

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением вузов России
по образованию в области экономики и экономической теории
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика»
(квалификация «бакалавр»)*

Ставрополь
«АГРУС»
2015

УДК 658(075.8)
ББК 65.29я73
Э40

Авторский коллектив:

доктор экон. наук, профессор *О. Н. Кусакина*; канд. экон. наук *Ю. В. Рыбасова*;
канд. экон. наук, доцент *О. А. Чередниченко*; канд. экон. наук, доцент *В. В. Куренная*;
канд. экон. наук *С. В. Аливанова*; канд. экон. наук *Ю. А. Гунько*; канд. экон. наук,
доцент *Е. Г. Агаларова*; канд. экон. наук *Е. А. Косинова*

Рецензенты:

доктор экон. наук, профессор кафедры экономики и менеджмента
Технологического института сервиса (филиал)
ФГБОУ ВПО «Донской государственной технической университет»
Д. Е. Давыдяну;

доктор экон. наук, профессор кафедры экономической теории
и мировой экономики
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Н. В. Лазарева

Экономика организаций : учебник / Ю. В. Рыбасова, О. А. Чередниченко, В. В. Куренная и др. – Ставрополь : АГРУС Ставропольского государственного аграрного университета, 2015. – 392 с.
ISBN 978-5-9596-1190-3

Составлен в соответствии с образовательной программой направления «Экономика». Коммерческая организация рассматривается как элемент национальной экономики. Значительное внимание уделено современному механизму, обеспечивающему устойчивость организации в условиях рынка. Учебный материал представлен с позиций компетентностного подхода. Изучение теоретических основ и проработка практической составляющей учебного материала, представленного в учебнике, поможет решать текущие и перспективные хозяйственные задачи функционирования коммерческой организации различной отраслевой принадлежности (промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг и т. д.), неизбежно возникающие не только в работе экономистов, но и других специалистов реального сектора экономики.

Рекомендуется студентам и аспирантам, обучающимся по всем профилям направления «Экономика», руководителям и специалистам организаций различных отраслей экономики.

УДК 658(075.8)
ББК 65.29я73

ISBN 978-5-9596-1190-3

© ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	9
1.1. Понятие и место коммерческой организации в составе национальной экономики.....	9
1.2. Типы организаций и их организационно-правовые формы.....	14
1.3. Понятие организационной и производственной структуры.....	18
1.4. Инфраструктура организации и ее основные элементы	31
<i>Практикум</i>	33
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	36
<i>Контрольный тест</i>	37
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	39
2.1. Сущность экономического потенциала организации и его структура.....	39
2.2. Ресурсы организации.....	41
2.3. Собственные и заемные средства формирования экономического потенциала.....	43
<i>Практикум</i>	47
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	48
<i>Контрольный тест</i>	49
ГЛАВА 3. ПРОДУКЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.....	51
3.1. Конкурентоспособность организации: понятие и факторы ее формирующие.....	51
3.2. Качество продукции организации: сущность, критерии, стандарты.....	54
3.3. Менеджмент качества в организации.....	61
<i>Практикум</i>	63
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	64
<i>Контрольный тест</i>	65
ГЛАВА 4. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ: СОСТАВ, СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	67
4.1. Состав и классификация основных фондов организации...	67
4.2. Виды оценки и методы переоценки основных фондов.....	69
4.3. Закономерности и показатели воспроизводства основных фондов.....	71

4.4. Понятие износа и амортизации основных фондов.....	73
4.5. Показатели использования основных фондов.....	77
<i>Практикум</i>	82
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	83
<i>Контрольный тест</i>	84
ГЛАВА 5. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ: СОСТАВ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	86
5.1. Состав и классификация оборотных средств Организации.....	86
5.2. Определение потребности в оборотных средствах.....	88
5.3. Понятие кругооборота оборотных средств.....	92
5.4. Показатели эффективности использования оборотных средств.....	93
<i>Практикум</i>	97
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	98
<i>Контрольный тест</i>	99
ГЛАВА 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ	101
6.1. Рынок труда и взаимосвязь его основных элементов.....	101
6.2. Понятие и состав персонала организации.....	105
6.3. Показатели структуры и движения кадров.....	108
6.4. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов.....	108
<i>Практикум</i>	113
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	114
<i>Контрольный тест</i>	114
ГЛАВА 7. ОРГАНИЗАЦИЯ, НОРМИРОВАНИЕ И ОПЛАТА ТРУДА	117
7.1. Заработная плата и её виды.....	117
7.2. Формы и системы оплаты труда.....	118
7.3. Стимулирование и мотивация труда.....	121
7.4. Нормирование труда, виды норм.....	124
7.5. Показатели по труду и заработной плате и их прогнозирование.....	127
<i>Практикум</i>	130
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	131
<i>Контрольный тест</i>	132
ГЛАВА 8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	134
8.1. Экономическая сущность расходов организации.....	134
8.2. Классификация расходов и их роль в предпринимательской деятельности.....	135

8.3. Понятие себестоимости продукции и порядок ее формирования.....	138
8.4. Динамика постоянных и переменных издержек. Эффект операционного рычага.....	144
<i>Практикум</i>	146
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	148
<i>Контрольный тест</i>	148
ГЛАВА 9. ПРИБЫЛЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОР- ГАНИЗАЦИИ	151
9.1. Сущность прибыли и ее значение в деятельности организации.....	151
9.2. Виды прибыли и источники ее образования.....	152
9.3. Порядок распределения и направления использования прибыли.....	156
<i>Практикум</i>	160
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	161
<i>Контрольный тест</i>	161
ГЛАВА 10. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ	164
10.1. Понятие ценообразования и цены: виды и функции.....	164
10.2. Состав и структура цены по стадиям товародвижения.....	170
10.3. Методология ценообразования	172
10.4. Ценовая политика организации.....	178
<i>Практикум</i>	181
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	183
<i>Контрольный тест</i>	183
ГЛАВА 11. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	186
11.1. Понятие налога, его функции.....	186
11.2. Классификация налогов.....	189
11.3. Общая система налогообложения.....	194
11.4. Специальные налоговые режимы.....	196
<i>Практикум</i>	199
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	200
<i>Контрольный тест</i>	201
ГЛАВА 12. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	203
12.1. Инвестиционная деятельность как основа развития экономического потенциала.....	203
12.2. Виды и источники инвестиций.....	207
12.3. Оценка эффективности инвестиций.....	212
12.4. Значение инноваций и научно-технического прогресса в деятельности организации.....	219
<i>Практикум</i>	223

<i>Вопросы для самоконтроля</i>	224
<i>Контрольный тест</i>	225
ГЛАВА 13. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.....	227
13.1. Сущность, задачи и принципы планирования.....	227
13.2. Виды внутрифирменного планирования.....	236
13.3. Бизнес-планирование и его значение в деятельности организации.....	245
<i>Практикум</i>	253
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	255
<i>Контрольный тест</i>	256
ГЛАВА 14. МАРКЕТИНГ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	259
14.1. Сущность, принципы и понятие современного маркетинга.....	259
14.2. Выбор концепции маркетинга и основные виды маркетинговой деятельности.....	262
14.3. Отраслевая дифференциация маркетинга.....	266
14.4. Процесс управления маркетингом.....	267
14.5. Маркетинговые исследования.....	269
<i>Практикум</i>	272
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	273
<i>Контрольный тест</i>	274
ГЛАВА 15. РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	277
15.1. Понятие и классификация корпоративных рисков.....	277
15.2. Система управления рисками в организации.....	282
15.3. Методы выявления и минимизации рисков.....	291
<i>Практикум</i>	298
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	299
<i>Контрольный тест</i>	300
ГЛАВА 16. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	303
16.1. Сущность, цель и задачи логистики.....	303
16.2. Основные логистические концепции.....	305
16.3. Логистические системы и функции логистики.....	310
<i>Практикум</i>	317
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	319
<i>Контрольный тест</i>	320
ГЛАВА 17. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	323
17.1. Цели и задачи анализа финансового состояния.....	323
17.2. Виды анализа финансового состояния организации.....	325
17.3. Анализ имущественного положения организации.....	327

17.4. Понятие ликвидности организации, ликвидности активов, платежеспособности организации.....	329
17.5. Анализ финансовой устойчивости организации.....	332
17.6. Показатели деловой активности.....	335
17.7. Методы диагностики возможного банкротства (несостоятельности) организации.....	337
<i>Практикум</i>	340
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	342
<i>Контрольный тест</i>	343
ГЛАВА 18. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	345
18.1. Сущность категорий: эффект, результат, эффективность.....	345
18.2. Виды эффективности.....	347
18.3. Интенсивные и экстенсивные факторы развития Организации.....	349
18.4. Основные методические подходы к оценке эффективности.....	351
18.5. Понятие экономической безопасности.....	354
18.6. Индикаторы оценки экономической безопасности.....	355
<i>Практикум</i>	358
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	359
<i>Контрольный тест</i>	360
ГЛОССАРИЙ	362
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	379
ПРИЛОЖЕНИЯ	381

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время коммерческие предприятия различных организационно-правовых форм выступают в качестве ключевого звена национальной экономики. В этих условиях роль экономических знаний в решении вопросов управления организацией является весьма значимой, а изучение дисциплины «Экономика организации» способствует формированию у будущих специалистов целостной системы экономических знаний, умений и навыков в данной области.

Цель данного издания – содействие подготовке квалифицированных кадров в области экономики, обладающих необходимыми компетенциями для комплексного решения проблем развития хозяйственной деятельности.

Рассмотрены экономическая сущность организации и механизм ее функционирования, состав экономического потенциала, задействованные в производстве трудовые, материальные и финансовые ресурсы, ключевые аспекты эффективности их использования.

Изучение курса в методическом плане тесно связано со знанием таких дисциплин, как микроэкономика, макроэкономика, экономика отрасли, статистика, экономика труда, экономический анализ и др. Это позволяет обеспечить системное видение того, каким образом возможно достижение наилучшего результата функционирования хозяйствующего субъекта, и способствует приобретению студентами комплексных знаний о принципах и закономерностях функционирования организации как хозяйственной системы, о методах планирования и управления деятельностью организации в целях повышения ее эффективности.

ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1. Понятие и место коммерческой организации в составе национальной экономики

Экономическая система государства по своей сущности представляет собой единый комплекс взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом элементов и формируется под воздействием целого ряда факторов: географических, природно-климатических, геополитических, культурных, исторических, демографических и др. В этой связи внутренней экономике каждой страны присущ свой неповторимый комплекс отраслей народного хозяйства, определяющий магистральные направления ее перспективного развития и формирующий предпосылки ее деятельности на международном уровне (рис. 1).

Таким образом, при исследовании структуры национальной экономики страны можно выделить следующие компоненты: сферы, сектора, комплексы, отрасли и организации как первичное звено экономической системы страны.

По роли в создании совокупного общественного продукта и национального дохода все общественное производство можно разделить на две сферы: производственную и непроизводственную.

К производственной сфере относятся сельское и лесное хозяйство, промышленность, строительство, торговля и общественное питание, связь (обслуживающая материальное производство), грузовой транспорт и иные виды деятельности сферы материального производства.

К непроизводственной сфере относятся здравоохранение, образование, социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, связь (обслуживающая организации непроизводственной сферы и население), пассажирский транспорт, кредитование и страхование, физическая культура и спорт, культура, искусство, наука, деятельность аппарата органов управления.

При этом все составные элементы обеих сфер могут быть сгруппированы в секторы экономики, под которыми понимается совокупность институциональных единиц, обладающих сходными целями, функциями и поведением, что позволяет их рассматривать обособленно друг от друга и других элементов экономической системы.

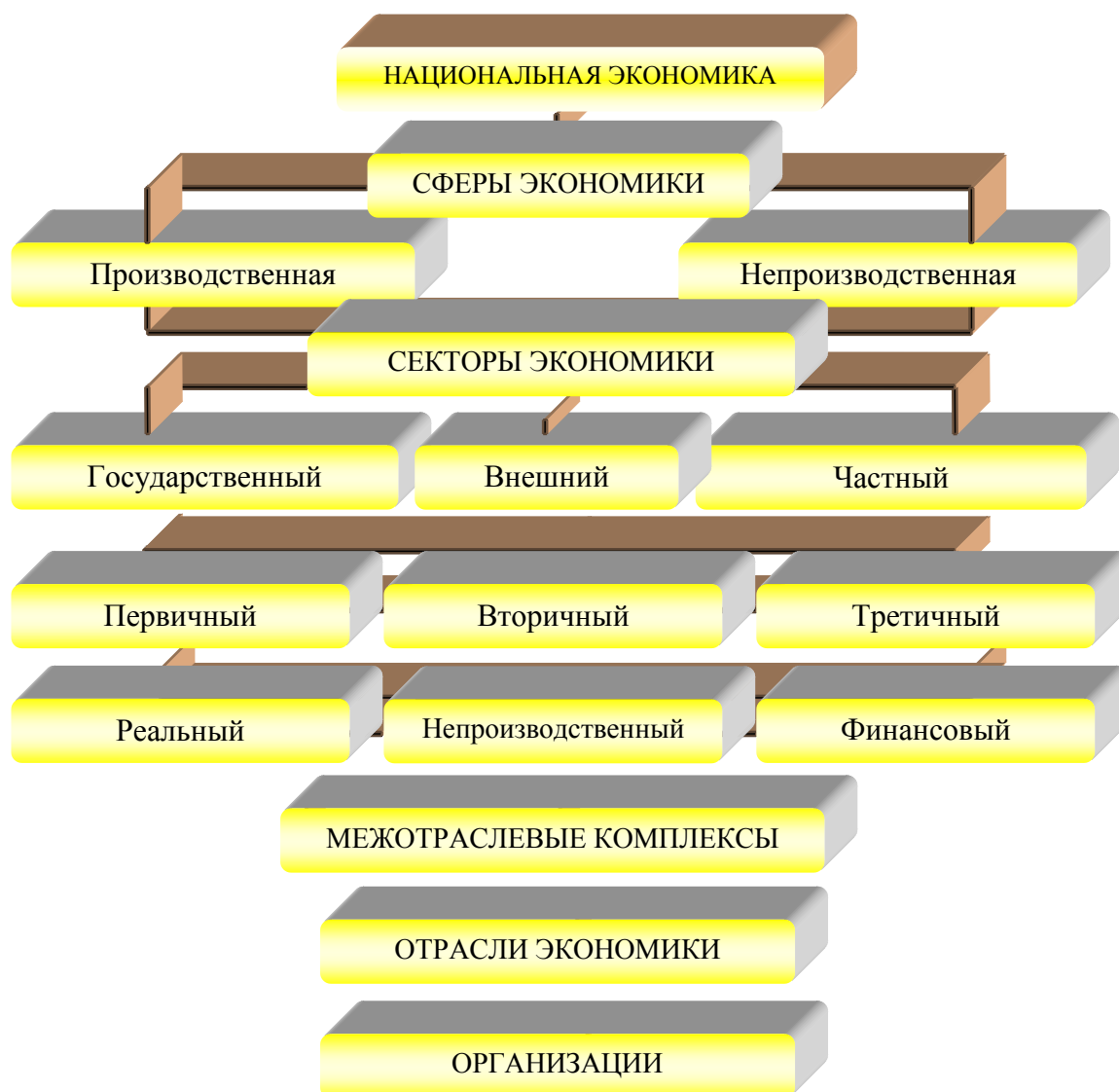


Рисунок 1 – Основные элементы национальной экономики России

В зависимости от форм собственности выделяют государственный и частный сектор.

Государственный сектор представляет собой совокупность организаций и учреждений, находящихся в собственности государства и управляемых государственными органами или назначаемыми ими лицами. Частный сектор – это, напротив, часть экономики, не подразумевающая прямой контроль со стороны государства.

Помимо государственного и частного сектора, целесообразно также выделение внешнего сектора экономики, который включает совокупность институциональных единиц – нерезидентов страны, имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данного государства.

В зависимости от видов экономической деятельности различают реальный, непроеизводственный, финансовый секторы экономики. Реальный сектор экономики включает в себя комплекс отраслей экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги. Финансовый сектор охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством. Сектор нефинансовых организаций объединяет хозяйствующих субъектов, занимающихся производством товаров и услуг и не преследующих цель извлечения прибыли.

По виду производимой продукции принято выделять первичный, вторичный и третичный секторы экономики. В такой трёхсекторной модели экономики первичный сектор включает отрасли, связанные с добычей сырья и его переработкой в полуфабрикаты: сельское хозяйство и добыча природного сырья. Исторически именно первичный сектор занимал ключевое место в экономике и обеспечивал работой большую часть трудоспособного населения. Такая тенденция сохранялась до начала промышленной революции, когда значительная часть рабочей силы перешла во вторичный сектор. Данный сектор охватывает институциональные единицы, перерабатывающие сырье в промышленные товары: строительство, предприятия обрабатывающей и перерабатывающей промышленности. В дальнейшем историческое развитие экономики предопределило возникновение третичного сектора, связанного с индустрией услуг: здравоохранением, образованием, консалтингом и др.

В свою очередь в составе каждой из сфер экономики и ее секторов выделяются отрасли. Такое отраслевое деление экономики было предопределено историческим процессом общественного труда.

Отрасль представляет собой совокупность организаций, характеризующихся сходностью выпускаемых товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ, используемой технологии, основных производственных фондов, профессиональной подготовки работников и удовлетворяемых потребностей (сельское хозяйство, транспорт и связь, строительство, торговля, управление и др.).

В настоящее время динамичное развитие экономики и общества в целом, продолжающееся углубление специализации производства стимулируют формирование новых отраслей. При этом синхронно с процессами дифференциации и специализации в экономике имеют место кооперация и интеграция производства, которые, в свою очередь, приводят к созданию стабильных производственных связей ме-

жду отраслями, а также к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевой комплекс представляет собой объединение отраслей и их элементов, характеризующихся близостью основного профиля их деятельности, а также различных стадий производства и распределения продукта, взаимодействующих между собой с целью повышения эффективности функционирования национальной экономики. К межотраслевым комплексам относятся машиностроительный, агропромышленный, топливно-энергетический, металлургический и др.

При всей сложности и полиэлементности современной экономики ее фундаментом являются организации, которые производят продукцию, оказывают услуги и выполняют работы, сосредоточивая в своей собственности значительную часть общественного капитала, обеспечивая занятость населения, формируя деловую активность экономики, пополняя доходную часть бюджетов всех уровней.

Коммерческая организация – это обособленный и самостоятельный хозяйствующий субъект, юридическое лицо, созданное предпринимателем или группой предпринимателей с целью производства продукции, выполнения работ и оказания услуг для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. В соответствии с Гражданским кодексом РФ получение прибыли – основная цель деятельности коммерческой организации.

Организации как юридические лица подлежат государственной регистрации в уполномоченном государственном органе в порядке, определяемом законом о государственной регистрации юридических лиц. Данные государственной регистрации вносятся в единый государственный реестр юридических лиц, представленный для публичного ознакомления.

Характеристика организации предполагает определение ряда ключевых параметров, наличие которых делает ее самостоятельным субъектом рыночных отношений:

– организационное единство, подразумевающее наличие определенным образом организованного коллектива с упорядоченной внутренней структурой и действующим механизмом управления;

– производственно-техническое единство, заключающееся в определяющей роли организации для объединения экономических ресурсов с целью производства товаров и услуг, то есть наличие сформированного комплекса средств производства, капитала и технологии;

- наличие обособленного имущества, используемого организацией самостоятельно в определенных производственных целях;
- имущественная ответственность, заключающаяся в том, что организация несет ответственность своим имущественным комплексом по всем обязательствам, возникающим в процессе ее деятельности;
- оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность, выражающаяся в том, что организация сама осуществляет различные сделки и операции, сама получает прибыль и несет убытки.

Функционирование в рыночных условиях, стадия их жизненного цикла, внешнеэкономические условия, а также целевые ориентиры организаций определяют необходимость решения ряда задач (рис. 2).



Рисунок 2 – Состав ключевых задач коммерческой организации

Поскольку любая организация является открытой операционной системой, то результаты ее деятельности формируются под влиянием множества факторов.

Ряд таких факторов имеет внутренний характер возникновения. Они поддаются управлению и зависят от самого хозяйствующего субъекта и от решений, принимаемых его аппаратом управления. Эту группу причин принято называть эндогенными (внутренними) факторами.

Другая группа факторов порождается внешней средой, из которой в организацию поступают ресурсы и куда реализуется готовая продукция. Такие факторы, воздействующие на функционирование бизнес-структуры, носят название экзогенных (внешних).

Современные реалии таковы, что в условиях рыночной экономики «выживают» только те хозяйствующие субъекты, которые быстрее и успешнее других приспособляются к изменениям внешней среды, но способность их к подобной адаптации во многом определяется параметрами. В менеджменте в этом смысле противопоставляют органические (адаптивные) структуры и бюрократические (механистические).

1.2. Типы организаций и их организационно-правовые формы

В настоящее время существует достаточно много классификаций, в соответствии с которыми организации подразделяются на типы. К наиболее значимым признакам классификации можно отнести:

- отраслевую принадлежность;
- структуру производства;
- используемые ресурсы;
- назначение готовой продукции;
- размеры;
- форму собственности;
- организационно-правовую форму;
- технологическую и техническую общность;
- время работы в течение года.

Важнейшей характеристикой организации является ее принадлежность к той или иной отрасли. С этой позиции все организации могут быть сгруппированы в соответствии с принятой в Общероссийском классификаторе «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ)

классификацией отраслей (промышленные, сельскохозяйственные организации, организации строительной индустрии и т. д.). Однако на практике сложность межотраслевой структуры производства не всегда позволяет точно определить принадлежность организации к отдельной отрасли (прил. 1).

В этой связи по структуре производства все организации можно подразделить на узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация организаций в соответствии со структурой производства

Тип организации	Характеристика	Пример
Узкоспециализированная	Занимается изготовлением или реализацией ограниченного ассортимента продукции массового или крупносерийного производства	ООО «Автодизельзапчасть» г. Ставрополь (осуществляет поставку запчастей и агрегатов МАЗ, КамАЗ и ЯМЗ)
Многопрофильная	Выпускает или реализует продукцию широкого ассортимента и назначения	ООО многопрофильное предприятия «СКИФ» г. Ставрополь (основной вид деятельности: оптовая торговля удобрениями, пестицидами и другими агрохимикатами; дополнительные виды деятельности: оптовая торговля зерном и семенами)
Комбинированная	Ориентирована на комплексное использование сырья: один вид сырья превращается последовательно или параллельно в другой, а затем – в третий	«Лесная холдинговая компания «Алтайлес» г. Барнаул (кластерная система безотходных деревообрабатывающих производств в Алтайском крае, основанная на внедрении передовых технологий и сохранении и приумножении лесных ресурсов региона)

В зависимости от используемых ресурсов среди организаций можно выделить материалоемкие, наукоемкие, фондоемкие и др. (табл. 2).

Таблица 2 – Классификация организаций в соответствии с приоритетом в использовании ресурсов

Тип организации	Характеристика	Пример
Трудоемкая	Использует в основном трудовые ресурсы и имеет высокую долю затрат на оплату труда в структуре себестоимости продукции	Организации торговли, ремонтные и сервисные организации
Материалоемкая	Интенсивно использует средства производства и имеет весомую долю затрат на сырье и материалы в структуре себестоимости продукции	Строительные организации, организации пищевой промышленности
Фондоемкая	Интенсивно использует большое количество различного оборудования и имеет высокую долю затрат на амортизацию в структуре себестоимости продукции	Организации нефтедобывающей, химической, добывающей промышленности, транспортные организации, ЖКХ, машиностроение
Капиталоемкая	Производит продукцию с большими затратами капитала и относительно малыми затратами труда	Организации страховой и финансовой сферы, гидроэнергетики, судоходные предприятия
Наукоемкая	Производство, связанное с необходимостью проведения значительных научных изысканий	Фармацевтические организации, организации сферы образования, здравоохранения

В зависимости от мощности производственного потенциала (размеров) организации можно разделить на крупные, средние и малые.

В настоящее время в России существуют два критерия отнесения хозяйствующих субъектов к малому бизнесу: отраслевая принадлежность и максимально допустимая численность работников.

К малым относятся организации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных значений:

- в промышленности, строительстве, на транспорте – 100 человек;
- в сельском хозяйстве, научно-технической сфере – 60 человек;
- в оптовой торговле – 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

Численность персонала в средних организациях колеблется в интервале 100–300 человек, в крупных – от 300 человек и более, но в некоторых отраслях – от 500 человек.

По форме собственности можно выделить государственные, муниципальные, частные и смешанные организации.

По признаку технологической и технической схожести выделяют четыре типа предприятий:

- с процессом непрерывного производства (работает 24 часа в сутки);
- с прерывным (дискретным) процессом производства.

В зависимости от времени работы в течение года выделяют организации круглогодичного и сезонного действия.

По организационно-правовой форме в соответствии с Гражданским кодексом РФ организации подразделяются на хозяйственные товарищества (полное товарищество и товарищество на вере), хозяйственные общества (общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество), производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, учреждения, некоммерческие корпоративные организации (потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации, союзы, товарищества собственников недвижимости, некоммерческие унитарные организации и др.).

Публичным считается такое акционерное общество, акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, могут публично размещаться или обращаться. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным. Акционерные общества, созданные до 1 сентября

2014 года и отвечающие признакам публичных акционерных обществ, признаются публичными акционерными обществами вне зависимости от указания в их фирменном наименовании на то, что общество является публичным. Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает признакам публичного общества, признаются непубличными.

1.3. Понятие организационной и производственной структуры

Структура предприятия представляет собой состав и соотношение его внутренних звеньев (цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений), которые составляют целостный хозяйственный объект.

Принято различать общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Под общей структурой предприятия понимается комплекс производственных подразделений и подразделений, обслуживающих работников, а также аппарат управления предприятием.

