стратегического, тактического и оперативного управления;
- 2) принятия решений, управляющих воздействий, анализа и учета, информационно-контрольные;
- 3) специализированные и общие для всех стадий жизненного цикла продукции;
- 4) управления по научно-техническим, производственным, экономическим и социальным факторам и условиям.

В соответствии с международными стандартами ИСО серии 300 выделяются политика в области качества и непосредственно система качества, включающая обеспечение, улучшение и управление качеством продукции.

Политика в области качества может предусматривать:

- улучшение экономического положения предприятия;
- расширение или завоевание новых рынков сбыта;
- достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих фирм;
- ориентацию на удовлетворение требований потребителей определенных отраслей или регионов;
- освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;
- улучшение важнейших показателей качества продукции;
- снижение уровня дефектности изготавливаемой продукции;
- увеличение сроков гарантии на продукцию;
- развитие сервиса.

В соответствии со стандартами ИСО **жизненный цикл продукции**, который обозначается как **петля качества**, включает 11 этапов (рис. 3.1).

С помощью петли качества осуществляется взаимосвязь изготовителя продукции с потребителем, со всей системой, обеспечивающей решение задачи управления качеством продукции.

Таким образом, обеспечение качества продукции – это совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий, создающих необходимые условия для выполнения каждого этапа «петли качества», чтобы продукция удовлетворяла требованиям к качеству.

В условиях конкурентной борьбы предприятия смогут успешно развиваться, внедряя системное управление качеством продукции. В настоящее время растущая требовательность к улучшению качества изделий – одна из характерных черт развития мирового рынка.

Всеобщее (тотальное) управление качеством (TQC), осуществляемое фирмами Западной Европы, США и Японии, предполагает три обязательных условия:

1) Качество как основная стратегическая цель деятельности признается высшим руководством фирм. При этом устанавливаются конкретные задачи и выделяются средства для их решения. Поскольку требования к качеству определяет потребитель, не может существовать такого понятия, как постоянный уровень качества. Качество должно постоянно возрастать, ибо качество – это постоянно меняющаяся цель.

2) Мероприятия по повышению качества должны затрагивать все подразделения без исключения. Опыт показывает, что 80...90 % мероприятий не контролируется отделами качества и надежности. Особое внимание уделяется повышению качества на таких этапах, как НИОКР, что обусловлено резким сокращением срока создания новых изделий.

3) Непрерывающийся процесс обучения (ориентирован на определенное рабочее место) и повышение мотивации персонала.



Рис. 3.1. Управление качеством продукции

Современное развитие системы управления качеством получило в результате переход от тотального управления качеством (TQC) к тотальному менеджменту качества (TQM).

Если TQC – это управление качеством с целью выполнения установленных требований, то TQM – еще и управление целями и самими требованиями. В TQM также включается и обеспечение качества, которое трактуется как система мер, вызывающая у потребителя уверенность в качестве продукции.

Система TQM является комплексной системой, ориентированной на постоянное улучшение качества, минимизацию производственных затрат и поставку точно в срок. Основная идеология TQM базируется на принципе «улучшению нет предела». Применительно к качеству действует целевая установка – стремление к «0 дефектов», к «0 непроизводительных затрат», к поставкам точно в срок. При этом осознается, что достичь этих пределов невозможно, однако необходимо постоянно к этому стремиться и не останавливаться на достигнутых результатах. Эта идеология имеет специальный термин – «постоянное улучшение качества» (quality improvement).

В системе TQM используются методы управления качеством, адекватные целям. Одними из ключевых особенностей системы являются использование коллективных форм и методов поиска, анализа и решения проблем, постоянное участие в улучшении качества всего коллектива.

Особое место в мировой практике управления качеством продукции занимают кружки качества как форма привлечения работников предприятия к осознанному участию в процессе повышения качества продукции, имиджа фирмы и собственного благополучия. Кружки качества впервые появились в Японии в 1962 г. и стали важным фактором повышения качества и конкурентоспособности продукции, что в значительной мере способствовало выдвижению Японии в число лидеров на мировом рынке товаров. С конца 1970-х гг. движение по созданию кружков качества приняло массовый характер во многих странах мира (Венгрия, США, Франция, ФРГ, Швеция, Югославия и др.). Их широкому распространению способствовала активная пропаганда, многочисленные публикации, устройство конференций и семинаров.

Кружок качества – это небольшая группа (от 3 до 12 человек) рабочих или служащих одного производственного подразделения, которые регулярно (один раз в неделю) собираются и в течение часа (в рабочее или нерабочее время) обсуждают проблемы, возникшие в их работе. Коллективными силами под руководством лидера находят пути решения производственных задач и сами претворяют их в жизнь или с помощью специалистов.

Основными целями кружков качества являются:

- содействие вкладу в рост и развитие компании;
- создание атмосферы, в которой проявляется уважение к каждому члену трудового коллектива;
- активизация использования человеческого фактора.

В последние годы в развитых странах усилилось влияние общества на предприятия, а предприятия стали все больше учитывать интересы общества. Это привело к появлению стандартов ИСО 1.4000, устанавливающих требования к системам качества с точки зрения защиты окружающей среды и безопасности продукции.

Сертификация систем качества на соответствие стандартам ИСО 14000 становится не менее популярной, чем на соответствие стандартам ИСО 9000. Существенно возросло влияние гуманистической составляющей качества. Усиливается внимание руководителей предприятий к удовлетворению потребностей своего персонала.

3.3.3. Сертификация продукции

Одним из гарантов выпуска высококачественной продукции является ее сертификация. **Сертификация** – это совокупность действий и процедур, подтверждающих соответствие фактических характеристик продукции требованиям стандартов или технических условий.

Сертификация появилась в связи с необходимостью защитить внутренний рынок от продукции, не пригодной к использованию. Вопросы безопасности, защиты здоровья и окружающей среды заставляют законодательную власть, с одной стороны, устанавливать ответственность поставщика (производителя, продавца) за ввод в обращение недоброкачественной продукции, с другой стороны, устанавливать обязательные к выполнению требования, касающиеся характеристик продукции, вводимой в обращение.

Переход на рыночные отношения, активизация внешнеэкономической деятельности настоятельно требуют проведения работ по сертификации продукции исходя из международных требований.

Сертификация основана на проведении испытаний и оценке условий производства сертифицируемой продукции, контроле за выполнением этих процедур и надзоре за качеством продукции со стороны независимого органа. Сочетание всех этих операций позволяет установить в нормативно-технической документации (НТД) и контролировать любые важные для потребителя характеристики продукции. Поэтому сертификация – не только надежная гарантия строгого их соответствия установленным требованиям и источник достоверной информации о таком соответствии, но и эффективное средство и стимул повышения качества продукции.

В практике различных стран встречаются различные системы сертификации, которые классифицируются по следующим направлениям. В зависимости от круга участников сертификация может быть национальной, международной, региональной, многосторонней, двухсторонней. По правовому признаку сертификация может быть обязательной и добровольной, по процедуре проведения – самосертификация, которая согласно терминологии ИСО называется «заявлением о соответствии», и сертификация третьей стороной.

В качестве национального органа по сертификации в Российской Федерации определен Госстандарт России.

Обязательной сертификации подлежат те изделия или показатели качества, которые могут оказать нежелательное воздействие на человека или окружающую среду, а также другие показатели и качественные характеристики, которые ограничиваются правительственными актами-регламентациями. Например, обязательной сертификации подлежат продукты питания, автомобили, самолеты, электрооборудование, газовые приборы, строительные материалы и др. Продукцию, подлежащую обязательной сертификации и не прошедшую ее, производитель не имеет права не только реализовывать, но и производить.

Добровольная система сертификации предусматривает сертификацию продукции только по инициативе ее изготовителя. В этом случае он вправе сертифицировать свою продукцию на соответствие любым требованиям НТД, в том числе зарубежной. Данный вид сертификации может дать очень многое в повышении конкурентоспособности продукции.

Самосертификация допускается для надежного партнера. Она широко распространена в Германии, Голландии, Канаде, США, Японии и др. При этом сертификаты на изделия выдает само предприятие строго под свою ответственность.

Сертификация третьей стороной, т.е. посредническая сертификация, предусматривает участие сторонней организации, независимой от участвующих в вопросе сторон. Сторонняя организация оценивает и подтверждает правильность проводимых мероприятий в соответствии с принятыми правилами, осуществляет испытание образцов, надзор за состоянием технического процесса.

Продукция, прошедшая сертификацию, отмечается следующим образом:

- выдается документ – сертификат соответствия;
- продукция маркируется знаком соответствия;
- продукция заносится в список изделий, разрешенных к продаже, который имеется в сертификационных центрах.

Сертификат выдается на единичную мощность изделия (автоматическую линию, прокатный стан, пресс и др.). На массовую продукцию выдается знак соответствия, который должен наноситься под контролем Главного контролера сертификационного центра только на изделия из выпущенной партии или на их упаковку, или и на одно, и на другое.

Постепенное формирование организационно-технического механизма проведения сертификации осуществляется и в нашей стране. основополагающим документом федерального уровня в области сертификации являются «Правила по проведению сертификации в Российской Федерации». Данные правила применяются при организации работ по обязательной и добровольной сертификации, служат основой для создания систем (правил) сертификации однородной продукции.

Положения данного документа разрабатывались с учетом действующих в международной и европейской практике сертификации и аккредитации нормативных документов. Это позволяет обеспечить признание сертификатов и знаков соответствия за рубежом. Такое признание в России (и признание российских товаров за рубежом) осуществляется на основе многосторонних и двухсторонних соглашений, участником которых является Российская Федерация.

Обязательная сертификация в стране, как это предусмотрено Законом РФ «О сертификации продукции и услуг», вводится законодательными актами РФ для определенной продукции и проводится уполномоченными на то федеральными органами исполнительной власти. Организация и проведение работ по обязательной сертификации возложены на Госстандарт России. Им разработана Система сертификации ГОСТ РФ. Применительно к ней сформулирована номенклатура продукции, работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации.

3.3.4. Конкурентоспособность предприятия и его продукции

Конкурентоспособность предприятия – это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы. Это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка.

Таким образом, конкурентоспособность фирмы – понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента – нет. Оценка степени конкурентоспособности, т.е. выявление характера конкурентного преимущества фирмы по сравнению с другими фирмами, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, иными словами, в выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами. Такая фирма-лидер должна обладать следующими параметрами:

- соизмеримостью характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;
- соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

Таким образом, конкурентное преимущество одной фирмы над другой может быть оценено в том случае, когда обе фирмы удовлетворяют

идентичные потребности покупателей, относящиеся к родственным сегментам рынка. При этом фирмы находятся примерно в одних и тех же фазах жизненного цикла. В том случае, если данные условия не соблюдаются, сравнение будет некорректным.

Исходя из того, что конкурентоспособность отражает продуктивность использования ресурсов фирмы, для ее оценки необходимо выбрать критерии продуктивности использования ресурсов. В том случае, если деятельность фирмы связана с извлечением прибыли, а совокупные ресурсы оцениваются в денежном выражении, продуктивность использования ресурсов фирмой может быть оценена показателем **рентабельности производства**, т.е. отношением прибыли, полученной в том или ином периоде, к истраченным в том же периоде ресурсам, оцененным как издержки производства. Кроме этого, для объективной оценки конкурентоспособности фирмы ее руководству необходима возможность отслеживания рынка, особенно за пределами страны.

Сложность, а иногда и полное отсутствие доступа к информации о деятельности конкурентов может создать у руководства фирмы необоснованное мнение о превосходстве фирмы над конкурентами, привести к самоуспокоению и ослаблению усилий, связанных с поддержкой необходимого уровня конкурентного преимущества своей фирмы.

В настоящее время для того чтобы фирма была конкурентоспособной в борьбе с ведущими фирмами, требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления, в отличие от тех, на которые руководители ориентировались в прошлом. И прежде всего новые подходы нужны в инвестиционной политике, при проведении на предприятии технической реконструкции, в процессе внедрения новой техники и технологии.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, которые можно считать компонентами (составляющими) конкурентоспособности. Их можно разделить на три группы факторов:

- технико-экономические;
- коммерческие;
- нормативно-правовые.

Технико-экономические факторы включают качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкости продукции и пр.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке. Они включают следующие элементы:

- конъюнктуру рынка (остроту конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные

особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию или услугу);

- предоставляемый сервис (наличие дилерско-дистрибьютерских пунктов изготовителя и станций обслуживания в регионе покупателя, качество технического обслуживания, ремонта и других предоставляемых услуг);

- рекламу (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя с целью формирования спроса);

- имидж фирмы (популярность торговой марки, репутацию фирмы, компании, страны).

Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной (возможно, морально-этической) безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно-правовые требования (патентной чистоты и патентной защиты). В случае несоответствия товара действующим в рассматриваемый период на данном рынке нормам и требованиям стандартов и законодательства товар не может быть продан на данном рынке, поэтому оценка этой группы факторов и компонент с помощью коэффициента соответствия нормативам лишена смысла.

Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно длительном временном отрезке. В связи с этим перед любой организацией встает проблема стратегического и тактического управления развитием способности предприятия выживать в изменяющихся рыночных условиях.

Управление конкурентоспособностью предполагает совокупность мер по систематическому совершенствованию изделия, постоянному поиску новых каналов его сбыта, новых групп покупателей, улучшению сервиса, рекламы.

Основой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность его продукции. **Конкурентоспособность продукции** – это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента – потребительские свойства и цена – являются главными составляющими конкурентоспособности товара (услуги), однако рыночные перспективы товаров связаны не только с качеством и издержками производства. Причиной успеха или неудачи товара могут быть и другие (нетоварные) факторы, такие как рекламная деятельность, престиж фирмы, предлагаемый уровень обслуживания.

И все же, как ни важны внепроизводственные аспекты деятельности фирм по обеспечению конкурентоспособности, основой являются качество и цена. Вместе с тем обслуживание на высшем уровне создает большую

привлекательность. Исходя из этого, **формулу конкурентоспособности** можно представить в следующем виде:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Управлять конкурентоспособностью – значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.

Указанные составляющие конкурентоспособности являются многофакторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления.

В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. При этом в конечном счете возможность обеспечения необходимого уровня составляющих конкурентоспособность элементов определяется такими базовыми производственными факторами, как технический уровень производства, уровень организации производства и управления.

По существу, основа современной «философии успеха» заключается в подчинении интересов фирмы целям разработки, производства и сбыта конкурентоспособной продукции. На первый план ставится ориентация на долговременный успех и на потребителя. Безусловно, ориентация на потребителя выражает стремление фирмы обеспечить себе наиболее надежный путь к достижению и поддержанию высокой прибыли.

Финансовые результаты, например, многих японских компаний свидетельствуют, что именно эта философия в современных условиях ведет к обеспечению стабильного положения фирм на рынке, высокой рентабельности их деятельности, поэтому руководители компаний рассматривают вопросы прибыльности с позиций качества, потребительских свойств продукции, конкурентоспособности.

Для анализа положения изделия на рынке, оценки перспектив его сбыта, выбора стратегии продаж используется концепция «жизненного цикла товара». Стратегия производства в зависимости от стадии жизненного цикла товара показана на рис. 3.2.