Управление деятельностью организации реализуется обособленными подразделениями аппарата управления или отдельными работниками, которые могут вступать между собой в организационно-экономические, социально-психологические и другие отношения. Такие организационные отношения, возникающие между работниками аппарата управления и подразделениями организации, формируют ее организационную структуру.

Организационная структура представляет собой один из ключевых элементов менеджмента организации и характеризуется распределением целей и задач управления между ее подразделением и работниками.

В зависимости от характера связей между подразделениями организации различают следующие типы организационных структур:

1. **Линейная организационная структура управления.** Данная структура является одной из простейших и характеризуется тем, что каждым структурным подразделением руководит единоначальник, у которого имеются все полномочия, функции и который сам осуществляет управление работниками, находящимися у него в подчинении. Такой руководитель подчиняется вышестоящему руководителю, а его вертикально выстроенные решения обязательны для выполнения нижестоящими звеньями (рис. 3).

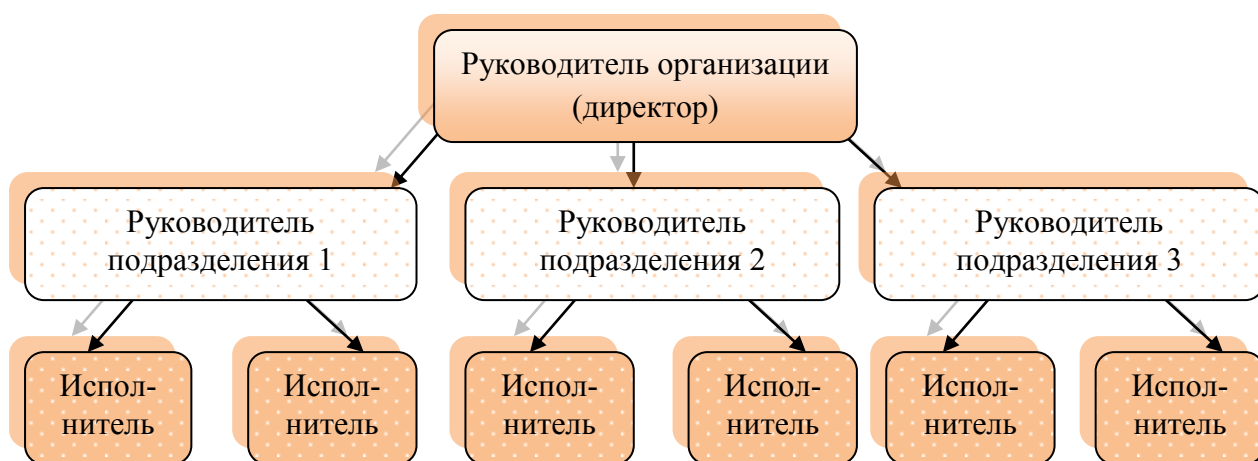


Рисунок 3 – Схема линейной организационной структуры управления

Линейная структура управления используется, как правило, малыми и средними предприятиями, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких связей между предприятиями, основанных на кооперации (табл. 3).

Таблица 3 – Преимущества и недостатки линейной организационной структуры управления

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Простота управления. – Оперативность в принятии решения. – Персональная ответственность руководителя. – Единство и четкость указаний. – Согласованность действий исполнителей. – Личная подотчетность исполнителя одному должностному лицу. – Стимулирование развития компетентности 	<ul style="list-style-type: none"> – Концентрация власти в руках одного человека или малой ограниченной группы лиц. – Высокие профессиональные требования к руководителю. – Отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений. – Затруднительные связи между инстанциями

2. Функциональная организационная структура управления предполагает сосредоточение реализации отдельных функций управления в руках заранее определенного аппарата специалистов (или отдельных подразделений), каждый из которых имеет свои четкие задачи и обязанности. Указания функционального органа в пределах его компетенции обязательны для соответствующих производственных подразделений. Таким образом, в основе такой системы управления лежит горизонтальное разделение управленческого труда (рис. 4).

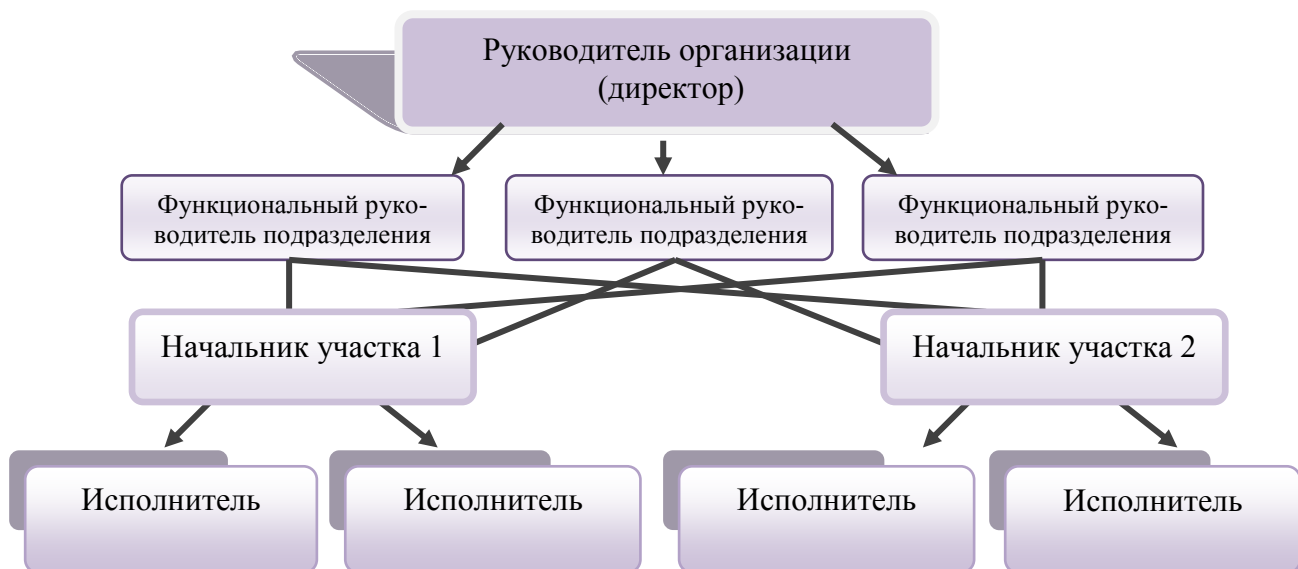


Рисунок 4 – Схема функциональной организационной структуры управления

Функциональная структура управления организацией базируется на ключевых принципах управления, сформулированных еще в начале XX века. На сегодняшний день данная организационная структура и ее различные модификации подтвердили свою эффективность и имеют достаточно широкое распространение особенно в крупных предприятиях. Как и любая другая, функциональная структура имеет свои достоинства и недостатки (табл. 4).

Таблица 4 – Преимущества и недостатки функциональной организационной структуры управления

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Высокая компетенция специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций. – Высвобождение линейных менеджеров от решения отдельных специальных вопросов. – Исключение дублирования в выполнении управленческих функций. – Снижение потребности в специалистах широкого профиля. – Специализация деятельности руководителей. – Снижение загруженности высшего руководства по сравнению с линейной организационной структурой 	<ul style="list-style-type: none"> – Сложности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами. – Появление тенденций чрезмерной централизации управления. – Недостаточная гибкость управления и, как следствие, затруднения в скорости реагирования на изменения во внешней среде. – Сложность разделения взаимосвязанных функций и последующего контроля

3. Линейно-функциональная (штабная) структура управления предусматривает функциональное разделение управленческого труда в подразделениях разных уровней и сочетание линейного и функционального принципов управления, что позволяет в значительной степени устранить недостатки как линейного, так и функционального управления (рис. 5).

В случае применения данной организационной структуры подразделения, отвечающие за функционал, свои решения могут проводить либо через линейных руководителей (в условиях линейно-штабной структуры), либо в пределах специальных полномочий прямо доводить их до специализированных служб или отдельных исполнителей на нижестоящем уровне (в условиях линейно-функциональной структуры управления).



Рисунок 5 – Схема линейно-функциональной организационной структуры управления

В основе линейно-функциональных структур лежит, помимо линейных принципов руководства, специализация управленческой деятельности по функциональным подсистемам компании (финансы, бухгалтерский учет, маркетинг и т. п.). Под каждой функциональной подсистемой формируется иерархия служб, пронизывающая всю компанию сверху вниз (табл. 5).

Сегодня линейно-функциональные структуры управления используются в большинстве предприятий.

Таблица 5 – Преимущества и недостатки линейно-функциональной организационной структуры управления

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Детальная подготовка планов и решений, определяемых со специализацией работников. – Облегчение задачи топ-менеджера посредством подробной проработки всех имеющихся проблем. – Возможность привлечения консультантов и экспертов. – Расширение возможности принятия высококомпетентных решений 	<ul style="list-style-type: none"> – Отсутствие тесных взаимосвязей между производственными отделениями. – Размытость степени ответственности, поскольку субъект, моделирующий решение, как правило, не участвует в его реализации. – Наличие тенденции к усилению централизации. – Сложности регулирования взаимоотношений функциональных и линейных менеджеров

4. Дивизиональная (отделенческая) структура предполагает, что в системе управления самостоятельные подразделения практически полностью отвечают за разработку, производство и сбыт однородной продукции (дивизионально-продуктовая структура управления), за удовлетворение отдельных групп потребителей (организационные структуры, ориентированные на потребителя) или за достигнутые результаты на отдельных рынках в регионах (дивизионально-региональная структура управления) (табл. 6, рис. 6).

Таблица 6 – Преимущества и недостатки дивизиональной организационной структуры управления

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Стимулирование ответственности и самостоятельности подразделений в вопросах завоевания рыночной ниши и улучшения финансовых результатов. – Нивелирование сложностей управления, с которыми сталкиваются управляющие высшего звена. – Оптимизация коммуникации 	<ul style="list-style-type: none"> – Рост иерархичности управленческого аппарата. – Потенциальный риск возникновения конфликтных ситуаций вследствие централизации распределения ресурсов и возможности их неэффективного использования. – Увеличение затрат на содержание управленческого аппарата вследствие дублирования одних и тех же функций в отделениях



Рисунок 6 – Схема дивизионально-региональной организационной структуры управления

Главная роль в управлении организациями с дивизиональной структурой принадлежит не руководителям функциональных подразделений, а начальникам, возглавляющим производственные отделения, которые, в свою очередь, при формировании данной структуры в организации наделяются полной ответственностью за результаты деятельности возглавляемых ими подразделений.

5. Адаптивные (органические) структуры управления характеризуются отсутствием бюрократической регламентации деятельности органов управления, детального разделения труда по видам работ, размытостью уровней управления и небольшим их количеством. Также данной организационной структуре присущи гибкость, децентрализация принятия решений, индивидуальная ответственность каждого работника за общие результаты деятельности.

К адаптивным организационным структурам относятся: проектные, матричные, сетевые и программно-целевые (рис. 7).

Органические структуры более гибкие по сравнению с линейной, линейно-функциональной и дивизиональной, поскольку лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новой наукоемкой технологии.

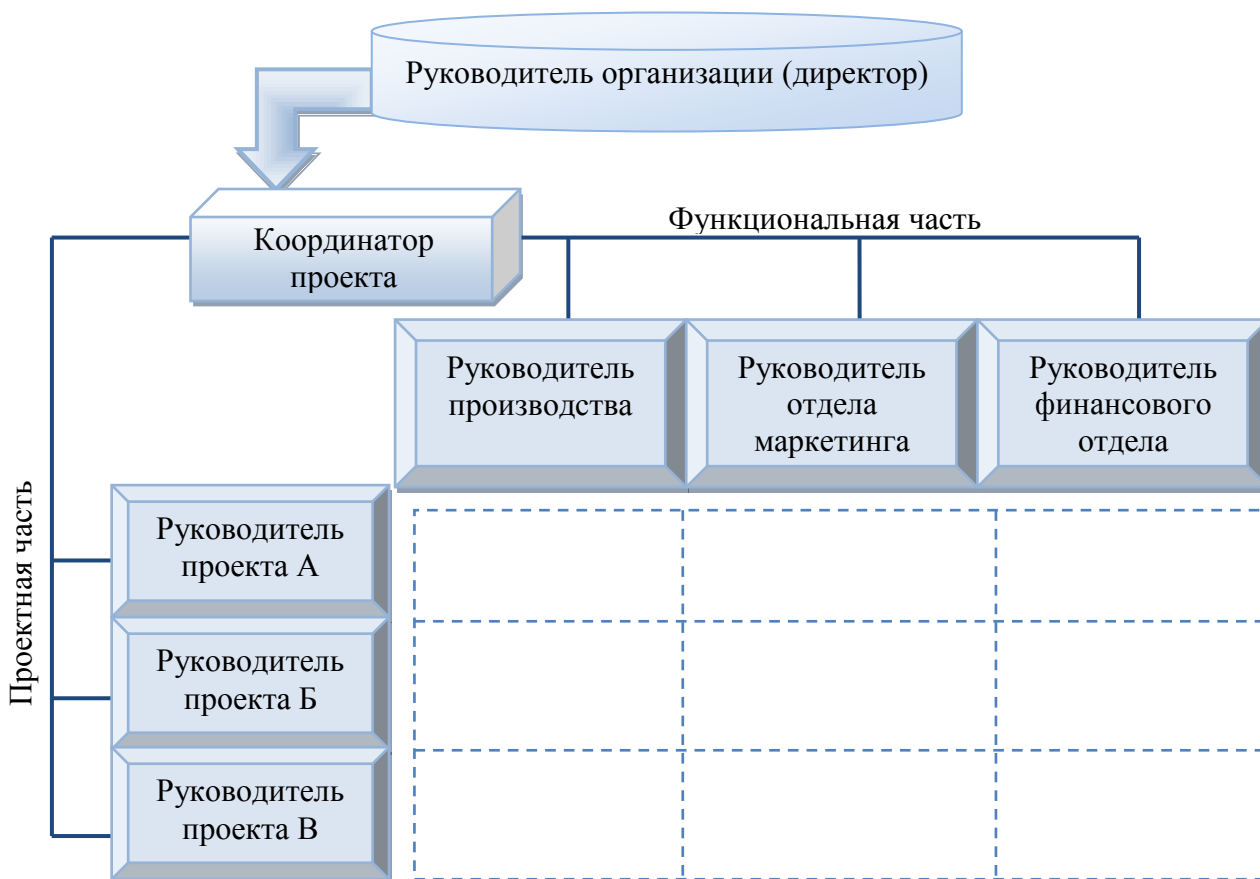


Рисунок 7 – Схема адаптивной (матричной) организационной структуры управления

Зачастую организационные структуры создаются временно для реализации конкретных проектов (табл. 7).

Таблица 7 – Преимущества и недостатки адаптивной организационной структуры управления

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – Наличие возможности оперативно реагировать и приспосабливаться к быстро изменяющимся условиям функционирования организации, как внутри нее, так и вовне. – Наилучшее использование трудовых ресурсов за счет специализации различных видов производственной деятельности. – Расширение возможностей для творческого подхода 	<ul style="list-style-type: none"> – Наличие сложной структуры соподчинения, вследствие чего могут иметь место проблемы, связанные с определением приоритетности заданий и распределением времени на их выполнение. - Необходимость постоянного контроля и техническая сложность его реализации

Основой для формирования организационной структуры управления выступает организационная структура производства (рис. 8).



Рисунок 8 – Обобщенная схема процесса производства

Ключевыми элементами процесса производства выступают труд, средства труда и предметы труда. Совокупный производственный процесс состоит из неоднородных частичных производственных процессов, каждый из которых включает в себя изолированную в технологическом отношении часть – стадию или фазу. Таким образом, структура производственного процесса – это состав и соотношение между собой по времени отдельных элементов производственного цикла.

Все частичные процессы делятся на две группы: основные и вспомогательные (рис. 9).

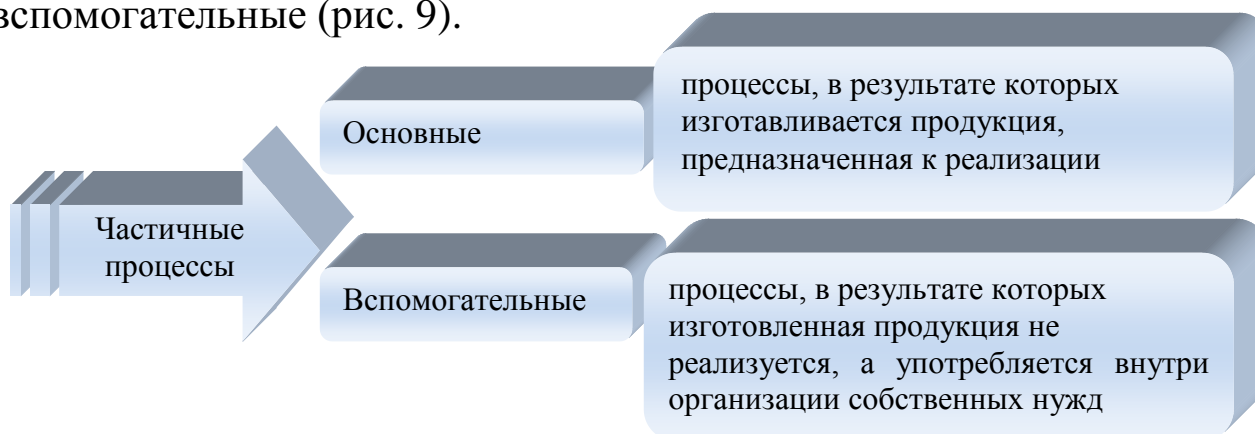


Рисунок 9 – Классификация частичных процессов организации

Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест.

Рабочее место – неделимое в организационном отношении звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции (или их группы) и оснащенное соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами (рис. 10).



Рисунок 10 – Классификация рабочих мест

Операция – это часть процесса производства, в ходе которой осуществляется обработка предмета труда на одном рабочем месте одним рабочим (или бригадой рабочих) без переналадки оборудования при помощи неизменных орудий труда.

В соответствии с группировкой производственных процессов операции также подразделяются на основные и вспомогательные. Выполнение основных операций предполагает, что в результате предмет обработки изменит свои внешние и (или) внутренние свойства (размер, цвет, химический состав, форму). В результате выполнения вспомогательных операций предмет обработки не меняет ни внешние, ни внутренние параметры (транспортировка предметов труда, упаковка продукции, контроль качества и т. п.).

Среди основных и вспомогательных операций, в свою очередь, можно выделить ручные, автоматизированные, аппаратурные и др. (рис. 11).

Основной структурной единицей, входящей в производственную структуру организации, является цех. В составе предприятия цех является обособленной в организационном, техническом и административном отношениях хозяйственной единицей, он наделяется определенной самостоятельностью и выполняет закрепленные за ним производственные функции. Все цеха и хозяйства организации можно разделить: на цеха основного производства; вспомогательные цеха; подсобные цеха; побочные цеха; обслуживающие хозяйства.

В цехах основного производства исходные материалы и сырье проходят ключевые технологические стадии и трансформируются в готовую продукцию, на которой специализируется данная организация, то есть основную продукцию. Ключевыми задачами основного производства выступают организация оптимального технико-технологического процесса и обеспечение движения продукта в процессе его изготовления. Среди основных цехов можно выделить заготовительные, обрабатывающие и сборочные.

Вспомогательные цеха своей главной задачей ставят изготовление инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия, производство запасных частей для заводского оборудования и энергетических ресурсов. Таким образом, данные цеха обеспечивают нормальное функционирование процесса производства, а их количество и размеры зависят от масштаба производства. Важнейшими среди вспомогательных цехов являются инструментальные, ремонтные, энергетические.

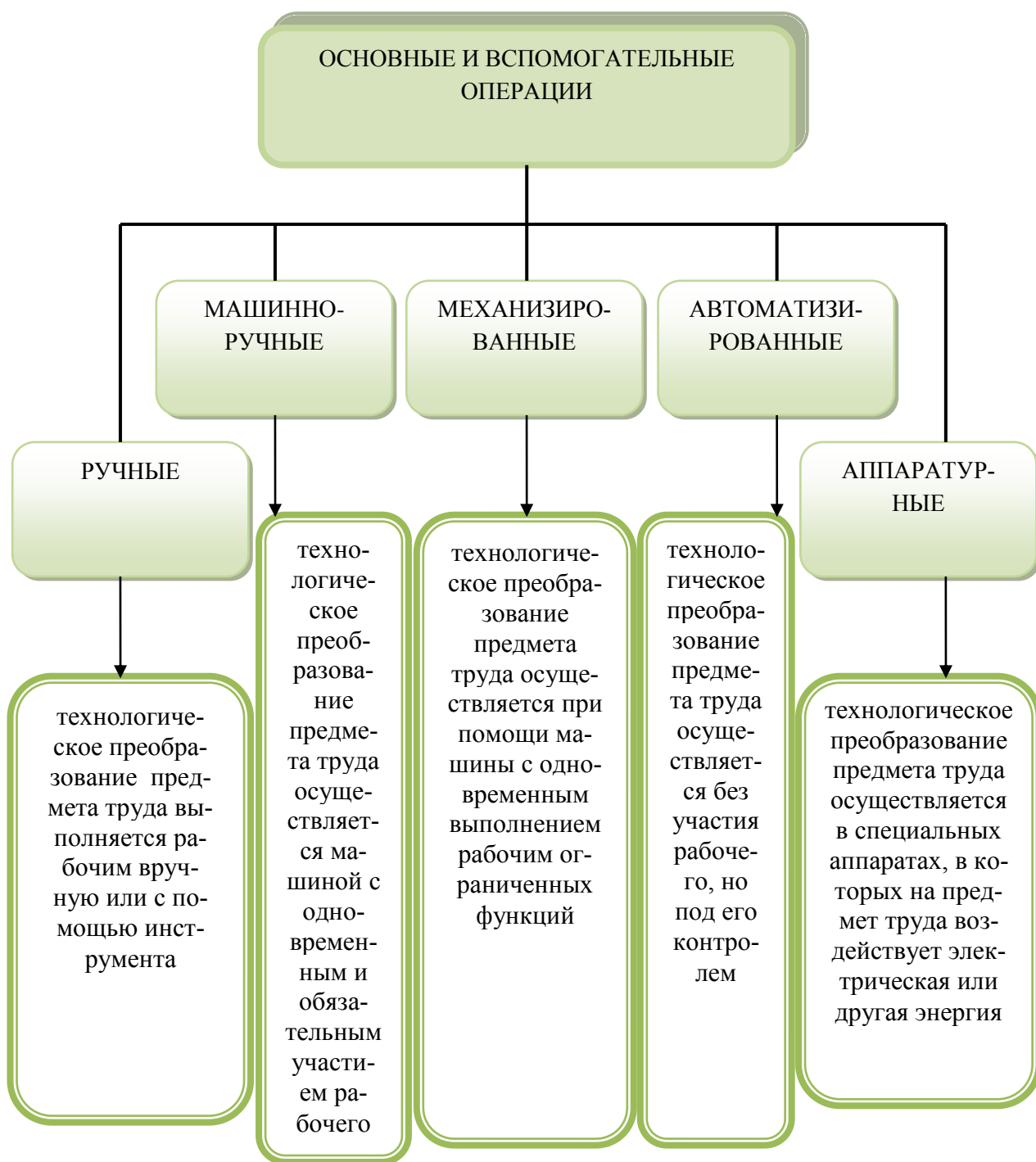


Рисунок 11 – Состав и характеристика производственных операций

Подсобные цеха осуществляют добычу и обработку вспомогательных материалов. В этих цехах изготавливают тару для упаковки продукции, выполняют консервацию продукции, ее упаковку, погрузку и отправку потребителю.

Побочные цеха осуществляют изготовление продукции из отходов сырья и материалов основного и вспомогательного производства или осуществляют восстановление использованных вспомогательных материалов для нужд производства.

Обслуживающие хозяйства выполняют работы или оказывают услуги для основного и вспомогательного цехов. К таким цехам относятся жилищно-коммунальные структуры, столовые, лаборатории, складские и транспортные подразделения, санатории, учебные заведения и т. д.

В зависимости от специфики организации производственных цехов структура предприятия может быть сформирована по 3 типам:

1. Технологический тип. Такой цех специализируется на выполнении однородных технологических операций. К основным достоинствам технологической структуры можно отнести возможность:

- применять прогрессивные технологические процессы;
- наиболее полно использовать оборудование и материалы;
- упрощать техническое руководство, особенно при освоении новых и расширении номенклатуры уже выпускаемых изделий.

В качестве недостатка технологического типа можно выделить усложнение межцеховых кооперированных связей и, как следствие, возрастание потребности в межоперационном контроле, увеличение длительности производственного цикла, рост транспортных расходов.

2. Предметный тип. Такой цех специализируется на изготовлении определенного изделия или его части (узла, агрегата), используя при этом различные технологические процессы.

Данный тип производственной структуры по сравнению с технологическим имеет следующие преимущества:

- сокращает и упрощает межцеховые кооперированные связи;
- повышает ответственность подразделений за качество и сроки выпуска закрепленной за ними номенклатуры;
- снижает длительность производственного цикла;
- упрощает процедуру планирования.

В качестве недостатка предметного типа можно выделить то, что в предметно-специализированных производственных подразделениях из-за невозможности выпускать слишком большую номенклатуру изделий приостанавливаются прогрессивные процессы развития техники и технологии.

В настоящее время в чистом виде предметная и технологическая структуры встречаются редко. На большинстве предприятий преобладает смешанная или так называемая предметно-технологическая структура.

3. Смешанный (предметно-технологический) тип. Данный тип производственной структуры характеризуется наличием в организа-

ции основных цехов, организованных как по предметному, так и по технологическому признакам. Смешанная структура достаточно часто встречается в легкой промышленности, в машиностроении и ряде других отраслей.