Одновременная работа с товарами, находящимися на различных стадиях жизненного цикла, под силу лишь крупным компаниям. Небольшие фирмы вынуждены идти по пути специализации, т.е. выбирают себе одно из следующих «амплуа»:

- фирма-новатор, занимающаяся прежде всего вопросами нововведений;

- инжиниринговая фирма, разрабатывающая оригинальные модификации товара и его дизайн;
- узкоспециализированный изготовитель (чаще всего субпоставщик относительно несложных изделий массового выпуска);
- производитель традиционных изделий (услуг) высокого качества.

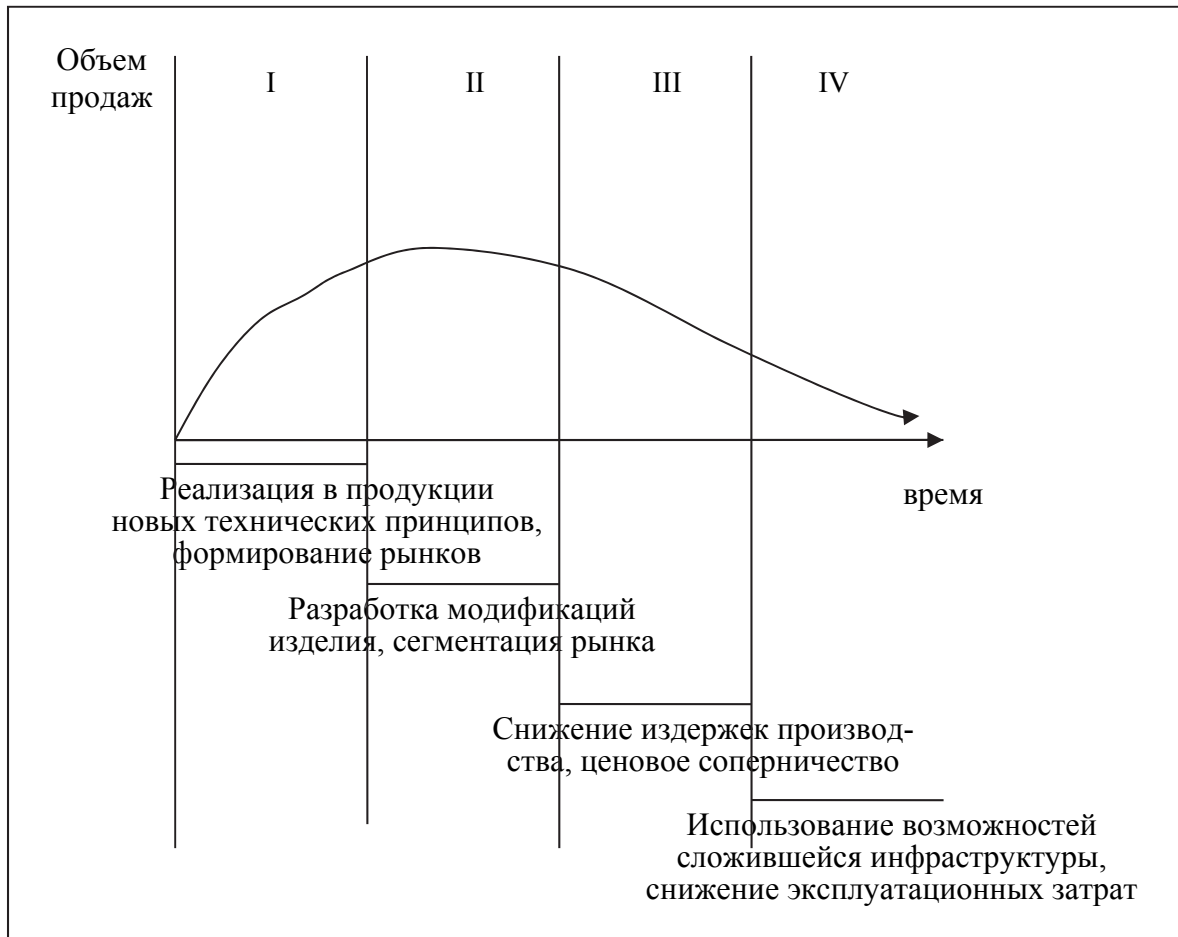


Рис. 3.2. Стратегия производства в области конкурентоспособности в зависимости от стадии жизненного цикла товара

Как показывает опыт, небольшие фирмы особенно активно действуют в производстве товаров, проходящих стадии формирования рынка и ухода с него. Дело в том, что крупная фирма обычно неохотно идет первой на производство принципиально новой продукции. Последствия возможной неудачи для нее намного тяжелее, чем для небольшой вновь образованной фирмы. И если речь идет не о фундаментальных разработках в области технологии, а о доведении оригинальной идеи нового изделия до стадии материального воплощения, то она вполне под силу относительно небольшим фирмам-новаторам. Именно они сегодня определяют инновационный процесс в развитых странах. Таким образом, специализация малых фирм на работе с товарами, находящимися на конкретных стадиях

жизненного цикла, порождается стремлением фирмы наиболее эффективно использовать свой потенциал и обеспечить конкурентоспособность товара на рынке.

Согласно закону о конкуренции, в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции (услуг) и снижения их удельной цены, отражающей отношение цены товара к его полезному эффекту. В условиях конкуренции никто никого не заставляет повышать качество продукции, кроме угрозы банкротства. В результате постоянно идет процесс «вымывания» с рынка некачественной продукции.

Движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно на основе нововведений удастся повышать качество продукции (услуг), улучшать полезный эффект товара, тем самым добиваться конкурентного преимущества данного товара. Таким образом, обеспечение конкурентоспособности товара требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций.

3.4. Формирование финансовых результатов деятельности предприятия

3.4.1. Прибыль предприятия, её сущность, формирование и использование

На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, предприятия реализуют свою продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку.

Кроме доходов от продажи готовой продукции (работ, услуг), немалое значение для предприятия имеют и доходы от реализации имущества, в частности основных фондов. Финансовая деятельность приносит предприятию выручку в виде эмиссионного дохода и средств от размещения акций или облигаций.

Поступление выручки на денежные счета предприятия – завершение кругооборота средств. Дальнейшее использование поступивших средств – это начало нового кругооборота. Одновременно происходит распределение чистого дохода в интересах предприятия, физических лиц, государства. Направления использования выручки представлены на рис. 3.3.

Однако получение выручки еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию продукции, т.е. с себестоимостью продукции.

Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость. Если выручка равна себестоимости, то удастся лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. Если затраты превышают

выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат. Такая ситуация ставит предприятие в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

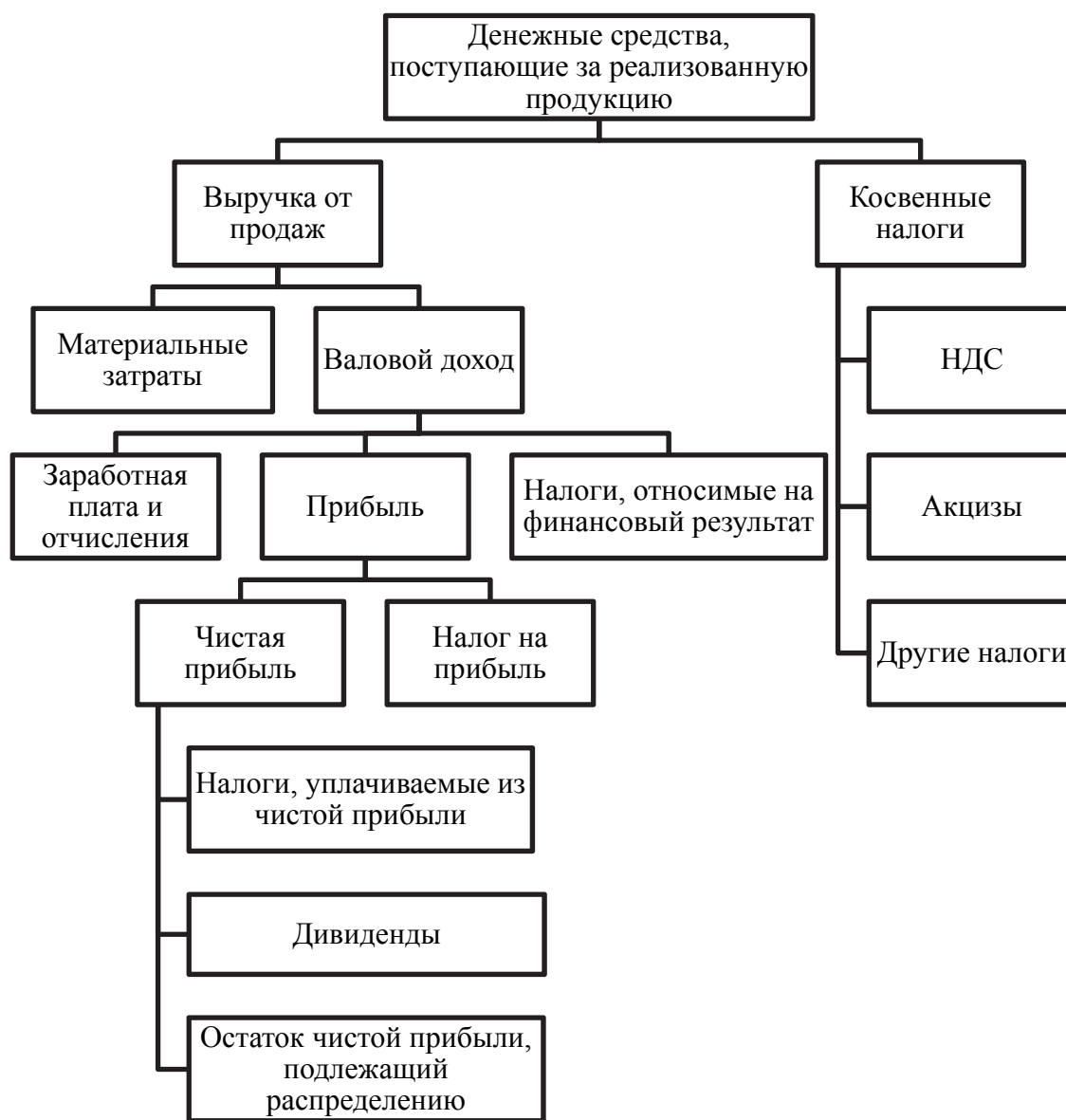


Рис. 3.3. Направления использования выручки

Экономическая сущность прибыли является одной из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной точки зрения прибыль – это разница между имущественным положением предприятия на конец и начало отчетного периода. С бухгалтерской точки зрения прибыль – это разность между доходами и расходами. Таким образом, существуют различия в понимании категории «прибыль». Тем не менее

следует придерживаться объективного определения: **прибыль – это часть добавленной стоимости, полученная в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг.** В действующей системе налогообложения все поступления доходов фактически признаются образующими прибыль, за исключением расходов.

Прибыль является основным оценочным показателем хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия и определяется в стоимостной форме.

Роль прибыли в деятельности государства и всех секторов экономики, в том числе и реального, огромна. Прибыль – показатель экономического эффекта, финансовый результат любой предпринимательской деятельности, главный показатель оценки деятельности предприятий на базе показателей рентабельности в виде отношения прибыли к выручке, себестоимости, активам или собственным средствам и т.п.

Прибыль – главный источник собственных средств любого предприятия как для текущей деятельности (чистые активы), так и для развития производства (инвестиции) и других собственных нужд, а также основной источник увеличения рыночной стоимости имущества предприятия.

Можно обозначить три основных источника получения прибыли.

Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

Второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга.

Величина прибыли в данном случае зависит от следующих факторов:

- от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);
- создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);
- объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);
- структуры издержек производства.

Третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

В соответствии с утвержденными формами бухгалтерской отчетности (ПБУ, приказы Минфина РФ) к основным видам прибыли относятся:

1) **валовая прибыль**, которая определяется как разница между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров, работ, услуг;

2) **прибыль от продаж**, которая определяется с учетом коммерческих расходов (расходов по сбыту) и управленческих расходов (общехозяйственных расходов), если управленческие расходы признаны организацией в качестве расходов по обычным видам деятельности;

3) **налогооблагаемая прибыль**, или **прибыль (убыток) до налогообложения**, определяется следующим образом: к прибыли от продаж прибавляются прочие доходы (доходы по ценным бумагам, от деятельности в других организациях, от продажи основных средств и т.п.) и вычитаются прочие расходы (потери от курсовых валютных разниц, уплаченные штрафы, неустойки и т.п.);

4) **чистая прибыль (нераспределенная прибыль)**, т.е. прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, получается при вычете из прибыли до налогообложения налога на прибыль и других обязательных платежей.

Порядок формирования прибыли предприятия представлен на рис. 3.4.

Многие источники предлагают также различные определения термину «**балансовая прибыль**», однако единого нормативного акта или мнения на этот счет нет. Можно определить, что балансовая прибыль – общий финансовый результат от всех видов деятельности организации. Балансовой прибылью можно считать прибыль до налогообложения.

Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятия. Распределение прибыли следует рассматривать в трех направлениях (рис. 3.5).

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения предприятий и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли. Налоги оказывают значительное влияние на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели накопления и потребления.



Рис. 3.4. Схема формирования прибыли хозяйствующего субъекта

Оставшаяся после уплаты налогов прибыль распределяется между собственниками (акционерами) и самим предприятием (рис. 3.6).



Рис. 3.5. Направления распределения прибыли

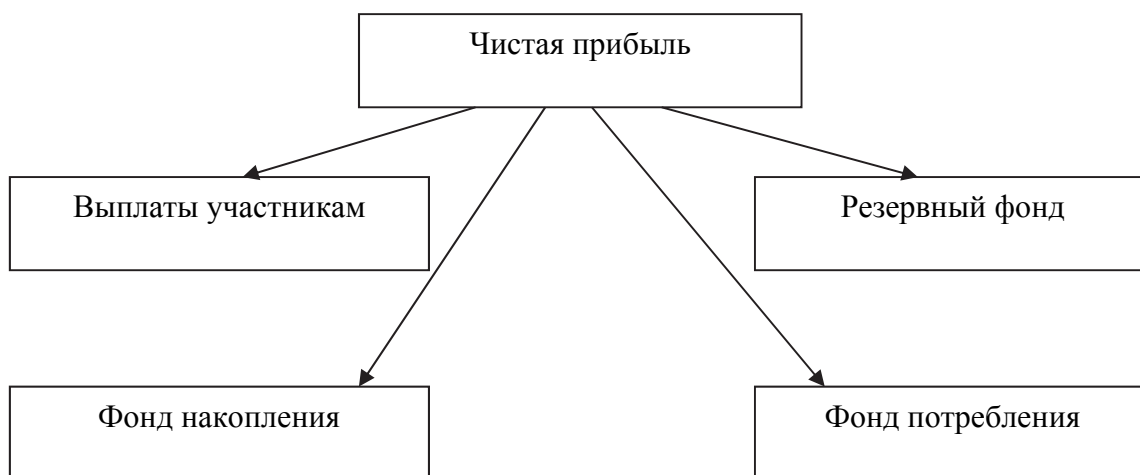


Рис. 3.6. Использование чистой прибыли предприятия

Часть чистой прибыли идет на выплату дивидендов и других доходов учредителям и собственникам, а за счет другой ее части предприятие формирует следующие фонды (если это предусмотрено учредительными документами или учетной политикой предприятия).

Резервный фонд создается предприятиями для покрытия непредвиденных потерь, убытков, связанных, например, со стихийными бедствиями. Следует отметить, что для некоторых предприятий создание резервного фонда является обязательным в соответствии с законодательством (например, для акционерных обществ).

Фонд накопления аккумулирует прибыль и другие финансовые ресурсы для создания нового имущества, приобретения основных и оборотных средств, проведения научно-исследовательских работ, на природоохранные мероприятия и др.

Фонд потребления представляет собой источник средств предприятия по социальному развитию и материальному поощрению коллектива.

Если фонды специального назначения не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

Увеличение прибыли предприятия возможно за счет влияния **внешних и внутренних факторов**. К **внутренним факторам** относятся:

- внедрение современной техники и технологии на предприятии;
- уровень хозяйствования;
- компетентность руководства и менеджеров;
- конкурентоспособность продукции предприятия;
- уровень организации производства и труда.

Основными **внешними факторами** являются:

- конъюнктура рынка;

- уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы;
- нормы амортизации;
- система налогообложения.

В современных условиях хозяйствования предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. Этого можно достичь путем увеличения выпуска продукции, улучшения ее качества, снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования всех видов ресурсов, диверсификации производства, расширения рынка продаж и др.

3.4.2. Ассортиментная политика предприятия и её влияние на формирование прибыли

На выбор ассортимента продукции, выпускаемой предприятием, влияют рыночные и производственные факторы.

К **рыночным** факторам следует относить различный уровень эластичности спроса, диверсификацию производства, позволяющую предприятию выжить в условиях рыночных колебаний спроса на отдельные виды продукции, наиболее полное использование условий реализации товара.

Производственные факторы включают необходимость организации безотходного производства сырья (консервное, сахарное и другие отрасли промышленности); схожесть технологий производства изделий, позволяющую полнее использовать установленное оборудование (вино и безалкогольные напитки); экономию затрат на масштабах производства.

К **основным факторам**, определяющим конечную производственную программу продукции по ее ассортименту, относят прибыль и ее прирост. Исходным в ее составлении является сравнение рентабельности по каждому виду продукции. В странах с рыночной экономикой для этих целей успешно применяют **валовую маржу** (разницу между выручкой и переменными затратами). В самом общем случае чем выше процент валовой маржи, тем рентабельнее данное изделие.

Поскольку на каждом предприятии имеются свои специфические факторы, ограничивающие развитие производственной программы, то сравнительный анализ следует проводить на основе показателя валовой маржи на человеко-час. Если, например, ограничивающим фактором является используемое оборудование, то анализ должен вестись на основе показателя валовой маржи на время использования оборудования, однако при разработке ассортиментной политики почти всегда возникают сложности, появляются «узкие места».

3.4.3. Рентабельность

Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовая прибыль, балансовая прибыль, чистая прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Соизмерение прибыли с затратами означает **рентабельность**.

В практике работы предприятий применяется ряд показателей рентабельности:

1) **Рентабельность продукции** можно рассчитать по всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. В первом случае она определяется как отношение прибыли от продаж к затратам на ее производство и реализацию. Рентабельность всей реализованной продукции рассчитывается и как отношение прибыли от продаж товарной продукции к выручке от продаж, отношение балансовой прибыли к выручке от продаж, отношение чистой прибыли к выручке от продаж. Показатели рентабельности всей реализованной продукции дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции.

Во втором случае определяется рентабельность отдельных видов продукции. Она зависит от цены, по которой продукция реализуется потребителю, и себестоимости по данному ее виду.

2) **Рентабельность производственных фондов (рентабельность производства)** рассчитывается как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Этот показатель можно рассчитать и по чистой прибыли.

3) **Рентабельность вложений в предприятие** определяется по стоимости имущества, имеющегося в его распоряжении. При расчете используются показатели балансовой и чистой прибыли. Стоимость имущества определяется по бухгалтерскому балансу. Кроме прибыли, при расчете рентабельности вложений можно использовать выручку от реализации продукции. Этот показатель характеризует уровень продаж на 1 р. вложений в имущество предприятия.

4) **Рентабельность собственных средств предприятия** рассчитывается как отношение чистой прибыли к его собственным средствам, определяемым по балансу. Целесообразно рассчитать и отдачу долгосрочных финансовых вложений. **Рентабельность долгосрочных финансовых вложений** рассчитывается как отношение суммы доходов от ценных бумаг и долевого участия в других предприятиях к общему объему долгосрочных финансовых вложений. Полученный результат интересно сравнить с рентабельностью производственных фондов. В ряде случаев он может быть выше, чем рентабельность производственных фондов.

3.4.4. Финансовое обеспечение предприятия

Различают два основных вида финансовых ресурсов, необходимых для деятельности предприятия: долгосрочные финансовые средства в виде основных фондов (капитала) и краткосрочные (текущие) финансовые средства для каждого производственного цикла, т.е. до момента получения дохода от продажи готовой продукции.

При определении потребности в денежных ресурсах необходимо учитывать следующее:

- Для какой цели требуются денежные средства и на какой период (краткосрочный или долгосрочный)?
- Когда и сколько необходимо денежных средств?
- Можно ли изыскать необходимые средства в рамках предприятия или придется обращаться к другим источникам?
- Каковы будут затраты при уплате долгов?
- Когда можно ожидать возврата вложенных средств и получения дохода? Какова будет величина этого дохода?

Тщательно взвесив все варианты, выбираем наиболее приемлемый источник получения денежных средств.

Источники финансовых ресурсов делятся на собственные и заемные.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется **уставный фонд**. Его источниками, в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования, выступают акционерный капитал, паевые взносы членов кооперативов, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств, которые инвестированы в процесс производства.

Основными источниками финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступают прибыль (от основной и других видов деятельности) и амортизационные отчисления. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают выручка от реализации выбывшего имущества, устойчивые пассивы, различные целевые поступления и др.

При недостатке собственных средств предприятие может обратиться за кредитом. В зависимости от того, на какое время берется кредит, различают краткосрочные (до года), среднесрочные (от года до трех лет) и долгосрочные (от трех до пяти лет) кредиты.

Кредитование имеет две разновидности:

- кредитование деятельности хозяйствующего субъекта в форме прямой выдачи денежных ссуд (банковский кредит);
- кредитование как разновидность расчетов, т.е. расчетов с рассрочкой платежей (торговый кредит).

Для получения кредита заемщик подает в банк (т.е. кредитору) заявку и другие требующиеся документы. В заявке указываются цель получения кредита, сумма и срок, на который испрашивается кредит. Другие документы устанавливаются конкретным банком-кредитором. К ним обязательно относятся учредительные документы, карточки с образцами подписей и печати, баланс.

Получив документы, банк-кредитор оценивает кредитоспособность и платежеспособность заемщика. Затем заключается **кредитный договор**, который содержит вид, сумму и срок кредита, расчеты процентов и комиссионных вознаграждений банка за его расходы, связанные с выдачей кредита, вид обеспечения кредита и форму передачи кредита заемщику.

Важным условием выдачи кредита является его обеспечение. **Обеспечение кредита** – это ценности, служащие для кредитора залогом полного и своевременного возврата должником полученной ссуды и уплаты процентов. Основными видами обеспечения кредита могут быть поручительство, гарантия, залог и страхование ответственности заемщика за непогашение кредита. Поручителем или гарантом может являться любой хозяйствующий субъект (банк, предприятие, ассоциация и др.).

Банковский кредит выдается на конкретный срок под определенный кредитный процент. Кредит может выдаваться под долговое обязательство, именуемое *векселем*. Одна из форм банковского кредита состоит в том, что банк разрешает фирме расходовать деньги сверх суммы на ее расчетном счете. Такой кредит называется *овердрафтом*, за него также уплачивается процент банку.

Следует отметить, что из-за высоких процентных ставок, действующих в настоящее время в России, пользование банковским кредитом для многих предприятий не представляется возможным. При острой необходимости в средствах пользуются в основном краткосрочным кредитом.

Торговый кредит, именуемый также коммерческим, заключается в том, что предприниматель приобретает товар с отсрочкой платежа. Это равносильно получению в долг от продавца товара суммы, равной стоимости товара. Предприниматель, приобретающий товар, обязуется согласно контракту, заключенному с поставщиком, вернуть ему стоимость полученного товара в определенный срок с выплатой процента за кредит, предоставленный в виде товара. Торговым кредитом преимущественно пользуются оптовые покупатели товара, хотя не исключается его использование и при продаже в розницу. В этом случае принято говорить о покупке товаров с оплатой в рассрочку.

В условиях рыночной экономики получают развитие новые формы взаимоотношений предприятий и банков. Прежде всего имеются в виду лизинг, факторинг, франчайзинг.

Лизинг – форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества. Различают два вида лизинга: финансовый и операционный.

Финансовый лизинг предусматривает выплату арендатором в течение действия контракта сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока действия контракта арендатор может:

- вернуть объект лизинга арендодателю;
- заключить новый контракт на аренду;
- выкупить объект лизинга по остаточной стоимости.

Операционный лизинг заключается на срок, меньший амортизационного периода имущества. После окончания контракта объект лизинга возвращается владельцу или вновь сдается в аренду.

Применение лизинга связано с отделением владения имущества от его использования.

Преимущества лизинга заключаются в том, что он позволяет хозяйствующему субъекту получить и начать эксплуатацию объектов лизинга, не отвлекая деньги из оборота. Как видим, лизинг – это эффективный способ финансирования для предприятий, не располагающих необходимыми средствами для капиталовложений в оснащение производства. Эта ситуация особенно характерна для малого бизнеса, как правило, имеющего ограниченные средства.

Важно и то, что в течение всей сделки объекты находятся на балансе лизинговой фирмы, а платежи ей относятся к текущим расходам хозяйствующего субъекта, т.е. включаются в себестоимость производимой продукции и, соответственно, уменьшают сумму прибыли, облагаемой налогом.

Факторинг можно определить как деятельность специализированного учреждения (факторинговой фирмы или факторингового отделения банка) по взысканию денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой фирмы) и управлению его долговыми требованиями.

Факторинг особенно выгоден для предприятий малого и среднего бизнеса как форма финансирования, позволяющая руководству и сотрудникам сконцентрироваться на производственных проблемах и максимизации прибыли, ускоряющая получение большей части платежей, гарантирующая полное погашение задолженности и снижающая расходы по ведению счетов. Факторинг дает гарантию платежа и избавляет поставщиков от необходимости брать дополнительные и весьма дорогостоящие кредиты в банке. Все это благоприятно сказывается на финансовом положении предприятия.

Франчайзинг – это система продажи лицензий (франшиз) на технологию и товарный знак. Система франчайзинга позволяет широко использовать ресурсы крупных предприятий для финансирования малого бизнеса.

Покупка франшизы выгодна, поскольку риск сравнительно мал. Вкладывая деньги во франшизу, вы приобретаете жизнеспособное предприятие, которое уже долгое время работало успешно. Лицензиар (фирма, предоставляющая франшизу) может предложить финансирование. Помимо предоставления финансовой и консультативной помощи, лицензиар, как правило, обучает нового предпринимателя методам управления фирмой. Многие лицензиары предлагают консультации по вопросам рекламы, налогов и другим проблемам бизнеса, а также по руководству повседневной деятельностью предприятия, работающего на основе франшизы.

Для финансирования крупными фирмами малых фирм-новаторов, занимающихся, прежде всего, вопросами нововведений, обычно используется **венчурный (рисковый) капитал**. Дело в том, что крупная фирма обычно неохотно идет первой на производство принципиально новой продукции. Последствия возможной неудачи для нее намного тяжелее, чем для небольшой фирмы, поэтому главным направлением участия крупной фирмы в исследованиях вероятного характера, связанных с разработкой и освоением принципиально новых товаров, становится осуществление так называемого рискованного финансирования небольших фирм, специализирующихся на подобных разработках.

Как уже отмечалось ранее, для малых фирм характерны простота управления, широкий простор личной инициативы, возможность проведения гибкой научно-технической политики, активное привлечение к своей деятельности изобретателей.

3.5. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и его финансового состояния

3.5.1. Факторы, влияющие на эффективность работы предприятия

Эффект характеризует конкретный результат деятельности предприятия, а эффективность – соотношение результата и затрат на его получение.

Выделяют следующие виды эффективности.

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия определяется полученными результатами. Результаты отражают достижение целей развития (увеличение доли на рынке в виде достигнутого объема реализованной продукции или получение прибыли как эффекта и т.п.) и конкурентного успеха на рынке.

Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресур-

сов отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, использованием основных фондов или оборотных средств.

Эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении издержек всех резервов.

Факторы, влияющие на эффективность работы предприятия, классифицируются по ряду признаков.

В зависимости от направленности действия выделяют позитивные факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, и негативные.

В зависимости от места возникновения выделяют:

- внутренние факторы, зависящие от деятельности самого предприятия (т.е. их порождает само предприятие);
- внешние факторы, связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка. В основном это проявляется изменением спроса и предложения, а также колебанием цен; происходит в связи с изменениями политической обстановки как внутри страны, так и в международном масштабе, инфляционными процессами и деятельностью государства.

Среди внутренних факторов выделяют:

- объективные – такие факторы, возникновение которых не зависит от субъекта управления;
- субъективные факторы, которые составляют абсолютное большинство, они полностью зависят от субъекта управления и должны быть всегда в поле зрения и анализа.

Внутренние факторы могут быть связаны с личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях рынка, с ускорением НТП и инновационной политикой предприятия, с совершенствованием организации производства и труда, управлением предприятием, с организационно-правовой формой хозяйствования, с созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе, со спецификой производства и отрасли, с качеством и конкурентоспособностью продукции, с управлением издержками и ценовой политикой, с амортизационной политикой.

Факторы, зависящие от государства:

- создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке;
- обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности;
- стабилизация экономики;
- обеспечение социальной защиты и социальных гарантий работников и граждан;
- защита конкуренции;
- разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

3.5.2. Отчётность и бухгалтерский анализ

Оценка экономической эффективности производится на основании документов, характеризующих финансовое состояние предприятия.

Совокупность сведений о результатах деятельности составляет отчетность, которая бывает двух видов: статистическая и бухгалтерская. **Статистическая отчетность** обеспечивает проведение государственных статистических наблюдений, сбор и обработку экономической информации, относящейся к обеспечению условий жизни общества в целом. **Бухгалтерская отчетность** характеризует состояние средств предприятия по деятельности за месяц, квартал, год на основе системы совокупных показателей. Исходными данными для ее составления служит документация бухгалтерского учета.