С точки зрения уровня специализации производства, его состава и номенклатуры продукции, масштаба и повторяемости изделий экономической и организационно-технической характеристикой производства выступает его тип. Традиционно выделяют единичный, серийный и массовый типы производства.

Единичное производство характеризуется небольшим объемом выпуска однотипных изделий при достаточно широком их ассортименте. Исходя из того, что образцы продукции повторяются нерегулярно либо не повторяются совсем в условиях единичного производства за рабочими местами не закреплены конкретные операции, работники обладают высокой профессиональной квалификацией, применяемое оборудование уникально и требует частой переналадки. Все производство в целом отличается значительной себестоимостью производимой продукции, существенной трудоемкостью изделий и продолжительным временем их изготовления.

Для серийного производства характерно изготовление ограниченного ассортимента продукции, партии или серии изделий, которые повторяются через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают крупносерийное, среднесерийное и мелкосерийное производства. В серийном производстве рабочие места зачастую специализированы для выполнения однотипных технологических операций, достаточно широко применяется труд рабочих средней квалификации, величина себестоимости продукции снижается за счет специализации рабочих мест, более эффективного использования оборудования и производственных площадей, уменьшения, по сравнению с единичным производством, расходов на заработную плату.

Массовое производство сосредоточено на производстве отдельных видов продукции в значительных количествах с использованием узкоспециализированных рабочих мест в течение достаточно продолжительного периода времени. Отличительными чертами производства массового типа являются стабильность номенклатуры изготавливаемых изделий, сосредоточение рабочих мест на выполнении одной постоянно закрепленной операции, применение специализированного оборудования, незначительная трудоемкость и длительность

производственного процесса, высокая механизация, автоматизация и, как следствие, низкая доля ручного труда.

Несмотря на то что достоинства массового и крупносерийного производств очевидны, для них характерны и существенные недостатки:

- ориентация на усредненные стандарты, а не на потребности индивидуального покупателя со специфичными запросами;
- статичность и негибкость технологии, обуславливающая трудности перестройки производства, что обусловлено наличием значительного количества специальной техники и оборудования.

Одним из ключевых условий оптимальной организации производственного процесса выступает его рациональное распределение во времени и по рабочим местам. Основным в данном случае выступает понятие производственного цикла, характеризующего календарный период времени, в течение которого предмет труда проходит все операции по превращению в готовую продукцию. Производственный цикл может быть измерен в минутах, часах, днях.

При этом различная продукция имеет различную структуру производственного цикла. Например, в условиях непрерывного производства в составе производственного цикла отсутствуют перерывы, а в большинстве отраслей с прерывным характером производства отсутствуют естественные процессы.

1.4. Инфраструктура организации и ее основные элементы

Инфраструктура организации представляет собой подразделения по обслуживанию основного производства, а также социальному обслуживанию коллектива. В этой связи принято различать производственную и непроизводственную инфраструктуру организации.

Производственная инфраструктура создается с целью обеспечения бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса. Постоянная оптимизация производственной инфраструктуры выступает одним из ключевых факторов улучшения деятельности организации. Работы по обслуживанию основного производства выполняются вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами: инструментальным, ремонтным, транспортным, энергетическим, складским, службами материально-технического снабжения и сбыта продукции, коммуникации и сети.

Инструментальное подразделение в организации выполняет работы по обеспечению производства технологической оснасткой и инструментами, организации их хранения, эксплуатации и ремонта. От эффективности организации деятельности инструментального хозяйства, качества имеющегося инструментария во многом зависит интенсивность использования оборудования, технологические параметры его работы, уровень производительности труда и в целом результаты работы организации.

Ремонтное хозяйство осуществляет обеспечение ритмичной и бесперебойной работы всего машинно-тракторного парка и оборудования за счет проведения своевременного текущего обслуживания, планово-предупредительного и капитального ремонта. 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.

Транспортное хозяйство в организации обеспечивает своевременное и бесперебойное обслуживание производства транспортными средствами по перемещению работников и грузов в ходе производственного процесса. По своему назначению все транспортные средства организации могут быть подразделены на внутренний, межцеховой и внешний транспорт. Оптимизация функционирования транспортного хозяйства предполагает ликвидацию чрезмерно дальних перевозок, встречных, возвратных, пустых и не полностью загруженных транспортных средств.

Ключевыми задачами энергетического хозяйства выступает обеспечение потребности организации в тепло- и электроэнергии, технологическом паре, сжатом воздухе, техническом кислороде, природном газе. Однако зачастую хозяйствующие субъекты более целесообразным считают установление длительных договорных отношений в области энергетики со сторонними организациями.

Складское хозяйство, а также службы материально-технического снабжения и сбыта продукции не только играют значительную роль в организации бесперебойного функционирования производственного процесса, но и оказывают существенное влияние на величину издержек производства посредством создания и поддержания оптимального запаса при минимальных затратах, обеспечивая при этом надлежащее складирование, хранение и учет товарно-материальных ценностей, ресурсов и готовой продукции.

Коммуникации и сети включают линии электропередачи и распределительные сети, нефте- и газопроводы, телефонные сети и т. п.

Непроизводственная инфраструктура имеет своей целью социальное обслуживание работников организации и включает следующие элементы: жилищно-коммунальное хозяйство, медицинские пункты, поликлиники, больницы, санатории, дома отдыха и оздоровительные комплексы, детские сады, столовые и необходимые социально-значимые службы.

Непроизводственная инфраструктура выступает неотъемлемым компонентом общей структуры организации, обеспечивающей полноценную жизнедеятельность всего коллектива. Наличие и эффективное функционирование ее различных звеньев создает возможность и дает уверенность работникам организации удовлетворять жизненно необходимые социальные потребности, создавая тем самым предпосылки для высокопродуктивной работы трудового коллектива.

Как и производственная, социальная инфраструктура обеспечивает целостность и комплексность народного хозяйства на различных его уровнях. Также велико ее значение в процессе освоения новых территорий, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов в отдаленных районах страны.

Практикум

Задание 1.

Классифицируйте предприятия по виду производственной деятельности (прил. 1):

- 1) «Башнефть» – нефтегазодобывающее предприятие;
- 2) «Росгосстрах» – страховая компания;
- 3) «Модус» – официальный дилер BMW в Ставропольском крае;
- 4) «Металлоперерабатывающий завод Аскона»;
- 5) «РЖД» – оказание услуг по перевозке;
- 6) «Дельта» – предприятие, осуществляющее временный обогрев строящихся помещений;
- 7) «Мостострой 6» – предприятие, осуществляющее строительство мостов, искусственных и гидротехнических сооружений, АЭС и ТЭЦ;
- 8) «Лактис» – производитель молочной продукции;
- 9) «Адмиралтейские верфи» – судостроительный завод;
- 10) «Хозяин» – предприятие, осуществляющее оптовые поставки продуктов питания и кормов для животных;
- 11) «ДМД» – предприятие, осуществляющее строительство дорог;

- 12) Ставропольский государственный аграрный университет;
- 13) Сеть гипермаркетов «О'Кей»;
- 14) «ТКС» – консалтинговая компания;
- 15) «КАРО-фильм» – сеть кинотеатров.

Задание 2.

Акционерное общество «Восток» создано пятью учредителями, из которых три – юридические лица, два – физические лица. В состав уставного капитала было внесено следующее имущество:

Учредитель	Вклад в уставный капитал
ООО «Светоч»	Производственное помещение – 5 млн руб.
ООО «Аромат»	Транспортные средства – 0,5 млн руб. Ценные бумаги – 1,5 млн руб.
ООО «Арго»	Производственное оборудование – 8 млн руб.
Петров А. И.	2 млн руб.
Ковалев С. Д.	3 млн руб.

Определите:

- размер уставного капитала;
- долю каждого учредителя в уставном капитале АО;
- долю привилегированных акций, если их владельцами в данной организации являются только физические лица;
- число акций, принадлежащих каждому акционеру, если распределение акций проводилось в соответствии с долями в уставном капитале;
- общее число и номинальную стоимость акций;
- кто из учредителей фактически является владельцем контрольного пакета акций;
- размер дивидендов на одну обыкновенную и одну привилегированную акции, если дивидендный доход равен 30 % чистой прибыли, а ставка дивиденда по привилегированным акциям – 15 %, годовая чистая прибыль общества составила 3,6 млн руб.;
- новый размер уставного капитала и номинальную стоимость акции, если известно, что по итогам первого года деятельности в составе имущества АО «Восток» произошли следующие изменения: ценные бумаги были реализованы по цене 1,2 млн руб., а стоимость производственного помещения в результате переоценки возросла до

6 млн руб. Общим собранием акционеров было принято решение направить прирост стоимости имущества и 50 % чистой прибыли на увеличение уставного капитала без изменения числа акций.

Задание 3.

Акционерное общество имеет уставный капитал, равный 100 млн руб. (10000 акций по 10 тыс. руб.). Прибыль в размере 15 млн руб. направляется на увеличение уставного капитала без изменения количества акций. Рассчитайте номинал акции после увеличения уставного капитала.

Задание 4.

Установите правильное соответствие понятий и определений:

Понятие	Определение
1. Организационная структура управления предприятием	группа руководителей и специалистов, на которую возложены ответственность за осуществление процесса выработки и реализации управленческих решений
2. Аппарат управления предприятием	совокупность наиболее характерных и устойчивых методов решения задач и проблем, используемых руководителями предприятий в своей практической деятельности
3. Стиль управления	структура, которая образуется в результате построения аппарата управления только из взаимоподчиненных органов в виде иерархической лестницы
4. Механизм управления	временная структура, ориентированная на обеспечение эффективного управления при разработке организацией проектов
5. Методы управления	структура, при которой управленческие воздействия разделяются на линейные (обязательные для исполнения) и функциональные (рекомендательные)
6. Линейный тип структуры управления	структура, представляющая собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю функциональной службы, с другой – руководителю проекта (целевой программы)
7. Функциональная структура управления	структуры управления, обеспечивающие быструю реакцию предприятия на изменения внешней среды, способствующие внедрению новых производственных технологий
8. Линейно-функциональный тип структуры управления	структура, характеризующаяся выделением в составе организации практически самостоятельных единиц – «дивизионов» – по продукту, инновациям или рынкам сбыта

Понятие	Определение
9. Штабная структура управления	способы воздействия субъекта управления на коллективы и отдельных работников для достижения поставленной цели
10. Дивизиональная структура управления	структура, предполагающая образование в помощь линейным руководителям специализированных функциональных подразделений – штабов для решения определенных задач
11. Матричная структура системы управления	способ организации управления производством, представляющий собой взаимоувязанный комплекс форм, методов, средств и принципов хозяйствования, обеспечивающих эффективную реализацию стоящих перед каждым предприятием целей
12. Адаптивные структуры управления	структура, при которой предполагается создание подразделений для выполнения определенных функций на всех уровнях управления
13. Проектная структура управления предприятием	состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, их системная организация, характер соподчиненности и подотчетности, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям

Вопросы для самоконтроля

1. Что собой представляет экономика организаций?
2. Перечислите основополагающие факторы, определяющие уровень развития производства.
3. Какие элементы входят в состав национальной экономики?
4. Каково значение межотраслевых комплексов в экономике страны?
5. В чем заключается отраслевая специфика деятельности организаций?
6. Назовите количественные и качественные признаки, по которым можно классифицировать коммерческие организации.
7. Дайте определение и охарактеризуйте состав организационной структуры хозяйствующего субъекта.
8. Дайте определение и охарактеризуйте состав производственной структуры хозяйствующего субъекта.
9. В чем заключаются отраслевые особенности производственных и организационных структур предприятий?
10. Из каких элементов складывается длительность производственного цикла?

Контрольный тест

1. Экономика – это...
 - а) наука об ограниченности ресурсов;
 - б) вид хозяйственной деятельности;
 - в) наука о хозяйстве и об отношениях людей в процессе хозяйствования;
 - г) наука о производстве материальных и нематериальных благ.

2. Организация — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для...
 - а) производства продукции, выполнения работ и оказания услуг;
 - б) удовлетворения общественных потребностей;
 - в) получения прибыли;
 - г) производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

3. Каким из перечисленных признаков обладает организация?
 - а) широкий ассортимент продукции;
 - б) наличие собственных основных фондов;
 - в) обособленное имущество;
 - г) наличие аппарата управления.

4. Что можно отнести к важнейшим чертам предпринимательства?
 - а) самостоятельность и независимость;
 - б) экономическая независимость;
 - в) самостоятельность, независимость и экономическая независимость;
 - г) отсутствие хозяйственного риска и ответственности.

5. Какими из перечисленных признаков характеризуют рыночную модель экономического поведения организации?
 - а) в организации сохраняется кадровый состав при падении производительности труда;
 - б) организация активна в поиске новых хозяйственных связей;
 - в) основа управления – вертикальные связи;
 - г) в организации высокая фондоемкость и ресурсоемкость.

6. Основным фактором, влияющим на выбор модели экономического поведения организации, является...

- а) темп инфляции;
- б) ассортимент выпускаемой продукции;
- в) объем деятельности;
- г) форма собственности.

7. Какой из перечисленных признаков не относится к признакам организации?

- а) организационное единство;
- б) обособленное имущество;
- в) имущественная ответственность;
- г) наличие квалифицированных работников.

8. В зависимости от основной цели деятельности организации подразделяются на...

- а) коммерческие и некоммерческие;
- б) промышленные и торговые;
- в) крупные и мелкие;
- г) открытые и закрытые.

9. Какая из приведенных целей деятельности коммерческой организации является наиболее важной?

- а) получение прибыли;
- б) максимизация продаж;
- в) увеличение заработной платы;
- г) расширение рынков сбыта.

10. Классификационным признаком организации, относящим ее к определенной отрасли, является...

- а) размер уставного капитала;
- б) характер потребляемого сырья;
- в) объем реализации продукции;
- г) степень комбинирования и кооперирования.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

2.1. Сущность экономического потенциала организации и его структура

Потенциал представляет собой единый комплекс средств и их источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие и использованы для достижения цели.

Зачастую под потенциалом понимается «возможности» или «способность», но в конкретный момент времени более точным является понимание потенциала как совокупности средств, определяющих какую-либо способность.

Экономический потенциал – весь комплекс имеющихся в наличии ресурсов, взаимосвязанных между собой, использование которых позволяет достичь конкретного экономического эффекта. Именно экономический потенциал выступает в качестве основы хозяйственной деятельности организаций.

Основные функциональные составляющие экономического потенциала можно представить в виде базовых локальных потенциалов. Их укрупненный состав может быть представлен производственно-технологическим, организационно-управленческим, финансовым, маркетинговым и экологическим потенциалами. Эти локальные потенциалы охватывают все ключевые стратегические компоненты организации, позволяющие эффективно функционировать в долгосрочном периоде, реализовывать поставленные задачи и достигать заявленных целей.

В свою очередь, в составе перечисленных локальных потенциалов могут иметься самостоятельные, обособленные элементы. Так, производственно-технологический потенциал составляют имущественный, трудовой и инновационный потенциалы, а организационно-управленческий и организационный потенциал, потенциал менеджмента, потенциал эккаунтинга (рис. 12).

Таким образом, комплексный экономический потенциал организации представляет собой сложную систему, включающую множество элементов, обладающих разнообразными характеристиками.

В свою очередь экономический потенциал базируется на потенциале ресурсном, отражающем имеющиеся возможности хозяйствующего субъекта.

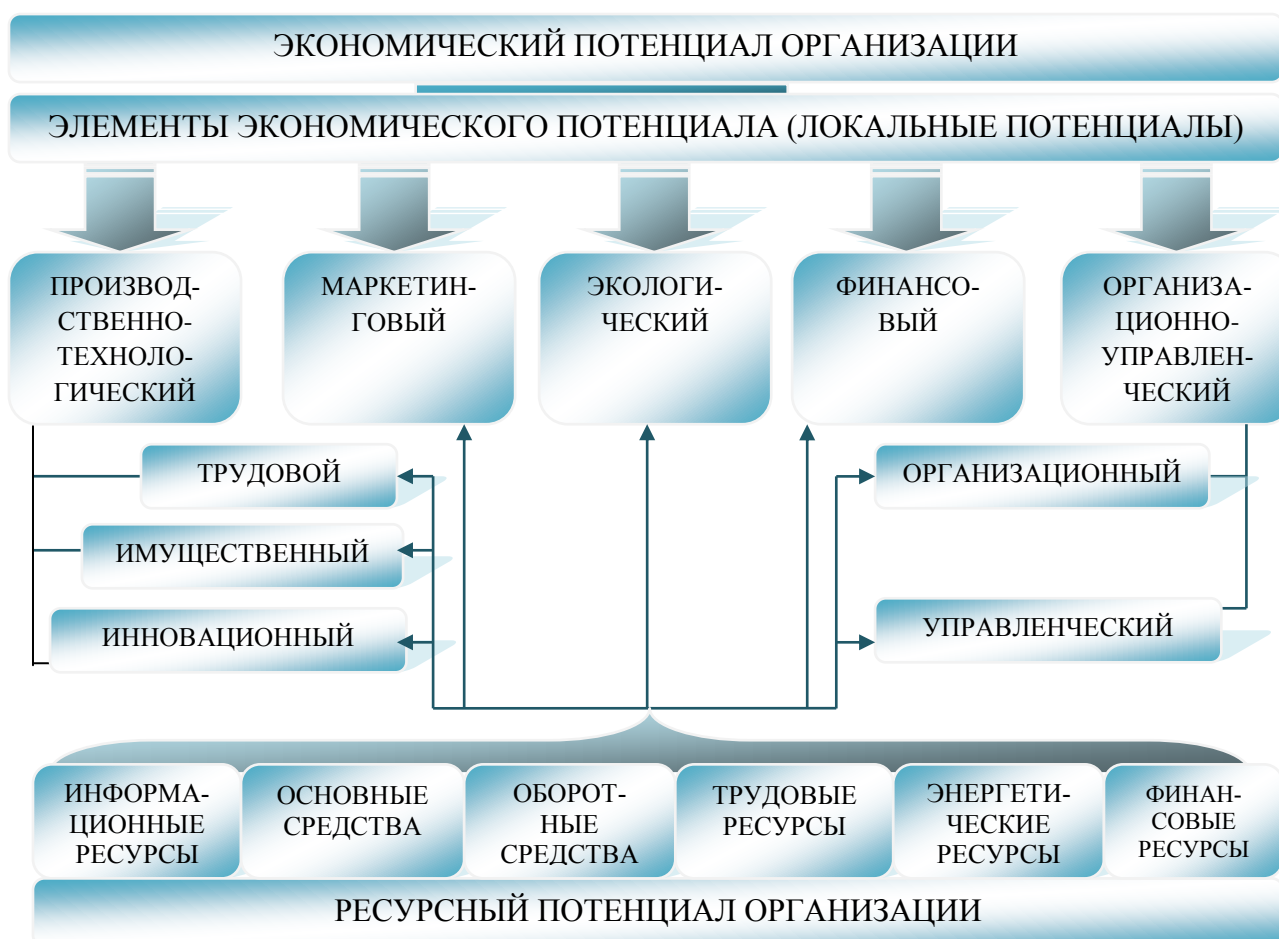


Рисунок 12 – Ключевые компоненты комплексного экономического потенциала организации

С другой стороны, экономический потенциал предопределяет и реализацию перспективных возможностей, выраженную в достижении экономического эффекта. Между ресурсами и результатами их использования, безусловно, существует тесная органическая взаимосвязь. Ресурсная и результирующая составляющие в своем единстве раскрывают возможность и силу потенциала любого имеющегося ресурса. Наиболее объективным является такой подход к оценке ресурсного потенциала, который учитывает его количественные и качественные параметры в неразрывном единстве, что позволяет в условиях перехода к преобладанию интенсивных форм воспроизводства выявлять его системный эффект.

В упрощенном виде при оценке эффективности использования экономического потенциала организации ее совокупные ресурсы могут быть представлены как сумма среднегодовой стоимости основных, оборотных средств и фонда оплаты труда. При этом в качестве показателей целесообразно рассчитать:

– ресурсоотдачу – по формуле 1:

$$P_o = \frac{B}{(\overline{OC} + \overline{Ob}_c + \text{ФОТ})}, \quad (1)$$

где B – выручка за анализируемый период (год); \overline{OC} – среднегодовая стоимость основных фондов; \overline{Ob}_c – среднегодовая стоимость оборотных средств; ФОТ – фонд оплаты труда;

– ресурсоемкость – по формуле 2:

$$P_e = \frac{1}{P_o}; \quad (2)$$

– рентабельность использованных ресурсов (ресурсорентабельность) – по формуле 3:

$$P_p = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{(\overline{OC} + \overline{Ob}_c + \text{ФОТ})}, \quad (3)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль за анализируемый период (год).

2.2. Ресурсы организации

Термин «ресурс» происходит от французского слова «ressource», означающего вспомогательное средство. В настоящее время в наиболее общем виде под ресурсами организации понимается совокупность природных, людских и созданных человеком средств, используемых для производства товаров, оказания услуг и выполнения работ.

Комплексный состав ресурсов уникален для каждого хозяйствующего субъекта. Для использования в практической деятельности ресурсы определенным образом возможно классифицировать (рис. 13).

Все ресурсы организации являются частью производственно-экономической системы и работают в тесном взаимодействии, в непрерывном влиянии одних на другие, генерируя ее дополнительные, синергетические свойства. При этом ресурсная подсистема должна быть четко сбалансирована: ресурсы должны полностью соответствовать общей стратегии организации по количеству, качеству, производительным свойствам, поскольку это будет определять их совокупную результативность. Формирование ресурсного обеспечения производства начинается с определения потребности в них, то есть проектируется система стратегических ресурсов организации.

Ресурсная стратегия консолидирует потребность в ресурсах при реализации трех ключевых стратегий: потребительской, товарной, рыночной. Она конкретизирует ключевые факторные ресурсы, необходимые и достаточные для получения запланированных результатов.



Рисунок 13 – Классификация ресурсов организации

Также ресурсная стратегия, определяя количественные, качественные и стоимостные параметры стратегических ресурсов, выступает основой для проверки реальных возможностей реализации основных стратегий и разработки стратегии роста стоимости капитала организации.

2.3. Собственные и заемные средства формирования экономического потенциала

Формирование экономического потенциала организации осуществляется за счет собственных, заемных и привлеченных средств (рис. 14).



Рисунок 14 – Состав источников финансирования ресурсного потенциала

Непременным критерием нормального функционирования организации выступает наличие у нее собственных средств в достаточном количестве. Основные элементы, источники и направления использования собственного капитала организации представлены в приложении 2.

Наиболее значимым компонентом собственного капитала организации выступает прибыль. Как экономическая категория она рас-

крывает эффект, полученный в результате деятельности хозяйствующего субъекта; используется в качестве основного внутреннего источника финансирования собственного капитала. Сопоставление прибыли со средневзвешенной ценой капитала в относительном выражении позволяет определить изменение стоимости организации. В компонентный состав собственного капитала прибыль включается только после того, как пройдет ряд последовательных стадий:

- формирование финансового результата от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации;
- покрытие обязательных выплат по обслуживанию долга, уплата налоговых и иных обязательных платежей;
- направление части финансового результата на формирование резервного капитала и выплату дивидендов.

Таким образом, в контексте источника собственных средств речь идет, в первую очередь, о нераспределенной прибыли.

Помимо собственных средств, финансовое обеспечение экономического потенциала организации сопровождается использованием заемного капитала. Это связано с тем, что зачастую потребности в финансировании на практике оказываются гораздо больше той суммы, которую позволяют мобилизовать собственные источники.

К наиболее распространенным заемным источникам формирования экономического потенциала можно отнести кредитные источники, эмиссию долговых ценных бумаг и кредиторскую задолженность.

Кредит представляет собой заем в товарной или денежной форме, предоставляемый кредитором заемщику на условиях возвратности, возмездности, срочности и платности.

Достаточно распространенным, простым и недорогим источником финансирования деятельности организации выступает кредиторская задолженность. Образуется она не в ходе притока капитала в хозяйственный оборот компании, а в результате того, что некоторая его часть временно задерживается в организации как результат несинхронного выполнения сторонами своих обязательств по договору.

В целом кредиторская задолженность способна оказать существенное влияние на обеспеченность оборотными средствами реального сектора экономики: замедление расчетов по ее погашению часто предоставляет организациям дополнительную возможность краткосрочного финансирования. В наибольшей мере хозяйствующие субъекты могут варьировать в свою пользу объемами, сроками и формами пла-

тежей поставщикам, в наименьшей – бюджету и банкам ввиду весьма быстрых и жестких санкций в этих случаях. В этой связи, как правило, формируется целая цепочка, когда организации переключаются свои финансовые обязательства друг на друга и на своих поставщиков.

В практике российских организаций свобода в формировании и доступность кредиторской задолженности на протяжении многих лет способствовали вытеснению банковского кредита из источников финансирования, что ухудшало финансовую устойчивость, в первую очередь, самих хозяйствующих субъектов. Накопление значительных сумм кредиторской задолженности приводило к хроническому росту неплатежей по всей хозяйственной цепочке и зачастую к ее разрыву.

На сегодняшний день практика взаиморасчетов обрела более устойчивые и цивилизованные рамки. И одним из способов формирования кредиторской задолженности стал коммерческий кредит, предоставляемый в товарной форме в виде отсрочки платежа при продаже товара (услуги). При этом выделяют несколько его разновидностей (рис. 15).

Коммерческий кредит для использующих его организаций имеет ряд преимуществ в сравнении с другими источниками формирования заемного капитала:

- во-первых, это тесная связь с масштабами хозяйственной деятельности организации, что содействует сбалансированности между объемами финансирования и объемами деятельности, а также сглаживает сезонные потребности в иных формах заемных средств;
- во-вторых, отсутствие залога и жестких требований к показателям финансового состояния организации;
- в-третьих, более низкая цена привлекаемых финансовых средств;
- в-четвертых, сокращение финансового цикла организации;
- в-пятых, упрощенный механизм оформления по сравнению с другими видами кредита.