Бухгалтерская отчетность позволяет установить изменения, происходящие с основными фондами и оборотными средствами предприятия. Она предназначена для внутреннего использования и представления внешним пользователям. Внутреннее использование связано с необходимостью принятия управленческих решений для воздействия на протекание производственных процессов. Внешними пользователями отчетности являются государственные органы и круг лиц, имеющих хозяйственные связи с предприятием. Государственные органы используют отчетность в целях организации налогообложения. Обязательное публичное представление отчетности предусмотрено Гражданским кодексом РФ только в отношении открытых акционерных обществ. Это вызвано деловыми связями таких обществ с широким кругом лиц: кредиторами, контрагентами и акционерами. Общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью не обязаны обеспечивать публичную отчетность. Отчетность, передаваемая контрагентам в процессе установления деловых отношений, может иметь сокращенный объем за счет исключения информации, составляющей коммерческую тайну предприятия.

Основным документом, характеризующим текущее финансовое положение предприятия, является его балансовый отчет (баланс). Под балансом понимается отчет, в котором отражены имущество предприятия в денежном выражении и источники его финансирования на конец отчетного периода. Сам по себе баланс не может характеризовать деятельность предприятия, но сравнение данных балансов на различные даты позволяет проанализировать изменения в финансово-экономическом состоянии предприятия и хотя бы косвенно оценить эффективность его деятельности.

Основными целями составления баланса являются:

- оценка текущего финансового положения предприятия (на определенную дату);

- анализ динамики финансового состояния предприятия, эффективности его текущей производственно-хозяйственной деятельности.

Бухгалтерский баланс (форма № 1) показывает финансовое положение предприятия. Он предусматривает группировку имущества предприятия по двум признакам:

1) по составу имущества и его размещению по этапам хозяйственного оборота предприятия, включающего как сферу производства, так и сферу обращения. Соответствующие данные составляют первую часть баланса – **актив**. В нее входят два раздела: внеоборотные активы и оборотные активы;

2) по источникам формирования имущества. Соответствующие сведения отражены во второй части баланса – **пассиве**. Она состоит из трех разделов: капитал и резервы, долгосрочные пассивы и краткосрочные пассивы. Данная классификация обеспечивает деление имущества на собственное и заемное. В отношении заемного имущества учитываются сроки погашения задолженности.

В балансе должно быть обеспечено равенство итогов по активу и пассиву. Это является основным признаком правильно составленного баланса. Такие итоги определяются в качестве валюты баланса. Каждая часть баланса и, соответственно, каждый его раздел состоят из статей. Статьи называются строками, они обозначены определенными кодами и характеризуют вид хозяйственных средств (в активе) или источник их образования (в пассиве). По признаку экономической однородности статьи объединяются в группы, названия которых отражают общую характеристику каждой данной совокупности статей.

Размещение статей в балансе построено с соблюдением определенной логики. Для актива баланса такой основой, например, служит возрастание степени ликвидности имущества, т.е. его способности быстрой реализации. При этом сначала учитывается недвижимое имущество, являющееся в общем случае практически неликвидным, а затем рассматривается имущество в материальной форме, ликвидность которого существенно ограничена. В конце актива отражаются задолженность дебиторов предприятия и его денежные средства. Таким образом, имущество в активе представлено с учетом его способности приобретать денежную форму.

Статьи пассива баланса располагаются по признаку возрастания степени срочности возврата средств субъектам, предоставившим предприятию свое имущество. Сроки возврата определяются обязательствами предприятия перед этими субъектами. В данном аспекте существенную роль играет деление средств предприятия на собственный и заемный капитал. Сначала в пассиве баланса отражается уставной (складочный) капитал, величина которого установлена в учредительных документах при регистрации юридического лица. В отношении уставного капитала предприятие имеет определенные обязательства перед своими учредителями. Воз-

врат имущества учредителям предусмотрен законодательно в ограниченном числе ситуаций. Затем в балансе отражаются долгосрочные обязательства предприятия перед кредиторами, а в заключение этой части баланса – и его краткосрочные обязательства.

3.5.3. Оценка финансового состояния предприятия

Оценка финансового положения предприятия основывается на следующих важнейших соотношениях:

- в краткосрочном периоде – долгосрочных и текущих пассивов;
- в длительном периоде – собственного капитала и заемных средств.

Перед тем как приступить к проведению оценки финансового положения предприятия, требуется точно определить исходную цель анализа. От цели зависит детализация и глубина исследований по отдельным направлениям анализа:

- анализ структуры затрат;
- анализ структуры баланса;
- анализ ликвидности и финансовой устойчивости;
- анализ денежного потока;
- анализ оборачиваемости;
- анализ прибыльности;
- анализ эффективности деятельности предприятия.

На предприятиях рекомендуется проводить следующие виды анализа: экспресс-диагностика предприятия, оценка финансовой деятельности предприятия, подготовка обоснований для инвестиций.

Экспресс-диагностика дает мгновенный взгляд на ситуацию, сложившуюся на предприятии. Она предназначена для поиска и выделения наиболее важных проблем в управлении предприятием.

Оценка финансовой деятельности предприятия представляет более глубокий и комплексный анализ.

При принятии решений об инвестициях со стороны предприятия значительное внимание уделяется эффективности использования заемных средств, а со стороны потенциального инвестора – способности предприятия возратить долги и проценты по ним.

Проблемы, с которыми сталкивается предприятие в процессе деятельности, отражаются и на аналитической работе.

Как правило, существуют следующие сложности в аналитической работе:

- отсутствуют достоверные и сопоставимые аналитические данные за предыдущие периоды, а также по большинству отраслей и других предприятий-аналогов;

- на предприятиях не хватает специалистов, способных грамотно и глубоко проанализировать финансовые результаты;
- руководители недооценивают важность управления внутренними финансовыми ресурсами, надеясь в основном на поступление средств от внешних инвесторов;
- для большинства предприятий получение прибыли является высшим приоритетом деятельности на словах, но не на деле;
- нестабильность внешнего окружения предприятий и др.

Анализ дает возможность оценить финансовое состояние предприятия, его имущественное положение, степень предпринимательского риска, потребность в дополнительных источниках финансирования, рациональность использования заемных средств, эффективность деятельности предприятия.

Основные показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия и его финансового состояния, представлены в приложении 1.

Результаты анализа финансового состояния предприятия могут интересовать многих.

Потенциальные собственники и кредиторы хотят быть уверены в выгоды инвестирования своих капиталов в предприятие, поэтому использование методик анализа и управления финансами, а также показателей, привычных и понятных большинству инвесторов и деловых партнеров, является одним из необходимых условий для решения вопроса о возможном сотрудничестве.

Партнеры, уже ведущие дела с предприятием (поставщики, кредиторы), также заинтересованы в получении информации о состоянии предприятия, чтобы определить для себя целесообразность дальнейшего сотрудничества, условия заключения контрактов, гарантии возврата кредитов и т.п.

Для потенциальных партнеров весьма привлекательным является тот факт, что предприятие проводит политику открытости: публикует свои финансовые и аналитические отчеты в средствах массовой информации, готово предоставить данные о результатах и планах работы.

В развитых странах такое предоставление финансовой отчетности заинтересованным лицам является обычной практикой. Существуют фирмы, специально занимающиеся сбором, обработкой, систематизацией и публикацией информации о результатах деятельности различных предприятий.

Потенциальным инвесторам и партнерам эти данные позволяют оценить эффективность функционирования предприятия, рискованность вложения в него капитала.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое себестоимость продукции (работ, услуг) и из каких укрупненных элементов она состоит?
2. Какие затраты называются условно-переменными, а какие – условно-постоянными?
3. Перечислите признаки классификации затрат предприятия.
4. Назовите основные пути снижения затрат предприятия.
5. Что такое финансовый результат деятельности предприятия?
6. Дайте определение прибыли как экономической категории.
7. Перечислите виды прибыли.
8. Каким образом определяется прибыль от продаж?
9. Назовите направления расходования прибыли.
10. Назовите состав балансовой и чистой прибыли.
11. Что такое рентабельность?
12. Назовите источники финансовых ресурсов предприятия.
13. Дайте определение понятию «инновации».
14. Что понимается под инвестиционной деятельностью предприятия?
15. Назовите основные источники инвестиций.
16. В чем состоит назначение бухгалтерского баланса?
17. Какие показатели характеризуют эффективность деятельности предприятия и его финансовое состояние?

4. РАСЧЁТНО-ГРАФИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Цель работы: освоить методику расчета эффективности использования основных средств предприятия.

Порядок выполнения работы

1. Провести анализ изменения структуры основных средств предприятия, заполнить табл. 4.1.
2. Определить удельный вес активной части основных средств предприятия на начало и конец года.
3. Рассчитать амортизационные отчисления по видам основных средств, пользуясь групповыми нормативами амортизации, представленными в табл. 4.2, заполнить табл. 4.3.

Таблица 4.1

Анализ структуры основных средств предприятия

	Стоимость основных средств предприятия, млн р.					Структура основных средств предприятия, %			Изменение структуры: «+» или «-»
	на начало года	вводимых	выбывающих	на конец года	средне-годовая	средне-годовая	на начало года	на конец года	
Здания									
Сооружения									
Передаточные устройства									
Машины и оборудование: • силовые машины и оборудование; • рабочие машины и оборудование; • измерительные и регулирующие приборы и устройства; • лабораторное оборудование; • вычислительная техника; • прочие машины и оборудование									
Транспортные средства									
Инструмент									
Производственный инвентарь									
Хозяйственный инвентарь									
ИТОГО:									

Таблица 4.2

Групповые нормативы амортизации, %

Здания	2,8
Сооружения	5,2
Передаточные устройства	5,3
Силовые машины и оборудование	9,3
Измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование	12,3
Вычислительная техника	15,2
Прочие машины и оборудование	10,0
Транспортные средства	13,7
Инструмент	1,3
Производственный инвентарь	7,0
Хозяйственный инвентарь	9,8

Таблица 4.3

Расчет динамики и использования основных средств предприятия

	Среднегодовая стоимость, млн р.	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, млн р.
Здания			
Сооружения			
Передаточные устройства			
Машины и оборудование: • силовые машины и оборудование; • рабочие машины и оборудование; • измерительные и регулирующие приборы и устройства; • лабораторное оборудование; • вычислительная техника; • прочие машины и оборудование			
Транспортные средства			
Инструмент			
Производственный инвентарь			
Хозяйственный инвентарь			
ИТОГО:			

4. На основе групповых норм амортизации и структуры основных средств предприятия по среднегодовой стоимости определить средневзвешенную норму амортизации по предприятию и через нее – сумму амортизации.

5. Вычислить коэффициенты обновления, выбытия и прироста основных средств предприятия в целом по предприятию, пользуясь итоговыми результатами, представленными в табл. 4.1.

6. Определить фондоемкость, фондоотдачу и фондовооруженность труда для отчетного и предшествующего периодов, заполнить табл. 4.4.

Таблица 4.4

Показатели динамики и использования основных средств предприятия

Показатель	<i>N</i>	Ч	ОК _{ср}	ФО	ФЕ	ФВ
предшествующего года						
отчетного года						

7. Рассчитать прирост (уменьшение) выпуска продукции за счет улучшения (ухудшения) использования основных средств предприятия и изменения их объема.

8. По результатам расчетов дать оценку динамики структуры основных средств предприятия и провести анализ эффективности использования основных средств.

Исходные данные

Выбор исходных данных осуществляется в соответствии с заданным вариантом по табл. 4.5, 4.6, 4.7. При определении среднегодовой стоимости основных средств предприятия принять время эксплуатации вводимых фондов $t_1 = 6$ мес., выбывающих фондов – $t_2 = 3$ мес.

Таблица 4.5

Основные средства промышленного предприятия

	Стоимость основных средств на начало года, млн р.									
	Вариант									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Здания	855	6000	1638	536	3720	10 800	28 700	3990	1150	25 500
Сооружения	1350	2700	294	16	1800	6480	32 800	760	300	11 900
Передаточные устройства	90	750	168	8	1440	2520	67 650	475	100	10 200

Продолжение табл. 4.5

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Машины и оборудование: • силовые машины и оборудование	180	450	84	12	360	1440	69 700	285	75	25 500
• рабочие машины и оборудование	13 500	4500	1680	168	4080	12 960	2050	3515	750	30 600
• измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование	4,5	105	105	2,4	288	288	2050	95	5	2125
• вычислительная техника	4,5	45	84	12	72	180	820	66,5	125	425
• прочие машины и оборудование	45	75	63	21,6	60	108	205	1235	20	255
Транспортные средства	621	375	84	24	180	1224	1025	190	87,5	1445
Инструмент	18	10	25	30	12	31	24	19	26	100
Производственный инвентарь	23	15	20	2	9	10	14	7	8	105
Хозяйственный инвентарь	5	4	3	4,4	8	7	3	1,2	2	15

Таблица 4.6

Основные средства промышленного предприятия

<i>1</i>	Стоимость вводимых и выбывших в течение года основных средств на начало года, млн р.									
	Вариант									
	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Здания	40/ 25	300/ 120	114/ 16	21/ 18,5	260/ 74	648/ 108	1730/ 230	120/ 40	57/ 6	1790/ 510

Продолжение табл. 4.6

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Сооружения	40/ 10	40/ 13	12/3	0,5/ 0,4	144/ 18	390/ 130	1970/ 650	30/ 40	12/ 6	960/ 120
Передач- ные устрой- ства	1/1	26/ 15	5/2	0,4/ 0,2	86/ 43	201/ 50	5400/ 1350	10/5	2/1	610/ 305
Машины и оборудование: • силовые машины и оборудова- ние	22/ 18	31/ 22	9/2	1,0/ 0,6	36/ 10	115/ 15	5580/ 700	17/6	5/2	255/ 76
• рабочие машины и оборудова- ние	200/ 154	405/ 340	202/ 16	16/8	490/ 82	520/ 260	82/41	246/ 105	68/ 30	3670/ 610
• измери- тельные и регулирую- щие приборы и устройства, лаборатор- ное оборудо- вание	0,3/ 0,4	5/3	7/5	0,10/ 0,05	20/6	15/6	102/ 41	3/1	0,2/ 0,1	15/4
• вычисли- тельная тех- ника	0,1/0	2,5/ 0,5	6/2	0,4/0	4/1	7/0	33/12	1/0	0,8/ 0	210/ 42
• прочие ма- шины и обо- рудование	4,8/ 4,6	4,5/ 3,0	5/4	2/1	6/1	4/1	8/2	10/4	2/1	23/5
• Транспорт- ные средства	62/ 43	34/ 23	9/2	2/1	11/4	62/ 12	51/10	15/6	7/3	62/ 43
• Инструмент	0,5/ 0,4	2,00/ 2,25	2,3/ 2,4	10/ 11	6/7	15/5	10/14	18,0/ 20,5	13/ 3	0,5/ 0,4
• Производ- ственный инвентарь	1,00/ 1,25	3,5/ 3,0	3,4/ 3,7	1,5/ 2,5	8,0/ 8,8	4,0/ 4,5	7,0/ 6,5	6,5/ 5,9	0,8/ 2,0	1,0/ 1,5
• Хозяй- ственный инвентарь	2,0/ 0,5	0,5/ 0,6	0,3/ 0,2	0,5/ 1,5	3,0/ 3,5	3,5/ 0,2	2,0/ 1,5	0,5/ 2,0	0,5/ 1,5	2,0/ 0,5

Таблица 4.7

Показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Показатель		Вариант									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Среднегодовая стоимость основных средств предприятия предшествующего года, млрд р.		14,4	14,5	4	0,79	11,8	35	200	9,4	2,4	33
Произведено продукции, млрд р.	в отчетном году	7,2	27	11,7	11,5	25,5	24,5	45,5	15	6	128
	в предшествующем году	7,6	28,5	11,7	12,9	31,5	29,5	52,5	16,3	6,25	140
Численность производственного персонала, тыс. чел.	в отчетном году	1,6	3,63	0,95	0,65	3,9	2,4	2,6	0,77	0,54	1,6
	в предшествующем году	1,63	3,7	0,92	0,64	4	2,4	2,7	0,77	0,55	1,63

Методические указания

Основные средства предприятия – это средства производства, которые многократно участвуют в процессе производства, выполняя качественно различные функции. Постепенно изнашиваясь, они переносят свою стоимость на созданный продукт по частям в течении ряда лет в виде амортизационных отчислений.

Основные средства предприятия, р., оцениваются по первоначальной (балансовой) стоимости $OK_{пер}$, полной восстановительной стоимости $OK_{восст}$ и по первоначальной или восстановительной стоимости с учетом износа (остаточной стоимости $OK_{ост}$):

$$OK_{пер} = OK_{пр} + OK_{тр} + OK_{м},$$

$$OK_{восст} = OK_{пер} \cdot K_{пр},$$

$$OK_{ост} = OK_{пер} - \frac{OK_{пер} \cdot N_a \cdot T_э}{100},$$

где $OK_{пер}$ – капитальные затраты на приобретение (постройку или покупку) новых основных средств, р.; $OK_{тр}$ – затраты на транспортировку основных средств, р.; $OK_{м}$ – затраты на монтаж основных фондов, р.; $K_{пр}$ – коэффи-

циент перерасчета; H_a – норма амортизации на полное восстановление, %; T_3 – период эксплуатации основных средств к моменту оценки, лет.

Амортизация – постепенное перенесение стоимости основных средств предприятия на стоимость производимой продукции или работы в целях возмещения или накопления денежных средств для последующего их воспроизводства.

Годовая норма амортизации – установленный размер амортизационных отчислений, выраженный в процентах.

Сумма годовых амортизационных отчислений A_r , р., определяется по формуле

$$A_r = \frac{OK_{ср\Gamma} \cdot H_a}{100},$$

где $OK_{ср\Gamma}$ – среднегодовая стоимость основных средств, р.

Значение $OK_{ср\Gamma}$ определяется двумя способами.

Первый способ:

$$OK_{ср\Gamma} = \frac{0,5 \cdot OK_{н.\Gamma} + \sum_{i=1}^{12} OK_{mi} + 0,5 \cdot OK_{к.\Gamma}}{12},$$

где $OK_{н.\Gamma}$ – стоимость основных средств на начало года, р.; OK_{mi} – стоимость основных средств на первое число каждого месяца, начиная с 1 февраля ($i = 2$) и заканчивая декабрем ($i = 12$), р.; $OK_{к.\Gamma}$ – стоимость основных средств на конец года, р.

Второй способ:

$$OK_{ср\Gamma} = OK_{н.\Gamma} + \frac{\sum_{i=1}^n OK_{vi} \cdot T_{vi}}{12} - \frac{\sum_{i=1}^m OK_{li} \cdot (12 - T_{li})}{12},$$

где OK_{vi} , OK_{li} – стоимость вводимых и ликвидируемых основных средств соответственно, р.; T_{vi} , T_{li} – продолжительность эксплуатации вводимых и ликвидируемых основных средств соответственно, мес.; m , n – количество мероприятий соответственно по вводу и ликвидации основных средств.

При расчете среднегодовой стоимости основных средств вторым способом возникает ошибка (уменьшение среднегодовой стоимости), р.:

$$\Delta OK_{ср\Gamma} = \frac{1}{12} \cdot \frac{OK_{к.\Gamma} - OK_{н.\Gamma}}{2}.$$

К показателям оценки основных средств предприятия относятся:

- коэффициент обновления основных средств

$$K_{\text{обн}} = \frac{OK_{\text{в}}}{OK_{\text{к.г}}};$$

- коэффициент выбытия (ликвидации) основных средств

$$K_{\text{л}} = \frac{OK_{\text{л}}}{OK_{\text{н.г}}};$$

- коэффициент прироста основных средств

$$K_{\text{пр}} = \frac{(OK_{\text{в}} - OK_{\text{л}})}{OK_{\text{к.г}}};$$

- удельный вес активной части основных средств

$$\alpha_{\text{акт}} = \frac{OK_{\text{акт}}}{OK},$$

где $OK_{\text{акт}}$ – стоимость активной части основных средств.

Активная часть основных средств – это машины и оборудование, непосредственно участвующие в создании продукции.

Показателями эффективности использования основных средств являются:

- фондоотдача

$$FO = \frac{N}{OK_{\text{срг}}},$$

где N – стоимость произведенной за год продукции, р.;

- фондоемкость

$$FE = \frac{OK_{\text{срг}}}{N};$$

- фондовооруженность труда

$$FB = \frac{OK_{\text{срг}}}{\text{Ч}},$$

где Ч – численность производственного персонала, чел.

Номер варианта определяется по последней цифре номера студенческого билета. Работу необходимо оформить на формате А4 в соответствии

с требованиями РД ФГБОУ ВПО «КНАГТУ» 013-2013 «Текстовые студенческие работы. Правила оформления». Все расчетные действия по ходу выполнения работы поясняются, даются определения основным терминам, по окончании расчетов формулируются выводы.

Необходимо сдать РГЗ преподавателю на проверку до экзамена.

5. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Целью контрольной работы является проверка и закрепление знаний, полученных студентами в ходе изучения учебного материала по дисциплине «Экономика организаций (предприятий)», а также развитие навыков применения этих знаний для решения экономических задач в процессе управления организацией (предприятием).

Общие указания по выполнению контрольной работы

Контрольная работа включает две части: теоретическую и практическую.

Теоретическая часть содержит два вопроса по каждому варианту. Номер варианта выбирается по двум последним цифрам зачетной книжки студента (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Выбор варианта контрольной работы

Две последние цифры зачетной книжки	Номер варианта	Две последние цифры зачетной книжки	Номер варианта
01, 21, 41, 61, 81	1	11, 31, 51, 71, 91	11
02, 22, 42, 62, 82	2	12, 32, 52, 72, 92	12
03, 23, 43, 63, 83	3	13, 33, 53, 73, 93	13
04, 24, 44, 64, 84	4	14, 34, 54, 74, 94	14
05, 25, 45, 65, 85	5	15, 35, 55, 75, 95	15
06, 26, 46, 66, 86	6	16, 36, 56, 76, 96	16
07, 27, 47, 67, 87	7	17, 37, 57, 77, 97	17
08, 28, 48, 68, 88	8	18, 38, 58, 78, 98	18
09, 29, 49, 69, 89	9	19, 39, 59, 79, 99	19
10, 30, 50, 70, 90	10	20, 40, 60, 80, 00	20

Первый вопрос теоретической части выполняется студентами на основании изучения учебно-методической литературы, материала лекций, анализа законодательства Российской Федерации, касающегося вопросов, связанных с экономикой предприятия и организацией производства, а также использования электронных источников информации и баз данных, например Internet.

Второй вопрос теоретической части рассматривается на примере того предприятия, где студент работает.

Практическая часть содержит две задачи по основным разделам дисциплины на следующие темы: имущество предприятия, основные фонды предприятия, оборотные средства предприятия, труд и заработная плата, ценообразование, себестоимость продукции, экономическая эффективность производства и т.д. Решение задач выполняется самостоятельно на основе знаний, полученных из лекционного курса и практических занятий.

Работа оформляется в электронном виде на отдельных листах формата А4 в соответствии с требованиями РД ФГБОУ ВПО «КнАГТУ» 013-2013 «Текстовые студенческие работы. Правила оформления».

Варианты заданий

Вариант 1

1. Классификация и значение инвестиций.
2. Предприятие: понятие, краткая характеристика, классификация.

Определение понятия «предприятие». Краткая характеристика предприятия, на котором Вы работаете. Структура Вашего предприятия: общая, производственная и организационная. Инфраструктура вашего предприятия.

3. Задача № 1 (вариант 1)

В табл. 5.2 приведены значения объема производства $N_{пр}$, цены продукции C , постоянных затрат $C_{пос}$, удельных переменных затрат $C_{п}$, налогов H .

Определить величину чистой прибыли предприятия.

Для решения задачи 1 целесообразно использовать следующий алгоритм:

- определить величину выручки предприятия как сумму реализованных цен;
- определить общую величину переменных затрат;
- определить прибыль до налогообложения;
- определить чистую прибыль предприятия.

Таблица 5.2

Исходные данные для решения задачи № 1

Вариант	$N_{пр}$, млн шт.	Ц, р./шт.	$C_{пос}$, млн р.	$C_{п}$, р./шт.	Н, млн р.
1	15,4	7,20	35,40	2,32	16,5
2	15,9	7,25	35,40	2,28	16,8
3	15,9	7,28	35,80	2,29	16,5
4	15,7	7,30	35,70	2,32	16,8
5	15,6	7,34	35,60	2,34	17,0
6	15,7	6,98	34,90	2,25	17,5
7	15,6	6,95	34,85	2,28	17,4
8	15,7	7,20	34,95	2,29	17,3
9	15,4	7,18	35,05	2,36	17,2
10	15,4	7,17	35,10	2,37	17,1
11	15,5	7,15	35,20	2,36	16,9
12	15,9	7,12	35,30	2,35	16,8
13	15,9	7,05	35,40	2,34	16,7
14	15,7	7,08	35,50	2,33	16,6
15	15,4	7,20	35,60	2,32	16,8
16	16,0	7,03	35,70	2,27	16,5
17	16,2	7,04	35,50	2,25	16,6
18	16,4	7,05	35,40	2,27	16,7
19	16,5	7,15	35,30	2,28	16,8
20	15,8	7,14	35,20	2,29	16,9

4. Задача № 2

На основании имеющихся данных, представленных в табл. 5.3, определить:

- изменение фондоотдачи в отчетном году по сравнению с базовым;
- изменение рентабельности основных фондов;
- относительную экономию основных фондов в результате изменения фондоотдачи (в процентах к стоимости основных фондов в отчетном году);
- изменение выпуска продукции в результате изменения фондоотдачи (в процентах к общему изменению выпуска продукции).

Таблица 5.3

Исходные данные для решения задачи № 2

Показатель, млн р.	Базовый год	Отчетный год
Среднегодовая стоимость основных фондов	7500	–
Ввод основных фондов (равномерный)	–	1300
Выбытие основных фондов (равномерное)	–	1500
Стоимость основных фондов на начало года	–	7660
Выпуск товарной продукции	8200	9100
Прибыль	1200	1550

Вариант 2

1. Вероятность банкротства предприятия.
2. Состав имущества предприятия. Определение понятия «имущество». Качественный состав имущества предприятия, на котором Вы работаете.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 2)
4. Задача № 2

Определить среднегодовую величину основных производственных фондов в ожидаемом периоде, а также коэффициент обновления, прироста и выбытия основных фондов по следующим данным:

- в составе предприятия три механических цеха; общая стоимость основных производственных фондов (ОПФ) на 1 января составила по цеху № 1 – 322 млн р., № 2 – 675 млн р., № 3 – 349 млн р.;
- в предстоящем году предусматривается ввод в эксплуатацию ОПФ на сумму 177 млн р., в том числе по цеху № 1 – 45 млн р., № 2 – 60 млн р., № 3 – 72 млн р.;
- выбытие ОПФ установлено в целом по предприятию 85 млн. р., в том числе по цеху № 1 – 20 млн р., № 2 – 35 млн р., № 3 – 30 млн р.;
- ввод в действие ОПФ предусматривается в цехах № 1, 3 – в марте и октябре соответственно 40 и 60 %, в цехе № 2 – в апреле и сентябре соответственно 20 и 80 % от стоимости вводимых ОПФ;
- предполагается выбытие ОПФ в каждом цехе: в марте – 20 %, в июне и ноябре – 40 % от суммы выбывших ОПФ в год.

Вариант 3

1. Налоги, их сущность, принципы налогообложения.
2. Организационно-правовые формы предприятий. Преимущества и недостатки организационно-правовой формы предприятия, на котором Вы работаете.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 3)

4. Задача № 2

На основании исходных данных, представленных в табл. 5.4, определить среднегодовую стоимость основных производственных фондов (ОПФ), годовую сумму амортизационных отчислений по всем ОПФ, среднегодовую норму амортизации всех ОПФ, средний амортизационный период.

Таблица 5.4

Исходные данные для решения задачи № 2

Вид ОПФ	Стоимость на начало года, млн р.	Ввод, млн р.	Дата ввода	Выбытие, млн р.	Дата выбытия	Средняя норма амортизации
Здания	19 800	500	1 июля	100	1 октября	2,8
Сооружения	1750	–	–	–	–	5,0
Передаточные устройства	1850	–	–	–	–	6,0
Силовые машины	1200	200	1 марта	100	1 мая	8,2
Рабочие машины и оборудование*	25 620	1500	Равномерно	600	Равномерно	12,0
Измерительные приборы	800	200	1 сентября	75	1 июня	10,7
Транспортные средства	500	40	1 июля	20	1 июня	14,0
Вычислительная техника	750	120	1 апреля	45	1 июля	12,0

* По рабочим машинам и оборудованию применяется ускоренный метод начисления амортизации с коэффициентом 2.

Вариант 4

1. Цена, ценообразование на предприятии. Виды цен.
2. Определение понятия «основные средства предприятия». Структура основных средств предприятия, на котором Вы работаете. Методы расчета амортизационных отчислений: известные, используемые на Вашем предприятии.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 4)
4. Задача № 2
Определить фондовооруженность труда на предприятии, если фондоотдача 1,32 р., годовой выпуск товарной продукции 9126 тыс. р., среднегодовая численность производственных рабочих 110 чел.

Вариант 5

1. Характеристика внешней среды предприятия.
2. Себестоимость продукции. Определения понятий «расходы» и «себестоимость продукции» (работ, услуг). Классификация расходов: известная, используемая на Вашем предприятии.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 5)
4. Задача № 2

В 1-м квартале предприятие реализовало продукции на 250 тыс. р., среднеквартальные остатки оборотных средств составили 25 тыс. р. Во 2-м квартале объем реализации продукции увеличился на 10 %, а время одного оборота оборотных средств сократилось на 1 день. Определите коэффициент оборачиваемости оборотных средств и время одного оборота в днях в 1-м квартале.

Вариант 6

1. Оценка основных средств.
2. Смета затрат и калькуляция. Характеристика структуры затрат Вашего предприятия.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 6)
4. Задача № 2

На основании данных (табл. 5.5, вариант 1) определить, какая из двух фирм эффективнее использует оборотные средства.

Определить:

- коэффициент оборачиваемости в 1-м и 2-м кварталах;
- коэффициент загрузки в 1-м и 2-м кварталах;
- время одного оборота в днях в 1-м и 2-м кварталах;
- высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности одного оборота.