Однако все разновидности кредиторской задолженности как кредитного инструмента имеют следующие ограничения в использовании:

- краткосрочный характер;
- ограниченное количество направлений использования средств;
- существенный кредитный риск для организации, предоставившей кредит;

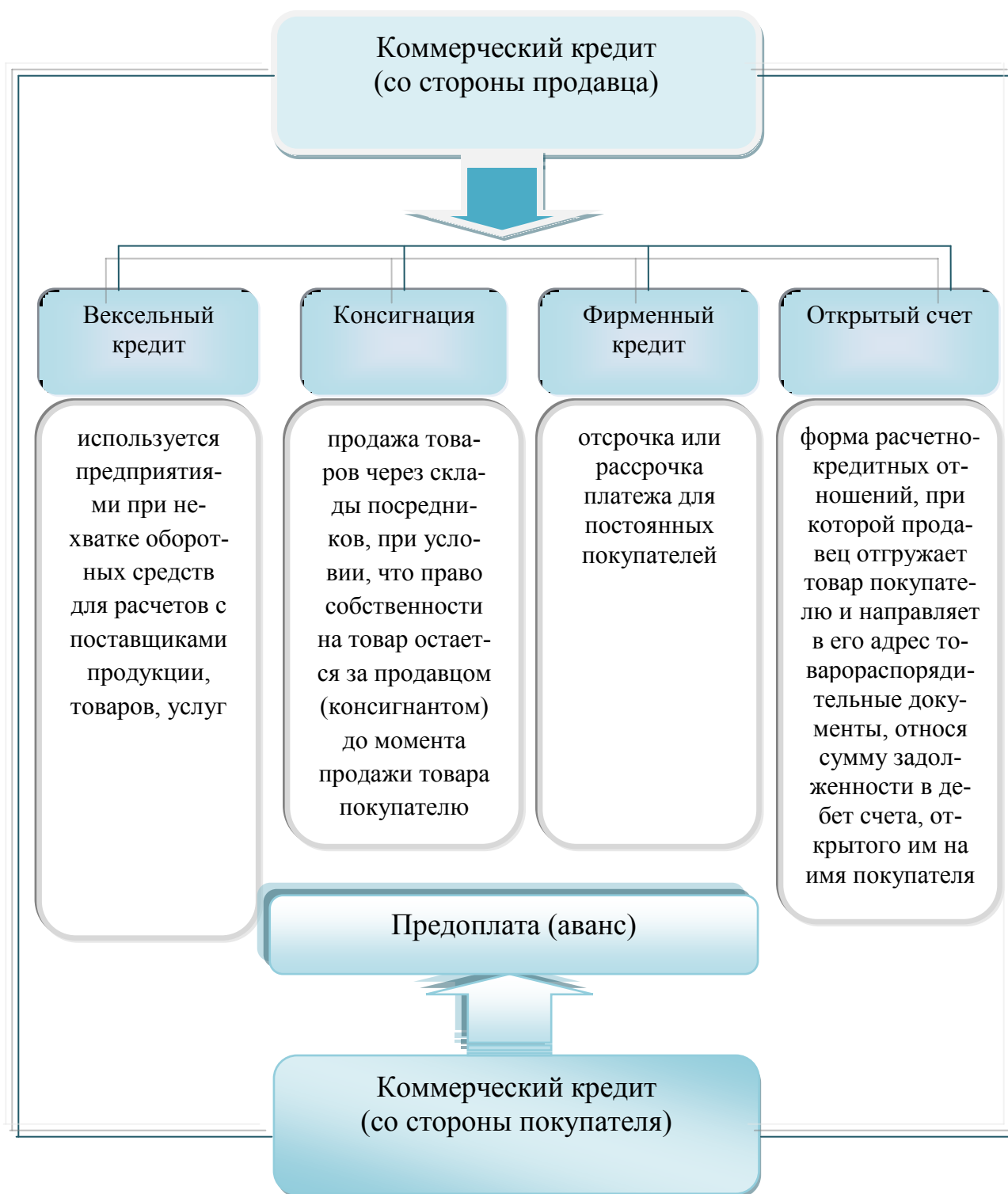


Рисунок 15 – Виды коммерческого кредита

– дополнительная угроза несостоятельности для организации, привлекающей коммерческий кредит, при условии ухудшения конъюнктуры рынка и возникновении проблем с реализацией продукции.

Одним из элементов заемного капитала компаний являются средства, привлекаемые на облигационной основе. Корпоративная

облигация – это особая форма инвестиционной стоимости, выражающая заемно-долговые отношения между эмитентом и инвестором.

Данный вид облигаций самостоятельно обращается на фондовом рынке вплоть до их погашения и имеет собственную котировку, обладая при этом основными инвестиционными свойствами: ликвидностью, надежностью и доходностью.

В целом состав и структура источников финансирования экономического потенциала организации определяет многие аспекты не только финансовой, но также операционной и инвестиционной деятельности, оказывая активное воздействие на конечный результат этой деятельности.

Практикум

Задание 1.

Расставьте цифры в таблице в соответствии с очередностью основных этапов процесса создания новой организации:

Принятие решения о создании фирмы	
Определение примерной первоначальной стратегии новой фирмы	
Оценка имеющихся для создания новой фирмы ресурсов	
Поиск бизнес-идеи	
Выбор рыночной ниши	
Регистрация фирмы и получение необходимых разрешений	
Разработка организационной и производственной структуры	
Выбор оптимальной организационно-правовой формы осуществления бизнеса	
Приобретение и формирование необходимой ресурсной базы	
Выбор потенциальных партнеров	
Организация закупочной, производственной и сбытовой деятельности	
Определение механизма финансирования создания и развития фирмы	
Разработка детального плана создания и развития фирмы	
Проведение собрания учредителей	
Выбор места размещения фирмы и ее структурных подразделений	
Подбор и обучение персонала фирмы	

Задание 2.

Используя данные таблицы, определите среднеквартальный объем продаж предприятия, средние товарные запасы за IV квартал и за год:

Оборот розничной торговли, тыс. руб.	Остатки товаров, тыс. руб.
I квартал – 16420	Средние остатки за: I квартал – 3840
II квартал – 17140	II квартал – 3660
III квартал – 18900	III квартал – 4030
IV квартал – 19100	Остатки на: 1 октября – 3100
	1 ноября – 3480
	1 декабря – 4080
	1 января следующего года – 3720

Задание 3.

Определите эффективность использования экономического потенциала ООО «Нива» на основании данных приложений 3 и 4, если известно, что среднесписочная численность персонала в организации в исследуемом периоде составила 75 человек, а средняя заработная плата – 15000 руб. в месяц. В качестве критериальных используйте показатели ресурсоотдачи, ресурсоемкости и ресурсорентабельности.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте понятия экономический и производственный потенциал? Какое понятие шире?
2. Перечислите основные компоненты, входящие в состав экономического потенциала организации.
3. Какова роль ресурсов в формировании потенциала организации?
4. Какие ресурсы, на ваш взгляд, имеют ключевое значение для организаций различных отраслей?
5. Перечислите собственные источники формирования экономического потенциала организации. Обоснуйте их достоинства и недостатки.
6. Перечислите заемные и привлеченные источники формирования экономического потенциала организации. Обоснуйте их дос-

тоинства и недостатки.

7. Каким образом осуществляется оценка экономического потенциала организации?

8. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на эффективность использования экономического потенциала?

Контрольный тест

1. Необходимым условием для расширения объёмов деятельности организации в краткосрочном периоде является...

- а) условие равенства предельных издержек цене товара;
- б) условие, при котором цена товара больше: либо равна средним переменным издержкам;
- в) условие, при котором цена товара равна средним издержкам;
- г) нет верного ответа.

2. Условием для расширения объёмов деятельности организации в долгосрочном периоде является...

- а) условие равенства предельных издержек цене товара;
- б) условие, при котором цена товара больше либо равна средним переменным издержкам;
- в) условие, при котором цена товара равна средним издержкам;
- г) нет верного ответа.

3. Какие из показателей наиболее точно характеризуют масштаб деятельности организации?

- а) объем выпуска продукции;
- б) доля на товарном рынке;
- в) объем используемых ресурсов;
- г) ответы *а* и *б* верны.

4. Потребленные ресурсы организации – это...

- а) стоимость имущества предприятия;
- б) стоимость всех ресурсов предприятия;
- в) сумма текущих затрат предприятия за исключением расходов по оплате услуг других отраслей;
- г) стоимость активов предприятий.

5. Научно-техническая подготовка производства включает в себя сле-

дующие этапы подготовки:

- а) конструкторская подготовка;
- б) техническое сопровождение;
- в) планирование и моделирование процессов подготовки производства;
- г) организационная подготовка.

6. Долгосрочные инвестиции в отрасли материального производства называются ... инвестиции.

- а) капиталобразующие;
- б) реальные;
- в) портфельные;
- г) финансовые.

7. Элементами экономического потенциала организации являются:

- а) покупательская способность населения;
- б) организационно-управленческий потенциал;
- в) научно-технический прогресс;
- г) маркетинговый потенциал.

8. Коммерческий кредит как форма финансирования экономического потенциала организации может быть представлен...

- а) дотацией;
- б) консигнацией;
- в) субсидией;
- г) нет верного ответа.

9. Основным источником формирования экономического потенциала выступает ... как элемент собственного капитала организации.

- а) уставный капитал;
- б) нераспределенная прибыль;
- в) резервный капитал;
- г) амортизация.

10. По роли в деятельности организации ее ресурсы делятся на:

- а) стратегические, тактические и оперативные;
- б) первичные и вторичные;
- в) производственные, коммерческие и управленческие;
- г) нет верного ответа.

ГЛАВА 3. ПРОДУКЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

3.1. Конкурентоспособность организации: понятие и факторы, ее формирующие

Конкурентоспособность организации определяет ее преимущество по отношению к другим субъектам хозяйствования в данной отрасли как внутри страны, так и за ее пределами.

Следует учитывать, что конкурентоспособность не является имманентным качеством организации, то есть может быть оценена только в рамках группы хозяйствующих субъектов, относящихся к одной отрасли или выпускающих идентичные товары (услуги). Выявить конкурентоспособность можно только сравнением между собой этих организаций либо на территории страны, либо в транснациональном масштабе.

Таким образом, конкурентоспособность организации – понятие относительное: одна и та же фирма в условиях, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента – нет.

Выявление характера конкурентного преимущества организации по сравнению с другими, то есть оценка степени ее конкурентоспособности, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, фирмы-лидера в отрасли или за ее пределами. Для объективности оценки выбранная фирма-лидер должна отвечать следующим критериям соизмеримости:

- характеристик выпускаемой продукции с точки зрения идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;
- сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- фазы жизненного цикла, в которой находится организация.

Исходя из того, что конкурентоспособность отражает продуктивность использования ресурсов организации, для ее оценки также необходимо применять параметры продуктивности использования ресурсов (рентабельность производства, рентабельность активов и т. п.). Кроме того, для объективной оценки конкурентоспособности организации руководству необходимо регулярно отслеживать рынок как внутри страны, так и за ее пределами и следовать его тенденциям в области организации производства и управления, инвестиционной

политики, технико-технологических преобразований.

Высокая конкурентоспособность организации гарантирует ей получение высокой прибыли в рыночных условиях. Однако любая организация стремится достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей успешно функционировать на достаточно долговременном временном отрезке. В этой связи для любой организации актуальной является проблема стратегического и тактического управления развитием способности выживать в постоянно изменяющихся рыночных условиях. Управление конкурентоспособностью представляет собой комплекс мероприятий по постоянному поиску новых каналов их сбыта, новых групп покупателей, оптимизации сервиса и рекламы, систематическому совершенствованию товаров.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, которые также можно считать ее компонентами. Среди наиболее важных конкурентных преимуществ можно выделить: новые технологии, производственные факторы, факторы маркетинга, новые или изменившиеся запросы потребителей, факторы менеджмента и др. (рис. 16).

При всей совокупности факторов, влияющих на конкурентоспособность организации, основным из них выступает конкурентоспособность ее продукции. Данная дефиниция предполагает такое совпадение свойств товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, то есть предопределяющее полное соответствие товара условиям рынка.

В рыночных условиях такая удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. При этом следует отметить, что конкурентоспособность товара определяется только той совокупностью свойств, которые интересуют определенную группу покупателей и обеспечивают удовлетворение их потребности. Прочие характеристики и свойства товара во внимание не принимаются. Так, товары с более высоким уровнем качества могут стать менее конкурентоспособными, если их цена значительно повысилась за счет придания им новых свойств, не востребованных у потребителей, для которых они предназначены. Кроме того, одни и те же товары могут быть конкурентоспособны на внутреннем рынке и неконкурентоспособны на внешнем, и наоборот. В этой связи при неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может меняться в достаточно широком диапазоне.

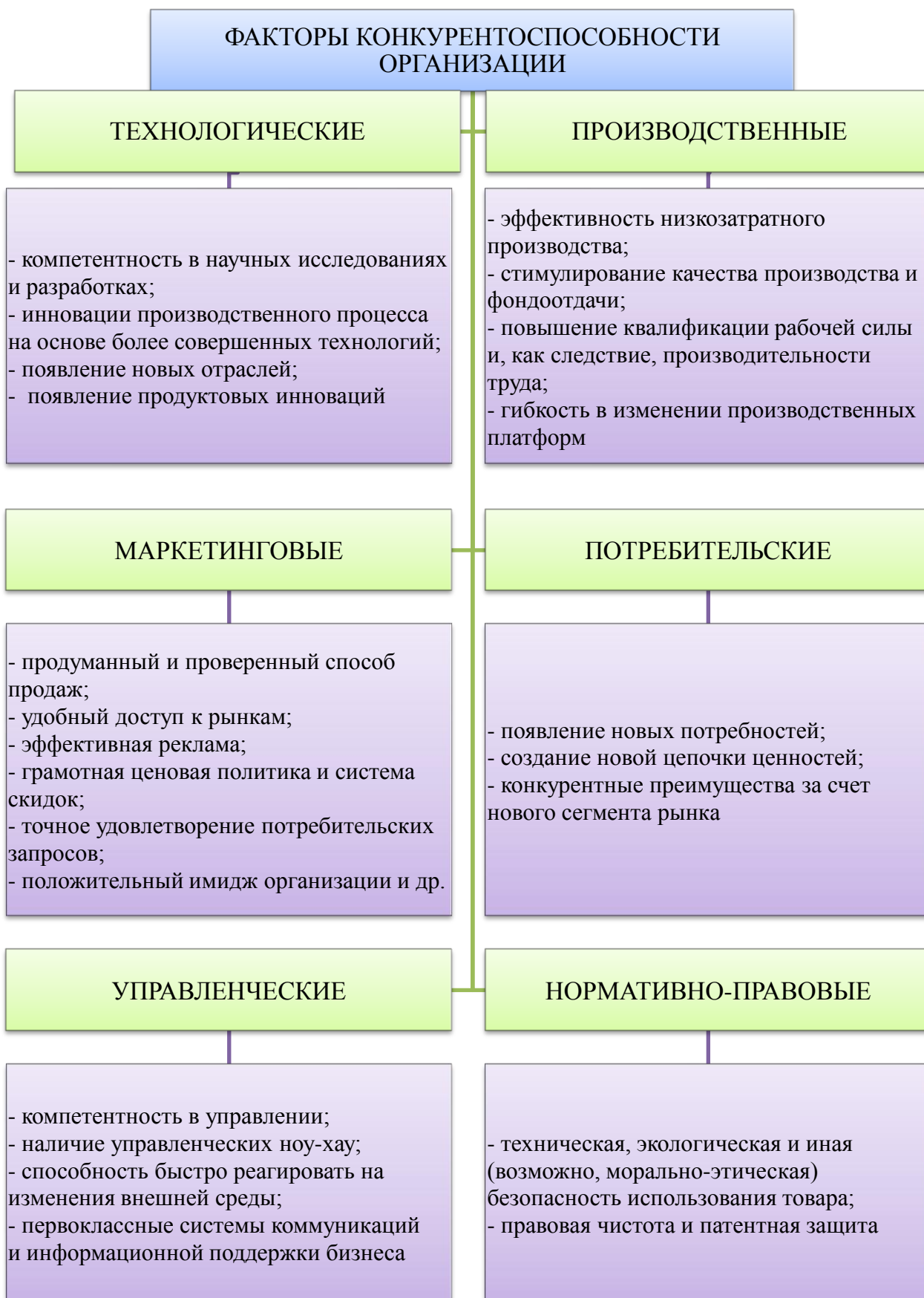


Рисунок 16 – Ключевые факторы, формирующие конкурентоспособность организации

Оценка конкурентоспособности товара осуществляется путем сравнения параметров имеющейся продукции с параметрами базы сравнения, за которую принимается либо образец, либо потребность покупателя. Последний подтверждает соответствие товара условиям рынка фактом совершения сделки купли-продажи. Чем большее количество покупателей подтвердило такое соответствие, тем выше будет конкурентоспособность товара.

3.2. Качество продукции организации: сущность, критерии, стандарты

Главной характеристикой товара и одновременно ключевым фактором, формирующим его конкурентоспособность, выступает качество.

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом, ГОСТ 15467–79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения», в соответствии с которым качество представляет собой совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. При этом покупатель признает качественной ту продукцию, которая отвечает условиям потребления в независимости от специфических потребностей, которые ей предназначалось удовлетворять.

Таким образом, качество как экономическая категория представляет собой общественную оценку, характеризующую степень удовлетворенности потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре. Будучи качественным, он должен в наилучшей степени удовлетворять как явные потребности покупателей (физические, технические, эксплуатационные, эстетические, ценовые и т. п.), так и скрытые, или подсознательные (статусные, возрастные, психологические, духовные). Только в этом случае долговременный успех на рынке ему обеспечен.

Потребности достаточно точно могут найти выражение в свойствах, в их сравнении с аналогичными свойствами базового, или эталонного, образца (рис. 17).

В зависимости от наиболее существенных потребностей приоритетность показателей для конкретного покупателя может меняться.

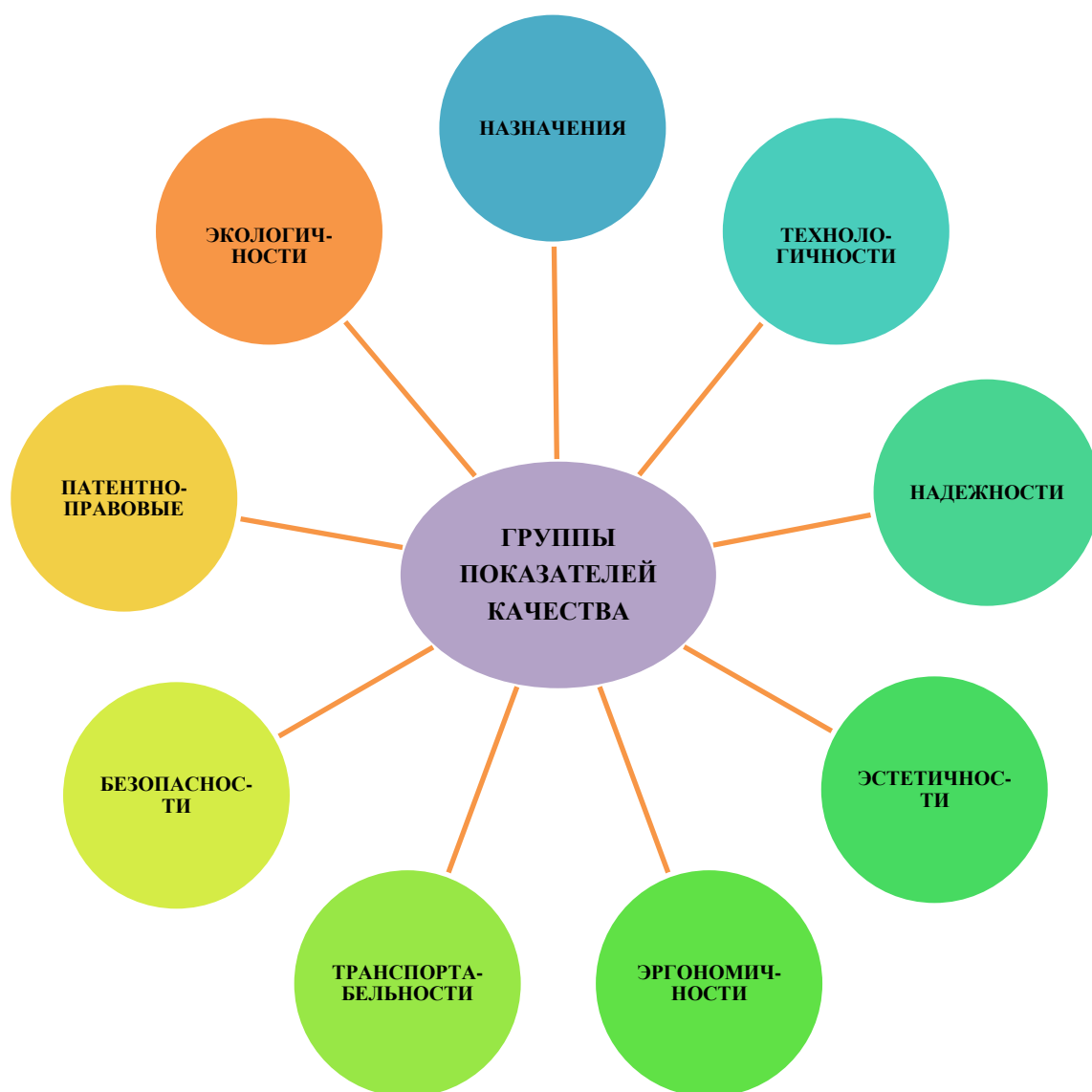


Рисунок 17 – Укрупненные группы показателей качества продукции

Так, например, в целях безопасности эксплуатации важен показатель безотказности; в целях экономии финансовых средств на проведение ремонтов – ремонтпригодность, в целях снижения затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии – долговечность.

При этом показатели назначения характеризуют основную функциональную величину полезного эффекта от эксплуатации изделия. Показатели технологичности – способность обеспечивать рациональное использование материалов, средств труда и времени в процессе технологического цикла. Показатели стандартизации и унификации свидетельствуют о насыщенности продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями. Эстетические показатели характеризуют композиционное совершенство изделия (сочетание цветов, выразительность формы), а эргономические –

отражают удобство эксплуатации изделия человеком через комплекс его антропометрических, физиологических и психологических свойств.

Показатели транспортабельности свидетельствуют о степени возможности транспортировки изделия различными способами без нарушения его свойств. Патентно-правовые показатели характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции.

Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции. Показатели безопасности определяют степень безопасности эксплуатации и хранения изделия, то есть обеспечивают безопасность при соблюдении условий эксплуатации, ремонта, простоя.

Все приведенные показатели в совокупности формируют базу для сравнения товара с аналогичной продукцией и позволяют оценить его технический уровень и качество.

Происходящие в нашей стране рыночные трансформации предопределяют необходимость нового взгляда на проблему качества и конкурентоспособности продукции. В этой связи перед производителями продукции возникают задачи планирования и управления качеством, учета затрат, выбора более рационального способа достижения его высокого уровня и наилучшего способа организации всего процесса обеспечения качества. Весь этот комплекс проблем можно решить только при условии единого подхода к понятию качества, а также способов и методов его измерения. Это, в свою очередь, становится возможным лишь через внедрение системы стандартов качества в организации.

На практике конкурентоспособность возможно оценить при помощи использования различных методик, одной из которых является расчет показателя конкурентоспособности K :

$$K = \frac{I_{\text{тп}}}{I_{\text{эп}}}, \quad (4)$$

где $I_{\text{тп}}$ – индекс технических параметров (индекс качества); $I_{\text{эп}}$ – индекс экономических параметров (индекс цен).

$$I_{\text{тп}} = \sum_{i=1}^n D_i q_i, \quad (5)$$

где D_i – коэффициент значимости (весомости) параметра; q_i – относительный параметр качества.

$$q_i = \frac{P_{\text{оцен}}}{P_{\text{конк}}}, \quad (6)$$

где $P_{\text{оцен}}$ – значение параметра оцениваемого товара; $P_{\text{конк}}$ – значение параметра товара конкурирующей фирмы.

$$I_{\text{ЭП}} = \frac{S_{\text{потр.оцен}}}{S_{\text{потр.конк}}}, \quad (7)$$

где $S_{\text{потр.оцен}}$ – цена потребления оцениваемого товара; $S_{\text{потр.конк}}$ – цена потребления товара конкурирующей фирмы.

$$S_{\text{потр}} = Ц + М, \quad (8)$$

где $М$ – суммарные расходы потребителя за весь срок службы товара; $Ц$ – цена.

Внедрение хозяйствующим субъектом новых технологий в перспективе всегда способствует укреплению его сравнительных преимуществ посредством снижения издержек производства и цен на продукцию при одновременном повышении ее качества и надежности. Таким образом, стимулирование производства новой продукции с использованием прогрессивных технологий выступает одним из ключевых факторов конкурентоспособности организации в будущем. При этом, безусловно, важным аспектом является тесная интеграция производственных и инженерно-конструкторских подразделений фирмы с подразделениями, занимающимися маркетингом, что позволит грамотно оценивать и развивать свои сравнительные конкурентные преимущества при создании и продвижении на рынке новых продуктов.

В ходе анализа продукта организации необходимо изучить жизненный цикл продукта и с учетом современных подходов к определению качества исследовать его наиболее важные параметры. Затем необходимо выявить сравнительные конкурентные преимущества и возможные стратегии позиционирования продукта на рынке, с тем чтобы использовать данную информацию при составлении заключения о степени его готовности к продвижению на рынке.