Таблица 5.5

Исходные данные для решения задачи № 2

Показатель	Вариант 1		Вариант 2	
	Фирма А	Фирма Б	Фирма А	Фирма Б
Объем реализованной продукции РП, тыс. р.	2850	2900	2650	2750
Среднеквартальные остатки оборотных средств ОС, тыс. р.	265	243	238	299
Планируемый прирост объема реализованной продукции во 2-м квартале, %	5,3	2,5	6,7	9,1
Сокращение времени одного оборота оборотных средств (Д)	2	1	3	3

Вариант 7

1. Износ и амортизация основных средств.
2. Классификация и значение инвестиций. Характеристика инвестиционной деятельности Вашего предприятия.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 7)

4. Задача № 2

На основании исходных данных (см. табл. 5.5, вариант 2) определить, какая из двух фирм эффективнее использует оборотные средства.

Определить:

- коэффициент оборачиваемости в 1-м и 2-м кварталах;
- коэффициент загрузки в 1-м и 2-м кварталах;
- время одного оборота в днях в 1-м и 2-м кварталах;
- высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности одного оборота.

Вариант 8

1. Сущность оборотных средств. Методы определения потребности в оборотных средствах.

2. Принципы организации оплаты труда. Формы и системы оплаты труда, применяемые в промышленности и на Вашем предприятии.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 8)

4. Задача № 2

Определить абсолютные и относительные отклонения в использовании фонда заработной платы на основании данных табл. 5.6.

Таблица 5.6

Исходные данные для решения задачи № 2

Категория работающих	Численность работающих, чел.		Средняя зарплата, р.		Фонд зарплаты, р.	
	План	Отчет	План	Отчет	План	Отчет
Рабочие	300	320	4000	4050	1200 000	1296 000
ИТР	45	50	4200	4220	189 000	196 000
Служащие	40	40	3900	3900	120 000	126 500
Младший обслуживающий персонал	30	35	3900	3900	78 000	78 000
Весь производственный персонал	415	445	4010,1*	4048,6*	1 587 000	1 696 500
* Средневзвешенное значение						

Вариант 9

1. Показатели эффективности использования основных фондов и оборотных средств.

2. Планирование деятельности предприятия. Бизнес-планы как особая форма планирования на предприятии. Виды планирования, применяемые на Вашем предприятии.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 9)

4. Задача № 2

В плановом году объем производства продукции предполагается увеличить с 15 000 млн р. до 16 000 млн р. При базовой производительности труда для этого потребовалось бы 1600 чел., однако на производстве планируется сокращение численности персонала на 5 %. Определить, какими должны быть прирост производительности труда в этих условиях и абсолютный уровень плановой выработки.

Вариант 10

1. Рентабельность производства, капитала, продукции.

2. Производительность труда как главный фактор эффективности производства. Нормирование труда на Вашем предприятии.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 10)

4. Задача № 2

Среднесписочное число работающих на предприятии за отчетный год – 4 тыс. чел., в том числе рабочих – 3400 чел., служащих – 600 чел.

За истекший год было принято на работу 800 чел., в том числе рабочих – 720 чел., служащих – 80 чел. За этот же год было уволено 100 чел., в том числе рабочих – 80 чел., служащих – 20 чел.

Определить:

- оборот кадров по приему;
- оборот кадров по выбытию;
- общий оборот кадров;
- коэффициент постоянства кадров.

Вариант 11

1. Производственные кадры и их классификация.

2. Предприятие: понятие, краткая характеристика, классификация. Характеристика предприятия, на котором Вы работаете, по различным признакам.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 11)

4. Задача № 2

Установить, какова должна быть сумма выручки от продаж на планируемый год по фирме, чтобы обеспечить высвобождение оборотных средств на сумму 5 млн р., если известно, что скорость оборачиваемости оборотных средств в отчетном периоде составила 4 оборота, а планируемый коэффициент закрепления оборотных средств 0,2.

Вариант 12

1. Качество промышленной продукции.

2. Оборотные средства предприятия. Определение понятия «оборотные средства предприятия». Структура оборотных средств предприятия, на котором Вы работаете. Показатели оборачиваемости оборотных средств.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 12)

4. Задача № 2

Себестоимость продукции – 100 000 р. Длительность производственного цикла – 4 дня. Затраты в 1-й день – 30 000 р., во 2-й день – 30 000 р., в 3-й день – 20 000 р., в 4-й день – 20 000 р. Определить коэффициент нарастания затрат.

Вариант 13

1. Состав и структура фонда оплаты труда. Источники его образования.

2. Нормирование оборотных средств. Методы нормирования: известные, используемые на Вашем предприятии.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 13)

4. Задача № 2

Определить среднегодовую величину основных производственных фондов в ожидаемом периоде, а также коэффициенты обновления, прироста и выбытия основных фондов по предприятию по следующим данным:

- в составе предприятия три механических цеха;
- общая стоимость ОПФ предприятия на 1 января составила 1340 млн р.;
- в предстоящем году предусматривается ввод в марте и октябре в эксплуатацию ОПФ на сумму 177 млн р. в каждом из названных месяцев;
- выбытие ОПФ в июне и ноябре по 85 млн р.

Вариант 14

1. Порядок формирования и использования прибыли предприятия.

2. Налоги, их сущность. Характеристика налогов, уплачиваемых Вашим предприятием.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 14)

4. Задача № 2

Рассчитать прямые и косвенные издержки при следующих исходных данных:

- затраты на основные материалы – 8500 тыс. р.;
- основная заработная плата основных производственных рабочих – 2300 тыс. р.;
- дополнительная заработная плата основных производственных рабочих – 830 тыс. р.;
- отчисления на социальные страхования – 30,2 %;
- цеховые накладные расходы – 1250 тыс. р.;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – 560 тыс. р.;
- затраты на реализацию – 930 тыс. р.

Вариант 15

1. Понятия «выручка», «доход», «прибыль». Пути увеличения прибыли предприятия.

2. Сущность ценовой политики предприятия. Основные направления ценовой политики предприятия, на котором Вы работаете.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 15)

4. Задача № 2

Предприятие производит два вида продукции А и Б. Затраты на изготовление данной продукции приведены в табл. 5.7.

Таблица 5.7

Исходные данные для решения задачи № 2

Вид затрат	Продукт	
	А	Б
Сырье и основные материалы	30	50
Покупные комплектующие изделия	85	35
Топливо и энергия на технические цели	9	11
Основная зарплата производственных рабочих	86	61

Дополнительная заработная плата производственных рабочих составляет 35 % к основной. Отчисления на социальные нужды – 34 % к суммам основной и дополнительной заработной платы. Коммерческие расходы – 1 % от производственной себестоимости. Общий фонд заработной платы производственных рабочих – 1200 тыс. р. в год. Общепроизводственные расходы – 2 900 000 р., общехозяйственные расходы – 700 000 р. в год. Объем производства составляет: продукт А – 8000 изделий в год; продукт Б – 4800 изделий в год.

Определить полную себестоимость каждого вида продукции, если косвенные затраты по видам продукции распределяются пропорционально:

- 1) заработной плате производственных рабочих (основной и дополнительной);
- 2) доле вида продукции в общем объеме производства.

Вариант 16

1. Вероятность банкротства предприятия.

2. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Определение понятия «эффективность». Система показателей, характеризующих эффективность и финансовое состояние предприятия: известная, используемая на Вашем предприятии.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 16)

4. Задача № 2

Рассчитать себестоимость продукции, если известно следующее:

- дивиденды по акциям – 300 тыс. р.;
- обучение работников предприятия – 200 тыс. р.;
- проценты за кредит в коммерческом банке (по ставке ЦБ) – 150 тыс. р.;
- реклама – 50 тыс. р.;
- заработная плата рабочих – 300 тыс. р.;
- аренда земли, на которой стоит предприятие – 250 тыс. р.;
- аренда спортзала для рабочих – 80 тыс. р.;
- убытки от стихийных бедствий – 50 тыс. р.;
- недостача на складе, в пределах норм естественной убыли – 10 тыс. р.

Вариант 17

1. Рентабельность. Пути повышения эффективности деятельности предприятия.

2. Источники образования имущества предприятия: известные, используемые на Вашем предприятии.

3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 17)

4. Задача № 2

Распределить по видам продукции косвенные затраты. Накладные расходы в целом по предприятию – 5375 тыс. р. Заработная плата работников предприятия – 2450 тыс. р., в том числе для производства товара:

- «А» – 600 тыс. р.;
- «Б» – 400 тыс. р.;
- «В» – 1450 тыс. р.

Вариант 18

1. Понятие и состав фондов специального назначения.
2. Экономическая сущность основных средств. Классификация и структура основных средств на предприятии, где Вы работаете.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 18)
4. Задача № 2
Определить оптовую (отпускную) цену единицы товара, если себестоимость его выпуска 600 р., рентабельность в цене 20 %, ставка акциза 15 %, ставка НДС 20 %.

Вариант 19

1. Предприятия малого бизнеса. Критерии предприятий малого бизнеса.
2. Характеристика внешней среды предприятия, на котором Вы работаете.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 19)
4. Задача № 2
Предприятие выпускает рулонное кровельное покрытие. Себестоимость изготовления 1 м² покрытия 150 р. Рентабельность производства – 10 % к затратам. Ежемесячный объем производства – 15 тыс. м². Рассчитать чистую прибыль при условии 100%-го сбыта выпущенной продукции. Ставка налога на прибыль – 20 %.

Вариант 20

1. Инновационная деятельность на предприятии.
2. Сущность оборотных средств. Методы определения потребности в оборотных средствах: известные, используемые на Вашем предприятии.
3. Задача № 1 (условия задачи приведены в варианте 1, исходные данные см. в табл. 5.2, вариант 20)
4. Задача № 2
На основании данных, приведенных в табл. 5.8, определить:
 - потребность в оборотных средствах на создание запасов материалов в плановом периоде по нормам расхода отчетного и планового периодов; размер высвобождения оборотных средств в результате улучшения использования материалов.

Таблица 5.8

Исходные данные для решения задачи № 2

Показатель	Изделие				
	А	Б	В	Г	Д
Годовой объем выпуска, тыс. р.	30	60	50	90	70
Расход материалов на одно изделие по нормам, тыс. р.	120	130	110	190	160

Норма запаса материалов – 25 дней. В плановом периоде предполагается снизить нормы расхода: по изделию А на 5 %, Б – на 10 %, В – на 8 %, Г – на 9 %, по изделию Д – на 6 %. Годовой объем производства возрастает в среднем на 10 %. Цены принять неизменными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В учебном пособии «Экономика организации (предприятия)» рассмотрены экономические основы функционирования организации как основного хозяйствующего субъекта рынка.

Дано определение организации (предприятия), рассмотрена ее роль и место в структуре национальной экономики, подробно описаны преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм. Сформулированы положения Гражданского кодекса Российской Федерации в части форм собственности, порядка создания организаций и их ликвидации, рассмотрены различные объединения предприятий. Особое внимание уделено элементам инфраструктуры организации, характеристике экономических ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности.

В пособии дана характеристика имущества организации, рассмотрены состав и структура основных и оборотных средств субъектов хозяйствования, показатели их использования. Особое внимание уделено вопросам эффективности использования производственных мощностей, рациональной организации производственного процесса. Представлен материал о формировании стратегии развития организации, подчеркнута важность и значимость планирования, охарактеризованы основные направления товарной и маркетинговой политики, раскрыты принципы организации труда и работы с персоналом. Подробно рассмотрен механизм разработки бизнес-плана как важного документа стратегического развития предприятия. Сформулированы также основные положения реализации ценовой политики, рассмотрена классификация цен, виды ценовой стратегии и тактики.

Подробно рассмотрены критерии экономической эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Дано определение себестоимости продукции (работ, услуг), приведены признаки классификации затрат. Отдельные подразделы пособия посвящены управлению затратами, формированию и распределению прибыли предприятия. Особое внимание уделено реализации инновационных мероприятий и инвестиционной деятельности. Подробно рассмотрены показатели, характеризующие эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом, информационная база для ее анализа.

Представленное учебное пособие позволяет студентам овладеть комплексом знаний и практических навыков решения экономических задач на уровне хозяйствующих субъектов – предприятий и организаций всех форм собственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Адамчук, А. М. Экономика предприятия : учеб. для вузов / А. М. Адамчук. – Старый Оскол : ТНТ, 2010. – 455 с.
2. Бариленко, В. И. Аналитическая оценка эффективности инновационной деятельности предприятий / В. И. Бариленко // Региональная экономика. – 2009. – № 42. – С. 22-28.
3. Бусыгин, Е. Интеллектуальная собственность и нематериальные активы / Е. Бусыгин // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2012. – № 1. – С. 15-20.
4. Бухалков, М. И. Планирование на предприятии : учеб. для вузов / М. И. Бухалков. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 410 с.
5. Васин, С. М. Управление рисками на предприятии : учеб. пособие для вузов / С. М. Васин, В. С. Шутов. – М. : КНОРУС, 2010. – 304 с.
6. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии : учеб. для бакалавров / И. А. Дубровин. – М. : Дашков и К, 2012. – 431 с.
7. Жиделева, В. В. Экономика предприятия : учеб. пособие для вузов / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2009. – 132 с.
8. Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия : учеб. для вузов / Н. Л. Зайцев. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 413 с.
9. Кельчевская, Н. Построение эффективной системы управления предприятием / Н. Кельчевская // Человек и труд. – 2008. – № 9. – С. 66-68.
10. Кожинов, В. Я. Себестоимость продукции: в прошлом и настоящем / В. Я. Кожинов // Финансовый бизнес. – 2008. – № 1. – С. 23-34.
11. Коновалова, Г. И. Проблемы управления затратами на промышленном предприятии и способы их решения / Г. И. Коновалова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 85-96.
12. Коновалова, Г. И. Управление затратами по критерию себестоимости / Г. И. Коновалова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 77-80.
13. Коноплёв, С. П. Экономика организаций (предприятий) : учеб. – М. : Проспект, 2008. – 160 с.
14. Ларченко, Ю. Г. Экономика предприятия (компьютерный практикум) : учеб. пособие для вузов / Ю. Г. Ларченко. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре гос. техн. ун-т», 2010. – 156 с.
15. Ларченко, Ю. Г. Экономика предприятия: (лабораторный практикум) : учеб. пособие для вузов / Ю. Г. Ларченко. – Комсомольск-на-Амуре : ГОУВПО «Комсомольский-на-Амуре гос. техн. ун-т», 2009. – 123 с.

16. Леонтьев, Б. Б. Основы организации управления интеллектуальной собственностью на предприятии. В 2 ч. Ч. 1. / Б. Б. Леонтьев, Х. А. Мамаджанов. – М. : Патент, 2010. – 196 с.
17. Мазин, А. Л. Экономика труда : учеб. пособие / А. Л. Мазин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 575 с.
18. Мазманова, Б. Г. Оплата труда и трудовые отношения в России и за рубежом : учеб. пособие / Б. Г. Мазманова. – М. : Дело и сервис, 2010. – 432 с.
19. Мильнер, Б. Управление интеллектуальными ресурсами / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 129-141.
20. Налоговый кодекс РФ. Части 1 и 2 по состоянию на 01.10.2012 г. – М. : Омега-Л, 2012. – 766 с.
21. Несмачных, О. В. Оценка эффективности реализации финансовой стратегии предприятия на основе сбалансированной системы показателей : моногр. / О. В. Несмачных, В. В. Литовченко. – Хабаровск : Изд-во ХГАЭП, 2007. – 177 с.
22. Нечитайло, А. И. Экономика предприятий (организаций) : учеб. / А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик. – М. : Проспект, 2010. – 304 с.
23. Омаров, Э. А. Диагностика и планирование использования производственного потенциала предприятия : учеб. пособие для вузов / Э. А. Омаров, А. О. Андреев. – Комсомольск-на-Амуре : ГОУВПО «Комсомольский-на-Амуре гос. техн. ун-т», 2008. – 118 с.
24. Ким, В. Основные средства: от поступления до выбытия / В. Ким, Т. Панкратова // Экономико-правовой бюллетень. – 2010. – № 8. – 160 с.
25. Пелих, А. С. Экономика предприятия : учеб. пособие / А. С. Пелих. – Ростов н/Д. : Феникс, 2007. – 416 с.
26. Протченко, П. С. Управление трудом в системе промышленного предприятия : моногр. / П. С. Протченко, Д. В. Кирсанов. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного гос. ун-та, 2007. – 149 с.
27. Протченко, П. С. Формирование системы управления персоналом, трудом и производством промышленного предприятия в рыночных условиях хозяйствования : моногр. / П. С. Протченко. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного гос. ун-та, 2008. – 473 с.
28. Путятин, Л. М. Экономика машиностроительных предприятий : учеб. пособие для вузов / Л. М. Путятин, А. Е. Путятин. – М. : Академия, 2008. – 302 с.
29. Реконструкция и ремонт основных средств фирмы: как избежать ошибок в налоговом и бухгалтерском учетах // Библиотечка «Российской газеты». – 2011. – № 16. – 160 с.
30. Розов, Д. В. Обновление активной части основного капитала в стратегии развития предприятия / Д. В. Розов // Региональная экономика. – 2009. – № 31. – С. 27-36.

31. Скляренко, В. К. Экономика предприятия : учеб. для вузов / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. – М. : Инфра-М, 2008. – 528 с.
32. Симоненко, Н. Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы : учеб. / Н. Н. Симоненко, В. Н. Симоненко. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 512 с.
33. Симоненко, Н. Н. Управление трудовыми ресурсами : учеб. пособие. В 2 ч. Ч. 1. / Н. Н. Симоненко, В. Н. Симоненко, П. Ю. Островский. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2011. – 131 с.
34. Симоненко, Н. Н. Управление трудовыми ресурсами : учеб. пособие. В 2 ч. Ч. 2. / Н. Н. Симоненко, В. Н. Симоненко, П. Ю. Островский. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2011. – 155 с.
35. Тарасевич, В. М. Ценовая политика предприятия : учеб. для вузов / В. М. Тарасевич ; под ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 318 с.
36. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М. : Омега-Л, 2012. – 192 с.
37. Удалов, О. Ф. Кадровый потенциал и рост эффективности управления на промышленных предприятиях / О. Ф. Удалов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 4. – С. 93-100.
38. Управление стратегическим развитием промышленного центра : моногр. / В. К. Заусаев, В. П. Михалёв, Г. И. Бурдакова [и др.]. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного гос. ун-та, 2010. – 374 с.
39. Филатов, О. К. Экономика предприятий (организаций) : учеб. для вузов / О. К. Филатов, Т. Ф. Рябова, Е. В. Минаева. – 4-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 510 с.
40. Фисенко, А. И. Внутрифирменное планирование и стратегическое управление на предприятии (теоретические и методические аспекты) : моногр. / А. И. Фисенко, А. И. Кулешова, А. В. Рубис ; под ред. А. И. Фисенко. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного гос. ун-та, 2006. – 107 с.
41. Фисенко, А. И. Основы финансов предприятий и инвестиций : учеб. пособие для вузов / А. И. Фисенко. – Владивосток : Изд-во Морского гос. ун-та им. Г. И. Невельского, 2008. – 167 с.
42. Чеснокова, М. С. Нематериальные активы как фактор роста стоимости предприятия металлургии / М. С. Чеснокова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 4. – С. 115-118.
43. Шестакова, Е. В. Современные методы ценообразования / Е. В. Шестакова // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 4-12.
44. Экономика организации (предприятия) : учеб. для вузов / под ред. Н. А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2007. – 620 с.
45. Экономика организации (предприятия, фирмы) : учеб. / под ред. Б. Н. Чернышева, В. Я. Горфинкеля. – М. : Вузовский учебник, 2008. – 536 с.

46. Экономика предприятия (фирмы) : учеб. для вузов / В. Я. Горфинкель, А. И. Базилевич, Л. В. Бобков [и др.] ; под ред. В. Я. Горфинкеля. – М. : Проспект, 2011. – 637 с.

47. Экономика предприятия (фирмы) : учеб. для вузов / под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 601 с.

48. Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации : учеб. пособие для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 336 с.

49. Экономика предприятия : учеб. для вузов / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2010. – 463 с.

50. Экономика предприятия : учеб. для вузов / под ред. В. М. Семёнова. – СПб. : Питер, 2010. – 416 с.

51. Симунина, Т. А. Экономика предприятия : учеб. пособие / Т. А. Симунина, Е. Н. Симунин, В. С. Васильцов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 256 с.

52. Экономика фирмы : учеб. / под ред. Н. П. Иващенко. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 528 с.

Дополнительная литература и интернет-источники

1. Журнал «Вопросы экономики» <http://www.vopreco.ru/>
2. Журнал «Креативная экономика»
http://creativeconomy.ru/mag_se/
3. Журнал «Мотивация и оплата труда»
<http://www.grebennikov.ru/personnel.phtml#mot>
4. Журнал «Российское предпринимательство»
http://creativeconomy.ru/mag_gp/
5. Консультант-плюс. Надежная правовая поддержка
<http://www.consultant.ru/>
6. Корпоративный менеджмент – теория и практика
<http://www.cfin.ru/>
7. Российский экономический журнал
<http://www.rej.ru/subscribe.php>
8. Электронный фонд правовой и нормативно-технической литературы <http://docs.cntd.ru/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Показатель	Назначение	Расчетная формула
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Показатели платежеспособности и ликвидности предприятия		
Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)	Показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую дату	(Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги) / Краткосрочные обязательства
Уточненный коэффициент ликвидности	Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств, но и за счет ожидаемых финансовых поступлений	(Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги + Дебиторская задолженность) / Текущие пассивы
Общий коэффициент ликвидности	Позволяет установить, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства	Оборотные активы / Текущие пассивы
Собственный оборотный капитал, тыс. р.	Свидетельствует о превышении оборотных активов над краткосрочными обязательствами (об общей ликвидности предприятия)	Оборотные активы / Текущие пассивы
Обеспеченность собственными оборотными средствами	Характеризует степень участия собственного капитала в формировании оборотных средств	(Оборотные активы – Текущие пассивы) / Оборотные активы
Доля труднореализуемых активов в общей величине текущих активов, %	Характеризует «качество» активов	Труднореализуемые активы / Оборотные активы

1	2	3
Соотношение труднореализуемых и легко реализуемых активов, %	Характеризует «качество» активов	Труднореализуемые активы / (Оборотные активы – Труднореализуемые активы) (расчетно)
Показатели, используемые для анализа структуры капитала		
Коэффициент независимости	Характеризует долю собственного капитала в общем объеме пассивов	Собственный капитал / Валюта баланса – нетто
Коэффициент финансовой устойчивости	Показывает удельный вес источников финансирования, которые могут быть использованы длительное время	(Собственный капитал + Долгосрочный заемный капитал) / Валюта баланса – нетто
Коэффициент финансирования	Показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств	Собственный капитал / Заемный капитал
Коэффициент инвестирования	Показывает, в какой степени собственный капитал покрывает производственные инвестиции	Собственный капитал / Внеоборотные активы
Коэффициент финансовой зависимости	Характеризует финансовую зависимость от капитала с преимущественным правом	(Капитал с преимущественным правом (Долгосрочный заемный капитал) + Привилегированные акции) / (Активы – Текущие пассивы)
Теоретическое значение собственного капитала, тыс. р.	Характеризует границу опасной структуры капитала	СКт = (Критический объем реализации / Объем реализации) × Совокупные пассивы
Показатели, используемые для анализа оборачиваемости оборотных средств		
Коэффициент оборачиваемости активов (рентабельность оборота), раз	Характеризует скорость оборота совокупных активов	Выручка от реализации продукции / Средняя величина активов

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, раз	Характеризует скорость оборота оборотных активов	Выручка от реализации продукции / Средняя величина оборотных активов
Привлечение (высвобождение) средств в оборот, тыс. р.	Отражает дополнительное привлечение (высвобождение) средств в оборот, связанное с замедлением (ускорением) оборачиваемости активов	(Выручка от реализации / 360) × (Период оборота отчетного периода – Период оборота прошедшего периода)
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	Характеризует кратность превышения выручки от реализации над средней дебиторской задолженностью	Выручка от реализации / Средняя дебиторская задолженность
Период погашения дебиторской задолженности, дн.	Отражает средний сложившийся за период срок расчетов покупателей к заказчиков	Длительность анализируемого периода / Оборачиваемость дебиторской задолженности
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	Характеризует структуру оборотных активов	(Дебиторская задолженность / Оборотные активы) × 100
Доля сомнительной дебиторской задолженности, %	Свидетельствует о «качестве» оборотных активов	(Сомнительная дебиторская задолженность по данным аналитического учета) / Дебиторская задолженность (по данным баланса) × 100
Оборачиваемость запасов, раз	Показывает скорость оборота товарно-материальных запасов на предприятии	Себестоимость израсходованных материалов / Средняя величина запасов
Срок хранения запасов, дн.	Свидетельствует о накоплении (сокращении) запасов	Длительность анализируемого периода / Оборачиваемость запасов
Оборачиваемость готовой продукции, раз	Характеризует скорость оборота готовой продукции	Производственная себестоимость отгруженной (реализованной) продукции / Средний объем готовой продукции

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Срок хранения готовой продукции, дн.	Указывает на длительность хранения оборота готовой продукции	Длительность анализируемого периода / Оборачиваемость готовой продукции
Показатели рентабельности		
Рентабельность активов (имущества), %	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы	(Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия / Средняя величина активов) $\times 100$
Рентабельность оборотных активов, %	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, вложенного в оборотные активы	(Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия / Средняя величина оборотных активов) $\times 100$
Рентабельность инвестиций, %	Отражает эффективность использования средств, инвестированных в предприятие	(Прибыль до уплаты налога / (Валюта баланса – Сумма краткосрочных обязательств) $\times 100$
Рентабельность собственного капитала, %	Указывает на величину прибыли, получаемой с каждого рубля, вложенного в предприятие собственниками	(Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия / Собственный капитал) $\times 100$
Рентабельность заемного капитала, %	Характеризует «стоимость» привлечения заемных средств	(Расходы, связанные с привлечением заемных средств / Заемный капитал) $\times 100$
Рентабельность совокупных вложений, %	Характеризует доходность вложений совокупных вкладчиков капитала (собственников и кредиторов)	(Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия + Расходы по заемному капиталу / Совокупный капитал) $\times 100$
Рентабельность продаж (продукции), %	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализации	(Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия / Выручка от реализации) $\times 100$
Прибыль / затраты	Характеризует эффективность произведенных затрат	(Прибыль от реализации / Затраты на производство и реализацию) $\times 100$

ГЛОССАРИЙ

Аккордная оплата труда – оплата труда за весь объем работы, заранее определенный в договоре.

Амортизация – перенесение стоимости постоянно изнашивающихся основных фондов на стоимость вырабатываемой продукции.

Ассортимент продукции предприятия – совокупность наименований видов продукции, составляющих группу с отличиями по марке, сорту, качеству, артикулу.

Балансовая прибыль – общая сумма прибыли предприятия по данным бухгалтерского баланса.

Банкротство – долговая несостоятельность предприятия, проявляющаяся в невозможности платить по обязательствам в связи с отсутствием средств.

Бизнес-план – внутренний документ предприятия, обеспечивающий анализ коммерческого замысла по признакам его реалистичности и эффективности, способствующий получению кредита.

Валовая выручка – общая сумма выручки от реализации продукции и материальных ценностей.

Валовая прибыль – полная сумма прибыли предприятия до вычетов и отчислений.

Валовой доход – стоимость, созданная трудом на предприятии, выраженная разностью между валовой выручкой и материальными затратами на производство.

Воспроизводство – непрерывно повторяющийся производственный процесс, осуществляемый в неизменном или возрастающем масштабе, соответственно простое или расширенное воспроизводство.

Вспомогательная деятельность предприятия – деятельность, направленная на выпуск продукции, обеспечивающей осуществление основной деятельности и потребляемой внутри предприятия.

Государственная регистрация субъекта предпринимательства – юридический акт, удостоверяющий право индивидуального предпринимателя или коммерческой организации осуществлять предпринимательскую деятельность с момента оформления записи в государственном реестре.

Группировка затрат по их элементам – распределение затрат по их экономическому содержанию вне зависимости от места осуществления и формы использования.

Группировка затрат по статьям калькуляции – распределение затрат с целью определения себестоимости отдельных видов продукции.

Долгосрочное планирование – деятельность руководства предприятия по установлению определенных изменений в его состоянии на длительный период в целях улучшения экономических показателей.

Закупочная цена – цена на сельскохозяйственную продукцию, приобретаемую на внутреннем рынке заготовительными органами у разных категорий производителей.

Запас готовой продукции – объем продукции, принятый системой контроля качества, находящийся на складе предприятия или отгруженный покупателям до момента передачи расчетных документов.

Зарботная плата – сумма денежных и материальных ценностей, выдаваемая работнику для личного потребления по результатам труда.

Издержки обращения – расходы, связанные со сбытом продукции.

Издержки производства – совокупность затрат на выработку продукции.

Индивидуальный предприниматель – гражданин, прошедший процедуру государственной регистрации для осуществления предпринимательской деятельности без образования юридического лица.

Интервал планирования – отрезок времени, целесообразный для установления определенных плановых заданий.

Информационное обеспечение основных экономических процессов – зафиксированная в базах данных информация, необходимая для непрерывного осуществления комплекса процессов.

Источники формирования финансовых ресурсов предприятия – собственные средства; средства, мобилизуемые на финансовом рынке, и средства, поступающие в процессе перераспределения.

Кадры предприятия – совокупность работников различных профессий и квалификации, принятых на работу для участия в основной и вспомогательной деятельности предприятия.

Картель – соглашение предприятий одной отрасли по вопросам цен, рынков сбыта, объемов производства, обмена патентами.

Квалификация – степень профессиональной подготовки работника к выполнению работы определенной стоимости.

Квотирование рабочих мест – меры по регулированию занятости населения путем установления для предпринимателей квоты на рабочие места для отдельных категорий граждан.

Комбинирование производства – форма концентрации производства путем соединения разных производств в одном предприятии, когда продукт одного производства служит сырьем, полуфабрикатом другому производству.

Коммерческая организация – юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Консорциум – временный союз предприятий для осуществления крупных совместных операций.