На практике позиционирование продукта может осуществляться с помощью различного рода опросных листов, в которых формулируются наиболее существенные характеристики продукта. Далее собственный продукт сравнивается с продуктами фирм-конкурентов на основе балльных оценок, которые экспертным путем устанавливаются для отдельных параметров. В результате обработки ре-

зультатов опроса становится возможным получить информацию о том, на какие параметры продукта необходимо обратить внимание, в первую очередь – это те, где отставание от конкурентов наиболее значительное. Оптимизация данных характеристик товара позволит организации усилить свои конкурентные позиции.

Матрица Бостонской Консалтинговой Группы (Бостонская матрица; БКГ-матрица) позволяет классифицировать каждый из продуктов организации по доле рынка относительно основных конкурентов и темпам роста годовых объемов продаж на рынке или в отрасли. На практике ее использование позволит фирме оперативно определять, какие из продуктов организации имеют достаточно серьезные сравнительные конкурентные преимущества и насколько динамично развиваются их рынки сбыта.

Для оценки конкурентоспособности отдельных видов бизнеса (отдельных продуктов) в данном случае используются два критерия:

- темп роста отраслевого рынка;
- относительная доля рынка.

Темп роста (ТР) рынка определяется как средневзвешенное значение темпов роста различных сегментов рынка, в которых действует организация, или принимается равным темпу роста валового национального продукта (или валового внутреннего продукта). При этом считается, что темпы роста отрасли 10 % и более рассматриваются как высокие.

Относительная доля рынка (ОДР) определяется делением доли рынка рассматриваемого бизнеса на долю рынка ближайшего конкурента (или крупнейшего конкурента). Значение относительной доли рынка, равное 1, отделяет продукты – рыночные лидеры от последователей.

Таким образом, в основе матрицы лежит допущение, что чем больше доля вашего продукта на рынке, тем ниже издержки производства и выше масса прибыли в результате экономии на масштабах производства, увеличения его серийности, повышения эффективности осуществления отдельных производственных операций, усиления позиций при заключении контрактов. Исходя из этого в матрице выделяют четыре области (категории продуктов): «звезда», «дойная корова», «трудный ребенок» («вопросительный знак»), «собака» (рис. 18).

«Звезда» – это продукт, занимающий лидирующее положение в динамично развивающейся отрасли. Для него характерна высокая доля рынка и высокие темпы роста объемов продаж.



Рисунок 18 – Матрица БКГ

Продукт «звезда» традиционно приносит организации наибольшую прибыль. Однако при этом он требует и значительных ресурсов для финансирования продолжающегося роста объемов продаж. Ключевой целью организации на подобном рынке выступает поддержка и развитие сравнительных конкурентных преимуществ перед нарастающей конкуренцией. В качестве возможных вариантов стратегического развития в данном случае могут выступать постепенное снижение цены продукта, наращивание расходов на рекламу, разработка и предложение новых версий продукта. По мере замедления развития отрасли продукт «звезда» чаще всего превращается в «дойную корову».

«Дойная корова» – это продукт, занимающий лидирующее место в относительно стабильной отрасли. Для него характерны большая доля рынка и стабильные или медленно растущие объемы продаж. В данном случае рынок отличает большое число постоянных клиентов или потребителей, ориентирующихся на данную торговую марку. Реализация продукта относительно стабильна даже при незначительных расходах на рекламу и продвижение продукта. При этом продукт «дойная корова» способен приносить организации больше прибыли, чем необходимо для поддержания ее доли на рынке. В качестве воз-

можных вариантов стратегии необходимо обеспечить продукт соответствующей рекламой, реализовывать гибкую ценовую политику с возможностью использования системы скидок, сделать акцент на сложившейся сбытовой сети и новых модификациях продукта. В результате средства, полученные от реализации такой стратегии, необходимо направить на перепрофилирование и диверсификацию производства, подготовку для внедрения фирмы в новые отрасли или на новые рынки.

«Трудный ребенок» представляет собой продукт, занимающий небольшую долю рынка в развивающейся отрасли. Сравнительные конкурентные преимущества продукта пока не до конца ясны, а ведущее положение на рынке занимают конкурирующие с ним изделия или услуги. При формировании перспективной стратегии данного продукта организация выбирает между тем, чтобы пойти на значительные инвестиции или совсем уйти с данного рынка. Для формирования и дальнейшего поддержания сравнительных конкурентных преимуществ организации необходимы значительные расходы на рекламу, расширение сбытовой сети и т. п. и совершенствование продукта.

«Собака» – это продукт с ограниченным объемом сбыта в зрелой или относительно стабильной отрасли. Его положение характеризуется небольшой долей рынка и стабильными или медленно растущими объемами продаж. При этом значительных сравнительных конкурентных преимуществ у данного продукта нет, издержки его производства и реализации достаточно высоки, прибыли и перспективы не просматриваются. С данным продуктом организация должна либо найти специализированный рынок сбыта, либо уйти из данного бизнеса.

В идеале сбалансированный номенклатурный портфель организации должен включать 2–3 товара – «дойные коровы», 1–2 – «звезды», несколько «трудных детей» в качестве задела на будущее и, возможно, небольшое число товаров – «собак».

Таким образом, матрица БКГ помогает организации реализовать две функции: оптимизация принятия решений о намеченных позициях на рынке и распределение стратегических средств между различными зонами хозяйствования в будущем.

3.3. Менеджмент качества в организации

Система менеджмента качества в организации – это один из современных стандартов, а точнее, система стандартов, внедряемых на предприятии с целью выйти на уровень производства, соответствующий мировым стандартам.

Тактика системы менеджмента качества выражается в следующих действиях:

- 1) выявляются и устраняются дефекты, недочеты, слабые места, предупреждается их появление;
- 2) в работу по улучшению качества вовлекается каждый сотрудник организации, ориентируясь, в том числе, и на самоконтроль;
- 3) разрабатывается четкая стратегия управления;
- 4) для улучшения качества продукции все процессы постоянно совершенствуются;
- 5) к решению задач применяют научный подход;
- 6) осуществляется регулярная самооценка.

Внедрением системы менеджмента качества в организации занимаются специалисты, которые работают в соответствии с принятым сейчас в РФ стандартом ISO 9001. В результате:

- хозяйствующий субъект гарантированно выпускает качественный товар, соответствующий декларируемому;
- все ресурсы, обязанности и полномочия работников оптимизированы наилучшим образом;
- повышается компетентность и дисциплина работников;
- совершенствуется вся система менеджмента;
- улучшается инфраструктура, становятся более прозрачными процессы производства, снижается себестоимость;
- растет конкурентоспособность.

Получив сертификат ISO 9001, организация становится равноправным участником мирового рынка и у нее появляется возможность сотрудничества с крупными предприятиями международного уровня;

Стандарты ISO серии 9000 – часть комплекса стандартов, разрабатываемых международной неправительственной организацией International Organization of Standardization. Всего их насчитывается около 12 тысяч. Данные стандарты охватывают практически все виды экономической деятельности (экологические стандарты, стандарты охраны труда, безопасности и т. п.).

В российской системе сертификации (ГОСТ Р) стандарты, входящие в серию 9000, изданы в виде государственных стандартов ГОСТ Р ИСО 9000:2001, ГОСТ Р ИСО 9001:2001 и ГОСТ Р ИСО 9004:2001. При этом они практически полностью соответствуют своим аналогам, изданным ISO.

При построении системы менеджмента качества в современной российской организации необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. Ориентация на потребителя: организации зависят от своих потребителей, поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

2. Лидерство руководителя: именно руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации, в этой связи им необходимо создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.

3. Вовлечение работников: сотрудники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение в ее работу дает ей возможность наилучшим образом использовать их способности.

4. Процессный подход: желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

5. Системный подход: выявление, понимание и управление взаимосвязанными процессами как системой содействуют результативности и эффективности организации при достижении ее целей.

6. Принятие решений, основанное на фактах: все эффективные решения должны базироваться на достоверной информации и применении научных методов ее анализа.

7. Взаимовыгодные отношения с поставщиками: организация и ее поставщики взаимозависимы, и взаимовыгодные отношения повышают способность обеих сторон создавать ценности.

8. Постоянное улучшение: как неизменная цель деятельности любой организации.

В настоящее время руководство российских компаний должно понимать, что внедрение системы менеджмента качества позволит наиболее оптимальным образом задействовать ресурсы для повышения конкурентоспособности продукции, а соответственно, и организации в целом.

Практикум

Задание 1.

В таблицах 1 и 2 приведены параметры качества холодильников и их стоимостные характеристики. Рассчитайте показатель конкурентоспособности по всем маркам и на основе этих расчетов проранжируйте марки по степени конкурентоспособности в порядке убывания.

Таблица 1 – Экономические параметры холодильников

Стоимостные характеристики	Марка холодильника				
	Electrolux	Атлант	LG	Stinol	Бирюса
1. Цена (в условной валюте)	25000	17500	22000	23000	15000
2. Суммарные расходы потребителей за весь срок службы	55000	67000	75000	65000	58000

Таблица 2 – Технические параметры холодильников

Параметр	Марка холодильника					Коэффициент значимости параметров
	Electrolux	Атлант	LG	Stinol	Бирюса	
1. Надежность, ресурс, тыс. ч	110	125	130	110	100	18
2. Нарботка на отказ, тыс. ч	65	60	70	80	50	11
3. Экономичность, кВт·ч/сутки	1,5	1,2	1,35	1,2	0,9	15
4. Температура низкотемпературного отделения (НТО)	-15	-20	-20	-18	-15	13
5. Емкость НТО, дм	65	55	50	70	50	12
6. Объем, л	260	280	270	275	280	11
7. Дизайн, в баллах по 10-балльной шкале	8	6	9	7	5	10
8. Сохранность продуктов при отключении электроэнергии, ч	6	12	10	10	10	5
9. Материалоемкость, кг	52	64	55	55	55	5

Задание 2.

Используя метод анализа портфеля, предложенного «Бостон Консалтинг Групп», определите относительную долю рынка каждого продукта (округлите до сотых долей) и его место в матрице товарного ассортимента. Определите положение компании как: устойчивое, лидирующее или проблемное.

Используйте данные, представленные в таблице.

Таблица – Портфель организации и данные о его конкурентах

Продукт	Продажа	Количество конкурентов	Продажи трех главных конкурентов	Темп роста рынка, %
Товар А	1,4	3	1,8/1,6/0,9	8
Товар В	4,5	15	3,8/3,0/2,5	15
Товар С	3,0	10	3,1/3,0/2,5	20
Товар D	0,9	3	2,3/1,8/1,0	2
Товар Е	0,5	10	1,5/1,1/0,9	3

Задание 3.

По аналогии с показателем конкурентоспособности товара попытайтесь разработать показатель собственной конкурентоспособности специалиста на рынке труда. Какие характеристики специалиста необходимо учесть при расчете этого показателя? Определите коэффициент значимости каждой характеристики с точки зрения работодателя.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте понятия конкурентоспособность товаров и качество товаров.
2. В чём сущность понятия «конкурентоспособность организации»?
3. Каковы условия обеспечения конкурентоспособности товара (организации)?
4. Перечислите основные факторы конкурентоспособности товара.
5. Какие показатели относятся к качественным?
6. Каким образом цена влияет на конкурентоспособность?
7. Как осуществляется оценка конкурентоспособности товаров?
8. При оценке конкурентоспособности товара необходимо учи-

- тывать цену приобретения этого товара или цену его потребления?
9. Как качество влияет на конкурентоспособность товаров?
10. Что собой представляет бенчмаркинг?

Контрольный тест

1. Организация системы менеджмента качества хозяйствующего субъекта строится на принципах:
- а) ориентации на потребителя;
 - б) постоянного улучшения;
 - в) пропорциональности;
 - г) единоначалия.
2. Классификационные показатели оценки качества продукции характеризуют ее...
- а) функциональную пригодность;
 - б) область применения;
 - в) безопасность потребления;
 - г) условия использования.
3. К комплексным показателям качества продукции относятся:
- а) показатели надежности;
 - б) показатели эргономичности;
 - в) эстетичность;
 - г) удобство в эксплуатации.
4. Оценка конкурентоспособности товара осуществляется путем сравнения параметров имеющейся продукции с...
- а) параметрами базы сравнения;
 - б) всеми имеющимися на рынке конкурирующими товарами;
 - в) потребностями покупателя;
 - г) зарубежными аналогами.
5. Что из нижеперечисленного относится к понятию нормативно-техническая документация?
- а) стандарты;
 - б) инструкции;
 - в) требования заказчика;
 - г) производственная документация.

6. Из перечисленных показателей конкурентоспособности товара выберите экономические.

- а) экологические показатели;
- б) налоги и таможенные сборы;
- в) показатели безопасности;
- г) расходы на обслуживание и ремонт.

7. Факторами, формирующими конкурентоспособность организации, являются...

- а) технологические;
- б) организационные;
- в) личностные;
- г) маркетинговые.

8. Совокупность показателей качества продукции по характеризующим свойствам, нормативно принятая для оценки уровня качества этой продукции, – это...

- а) номенклатура показателей качества продукции;
- б) уровень качества продукции;
- в) стандарт;
- г) нет верного ответа.

9. Деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям называется...

- а) оценка уровня качества продукции;
- б) стандартизация;
- в) сертификация;
- г) все ответы верные.

10. Поддержание качества изготовленной продукции производится на стадиях:

- а) изготовления;
- б) эксплуатации и потребления;
- в) исследования и проектирования;
- г) обращения и реализации.

ГЛАВА 4. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ: СОСТАВ, СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

4.1. Состав и классификация основных фондов организации

Основные фонды представляют собой совокупность средств труда, функционирующих в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени и переносящих свою стоимость на готовый продукт по частям, по мере износа в виде амортизационных отчислений.

К основным фондам относятся активы организации, отвечающие следующим требованиям:

- объект был приобретен для использования в производстве, управлении или для предоставления организацией за плату во временное владение или пользование;
- объект будет использоваться в течение длительного времени (свыше 12 месяцев);
- перепродажа данного объекта не предполагается;
- объект способен приносить организации доходы в будущем.

Наиболее общим классификационным делением основных фондов является их структура (рис. 19).

В целом при определении состава и группировки основных фондов по их видам организациям необходимо руководствоваться Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ), входящим в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации. В соответствии с ОКОФ основные средства состоят из материальных и нематериальных основных фондов.

К материальным основным фондам относятся: здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов.

К нематериальным – компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения.



Рисунок 19 – Структура основных фондов

Для целей управления и анализа можно также классифицировать основные средства:

- по производственному признаку: производственные (объекты основных средств, использование которых направлено на систематическое получение прибыли как основной цели деятельности) и непроизводственные (основные средства, находящиеся на балансе организации и функционирующие в непроизводственной сфере: на объектах ЖКХ, в учреждениях науки, культуры, здравоохранения);

- по степени использования: находящиеся в эксплуатации, в запасе (резерве), в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации, на консервации;

- по праву собственности: принадлежащие на праве собственности (в том числе сданные в аренду), находящиеся в оперативном управлении или хозяйственном ведении, полученные в аренду.

4.2. Виды оценки и методы переоценки основных фондов

Основными видами оценок основных фондов являются: первоначальная, восстановительная, остаточная, ликвидационная стоимость.

Первоначальная стоимость основных фондов – это фактическая сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж. Она выражается в ценах, действовавших в момент приобретения данного объекта, оставаясь неизменной в течение всего срока его использования и пересматриваясь в случае переоценки или уточняясь после модернизации или капитального ремонта. По первоначальной стоимости основные средства принимаются к учету, ставятся на баланс организации и выступают базой для начисления амортизации. В зависимости от способа поступления активных основных средств определяется их первоначальная стоимость (рис. 20).



Рисунок 20 – Формирование первоначальной стоимости основных фондов

Восстановительная стоимость основных фондов представляет стоимость их воспроизводства в современных условиях. На практике она определяется путем переоценки действующих основных фондов с учетом их физического и морального износа. Величина отклонения восстановительной стоимости основных фондов от их первоначальной стоимости зависит от темпов НТП, уровня инфляции и других факторов.

Переоценка представляет собой уточнение восстановительной стоимости основных средств, принадлежащих организации на праве собственности, с целью приведения ее к современному уровню рыночных цен. При этом следует отметить, что проведение переоценки является правом, а не обязанностью организаций. Осуществляется переоценка основных фондов в следующих случаях:

- для определения реальной рыночной стоимости основного средства;
- при плановом наращивании уставного капитала;
- в целях финансового анализа для уточнения формирования себестоимости продукции и ее цены;
- для определения залоговой стоимости при получении инвестиционного кредита.

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

Переоценку основных средств и нематериальных активов следует проводить не чаще одного раза в год на конец отчетного года. Если организация приняла решение о переоценке основных средств или нематериальных активов, входящих в однородную группу, то в дальнейшем эти объекты должны переоцениваться регулярно. Результатом переоценки является уценка, если восстановительная стоимость оказывается меньше остаточной, или дооценка, если восстановительная стоимость оказывается больше остаточной). После переоценки восстановительную стоимость принимают за первоначальную стоимость.

Остаточная стоимость представляет собой часть стоимости основных фондов, которая еще не перенесена на производимую продукцию, то есть разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа. Данный вид стоимости необходим для того, чтобы знать их качественное состояние.

Ликвидационная стоимость – стоимость реализации демонтированной техники без учета затрат на демонтаж. В случае если ликвидационная стоимость превышает остаточную стоимость, то эта часть направляется в доход организации и считается прибылью от продажи основного средства. В ином случае – разница относится на убыток и может быть добавлена к стоимости вновь вводимой техники.

4.3. Закономерности и показатели воспроизводства основных фондов

Воспроизводство основных фондов представляет собой непрерывный процесс их обновления.

Основной целью воспроизводства выступает обеспечение организации основными фондами в их качественном и количественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

В ходе воспроизводственного процесса решаются следующие задачи:

- возмещение выбывающих основных средств;
- стимулирование технического уровня производства посредством оптимизация видовой, технологической и возрастной структуры основных фондов;
- наращивание массы основных фондов с целью расширения объема производства.

Выделяют несколько форм простого и расширенного воспроизводства основных фондов. В качестве форм простого воспроизводства выступают ремонт, модернизация оборудования и замена физически изношенных и технически устаревших фондов. Формы расширенного воспроизводства представлены техническим перевооружением; реконструкцией и расширением действующего производства; новым строительством.

Затраты на ремонт и модернизацию основных средств целесообразны, если стоимость приобретения нового объекта и потери от недоамортизации старого значительно выше затрат на ремонт и модернизацию.

Затраты на все виды ремонтов осуществляются за счет ремонтного фонда. Ремонтный фонд образуется за счет отчислений, определяемых исходя из балансовой стоимости основных средств и утвержденных предприятием нормативов отчислений. Если предприятие не создает ремонтный фонд, то расходы на проведение ремонта

включаются в постоянные издержки.

По объему сложности различают текущий (малый), средний, капитальный и восстановительный ремонт.

Текущий ремонт производится в процессе функционирования основных фондов без длительного перерыва процесса производства и предполагает замену отдельных деталей или узлов.

Капитальный ремонт представляет собой существенные работы по восстановлению рабочего состояния основных фондов, связанные с полной разборкой машины, заменой всех изношенных деталей и узлов. Данный вид ремонта осуществляется, чаще всего, в соответствии с заранее составленными графиками планово-предупредительных работ.

Если средний ремонт производится с периодичностью более года, он близок к капитальному ремонту, при периодичности менее года – к текущему ремонту. Восстановительный ремонт – это особый вид ремонта, вызванный различными обстоятельствами: стихийными бедствиями, военными разрушениями, длительным бездействием основных фондов.

Модернизация оборудования представляет собой его совершенствование с целью предотвращения технико-экономического старения и повышения эксплуатационных параметров до уровня современных требований производства. Источником финансирования модернизации зачастую выступает прибыль организации (рис. 21).

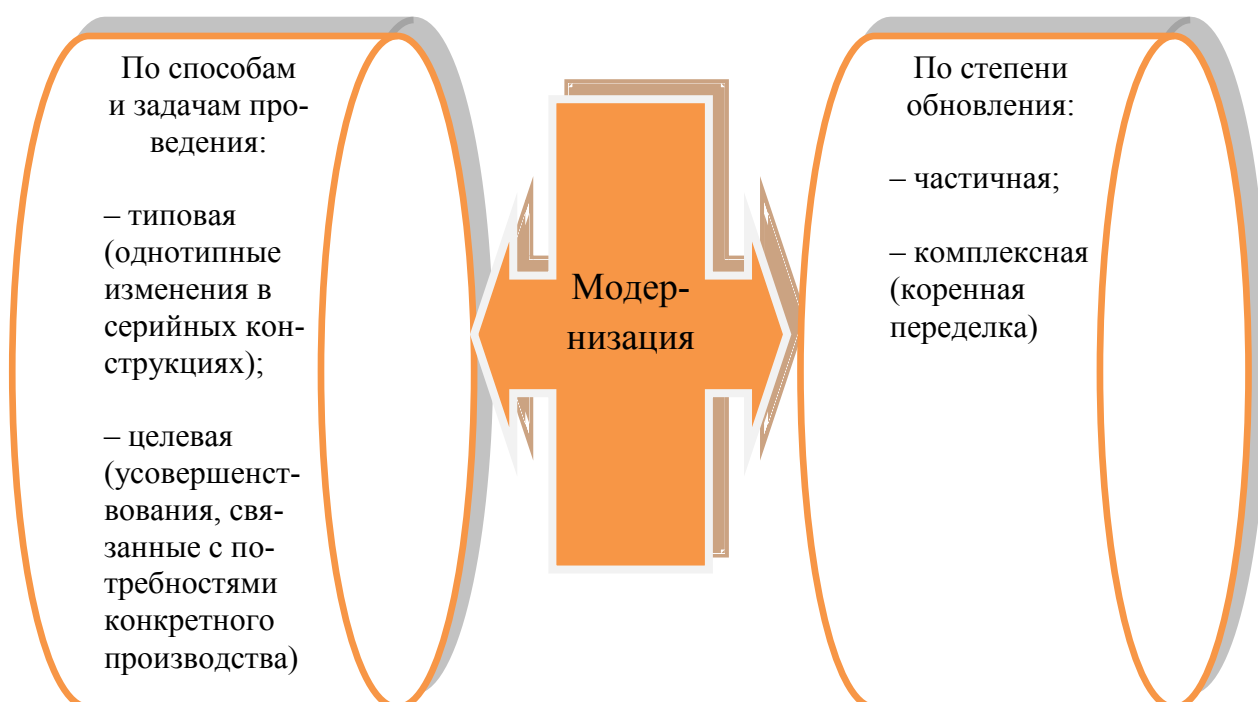


Рисунок 21 – Виды модернизации основных средств

Реконструкция основных фондов включает наиболее полный комплекс мер по переоборудованию и переустройству производства. Реконструкция чаще всего может происходить в двух вариантах: в первом случае в процессе реконструкции по новому проекту происходит расширение и переустройство существующих сооружений, цехов и т. п.; во втором – основная часть капитальных вложений направляется на обновление активной части основных фондов при использовании старых производственных зданий и сооружений.

Таким образом, основное отличие ремонта от реконструкции заключается в том, что в результате реконструкции изменяется назначение или основные технико-экономические показатели основных фондов. При ремонте этого не происходит. Так, например, по окончании реконструкции здания может измениться количество помещений, объем и общая площадь здания, вместимость, пропускная способность и т. п.

4.4. Понятие износа и амортизации основных фондов

Имеющиеся в организации основные фонды, находясь длительное время в процессе производства, постепенно изнашиваются. Принято различать физический (материальный) и моральный (экономический) износ.

Физический износ предполагает материальный износ основных производственных фондов под воздействием процесса труда или сил природы. При этом данный вид износа имеет место как в результате использования основных фондов, так и вследствие их бездействия. Общим для данных видов износа является то, что основные средства имеют свойство терять во времени свои технико-экономические свойства. Принципиальное отличие при этом заключается в процессе возмещения утраченной стоимости: физический износ первого вида возмещается за счет перенесения стоимости основных средств на произведенную продукцию; второй вид износа означает потери для организации.

Определить физический износ можно двумя способами:

1. По срокам службы объекта основных средств или объему выполненных работ:

$$I_{1\phi} = \frac{T_{\phi}}{T_{н}} \cdot (100 - Л), \quad (9)$$

где $I_{1\phi}$ – размер физического износа, %; T_{ϕ} , $T_{н}$ – фактический и нор-

мативный сроки службы объекта основных средств, лет; Л – ликвидационная стоимость основных средств в процентах от балансовой стоимости, %.

2. По данным обследования технического состояния основных средств. При этом определяют физический износ отдельных конструктивных элементов, а затем определяют средневзвешенный процент износа в целом по объекту:

$$И_{2ф} = \frac{\sum f_i \cdot i_i}{F_{п}}, \quad (10)$$

где $И_{2ф}$ – размер физического износа основных средств в процентах при техническом обследовании; f_i – стоимость i -того конструктивного элемента, руб.; i_i – % физического износа i -того конструктивного элемента; $F_{п}$ – первоначальная стоимость объекта основных средств, руб.

Таким образом, физический износ основных фондов находится в прямой зависимости от нагрузки, качества ухода, уровня организации производства, квалификации рабочих и других факторов.

Моральный износ основных производственных фондов заключается в несоответствии современному уровню техники, а также снижении технико-экономической целесообразности их эксплуатации до истечения срока полного физического износа.

Определить моральный износ можно двумя способами:

1. Уменьшение стоимости основных средств вследствие сокращения издержек на их создание, обусловленное ростом производительности в отраслях, производящих эти средства. Для износа данной формы характерно частичное обесценивание основных фондов в сфере их потребления:

$$И_{1м} = \frac{F_{п} - F_{в}}{F_{п}} \cdot 100, \quad (11)$$

где $И_{1м}$ – моральный износ первой формы, %; $F_{п}$ – первоначальная стоимость ОС, руб.; $F_{в}$ – восстановительная стоимость основных средств, руб.

2. Преждевременное, до окончания срока физической службы, обесценивание действующих основных средств вследствие ввода в эксплуатацию более производительных средств труда. Продолжение их использования тормозит рост производительности труда, а досрочное изъятие – приводит к потере недоамортизированной стоимости. Определение морального износа второй формы происходит по формуле

$$И_{2м} = \frac{П_n - П_c}{П_n} \cdot 100, \quad (12)$$

где $И_{2м}$ – моральный износ второй формы, %; $П_n$, $П_c$ – производительность новых и морально устаревших основных средств.

Для своевременной замены устаревших средств труда без ущерба для предпринимателя необходимо, чтобы стоимость выбывающих фондов была полностью перенесена на готовую продукцию. Только при этом условии процесс воспроизводства основных фондов может осуществляться планомерно и эффективно.

Амортизация представляет собой процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию (работы, услуги). Сумма амортизации рассчитывается ежемесячно, независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы, обособленно по каждому объекту амортизируемого имущества.

Амортизация не начисляется:

- по объектам основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки; объекты природопользования; объекты, отнесенные к музейным предметам и музейным коллекциям, и др.);
- по объектам жилищного фонда (если они не используются для получения дохода);
- по объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам дорожного хозяйства;
- по продуктивному скоту;
- по многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста;
- по объектам основных средств, используемым для реализации законодательства РФ о мобилизационной подготовке и мобилизации, которые законсервированы и не используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

Амортизируемое имущество делится на амортизационные группы в зависимости от срока его полезного использования, то есть периода времени, в течение которого объект основных средств служит для выполнения целей деятельности организации.

Выделяют следующие амортизационные группы основных средств:

- 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.

Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, утверждается Правительством Российской Федерации. Для тех видов основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается организацией в соответствии с техническими условиями или рекомендациями организаций-изготовителей.

В настоящее время применяются четыре способа начисления амортизации:

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

1. Линейный способ заключается в равномерном начислении амортизации исходя из первоначальной стоимости основного средства и нормы амортизации, определенной на основании срока полезного использования объекта. Данный способ является самым распространенным.

2. Способ уменьшаемого остатка предполагает начисление амортизации исходя из остаточной стоимости основного средства на начало отчетного года и нормы амортизации, определенной в зависимости от срока полезного использования объекта:

$$A = C_{\text{ост}} \cdot \frac{k \cdot N_a}{100}, \quad (13)$$

где $C_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость объекта; k – коэффициент ускорения; N_a – норма амортизации для данного объекта.

3. Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования заключается в расчете суммы амортизационных отчислений исходя из первоначальной стоимости основного средства, а также годового соотношения числа лет, остающихся до конца срока службы объекта к сумме чисел лет полного срока службы:

$$A = C_{\text{перв}} \cdot \frac{T_{\text{ост}}}{T(T+1)/2}, \quad (14)$$

где $C_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость объекта; $T_{\text{ост}}$ – количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования; T – срок полезного использования.

4. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) предполагает начисление амортизационных отчислений на базе натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде, а также соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок его полезного использования:

$$A = \frac{C_{\text{перв}}}{B}, \quad (15)$$

где B – предполагаемый объем производства продукции.

Данный метод применяется там, где износ основных средств напрямую связан с частотой их использования.

4.5. Показатели использования основных фондов

Оценка состояния и использования основных фондов – один из важнейших элементов аналитической работы в организации. Это обусловлено тем, что именно основные средства выступают материальным воплощением научно-технического прогресса, а значит, являются ключевым фактором повышения эффективности производства.

При проведении анализа обеспеченности хозяйствующих субъектов основными фондами необходимо изучить:

- достаточность основных фондов у организации;
- каковы их наличие, состав, динамика и структура;
- в каком качественном состоянии они находятся;
- каков уровень производства и его организации.

В наиболее общем виде обеспеченность отдельными видами основных фондов определяется сравнением их фактического наличия с плановой потребностью, необходимой для выполнения производственной программы. Также среди показателей, характеризующих уровень обеспеченности предприятия основными производственными фондами, выделяют фондовооруженность труда, техническую вооруженность труда, энерговооруженность.

Показатель общей фондовооруженности труда исчисляется как отношение среднегодовой стоимости основных средств к среднесписочной численности производственного персонала:

$$\Phi В = \frac{\overline{ОС}}{\overline{Ч}_{\text{пп}}}, \quad (16)$$

где $\overline{ОС}$ – среднегодовая стоимость основных средств; $\overline{Ч}_{\text{пп}}$ – среднесписочная численность производственного персонала.

Уровень технической вооруженности труда рассчитывается как отношение стоимости производственного оборудования к численности рабочих в наибольшую смену:

$$\Gamma В = \frac{ОФ_{\text{пр}}}{Ч_{\text{с}}}, \quad (17)$$

где $ОФ_{\text{пр}}$ – стоимость производственного оборудования; $Ч_{\text{с}}$ – численность рабочих в наибольшую смену.

В ходе анализа темпы роста уровня технической вооруженности труда сопоставляются с темпами роста производительности труда. Свидетельством положительной тенденции в обеспеченности организации основными фондами выступает превышение темпов роста производительности труда над темпами роста его технической вооруженности.

Энерговооруженность труда рассчитывается как отношение фактического количества энергии, использованной на производственные цели к общему количеству отработанных человеко-часов или человеко-дней:

$$\mathcal{Э} В = \frac{\mathcal{Э}_{\text{пр}}}{\Gamma}, \quad (18)$$

где $\mathcal{Э}_{\text{пр}}$ – количество потребленной в производстве энергии, кВт·ч; Γ – общее количество отработанных человеко-часов или человеко-дней.

Поскольку в процессе функционирования организации основные фонды находятся в постоянном движении: приобретаются новые фонды, списываются старые и т. д., для характеристики их движения вводятся следующие виды их стоимостей:

- на начало отчетного периода;
- вводимых в течение года;
- выбывающих (выводимых) в течение года;
- на конец отчетного периода.

К основным показателям движения основных фондов относятся коэффициенты ликвидации, обновления, выбытия:

$$K_{\text{выб}} = \frac{C_{\text{выб}}}{C_{\text{нг}}} \cdot 100, \quad (19)$$

где $K_{\text{выб}}$ – коэффициент выбытия основных средств; $C_{\text{выб}}$ – суммарная стоимость выбывших в течение года основных средств; $C_{\text{нг}}$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года.

$$K_{\text{обн}} = \frac{C_{\text{введ}}}{C_{\text{кг}}} \cdot 100, \quad (20)$$

где $K_{\text{обн}}$ – коэффициент обновления основных средств; $C_{\text{введ}}$ – суммарная стоимость введенных за год основных средств; $C_{\text{кг}}$ – первоначальная стоимость основных средств на конец года.

$$K_{\text{лик}} = \frac{C_{\text{лик}}}{C_{\text{нг}}} \cdot 100, \quad (21)$$

где $K_{\text{лик}}$ – коэффициент ликвидации основных средств; $C_{\text{лик}}$ – стоимость ликвидированных основных фондов за период, тыс. руб.; $C_{\text{нач}}$ – стоимость основных фондов на начало периода.

Анализ качественного состояния основных средств проводится с использованием коэффициентов износа ($K_{\text{изн}}$) и годности ($K_{\text{годн}}$). На основании сравнения их значений в динамике и по плану определяется уровень изношенных и пригодных к использованию основных средств соответственно:

$$K_{\text{изн}} = \frac{OC_{\text{изн}}}{OC_{\text{пер}}}, \quad K_{\text{годн}} = 1 - K_{\text{изн}} \quad (22)$$

где $OC_{\text{изн}}$ – сумма изношенных основных средств; $OC_{\text{пер}}$ – первоначальная стоимость основных средств.

Оценка эффективности использования основных средств предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости. Показатели отдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 руб. затраченных ресурсов. Показатели емкости, напротив, выражают затраты или запасы ресурсов на 1 руб. выпуска продукции.

Наиболее распространённым общим показателем использования основных фондов является фондоотдача, определяемая по формуле

$$\text{ФО} = \frac{\text{Объем выпущенной продукции}}{\overline{\text{ОС}}}. \quad (23)$$

Данный показатель отражает объем реализованных товаров (выпущенной продукции) на единицу стоимости основных средств, иначе говоря объём товарооборота (выпущенной продукции) организации от использования единицы стоимости основных фондов. Рост фондоотдачи в динамике характеризует повышение эффективности использования объектов, и наоборот. При этом следует отметить, что фондоотдача является прямой величиной уровня использования средств организации.

Фондоемкость (коэффициент закрепления основных средств) – показатель обратный фондоотдаче, отражающий величину основных фондов, приходящуюся на единицу продаж (объёма выпущенной продукции):

$$\text{ФЕ} = \frac{\overline{\text{ОС}}}{\text{Объем выпущенной продукции}} = \frac{1}{\text{ФО}} \quad (24)$$

Еще одним важным показателем эффективности использования основных фондов является их оборачиваемость, отражающая скорость прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Ее характеризуют двумя ключевыми показателями:

1. Коэффициент оборачиваемости (оборотность активов в оборотах):

$$K_{об} = \frac{В}{\overline{\text{ОС}}}, \quad (25)$$

где $\overline{\text{ОС}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов; В – выручка за анализируемый период (год).

2. Длительность одного оборота (дней):

$$D_{об} = \frac{T_{п}}{K_{об}}, \quad (26)$$

где $T_{п}$ – продолжительность (в календарных днях) анализируемого периода.

Анализируя данный показатель, следует иметь в виду, что между оборачиваемостью основных и оборотных средств организации и ее финансовым результатом существует глубокая взаимосвязь: чем выше скорость обращения капитала, тем большую прибыль получит хозяйствующий субъект.

Эффективность использования основных фондов определяют также отношением одного из показателей прибыли организации (валовая прибыль, прибыль от продаж, чистая прибыль) к средней за год стоимости основных фондов. Данный показатель называется рентабельностью основного капитала и отражает величину финансового результата, получаемую от использования единицы стоимости основных средств:

$$P_{\text{оф}} = \frac{\Pi}{\text{ОФ}}, \quad (27)$$

где Π – соответствующий показатель прибыли.

Кроме приведённых выше обобщающих показателей использования основных средств, в экономическом анализе применяют также частные технико-экономические показатели использования площадей и оборудования организации. Так, например, для характеристики интенсивности использования оборудования применяют показатель экстенсивной нагрузки (использование по времени) – коэффициент экстенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{экт}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{макс}}}, \quad (28)$$

где $T_{\text{ф}}$ – время фактической работы оборудования; $T_{\text{макс}}$ – максимально возможное время работы оборудования.

Интенсивность нагрузки (использование по мощности) определяют посредством коэффициента интенсивности использования оборудования:

$$K_{\text{инт}} = \frac{M_{\text{ф}}}{M_{\text{т}}}, \quad (29)$$

где $M_{\text{ф}}$ – фактический выпуск продукции в единицу времени работы оборудования (фактически достигнутая производительность); $M_{\text{т}}$ – теоретическая (паспортная) производительность оборудования.

Таким образом, капитал организации в овеществлённой форме бывает в средствах и предметах труда. Ключевым элементом основного капитала большинства организаций выступают основные фонды, состояние и эффективность использования которых оказывают значительное влияние на конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Практикум

Задание 1.

ООО «Старт» приобрело новое производственное оборудование. Определите его первоначальную стоимость, исходя из следующих данных: цена приобретения оборудования – 500000 руб., комиссия посреднику – 15 % цены приобретения, сумма транспортных расходов – 20000 руб., погрузочно-разгрузочных расходов – 5000 руб. Расходы на упаковку и монтаж – 60000 руб.

Задание 2.

Рассчитайте коэффициенты обновления, выбытия, прироста основных фондов. Наличие основных производственных фондов на начало года 6500 тыс. руб. За год введено основных фондов на сумму 101 тыс. руб., за год выбыло основных фондов на сумму 87 тыс. руб.

Задание 3.

Основные производственные фонды АО «Легенда» на начало года составляли 32500 тыс. руб. Ввод и выбытие основных фондов в течение года отражены в таблице:

На 1-е число месяца	Основные фонды, тыс. руб.	
	Ввод	Выбытие
Февраль	400	50
Май	500	100
Август	800	150
Ноябрь	200	20

В году 260 рабочих дней, продолжительность смены – 8 часов, режим работы – двухсменный. Плановый процент простоев на ремонт станка 5 %. Фактически отработанное время за год составляет 75 % от эффективного фонда рабочего времени. Норма выработки составляет 5 изделий в час. Стоимость одного изделия – 2 тыс. руб. Определите входную, выходную и среднегодовую стоимость основных производственных фондов.

Задание 4.

Используя исходные данные задания 3, рассчитайте фондоотдачу и фондоемкость в АО «Легенда».

Задание 5.

ООО «Люкс» приобретен станок за 750 тыс. руб. Расходы по доставке и установке составляют 110 тыс. руб. Срок службы в соответствии с технической документацией принимается равным пяти годам. Ликвидационная стоимость – 50 тыс. руб. Рассчитайте сумму ежегодных амортизационных отчислений по методу линейной амортизации; по методу уменьшаемого остатка и по сумме лет срока полезного использования.

Задание 6.

По данным, приведенным в таблице, определите фондоотдачу основных средств, фондоемкость продукции, фондовооруженность труда, рентабельность основного капитала. На основании полученных результатов сделайте вывод относительно того, в какой организации лучше показатели использования основных средств?

Показатели	ООО «Заря»	ООО «Север»
Валовая продукция, тыс. руб.	48000	32345
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	53930	35000
Среднесписочная численность производственного персонала, человек	1210	600
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1140	2920

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение основным фондам организации и назовите их ключевые элементы.
2. На какие классификационные группы делятся основные средства?
3. Каковы причины физического износа основных фондов?
4. Какие виды оценки основных фондов вам известны?
5. Какие показатели характеризуют эффективность использования основных фондов?
6. Дайте определение амортизации и раскройте ее экономическую сущность.
7. Какие существуют способы начисления амортизации?
8. Каково содержание процесса восстановления основных фондов?
9. Какие показатели движения и состояния основных фондов

вам известны?

10. Перечислите мероприятия, направленные на повышение эффективности использования основных фондов.

Контрольный тест

1. Совокупность средств труда, функционирующих в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на продукт частями, составляют:

- а) основные фонды;
- б) оборотные средства;
- в) незавершенное производство;
- г) готовая продукция.

2. К материальным основным фондам (основным средствам) относятся:

- а) компьютерное программное обеспечение;
- б) наукоемкие промышленные технологии;
- в) оригинальные произведения развлекательного жанра;
- г) здания, сооружения, машины и оборудование.

3. Какая стоимость используется при начислении амортизации?

- а) первоначальная;
- б) восстановительная;
- в) остаточная;
- г) ликвидационная.

4. Восстановительная стоимость основных средств соответствует:

- а) затратам на капитальный ремонт объекта основных средств;
- б) первоначальной стоимости за минусом износа;
- в) затратам на создание или приобретение аналогичных основных средств в современных условиях;
- г) нет верного ответа.

5. Объект основных средств при постановке на баланс организации в результате приобретения оценивается по ... стоимости.

- а) рыночной;
- б) первоначальной;
- в) восстановительной;

г) остаточной.

6. Эффективность использования основных производственных фондов характеризуют...

- а) производительность труда, рентабельность;
- б) объем реализованной продукции, прибыль;
- в) фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность;
- г) прибыль, рентабельность.

7. Если увеличивается объем производимой в организации продукции, что можно сказать об эффективности использования основных средств:

- а) это никак не влияет на эффективность их использования;
- б) эффективность растет, так как увеличивается отдача на каждый рубль, вложенный в основные средства;
- в) эффективность снижается, так как повышается физический износ объектов;
- г) нет верного ответа.

8. Показатель фондоотдачи характеризует...

- а) прибыль, приходящуюся на каждый рубль основных средств;
- б) выпуск товарной продукции на 1 рубль основных средств;
- в) уровень технической оснащенности труда;
- г) стоимость основных средств, необходимых для выпуска продукции на 1 рубль.

9. Какие виды износа основных производственных фондов официально учитываются в экономических процессах?

- а) физический, моральный, социальный;
- б) физический;
- в) физический и моральный;
- г) физический и социальный.

10. Коэффициент интенсивного использования основных средств показывает:

- а) эффективность использования их во времени;
- б) эффективность обновления основных средств;
- в) эффективность использования их по производительности;
- г) нет верного ответа.

ГЛАВА 5. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ: СОСТАВ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

5.1. Состав и классификация оборотных средств организации

Ключевое значение оборотных средств в деятельности организации определяется их экономической ролью в обеспечении воспроизводственного процесса, охватывающего как процесс производства, так и процесс обращения. Оборотные средства, в отличие от основных фондов, функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Оборотные средства представляют собой денежные средства, авансированные в фонды обращения и оборотные производственные фонды. Структура оборотных фондов характеризует соотношение их отдельных элементов в общей сумме оборотных средств (рис. 22).



Рисунок 22 – Структура оборотных средств организации

Таким образом, оборотные производственные фонды, обеспечивая непрерывность производственного процесса, выступают как часть средств производства, которая однократно участвует в производственном процессе, сразу и полностью перенося свою стоимость на производимую продукцию, изменяя или утрачивая свою натурально-вещественную форму.

В состав оборотных производственных фондов входят такие элементы, как:

1. Производственные запасы, включающие предметы труда, поступившие в организацию с целью последующей обработки или обеспечения производственного процесса (запасы сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, тары и т. д.).

2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства, представляющие собой предметы труда, вступившие в производственный процесс и находящиеся на рабочих местах и между ними (заготовки, полуфабрикаты, детали, агрегаты, изделия, не прошедшие все стадии обработки).

3. Расходы будущих периодов, предполагающие стоимостную оценку затрат организации, производимых в данный период, но подлежащих оплате в будущем и направляемых на подготовку (освоение) новых видов продукции.

Фонды обращения обеспечивают реализацию произведенной продукции на рынке и получение денежных средств, гарантирующих благополучие организации.

В состав фондов обращения входят такие элементы, как:

1. Готовая продукция на складах и продукция отгруженная (товары в пути), представляющие собой предметы труда, прошедшие все стадии обработки и готовые для реализации (реализованные), то есть полноценные продукты труда.

2. Дебиторская задолженность (средства в расчетах с потребителями продукции) – это долги организации со стороны юридических, физических лиц и государства, включающие задолженность покупателей и заказчиков, дочерних и зависимых обществ, учредителей по взносам в уставной капитал, векселя к получению, авансы выданные.

3. Денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке, а также краткосрочные финансовые вложения.

В бухгалтерском балансе организации оборотные средства отражаются во втором разделе актива баланса «Оборотные активы».

Для экономических целей принято также выделять постоянный и переменный оборотный капитал. Первые включают часть оборотных средств, потребность в которых не меняется или меняется незначительно в течение всего производственного цикла, то есть необходимый минимум текущих активов для осуществления производственной деятельности. В состав вторых входят дополнительные текущие активы, требующиеся организации при возникновении различных непредвиденных обстоятельств, то есть ее страховой запас.

Главной целью управления оборотными средствами организации является определение их оптимального объема, структуры и источников их финансирования.

5.2. Определение потребности в оборотных средствах

Эффективное использование оборотных средств организации во многом зависит от правильного определения потребности в них, которая, в свою очередь, зависит от множества факторов:

- профиля деятельности организации;
- длительности производственного цикла;
- видов и структуры потребляемого сырья;
- объема производства и темпов его роста;
- объема продаж и т. п.

При определении оптимальной потребности в оборотных средствах рассчитывается сумма денежных средств, которая будет авансирована для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и накопления готовой продукции на складе.

Для этого используются три метода: прямого счета, аналитический и коэффициентный.

Метод прямого счета предусматривает расчет запасов по каждому элементу оборотных средств. Данный метод применяется при организации нового производства и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующей организации.

Аналитический (опытно-статистический) метод состоит в том, что при исследовании имеющихся товарно-материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние.

При коэффициентном методе в норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объемов производства и на ускорение оборачиваемости.

Непосредственное отношение к определению потребности организации в оборотных средствах имеет процесс нормирования, представляющий собой установление экономически обоснованных (плановых) норм запасов и нормативов по отдельным элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности хозяйствующего субъекта. По степени планирования все элементы оборотных средств можно разделить на две группы: нормируемые и ненормируемые.

Традиционно ненормируемыми являются фонды обращения, величина которых контролируется по фактическим данным (денежные средства в кассе и на счетах организации, дебиторская задолженность, средства в расчетах). По нормируемым оборотным средствам устанавливаются индивидуальные нормативы в виде их минимальных размеров (запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов).

В результате нормирования устанавливаются частные и совокупный норматив, состоящий из суммы частных нормативов:

$$N_{\text{общ}} = N_{\text{пз}} + N_{\text{нп}} + N_{\text{гп}} + N_{\text{бр}}, \quad (30)$$

где $N_{\text{пз}}$ – норматив производственных запасов; $N_{\text{нп}}$ – норматив незавершенного производства; $N_{\text{гп}}$ – норматив готовой продукции; $N_{\text{бр}}$ – норматив расходов будущих периодов.

Норматив производственных запасов зависит от среднесуточного потребления сырья, материалов, топлива и других элементов и нормы запаса в днях:

$$N_{\text{пз}} = P_c \cdot T_{\text{дн}}, \quad (31)$$

где P_c – среднесуточное потребление данного вида сырья или материалов, руб.; $T_{\text{дн}}$ – норма запаса, дни.

Средняя норма запаса в днях исчисляется в целом как средневзвешенная от норм запаса оборотных средств по отдельным видам.

Норма запаса в днях по отдельному виду продукции складывается из следующих составляющих:

$$T_{\text{дн}} = T_{\text{тр}} + T_{\text{тек}} + T_{\text{стр}} + T_{\text{сез}} + T_{\text{техн}}, \quad (32)$$

где $T_{\text{тр}}$ – транспортный запас; $T_{\text{тек}}$ – текущий складской запас; $T_{\text{стр}}$ – страховой (гарантийный) запас; $T_{\text{сез}}$ – сезонный запас; $T_{\text{техн}}$ – технологический запас.

Транспортный запас в днях устанавливается по продолжительности времени пробега груза от поставщика до потребителя с учетом времени документооборота. Он определяется как разность между ко-

личеством дней пробега груза и количеством дней движения и оплаты документов на этот груз. Транспортный запас определяется как средневзвешенная величина с учетом длительности пробега и размера поставки, если имеется несколько поставщиков.

Текущим складским запасом материальных ценностей называют запас, обеспечивающий потребности производства на период между двумя очередными поступлениями от поставщиков. Он предназначен для обеспечения бесперебойности процесса производства между двумя очередными поставками материалов. В состав оборотных средств включается средний текущий запас, принимаемый в размере 50 % от продолжительности интервала между двумя смежными поставками:

$$T_{\text{тек}} = \frac{И}{2}, \quad (33)$$

где И – длительность в днях интервала между поставками.

Средний интервал между поставками можно рассчитать по формуле

$$И = \frac{360(180, 60)}{\Pi}, \quad (34)$$

где Π – число поставок за период.

Страховой запас формируется в качестве резерва, гарантирующего бесперебойный процесс производства в случае нарушения договорных условий поставок материалов (некомплектности получения партии, нарушения сроков поставки, ненадлежащего качества полученных материалов и т. п.). Его величина принимается, как правило, в пределах до 50 % от размера текущего складского запаса.

Технологический запас имеет место только по отношению к тем видам сырья и материалов, по которым в соответствии с технологией предусмотрена предварительная подготовка: разогрев, охлаждение, окисление, сушка, отстой сырья и другие подготовительные операции). Исходя из этого, его величина определяется по установленным технологическим нормам.

Сезонный запас учитывается в организациях с сезонным характером поставок сырья.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяется следующим образом:

$$H_{\text{об.ср.нез}} = T_{\text{ц}} \cdot N_{\text{дн}} \cdot C \cdot K_{\text{нз}}, \quad (35)$$

где $T_{\text{ц}}$ – длительность производственного цикла изделия, дни; $N_{\text{дн}}$ – среднедневной выпуск изделий, шт.; C – производственная себестоимость единицы изделий, руб.; $K_{\text{нз}}$ – коэффициент нарастания затрат в

производстве.

Коэффициент нарастания затрат характеризует степень готовности продукции и определяется отношением себестоимости незавершенного производства к себестоимости готовой продукции.

Все затраты в процессе производства подразделяются на единовременные и нарастающие. К единовременным относятся затраты, имеющие место в самом начале производственного цикла (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты), прочие затраты являются нарастающими.

Нарастание затрат может быть равномерным и неравномерным (замедленным и ускоренным). При равномерном нарастании затрат коэффициент нарастания затрат находят по формуле

$$K = \frac{C_{\text{ед}} + 1/2C_{\text{н}}}{C_{\text{ед}} + C_{\text{н}}}, \quad (36)$$

где $C_{\text{ед}}$ – единовременные затраты (стоимость сырья и материалов, поступающих в процесс производства); $C_{\text{н}}$ – нарастающие затраты; $C_{\text{ед}} + C_{\text{н}}$ – стоимость готовой продукции.

При неравномерном нарастании затрат коэффициенты нарастания затрат вначале определяются в нескольких точках производственного процесса (по графику последовательности нарастания затрат по главным изделиям):

$$K_i = \frac{C_i}{C_{\text{ед}} + C_{\text{н}}}, \quad (37)$$

где K_i – коэффициент нарастания затрат в i -той точке; C_i – стоимость незавершенного производства в i -той точке.