Концерн – объединение предприятий на основе финансовых связей, договоров об общности интересов, характеризующихся как «система участия».

Кооперирование производства – производственные связи предприятий по совместному производству конечной продукции.

Коэффициент трудового участия – обобщающая оценка трудового вклада работника в общий результат труда коллектива.

Ликвидность предприятия – способность предприятия погасить кратковременные обязательства за счет текущих активов.

Линейная организация управления – структура, предусматривающая подчинение лица на каждом уровне управления вышестоящему органу.

Линейно-функциональная организация управления – структура, предусматривающая сочетание прямого руководства по ряду функций с наделением распорядительными полномочиями функциональных руководителей по остальным функциям.

Линейно-штабная организация управления – структура, в которой при единоначалии управления подготовка решений осуществляется специалистами, объединенными в штаб.

Лицензирование – выдача разрешения на осуществление определенного вида предпринимательской деятельности.

Льготная цена – цена на пониженном уровне для стимулирования потребления отдельных видов продукции или для отдельных групп потребителей.

Материальная база предприятия – совокупность вещественных элементов производственного процесса (средства и предметы труда).

Материальные ресурсы – предметы труда и отходы производства, запасные части для ремонта технического оборудования.

Матричная организация управления – структура, предусматривающая наряду с линейным управлением по вертикали деятельность целевых руководителей с самостоятельными правами в пределах воздействия на объект управления при решении поставленных предметных задач.

Метод ценообразования – система установления цены с использованием определенной нормативной базы.

Мотивация труда – система мер стимулирования людей к достижению требуемых результатов деятельности предприятия через удовлетворение их собственных потребностей; побуждение работника к активной трудовой деятельности путем использования различных его интересов.

Наличные денежные средства предприятия – часть имущества, представленная средствами в кассе и на счетах предприятия в банках.

Незавершенное производство – совокупность продукции предприятия, не прошедшей полную обработку, незаконченные работы и услуги, которые не могут быть признаны итогом выполнения договора.

Некоммерческая организация – юридическое лицо, не имеющее в качестве основной цели получение прибыли и не распределяющее полученную прибыль между участниками.

Непроизводственное потребление – потребление продукции при удовлетворении личных или общественных потребностей.

Номенклатура продукции предприятия – совокупность ассортиментных групп выпускаемой продукции.

Норма амортизации – годовая доля балансовой стоимости имущества в процентах, подлежащая переносу на стоимость продукции.

Нормативный запас – минимальный объем запаса ресурса на уровне нормативов, обеспечивающий бесперебойное осуществление процесса производства заданной продолжительности.

Оборотные фонды (активы) – имущество, целиком потребляемое в одном цикле производственного процесса с полным переносом своей стоимости на создаваемую продукцию.

Оборотные средства – денежные средства, выделяемые для формирования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Оборотные производственные фонды – предметы труда, средства труда со сроками службы до одного года, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Обслуживающие подразделения предприятия – элементы предприятия, обеспечивающие функционирование основных и вспомогательных подразделений.

Объединение предприятий – некоммерческая организация в форме ассоциации или союза юридических лиц, являющихся коммерческими организациями.

Оперативное планирование – деятельность по выработке заданий с целью регулирования хода производства и ритмичного функционирования всех рабочих мест.

Оптовая цена – цена на товар при продаже его крупными партиями.

Организационная структура предприятия – определенное соотношение уровней управления и области их функционирования в интересах достижения целей предприятия.

Организация производства – теория и практика использования прогрессивных технических и технологических решений на основе принципов разделения труда, взаимосвязи рабочих мест и экономических потоков ресурсов.

Организация труда – теория и практика достижения эффективной деятельности работников на их рабочих местах путем обеспечения условий взаимодействия человека со средствами производства.

Организация управления – теория и практика организации системы управления и управленческого труда для обеспечения эффективности функционирования.

Основная деятельность предприятия – деятельность, приносящая основную массу добавленной стоимости, создаваемой в рамках конкретных процессов производства товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Основные средства (активы) – имущество, длительно сохраняющее натурально-вещественную форму с постепенным переносом стоимости на создаваемую продукцию.

Отрасль – совокупность предприятий с общностью выпускаемой продукции, технологии производства, основных фондов, профессиональных характеристик работников.

Переменные издержки – затраты, величина которых находится в прямой зависимости от объемов производства продукции.

Платежеспособность предприятия – способность предприятия своевременно и полностью выполнить платежные обязательства, вытекающие из торговых и кредитных операций.

Побочное производство – изготовление продукции, не являющейся основной целью предприятия и создаваемой, как правило, путем переработки отходов основной деятельности.

Повременная оплата труда – оплата по продолжительности отработанного времени.

Подсобное производство – создание условий для успешной реализации продукции.

Позиционирование товара – действия по обеспечению товару позиций на конкурентном рынке и благоприятного восприятия его потребителями в ряду существующих товаров.

Постоянные издержки – затраты, величина которых не зависит от объема производства продукции.

Поточное производство – организация производства с разделением сложного процесса на частные и одновременным выполнением частных процессов на ряде разных участков работ.

Потребление – использование общественного продукта в процессе удовлетворения экономических потребностей людей.

Предельные издержки – дополнительные затраты производства, связанные с увеличением объема выпуска продукции на одну единицу.

Предприятие как объект хозяйствования – материальный объект права, представляющий собой имущественный комплекс, используемый в предпринимательской деятельности.

Предприятие как субъект хозяйствования – субъект самостоятельного хозяйствования с правами юридического лица, производящий и реализующий товары, выполняющий работы, оказывающий услуги.

Природные ресурсы – естественные ресурсы на Земле, используемые предприятием.

Проектная структура – структура, которая формируется в интересах разработки проекта сложного продукта.

Производственная структура предприятия – состав элементов предприятия как объектов управления, обладающих технологическими и кооперационными связями.

Производственное потребление – потребление продукции производственно-технического назначения в процессе создания другой продукции.

Производственные запасы – имущество, подготовленное к переработке с целью выработки продукции предприятия, обеспечивающее непрерывность процесса производства.

Производственный цикл – период времени от начала до окончания процесса создания конкретного изделия в пределах одного предприятия.

Производственный кооператив – коммерческая организация, основанная на объединении имущества (паев) и совместном труде членов.

Производство – регулируемый процесс создания товаров, выполнения работ, оказания услуг в результате использования факторов производства.

Профессия – совокупность теоретических знаний и практических навыков, обеспечивающих выполнение определенной деятельности в отрасли производства.

Работа – материальное изделие (деятельность по его созданию), выполняемое по заказу конкретного лица.

Рабочее место – производственная площадь приложения труда, где размещается работник, средства и предметы труда, обработанная продукция.

Равновесная цена – цена на конкурентном рынке, соответствующая равенству спроса и предложения.

Расходы будущих периодов – затраты, произведенные предприятием, но подлежащие включению в себестоимость продукции в последующие периоды.

Расчетная рентабельность – отношение расчетной прибыли к средней стоимости основных фондов и оборотных средств.

Регулирование цен – вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования.

Резервный фонд – средства для покрытия убытков предприятия от непредвиденных затрат.

Рентабельность предприятия – характеристика степени эффективности активов предприятия.

Ресурсы предприятия – средства (работники, капитал, техника и технология, информация), находящиеся в наличии, запасе, позволяющие устойчиво осуществлять предпринимательскую деятельность.

Розничная цена – цена на товар при продаже конечному потребителю для личного потребления в малых количествах.

Сбыт – организационная функция, обеспечивающая реализацию готовой продукции.

Сдельная оплата труда – оплата по количеству произведенной продукции.

Себестоимость – денежная форма выражения затрат на производство и реализацию продукции.

Сегмент рынка – часть рынка с однородными требованиями покупателей.

Сезонная цена – цена на некоторые виды продукции, планомерно меняющаяся по сезонам года.

Сезонность производства – неравномерность выпуска продукции в связи с повторяющимися изменениями времени года, явлениями природы, обычаями, традициями.

Синдикат – объединение однородных производств в целях сбыта продукции через общую структурную торговую единицу.

Смета затрат на производство – сводный документ плановых затрат предприятия в денежном выражении.

Смешанный тип управления – структура, предусматривающая комбинирование регулирующих воздействий от простого сочетания разных форм управления на разных уровнях управления до синтеза их по совокупности всех уровней управления.

Снабжение – организационная функция, обеспечивающая потребности предприятия в необходимых ресурсах.

Собственность – имущество, принадлежащее лицу на правах владения, пользования, распоряжения.

Солидарная ответственность – ответственность каждого участника вместе с остальными вплоть до предельно полной величины обязательств коммерческой организации.

Статус малого предприятия – правовое положение предприятия на основе регистрации в уполномоченных на то органах исполнительной власти при соблюдении предельно допустимой численности работников, позволяющее получать государственную поддержку.

Статус предприятия – правовое положение предприятия, основанное на регистрации определенной организационно-правовой формы юридического лица – коммерческой организации.

Списочная численность работников – численность работников, с которыми заключены трудовые договоры, контракты.

Среднесписочная численность работников – численность работников в среднем за период с учетом явочной численности за все дни периода.

Средние издержки – издержки, исчисляемые делением суммы издержек на показатель объема выпуска продукции.

Средства предприятия в расчетах – дебиторская задолженность предприятия по различным основаниям: за проданные товары, оказанные услуги, по выданным авансам, по полученным векселям, по передаче в подотчет и др.

Стратегическое планирование – деятельность руководства предприятия по выбору образа действий для достижения стратегических целей в условиях вероятного изменения внешней среды.

Стратегия маркетинга – установление целей предприятия на выбранном сегменте рынка и выбор путей их достижения.

Страховой запас – запас ресурса, обеспечивающий устойчивое производство при непредвиденных нарушениях сроков поставок ресурса.

Субсидиарная ответственность – ответственность каждого участника в дополнение к ответственности другого лица, являющегося основным должником, которую несет участник вместо основного должника.

Тактика маркетинга – выработка конкретных действий по реализации стратегии маркетинга.

Тарифная сетка – шкала тарифных коэффициентов по числу тарифных разрядов, определяющая различия в оплате труда по степени его сложности.

Тарифная система – комплекс нормативов, обеспечивающих регулирование уровня заработной платы в зависимости от квалификации работников, характера и условий труда, территориального размещения предприятия.

Тарифная ставка – размер заработной платы работника данного тарифного разряда за единицу времени работы.

Тарифный разряд – показатель степени сложности работы в соответствии с описаниями работ по тарифно-квалификационному справочнику.

Текущее планирование – деятельность руководителей разных уровней управления по выработке заданий в интересах обеспечения выполнения заказов с учетом тенденций развития конкурентных условий.

Текущий запас – запас ресурса, обеспечивающий бесперебойность производственного процесса в период между двумя последовательными поставками ресурса.

Техника – совокупность средств производства, принадлежащих предприятию или приобретенных заимообразно.

Технология – совокупность средств, методов, процессов, операций, обеспечивающих осуществление производственной деятельности.

Тип производства – вариант организации деятельности предприятия по признакам специализации подразделений (тип производственной структуры) или масштабы производства однотипной продукции (тип организации производства).

Товар – материальное изделие, предлагаемое покупателям в интересах приобретения, использования, потребления.

Товарная политика предприятия – комплекс управленческих решений по определению целесообразного состава продукции для достижения успеха на конкурентном рынке.

Товарные запасы – продукция предприятия, поступающая в сферу обращения.

Трансакционные издержки – издержки, сопутствующие производству продукции, но не связанные с ним непосредственно (поиск информации, ведение переговоров и др.).

Трудовые ресурсы – состав работников по количеству и квалификационным характеристикам.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, основанная на праве хозяйственного ведения или оперативного управления имуществом, находящимся в государственной или муниципальной собственности.

Управление кадрами – обособленная функция управления, предусматривающая наем, обучение работников для обеспечения предприятия кадрами в текущее время в необходимом составе требуемого уровня подготовки.

Услуга – определенное действие, осуществляемое по заказу конкретного лица, не сопровождаемое созданием материального изделия.

Уставной (складочный) капитал – сумма средств (стоимость имущества), выделенная учредителями предприятия для обеспечения деятельности, определенная в учредительных документах предприятия.

Финансовая база предприятия – имущественный потенциал предприятия, выраженный в денежном исчислении.

Финансовые ресурсы – совокупность фондов, денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия и создаваемых за счет внутренних и внешних источников.

Финансовые средства предприятия – денежные доходы и поступления, которыми предприятие распоряжается для выполнения финансовых обязательств и осуществления производства.

Финансы предприятия – система экономических отношений, состоящих в привлеченных денежных средствах, их формировании и эффективном использовании для осуществления деятельности при достижении целей предприятия.

Фонд накопления – средства для финансирования развития.

Фонд потребления – средства, расходуемые в социальную сферу предприятия.

Фонды (активы) предприятия – имущество, используемое для осуществления деятельности при достижении целей предприятия.

Фондоотдача – показатель эффективности использования основных фондов в расчете стоимости основных фондов на единицу стоимости продукции.

Форма оплаты труда – вид оплаты при классификации по ряду признаков: основание для расчета величины выплаты, средство осуществления выплаты, учет дополнительных факторов.

Функциональная организация управления – структура, предусматривающая разделение управления по функциям, когда каждый руководитель ведает исполнением определенной группы функций.

Функция (в управлении) – объективно обусловленная постоянная цель, круг деятельности и обязанностей лица, которое решает определенные задачи, составляющие конкретные проблемы предприятия.

Хозяйственное общество – коммерческая организация, основанная на объединении главным образом имущества участников в условиях использования его только по решениям органов управления обществом.

Хозяйственное товарищество – коммерческая организация, основанная на объединении не только имущества, но в основном труда полных товарищей, действующих от имени товарищества самостоятельно или иным установленным в договоре образом в условиях солидарного несения субсидиарной ответственности своим имуществом по обязательствам товарищества.

Холдинг – крупная компания, обладающая контрольными пакетами акций ряда предприятий в интересах проведения единой политики.

Цель объединения предприятий – обеспечение благоприятных условий функционирования путем координации деятельности отдельных предприятий, представления и защиты имущественных интересов во внешней среде.

Ценовая политика предприятия – совокупность форм и методов по установлению цен с учетом рыночных условий для достижения целей предприятия.

Чистая прибыль – часть балансовой прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после оплаты налогов и других платежей в бюджет.

Чистые активы – сумма активов предприятия за вычетом его суммарных обязательств.

Эластичная цена – цена, быстро меняющаяся в условиях изменения спроса и предложения.

Явочная численность работников – число лиц списочного состава, участвующих в работе в данный день.

Учебное издание

**Симоненко Николай Николаевич
Кузнецова Ольга Рудольфовна**

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Учебное пособие

Научный редактор – доктор экономических наук,
профессор В. В. Литовченко

Редактор Е. В. Назаренко

Подписано в печать 29.02.2016.

Формат 60 × 84 1/16. Бумага 65 г/м². Ризограф EZ570E.
Усл. печ. л. 11,85. Уч.-изд. л. 11,68. Тираж 50 экз. Заказ 27702.

Редакционно-издательский отдел
Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»
681013, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27.

Полиграфическая лаборатория
Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»
681013, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27.