Общий для процесса коэффициент нарастания затрат рассчитывается как средняя величина:

$$K_{\text{нз}} = \frac{\sum_i K_i}{i}, \quad (38)$$

где $K_{\text{нз}}$ – общий для процесса коэффициент нарастания затрат; i – количество точек расчета частных коэффициентов.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе определяется по каждому виду продукции в отдельности и рассчитывается по формуле

$$H_{\text{ос.г}} = T_{\text{н}} \cdot B, \quad (39)$$

где $T_{\text{н}}$ – норма по запасам готовой продукции на складе, определяемая временем пребывания продукции на складе и оформления транспортных и расчетных документов, дни; B – плановый среднесуточный объем выпуска товарной продукции по производственной себестоимости.

мости в IV квартале предстоящего года (при равномерном характере производства), руб.

Норматив оборотных средств предприятия по расходам будущих периодов определяется по формуле

$$H_{\text{oc.расх.}} = P_{\text{нг}} + P_{\text{см}} - P_{\text{сп}}, \quad (40)$$

где $P_{\text{нг}}$ – фактический остаток расходов будущих периодов на начало планового года, руб.; $P_{\text{см}}$ – расходы будущих периодов по смете затрат на плановый год, руб.; $P_{\text{сп}}$ – расходы будущих периодов, включаемые в себестоимость в плановом году, руб.

5.3. Понятие кругооборота оборотных средств

Оборотные средства организации находятся в постоянном движении и функционируют одновременно в двух сферах: сфере производства и сфере обращения. На протяжении одного производственного цикла они, изменяя свою форму, последовательно проходят три стадии кругооборота (рис. 23):



Рисунок 23 – Кругооборот оборотных средств организации

В процессе движения оборотные средства одновременно находятся на всех стадиях и во всех формах, в результате чего достигается непрерывность и ритмичность процесса производства на предприятии. Продолжительность нахождения оборотных средств на каждой стадии кругооборота неодинакова и зависит от технологических свойств сырья и готовой продукции, длительности производственного цикла, особенностей материально-технического снабжения и сбыта продукции.

На первой стадии (снабжение) организация расходует денежные средства на приобретение предметов труда (оборотных фондов). Таким образом, на данной стадии происходит переход оборотных средств из денежной формы в товарную, а, соответственно, денежных средств из сферы обращения – в сферу производства. После того как организация сформировала основной капитал и приобрела предметы труда, ею на первой стадии кругооборота приобретается рабочая сила. Расходы на приобретение рабочей силы выступают в данном случае как переменный капитал. При этом рабочая сила обладает стоимостью и способностью удовлетворять различные потребности человека (потребительной стоимостью), проявляясь в способности создавать прибавочную стоимость на основе прибавочного продукта.

На второй стадии (производство) приобретенные оборотные фонды поступают в производство и при участии орудий труда и рабочей силы превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикаты, а по мере завершения производственного процесса – в готовую продукцию.

На третьей стадии (сбыт) осуществляется реализация готовой продукции потребителям. Оборотные средства переходят из сферы производства в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Таким образом, оборотные средства совершают один оборот, затем все повторяется: денежные средства от реализации продукции направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот по схеме

$$Д - Т - П - Т' - Д', \quad (41)$$

где Д – денежные средства, авансируемые организацией; Т – товарные запасы, необходимые организации; П – производство; Т' – произведенная продукция; Д' – денежные средства, полученные от продажи продукции, включая прибыль от продаж.

Кругооборот считается завершенным, когда денежные средства за реализованную продукцию поступят на расчетный счет организации.

5.4. Показатели эффективности использования оборотных средств

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется продолжительностью их полного кругооборота с момента приобретения оборотных средств до выхода и продажи готовой продукции.

Количественно оборачиваемость определяется рядом взаимосвязанных показателей:

- количеством оборотов за определенный период (коэффициент оборачиваемости);
- длительностью одного оборота в днях;
- суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) показывает, сколько раз за период (за год) оборачиваются оборотные активы или сколько рублей выручки приходится на каждый рубль оборотных средств, и рассчитывается следующим образом:

$$K_{об} = \frac{P}{Об_c}, \quad (42)$$

где P – объем реализованной продукции за рассматриваемый период, тыс. руб.; $Об_c$ – средняя сумма оборотных средств за тот же период, тыс. руб.

Увеличение количества оборотов свидетельствует либо о возрастании объема реализованной продукции при неизменном остатке оборотных средств, либо о высвобождении некоторой суммы оборотных средств при неизменном объеме реализации, либо характеризует ситуацию, когда темпы роста объема реализации превышают темпы роста оборотных средств. В целом, чем выше коэффициент оборачиваемости, тем более эффективно используются оборотные средства.

Продолжительность одного оборота в днях (D) показывает, за какой промежуток времени в организацию возвращаются ее оборотные средства в виде выручки от продажи продукции:

$$D_{об} = \frac{T}{K_{об}}, \quad (43)$$

где T – число дней в отчетном периоде.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств определяется сопоставлением фактического коэффициента оборачиваемости с его значением по плану или за предыдущий период. Помимо этого, ускорение оборачиваемости достигается различными ме-

роприятиями на стадиях образования производственных запасов, производства и реализации готовой продукции.

Еще одним важным показателем эффективного использования оборотных средств выступает коэффициент загрузки средств в обороте (K_3), представляющий собой оборотную фондоемкость, то есть затраты оборотных средств (в копейках) для получения 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг). Определяется коэффициент загрузки средств в обороте по следующей формуле:

$$K_3 = \frac{P}{Об_с} \cdot 100, \quad (44)$$

где K_3 – коэффициент загрузки средств в обороте, коп.; 100 – перевод рублей в копейки.

Коэффициент загрузки средств в обороте – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств: чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее они используются в организации и тем лучше ее финансовое положение.

По аналогии с фондоемкостью основных средств данный показатель представляет собой так называемую оборотную фондоемкость, то есть затраты оборотных средств (в копейках) на один рубль реализованной продукции.

Кроме рассмотренных показателей оборачиваемости оборотных средств, для выявления конкретных причин изменения общей оборачиваемости определяются показатели частной оборачиваемости, отражающие степень использования оборотных средств на каждой стадии кругооборота и по отдельным элементам оборотных средств.

Кроме того, для этих целей может быть использован показатель отдачи оборотных средств, рассчитываемый отношением прибыли от продажи продукции к остаткам оборотных средств.

Эффективное использование оборотных средств заключается не только в ускорении оборачиваемости, но и в снижении затрат на производство и реализацию продукции вследствие экономии их отдельных элементов, таких как сырье, материалы, электроэнергия и т. п.

Важнейшим обобщающим показателем эффективности использования материальных ресурсов принято считать материалоемкость продукции (M_e), представляющую собой отношение суммы материальных затрат к объему производства или реализации продукции:

$$M_e = \frac{MЗ}{В}, \quad (45)$$

где M_e – материалоемкость единицы продукции; МЗ – материальные

затраты на производство продукции, тыс. руб.; В – объем валовой продукции, тыс. руб.

Частными показателями материалоемкости являются сырьеемкость, металлоемкость, электроемкость, топливеемкость и энергоемкость. При их расчете в числителе отражаются соответственно количество израсходованного сырья, металла, электроэнергии, топлива и энергии всех видов в натуральном или стоимостном выражении.

Обратным показателем материалоемкости выступает материалоотдача, которая определяется по формуле

$$M_o = \frac{B}{MЗ}. \quad (46)$$

Чем лучше используются сырье, материалы, полуфабрикаты, энергия, тем ниже материалоемкость и выше материалоотдача.

Управление использованием оборотных средств предполагает реализацию ряда мероприятий, направленных на ускорение оборачиваемости и повышение эффективности их использования:

- интенсификация производственных процессов: сокращение длительности производственного цикла, устранение разного рода простоев и перерывов в работе, сокращение времени естественных процессов;

- экономное использование сырьевых и топливно-энергетических ресурсов: применение рациональных норм расхода сырья и материалов, внедрение безотходного производства, поиск более дешевого сырья, совершенствование системы материального стимулирования экономии ресурсов;

- совершенствование организации основного производства: ускорение НТП, внедрение прогрессивной техники и технологии, улучшение качества инструмента, оснастки и приспособлений, развитие стандартизации, унификации, типизации, оптимизация форм организации производства (специализация, кооперирование, рационализация межзаводских связей);

- оптимизация организации вспомогательного и обслуживающего производства: комплексная механизация и автоматизация вспомогательных и обслуживающих операций (транспортных, складских, погрузочно-разгрузочных), расширение складской системы, применение автоматизированных систем складского учета;

- улучшение работы с поставщиками: приближение поставщиков сырья, материалов и полуфабрикатов к потребителям, уменьшение интервала между поставками, ускорение документооборота, ис-

пользование прямых длительных связей с поставщиками;

– совершенствование работы с потребителями: приближение потребителей продукции к изготовителям, совершенствование системы расчетов (отпуск продукции на условиях предоплаты, что сократит дебиторскую задолженность), увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, тщательная и своевременная подборка и отгрузка продукции по партиям и ассортименту, уменьшение запасов готовой продукции вследствие совершенствования планирования отгрузки готовой продукции;

– применение логистических подходов в управлении закупками, организации производства, в сфере сбыта готовой продукции, что позволит сократить длительность кругооборота оборотных средств и уменьшить издержки производства и реализации.

Таким образом, оборотные средства, являясь одной из составных частей имущественного комплекса организации, создают необходимые предпосылки для успешной деятельности хозяйствующего субъекта. От эффективности их использования, а также сбалансированности источников их финансирования и форм последующего вложения зависит весь кругооборот средств организации, ее деловая активность и результативность функционирования в целом.

Практикум

Задание 1.

Продолжительность оборота оборотных средств в предыдущем году составила 60 дней, в отчетном году – 55 дней. При неизменном объеме выпуска продукции – 720 млн руб. Определите, сколько составит относительное высвобождение оборотных средств.

Задание 2.

В отчетном году сумма нормируемых средств на предприятии составила 100000 руб. Длительность одного оборота оборотных средств – 35 дней. В будущем году объем реализуемой продукции увеличился на 5 %. На сколько дней сократится время одного оборота при той же величине нормируемых оборотных средств?

Задание 3.

Определите экономию от ускорения оборачиваемости в отчетном году по сравнению с предшествующим годом по следующим данным:

Показатель	Предшествующий год	Отчетный год
Выручка от продажи, тыс. руб.	8000	10800
Средний размер оборотных средств, тыс. руб.	1200	1400

Задание 4.

Определите процент изменения материальных затрат на изготовление женского плаща за счет изменения нормы расхода в зависимости от размера. Исходные данные представлены в таблице.

Материал	Единица измерения	Норма расхода		Цена за единицу, руб.
		42 размер	48 размер	
Ткань верха	м ²	2,7	3,0	1000
Подкладка	м ²	2,5	2,8	500
Прокладка клеевая	м ²	1,2	1,5	150
Нитки шелковые	п. м	100	100	2
Нитки хлопчатобумажные	п. м	220	220	1,5
Пуговицы	шт.	10	10	20

Задание 5.

Чистый вес детали – 96 кг, норма расхода материала – 108 кг. Выпускается 3000 изделий в год. Поставки стали осуществляться один раз в квартал. Норма страхового запаса – 2 дня. Определите величину производственного запаса и коэффициент использования материала.

Вопросы для самоконтроля

1. Что собой представляют оборотные средства предприятия?
2. Как классифицируются оборотные средства по экономическому содержанию?
3. Что входит в состав оборотных производственных фондов предприятия?
4. Что собой представляют фонды обращения?
5. Что показывает норматив оборотных средств?
6. Какие из элементов оборотных средств являются нормируемыми?
7. Что показывает среднегодовой остаток оборотных средств организации?

8. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?
9. Что понимают под ликвидностью активов организации?
10. Что показывает коэффициент загрузки средств в обороте?

Контрольный тест

1. Какой показатель не используется при оценке эффективности оборотных средств?
- а) коэффициент сменности;
 - б) количество оборотов;
 - в) коэффициент загрузки средств в обороте;
 - г) длительность одного оборота.
2. Показателем оборачиваемости оборотных средств является...
- а) коэффициент оборачиваемости;
 - б) коэффициент экстенсивной загрузки оборудования;
 - в) относительная экономия применяемых оборотных средств;
 - г) относительная экономия затрат живого труда.
3. Какие стадии проходят оборотные средства?
- а) денежную и товарную;
 - б) денежную и производственную;
 - в) товарную, производственную, денежную;
 - г) денежную, реализационную, товарную.
4. К фондам обращения относят...
- а) расходы будущих периодов;
 - б) незавершенное производство;
 - в) сырье, материалы;
 - г) дебиторскую задолженность.
5. Чистый оборотный капитал – это...
- а) сумма оборотного капитала за вычетом сумм просроченной дебиторской задолженности;
 - б) сумма текущих активов за вычетом расходов будущих периодов;
 - в) сумма текущих активов за вычетом текущих обязательств;
 - г) сумма наличных денежных средств.

6. Зависимость между суммой чистого оборотного капитала и ликвидностью организации:

- а) с ростом суммы чистого оборотного капитала риск потери ликвидности возрастает;
- б) необходимо наращивать чистый оборотный капитал до определенного (оптимального) уровня, когда ликвидность достигает своего максимума, затем с ростом чистого оборотного капитала ликвидность снижается;
- в) с ростом суммы чистого оборотного капитала риск потери ликвидности сокращается;
- г) зависимость отсутствует.

7. К функциям товарных запасов можно отнести:

- а) характеризуют соотношение между объемом и структурой спроса и предложения;
- б) обеспечение непрерывности производства и обращения;
- в) удовлетворение платежеспособного спроса населения;
- г) все предложенные варианты ответов верны.

8. Что характеризует коэффициент оборачиваемости оборотных средств?

- а) количество оборотов, совершаемых этими средствами за период времени;
- б) дополнительное высвобождение (вовлечение);
- в) время возобновления оборотных средств.

9. К оборотным средствам относятся...

- а) прибыль;
- б) долгосрочные финансовые вложения;
- в) кредиторская задолженность;
- г) денежные средства.

10. Продолжительность оборота товарных запасов сократилась на 3 дня. Что происходит с коэффициентом оборачиваемости оборотных средств?

- а) увеличивается;
- б) между этими показателями нет никакой зависимости;
- в) уменьшается;
- г) не изменяется.

ГЛАВА 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ

6.1. Рынок труда и взаимосвязь его основных элементов

Современная трактовка труда предопределяет наличие у данной категории социальной, экономической и политической основы. Это связано с тем, что занятость населения, уровень его профессиональной подготовки и эффективность труда играют чрезвычайно важную роль в развитии всего общества. Данное обстоятельство обуславливает тот факт, что в главном законодательном документе нашей страны – Конституции РФ – присутствуют статьи, полностью и вполне определенно посвященные труду. Помимо этого, трудовые отношения закреплены законодательно в Трудовом кодексе, где четко сформулированы ключевые положения о труде в Российской Федерации.

Однако с экономической точки зрения рабочую силу как совокупность физических и духовных способностей человека к труду целесообразно рассматривать в первую очередь в качестве товара, реализуемого на рынке труда.

Рынок труда представляет собой многофункциональную социально-экономическую категорию, представляющую собой:

- сферу общественных отношений, связанных с куплей и продажей рабочей силы;
- механизм согласования цены и условий труда между работодателями и наемными работниками;
- определенное экономическое пространство, в котором взаимодействуют продавцы и покупатели рабочей силы.

Ключевыми элементами рынка труда выступают совокупный спрос на труд как общая потребность экономики в рабочей силе и совокупное предложение труда как синоним всей наемной рабочей силы из числа экономически активного населения. Оба этих компонента в единстве и взаимосвязи определяют емкость совокупного рынка труда.

В качестве основных функций рынка можно выделить:

- организационную: создание условий для взаимодействия работодателей и наемных работников;
- конкурентную: создание и поддержание полноценной конкуренции на рынке труда как между работодателями, так и между наемными работниками;
- балансирующую: установление равновесных ставок заработной платы;

– социальную: решение вопросов занятости населения и поддержания социальной справедливости.

В развитых странах имеют место две модели рынка труда: внешний (профессиональный) и внутренний. Первый – основан на движении рабочей силы между фирмами, второй – базируется на движении кадров внутри организации и представляет собой перемещение работников на новые рабочие места, сходные по выполняемым функциям и характеру работы с прежними, или на более высокие должности и разряды.

Выделяется также открытый и скрытый рынок труда. Открытый рынок труда включает экономически активное население, ищущее работу, нуждающееся в профессиональной подготовке (переподготовке), а также все вакантные рабочие места во всех секторах экономики. Скрытый рынок труда – это лица, формально занятые в экономике, однако в силу ряда причин (сокращение производства, изменение производственной структуры и т. п.) имеющие предпосылки к высвобождению.

Одной из основных характеристик рынка труда выступает занятость населения. Данная категория отражает обеспеченность трудоспособной части населения работой, выполнение которой дает доход, то есть заработную плату, предпринимательскую прибыль и т. д. Принято различать следующие виды занятости (рис. 24).

Противоположным категории занятости является понятие безработицы. *Безработица* представляет собой такую социально-экономическую ситуацию, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди готовы выполнить.

К безработным относятся трудоспособные граждане, которые не имеют реальной возможности получить работу в соответствии со своим образованием, профилем, трудовыми навыками и зарегистрированы в органах по вопросам занятости, ищут работу и готовы приступить к ней.

Различают несколько видов безработицы (рис. 25).

Естественная безработица представлена теми подвидами (формами), которые неустранимы и соответствуют долговременному равновесию рынка рабочей силы, вынужденная – формами безработицы, существующими помимо естественной и повышающими общий уровень безработицы.



Рисунок 24 – Виды занятости населения

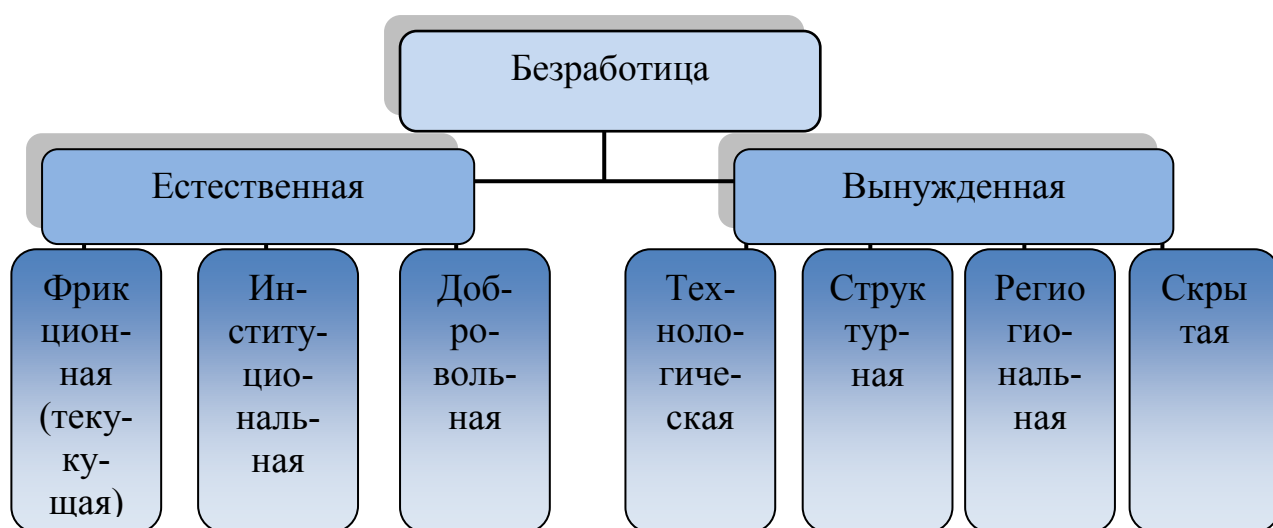


Рисунок 25 – Виды безработицы

Естественная безработица характеризует наилучший для экономики резерв рабочей силы, способный достаточно быстро совершать межрегиональные и межотраслевые перемещения в соответствии с

колебаниями спроса и потребностями производства. Она представлена следующими формами:

- фрикционная (текущая) безработица обусловлена текучестью кадров, увольнениями из организаций чаще всего по собственному желанию;

- институциональная безработица провоцируется правовыми нормами, особенностями устройства рынка рабочей силы и различными факторами, влияющими на ее спрос и предложение;

- добровольная безработица имеет место в тех случаях, когда часть трудоспособного населения по каким-либо причинам не желает работать.

К основным формам вынужденной безработицы относятся:

- технологическая безработица – имеет место в развитых странах, где научно-технический прогресс сочетается с высоким уровнем доходов; подобное сокращение рабочих мест является экономически эффективным и носит постоянный характер;

- структурная безработица – также связана с научно-техническим развитием, в результате которого возникают новые производства, а старые сокращаются; это, в свою очередь, провоцирует необходимость постоянной профессиональной переподготовки высвобождающихся кадров, которые не сразу находят работу из-за происходящих структурных изменений;

- региональная безработица – обусловлена избытком рабочей силы в районах, относительно неблагоприятных для экономической деятельности в силу географических или природных факторов;

- скрытая безработица имеет место в странах с глубокими деформациями рыночных механизмов, которые определяют то, что организации в условиях сокращения производства не увольняют работников, а отправляют в вынужденные неоплачиваемые отпуска или переводят на сокращенный режим рабочего времени (неполный рабочий день или неделю).

Количественно безработица характеризуется показателем уровня, который определяется как удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения. Умеренным (нормальным) уровнем безработицы в большинстве стран современного мира считается значение от 3 до 7 %.

Существуют два основных варианта выбора средств государственной политики занятости: активный и пассивный. Активная политика занятости – это совокупность правовых, организационных и

экономических мер, проводимых государством с целью снижения уровня безработицы. Пассивная политика предусматривает выплату пособий безработным и предоставление услуг по подбору рабочего места через государственную службу занятости.

6.2. Понятие и состав персонала организации

Трудовые ресурсы, являясь одним из основных компонентов рынка труда, представляют собой часть населения, занятую в народнохозяйственном комплексе или способную работать, но не работающую по тем или иным причинам (домохозяйки, учащиеся с отрывом от производства и др.). Состав трудовых ресурсов состоит из населения в трудоспособном возрасте (мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 лет), за исключением неработающих инвалидов 1-й и 2-й групп и неработающих лиц, получающих пенсию на льготных условиях, а также фактически работающих подростков и пенсионеров.

Кадры (трудовые ресурсы, персонал) организации – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, входящих в ее списочный состав и связанных с организацией как юридическим лицом договором найма.

Следует отметить, что в списочный состав включаются все работники, принятые на постоянную, временную и сезонную работу по основной и вспомогательной деятельности организации (рис. 26).



Рисунок 26 – Категории работников организации в зависимости от срока договора найма

В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал организации подразделяется на две категории:

1. Промыленно-производственный персонал – работники, непосредственно связанные с производством и его обслуживанием.

В свою очередь в зависимости от выполняемых функций промышленно-производственный персонал подразделяется на две основные группы: рабочие и служащие.

Рабочие непосредственно заняты созданием материальных ценностей и оказанием производственных, транспортных и других услуг. Они делятся на основных (непосредственно создающих товарную (валовую) продукцию организации и занятых в технологических процессах) и вспомогательных (обслуживающих оборудование и рабочие места в производственных цехах, работающих во вспомогательных цехах и хозяйствах).

Служащие – включают в себя следующие категории работников:

- руководители (занимают должности директоров, начальников, управляющих, менеджеров, руководителей организаций, структурных подразделений и их заместителей, главных специалистов);
- специалисты (заняты инженерно-техническими, экономическими работами: инженеры, нормировщики, экономисты, бухгалтеры, юрисконсульты и т. д.);
- служащие (выполняют подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание: делопроизводители, кассиры, табельщики, учетчики и т. д.).

2. Непроизводственный (непромышленный) персонал – работники, занятые в непроизводственных подразделениях.

Кадровый состав организации и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики (рис. 27).



Рисунок 27 – Основные характеристики персонала организации

Количественная характеристика персонала измеряется, в первую очередь, показателями списочной, среднесписочной и явочной численности работников.

Списочная численность персонала организации представляет собой численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

Среднесписочная численность работников рассчитывается путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день (месяц), включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца (года). Для правильного определения среднесписочной численности работников необходимо вести ежедневный учет работников списочного состава с учетом приказов (распоряжений) о приеме, переводе работников на другую работу и прекращении трудового договора.

Явочная численность – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом отражает количество целодневных простоев.

Качественная характеристика персонала организации определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности ее персонала для достижения целевых установок хозяйствующего субъекта и выполнения им работ определенного вида. В настоящее время выделяют четыре основные группы параметров, отражающих качественную сторону труда:

- экономические: отраслевая принадлежность, условия труда и его сложность, квалификация работника и трудовой стаж;
- личностные: добросовестность, дисциплинированность, оперативность, наличие навыков, творческая активность;
- организационно-технические: привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации производства, рациональная организации труда;
- социально-культурные: общекультурное и нравственное развитие социальная активность, коллективизм.

Структурная характеристика персонала обуславливается составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников и выражается двумя основными показателями: коэффициентом численности основных рабочих и удельным весом отдельных категорий работников в общей численности персонала.

6.3. Показатели структуры и движения кадров

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует структуру персонала организации, цеха, производственного участка.

Профессионально-квалификационная структура персонала складывается по принципу профессионального и квалификационного разделения труда.

Профессия – вид трудовой деятельности, требующий определенных знаний и практических навыков, позволяющих выполнять определенную работу. В рамках профессии выделяют специальности – определенные виды деятельности, имеющие специфические особенности и требующие дополнительные знания и навыки для выполнения работы на конкретном производственном участке.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, представляющей собой совокупность знаний, а также практических навыков, дающих возможность выполнять работу определенной сложности. Отражается квалификация в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях, которые в данном случае выступают в качестве показателей, характеризующих уровень сложности работ. Исходя из этого по уровню квалификации рабочих можно разделить на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных.

Руководители подразделяются по структурам управления – на линейных и функциональных, по звеньям управления – на руководителей высшего, среднего и низшего.

Стабильность состава кадров в организации является существенной предпосылкой роста производительности труда и эффективности производства. В этой связи движение рабочей силы и его динамика являются важными объектами анализа (табл. 8).

6.4. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Эффективность использования трудовых ресурсов организации в значительной степени влияет на производственные и экономические результаты ее деятельности, которые в конечном итоге находят выражение в объемах произведенной продукции и затратах на ее производство.

Таблица 8 – Показатели движения рабочей силы

Показатель	Формула для расчёта	Экономический смысл
Коэффициент оборота по приёму ($K_{п}$)	Количество принятых работников/ среднесписочная численность работников	Характеризует удельный вес принятых работников за период
Коэффициент оборота по выбытию ($K_{в}$)	Количество выбывших работников/ среднесписочная численность работников	Характеризует удельный вес выбывших за период работников
Коэффициент текучести кадров ($K_{т}$)	Количество уволившихся по собственному желанию + нарушения трудовой дисциплины/ среднесписочная численность	Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам
Коэффициент постоянства кадров ($K_{пост}$)	$K_{пост} = 1 - K_{в}$	Характеризует уровень работающих на данном предприятии постоянно в течение года

Базовым показателем использования трудовых ресурсов выступает производительность труда. В этой связи анализ эффективности использования трудовых ресурсов заключается в первую очередь в решении следующих задач:

- оценить динамику показателей производительности труда;
- выявить ключевые факторы, оказывающие влияние на эффективность использования трудовых ресурсов;
- сформулировать рекомендации, направленные на повышение производительности труда в организации.

Уровень производительности труда определяется количеством продукции, выработанной в единицу времени (показатель производительности труда), или затратами труда на единицу продукции (показатель трудоемкости). Поскольку количество продукции может быть выражено в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных единицах, возможно измерение уровня и динамики производительности труда соответствующими методами: натуральным, трудовым и стоимостным. Используется тот или иной показатель в зависи-

мости от специфических условий функционирования организации и конкретных целей анализа.

Трудовой метод измерения производительности труда базируется на определении трудоемкости производства каждого продукта, исчисляемой как отношение трудовых затрат на производство этой продукции к ее количеству. В ходе анализа фактические или плановые значения показателей эффективности использования трудовых ресурсов сопоставляются с нормативными. Данный метод используется преимущественно при внутризаводском планировании. Недостатком трудового метода измерения производительности труда является то, что при его использовании не учитывается труд повременнo оплачиваемых работников.

Натуральный метод базируется на оценке выработки продукции в натуральных единицах (штуках, метрах, тоннах), приходящихся на одного работающего или за определенный период времени. Данный метод применяется в организациях, изготавливающих однородную продукцию с небольшой номенклатурой. В этой связи чаще можно наблюдать использование условно-натурального метода, при котором один вид продукции или работы приравнивается к другому (преобладающему) по относительной трудоемкости.

Стоимостный метод измерения производительности труда предполагает, что в ее основе лежит стоимость продукции (товарной, валовой или чистой), приходящаяся на одного работника (среднесписочного или основного). Данный метод является наиболее распространенным, поскольку может использоваться в организациях с достаточно большой номенклатурой выпускаемой продукции.

Принято различать производительность труда среднюю, часовую, сменную, дневную, месячную, квартальную и годовую. В качестве обобщающего показателя производительности труда в целом по организации используют выработку на одного работника промышленно-производственного персонала, которую определяют в стоимостном выражении как отношение выручки за анализируемый период к среднесписочной численности работников:

$$\text{ПТ(ВР)} = \frac{В}{\bar{Ч}}, \quad (47)$$

где ПТ (ВР) – производительность труда (выработка), тыс. руб./чел.; В – выручка, тыс. руб.; $\bar{Ч}$ – среднесписочная численность работников, чел.

В процессе анализа производительности труда не менее важное значение, чем выработка, имеет показатель трудоемкости, отражающий затраты рабочего времени на единицу или весь объем произведенной продукции.

Выделяют следующие виды трудоемкости (рис. 28):

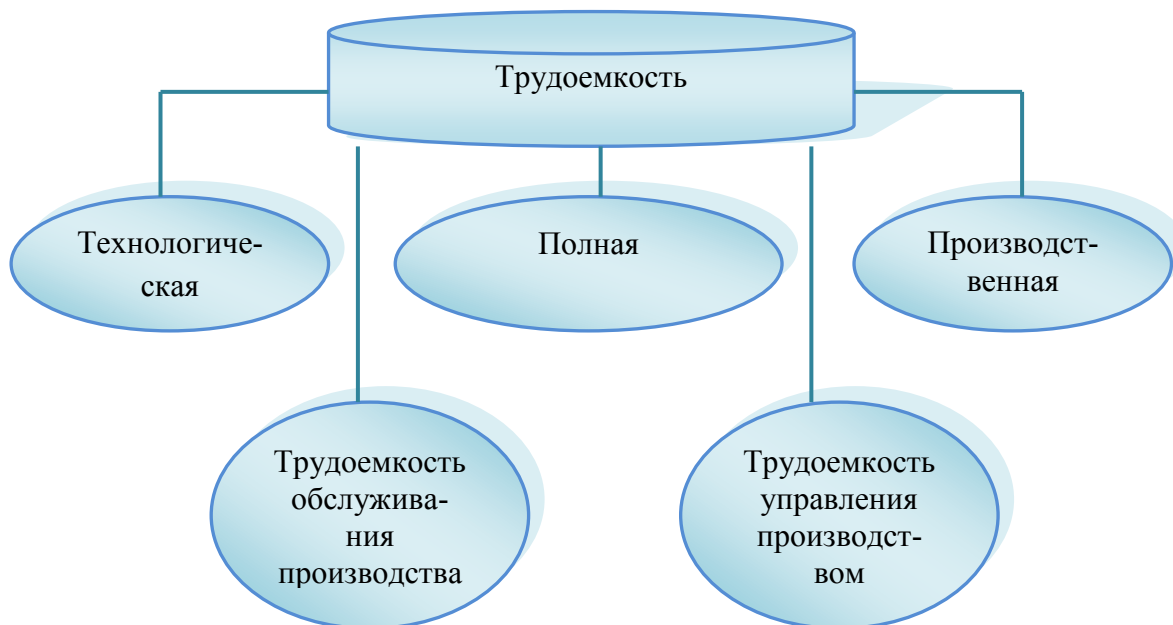


Рисунок 28 – Виды трудоемкости

Технологическая трудоемкость продукции определяется как частное от деления затрат труда основных рабочих на количество произведенной ими продукции.

Производственная трудоемкость продукции исчисляется делением затрат труда основных и вспомогательных рабочих на количество произведенной продукции.

Полная трудоемкость рассчитывается делением затрат труда промышленно-производственного персонала на количество произведенной ими продукции.

Также трудоемкость может быть плановой и фактической. Первая характеризует затраты времени в нормо-часах, запланированные на начало отчетного периода; вторая – реальные, или фактические, затраты рабочего времени на изготовление единицы продукции.

Выработка и трудоемкость продукции находятся между собой в обратно пропорциональной зависимости, то есть снижение трудоемкости приводит к росту выработки. Изменение производительности труда определяется путем сопоставления трудоемкости или выработки в базисном и отчетном периодах. Положительная тенденция в дея-

тельности организации предопределяет, что производительность труда будет расти при условии, если соблюдаются следующие неравенства:

$$TE_{\delta} / TE_0 > 1 \text{ или } BP_0 / BP_{\delta} > 1, \quad (48)$$

где TE_{δ} (TE_0) – трудоемкость в базовом (отчетном) периоде соответственно; BP_0 (BP_{δ}) – выработка в базовом (отчетном) периоде соответственно.

Снижение трудоемкости продукции – важнейший фактор повышения производительности труда, достигнуть которого можно за счет внедрения мероприятий научно-технического прогресса, механизации и автоматизации производства и труда, а также пересмотра норм выработки и т. п.

В целом все факторы и резервы роста производительности труда можно разделить на три группы:

– экономические факторы – соблюдение экономически обоснованной численности персонала, повышение материальной заинтересованности основных производственных рабочих в результатах труда, сокращение трудоемкости и материалоемкости продукции, уменьшение доли ручного труда и т. п.;

– организационные факторы – обоснованное внедрение предметной, поддетальной или технологической специализации, в результате чего достигается сокращение номенклатуры выпускаемой продукции и осуществляется переориентация производства на выпуск определенной продукции или выполнение технологических операций производственного процесса; увеличение объема производства посредством концентрации имеющихся ресурсов на отдельных производственных участках; повсеместное использование научной организации труда и управления и т. п.;

– материально-технические факторы – повышение доли высокопроизводительного оборудования и прогрессивных технологий посредством внедрения достижений научно-технического прогресса; совершенствование технологической оснащенности производства, повышение уровня механизации и автоматизации производства; внедрение новых более эффективных видов материальных ресурсов с целью улучшения качества выпускаемой продукции и т. п.

Практикум

Задание 1.

Определите численность рабочих-сдельщиков в ООО «Арена» на основе следующих данных: технологическая трудоемкость производственной программы – 3720000 чел.-часов, реальный фонд рабочего времени – 225 дней, реальная продолжительность рабочего дня – 7,78 часа, планируемый коэффициент выполнения норм – 1,1.

Задание 2.

Среднесписочная численность работников ООО «Радость» за год составила 700 чел. В течение года по собственному желанию уволились 30 чел., уволено за нарушение трудовой дисциплины 2 чел., на пенсию ушли 5 чел., призваны в армию 3 чел., переведены на другие должности в другие подразделения организации 12 чел., принят на работу за год 21 чел. Рассчитайте: коэффициенты выбытия, приема, текучести и постоянства кадров.

Задание 3.

АО «Омега» в следующем году планирует выпуск больших пластиковых контейнеров в количестве 30000 шт. и коробов для хранения в количестве 50000 шт. Время на изготовление одного пластикового контейнера – 4 часа, коробка для хранения – 2 часа.

На предприятии предусмотрены потери времени по уважительной причине, составляющие 10 % от номинального фонда времени. Значение коэффициента выполнения норм времени – 1,2. Количество рабочих дней в году – 300 при обычной 8-часовой смене. Определите потребность АО «Омега» в производственных рабочих на планируемый год.

Задание 4.

Плановая численность работающих в ООО «Рассвет» – 1000 чел., в том числе основных рабочих – 500, вспомогательных – 260 чел. Фактическая численность работающих составила 1020 чел., в том числе основных рабочих – 580, вспомогательных – 280 чел. Объем валовой продукции по плану – 20 млн руб., фактически – 22 млн руб. Определите выполнение плана по производительности труда и резервы ее роста.

Задание 5.

Среднесписочная численность работников АО «Статус» за год составила 500 чел., из них 80 % проработали весь год. В течение года уволились по собственному желанию 40 чел., уволено за нарушение трудовой дисциплины – 5 чел., ушли на пенсию – 10 чел., поступили в учебные заведения и призваны в армию – 15 чел. Принято на работу 20 чел. Определите, на сколько коэффициент оборота по приему кадров ниже коэффициента постоянства.

Вопросы для самоконтроля

1. Что включают понятия «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «персонал организации», «экономически активное население»?
2. Охарактеризуйте профессионально-квалификационный состав персонала организации.
3. В чем заключается количественная характеристика персонала?
4. В чем заключается качественная характеристика персонала?
5. Перечислите показатели использования трудовых ресурсов организации.
6. Какие из потенциальных возможностей относятся к внутри-производственным резервам роста производительности?
7. Назовите показатели динамики кадров.
8. Дайте определение категории «трудоемкость».
9. Как соотносятся между собой выработка и трудоемкость? Поясните свой ответ.
10. Какие элементы включает в себя управление персоналом?

Контрольный тест

1. Чем определяется предложение рабочей силы на рынке труда?
 - а) политикой государства;
 - б) инвестиционной политикой предприятий и государства;
 - в) демографическими факторами;
 - г) специализацией труда.
2. Чем определяется спрос на труд?
 - а) возрастом населения;
 - б) количеством рабочих мест на предприятиях;

- в) численностью населения;
- г) уровнем смертности и рождаемости населения.

3. Какой из показателей определяет эффективность использования трудовых ресурсов?

- а) численность работников;
- б) структура штата;
- в) текучесть кадров;
- г) производительность труда.

4. Как изменилась производительность труда работников, если при повышении фондовооруженности на 3 % фондоотдача возросла на 5 %?

- а) повысилась на 8,15 %;
- б) повысилась на 8,0 %;
- в) снизилась на 2,0 %;
- г) повысилась на 15 %.

5. При расчете коэффициента текучести кадров учитывается численность работников, уволившихся (уволенных) в связи с...

- а) несоответствием занимаемой должности;
- б) переводом;
- в) сокращением штатов;
- г) нарушением дисциплины.

6. К какой категории работников относятся кассир и сотрудник отдела кадров?

- а) рабочие;
- б) специалисты;
- в) служащие;
- г) руководители.

7. Понятие «производительность труда» включает...

- а) затраты труда на производство единицы продукции;
- б) меру количества затраченного труда;
- в) продуктивность производственной деятельности кадров предприятия;
- г) количество произведенной продукции за единицу рабочего времени.

8. Показателем, обратным производительности труда, является...

- а) трудоемкость;
- б) фондовооруженность труда;
- в) затраты рабочего времени на весь объем продукции;
- г) прибыль.

9. В явочный состав работников предприятия входят...

- а) постоянные работники;
- б) временные работники;
- в) сезонные работники;
- г) работники, которые в течение суток фактически являются на работу.

10. Уровень квалификации рабочих определяется...

- а) специальностью;
- б) профессией;
- в) тарифным разрядом;
- г) фондовооруженностью труда.

ГЛАВА 7. ОРГАНИЗАЦИЯ, НОРМИРОВАНИЕ И ОПЛАТА ТРУДА

7.1. Заработная плата и её виды

Заработная плата представляет собой вознаграждение, выплачиваемое работодателем наемному работнику в соответствии с требованиями трудового законодательства и условиями трудового договора.

С точки зрения работника, заработная плата – это основная часть его дохода, призванная удовлетворять жизненно необходимые потребности не только его, но и членов его семьи. С точки зрения работодателя – заработная плата выступает одним из элементов затрат в составе себестоимости продукции, уменьшающим финансовый результат организации (рис. 29).

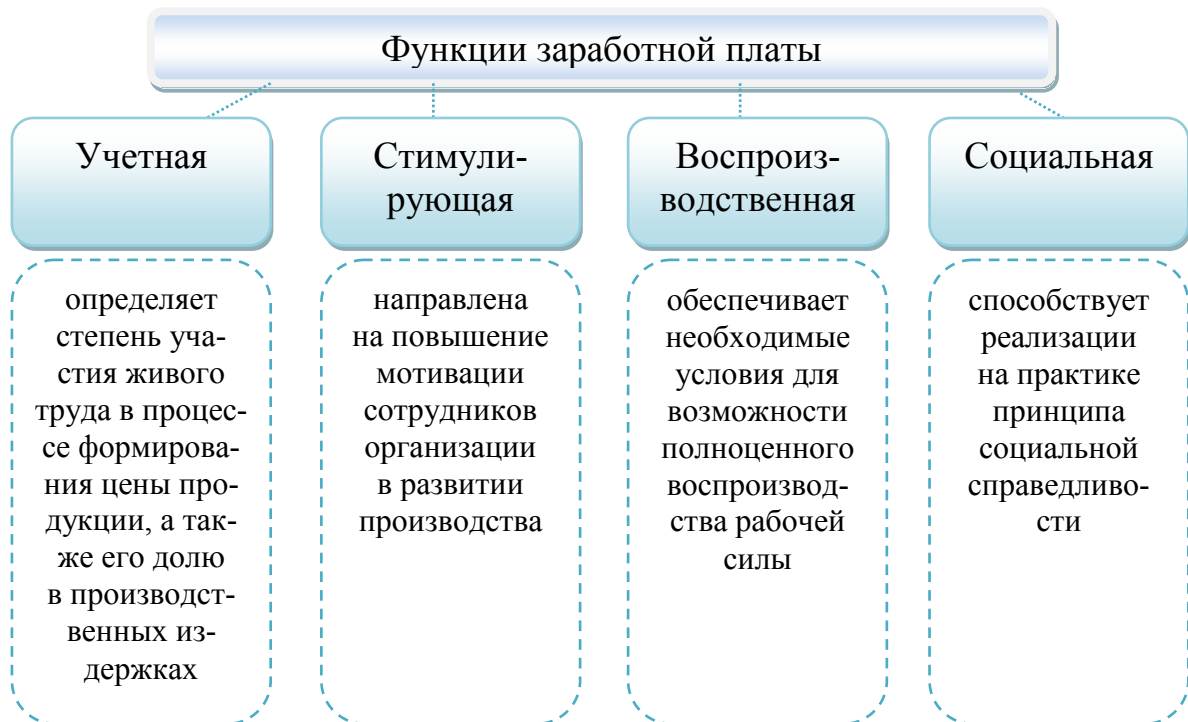


Рисунок 29 – Основной функционал заработной платы в организации

Выделяют два вида заработной платы: основную и дополнительную. Основная заработная плата начисляется работникам за отработанное время, количество и качество выполненных работ и включает в себя оплату по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, премии сдельщикам и повременщикам, различные доплаты и надбавки. Дополнительная заработная плата представляет собой выплаты за неотработанное время, предусмотренные трудовым законодательством, включающие оплату очередных отпусков, перерывов

в работе кормящих матерей, льготных часов подростков, выходное пособие при увольнении и т. д. Также принято различать номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это величина денежного вознаграждения, которую получает работник за свой труд за определенный период времени.

Реальная заработная плата определяет количество предметов потребления и услуг, которые можно купить за номинальную заработную плату при сложившемся в рыночных условиях уровне цен и тарифов.

Основная задача организации оплаты труда заключается в том, чтобы обеспечить справедливую зависимость оплаты труда от качества трудового вклада каждого работника и тем самым повысить ее стимулирующую функцию.

Система организации оплаты труда предполагает реализацию следующих этапов:

1. Определение форм и методов оплаты труда работников организации.
2. Формирование системы должностных окладов служащих и специалистов.
3. Разработка критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения сотрудников организации.
4. Обоснование показателей и системы премирования.

7.2. Формы и системы оплаты труда

Основными формами оплаты труда являются тарифная, повременная и сдельная.

Тарифная система оплаты труда представляет собой совокупность нормативов, с помощью которых регулируется уровень заработной платы различных групп и категорий работников организации в зависимости от их квалификации, сложности выполняемой работы, условий, характера и интенсивности труда, особенностей (в том числе природно-климатических) выполнения работ, вида производства (рис. 30).

Тарифно-квалификационный справочник содержит подробные характеристики основных видов работ с указанием требований, предъявляемых к квалификации исполнителя. Требуемая квалификация при выполнении той или иной работы определяется разрядом.

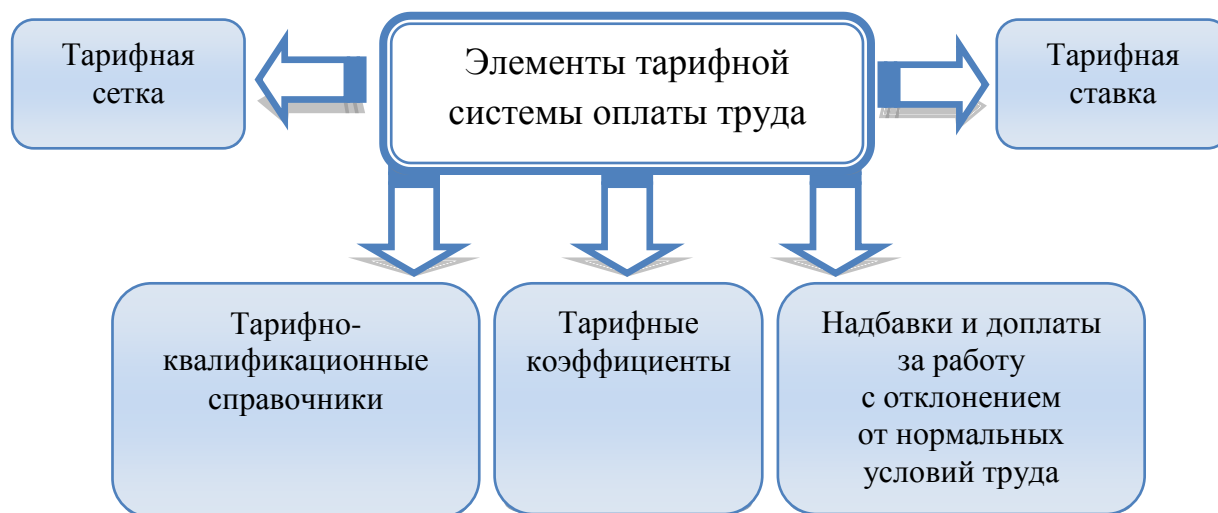


Рисунок 30 – Основные элементы тарифной системы оплаты труда

При этом размер оплаты труда рабочего увеличивается по мере повышения квалификационного разряда и одновременного нарастания сложности выполняемой им работы. Более высокий разряд соответствует работе повышенной сложности. Тарифная сетка представляет собой сводную таблицу, в которой представлены почасовые (дневные) тарифные ставки начиная с низшего первого разряда.

Наиболее часто в организациях используются шестиразрядные тарифные сетки, дифференцированные в зависимости от условий работы, предусматривающие тарифные ставки для оплаты работ сдельщиков и повременщиков.

Тарифная ставка представляет собой размер оплаты за труд определенной сложности, произведенный в единицу времени. В качестве единицы времени может использоваться час, день, месяц в зависимости от конкретного типа выполняемой работы, поскольку не всегда за час или день можно оценить ее конечный результат. Тарифная ставка всегда выражается в денежной форме, а ее размер увеличивается по мере повышения квалификационного разряда.

Разряд характеризует сложность выполняемых работ и степень квалификации рабочего. Соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы определяется с помощью тарифного коэффициента, который указывается в тарифной сетке для каждого разряда.

Тарифный коэффициент первого разряда равен единице. При этом размер ежемесячной тарифной ставки первого разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного законодательно. Далее по мере возрастания разряда увеличивается и

тарифный коэффициент, который достигает своей максимальной величины на уровне самого высокого разряда, предусмотренного тарифной сеткой. Диапазон тарифной сетки представляет собой соотношение тарифных коэффициентов первого и последнего разрядов.

Должностные оклады, устанавливаемые руководством организации в соответствии с должностью и квалификацией работника, применяются, как правило, для оплаты труда сотрудников администрации, специалистов и служащих. Также для данных категорий работников могут устанавливаться и другие виды оплаты труда: в виде процента от полученной прибыли или выручки, в форме плавающих окладов и др.

В частности, система плавающих окладов предусматривает, что в конце каждого месяца по окончании работы и при оплате труда каждого работника формируются новые должностные оклады на следующий месяц. При этом размер оклада может повышаться или понижаться за каждый процент роста или снижения производительности труда на обслуживаемом данным специалистом участке. Такая система призвана стимулировать ежемесячное повышение производительности труда и улучшение его качества, поскольку в противном случае должностной оклад на следующий месяц снижается.

Повременная система оплаты труда предопределяет зависимость заработной платы работника от фактически отработанного времени и его тарифной ставки. Она бывает двух видов: простой повременной и повременно-премиальной.

Заработок рабочего при простой повременной оплате труда исчисляется путем умножения часовой или дневной тарифной ставки его разряда на количество отработанных им часов или дней.

При использовании повременно-премиальной системы оплаты труда к сумме заработка по тарифу добавляется премия, устанавливаемая в процентном отношении к тарифной ставке. В зависимости от единицы учета отработанного времени могут использоваться часовые, дневные и месячные тарифные ставки.

Сдельная форма оплаты труда предполагает исчисление заработной платы по сдельным расценкам в соответствии с количеством произведенной продукции, выполненной работы или оказанной услуги. Применяется такая система в том случае, когда существует объективная возможность учитывать количественные показатели результата труда и нормировать его путем установления норм выработки, норм времени, нормированного производственного задания.

Сдельная форма оплаты труда может применяться в нескольких вариантах:

- прямая сдельная, основанная на оплате труда работника исходя из количества изготовленной ими продукции или выполненных работ, а также твердых сдельных расценок, установленных с учетом необходимой квалификации;

- сдельно-прогрессивная, предусматривающая дополнительную оплату труда за выработку сверх нормы;

- сдельно-премиальная, предполагающая включение в оплату труда премирования за перевыполнение норм выработки или достижение определенных качественных показателей;

- косвенно-сдельная, основанная на процентной зависимости размера оплаты труда вспомогательных рабочих от заработка основных рабочих, труд которых они обслуживают.

Исчисление заработной платы при сдельной форме оплаты труда осуществляется в соответствии с документальным подтверждением фактической выработки. В качестве таких документов могут выступать: цеховой наряд на выполнение задания, наряд на сдельную работу с указанием плановой и фактической выработки, распоряжение о премировании за перевыполнение плана и другие.

7.3. Стимулирование и мотивация труда

В настоящее время тенденция развития трудовых отношений такова, что работодателям для обеспечения высокопроизводительного труда необходимо применять такую мотивационную систему, которая способна простимулировать наилучшее использование физического, интеллектуального и творческого потенциала работников организации.

Стимулирование труда в организации выполняет три ключевые функции: экономическую, социальную и нравственную. С экономической точки зрения стимулирование труда способствует повышению производительности труда и качества продукции, что, в свою очередь, предопределяет достижение более высоких показателей эффективности производства в целом. С точки зрения социума оно предопределяет тот факт, что положение работника в значительной степени характеризуется комплексом экономических и социальных благ, которыми располагает человек, занимая определенную позицию в системе общественного разделения труда.

Стимулирование труда основывается на ряде принципов (рис. 31).

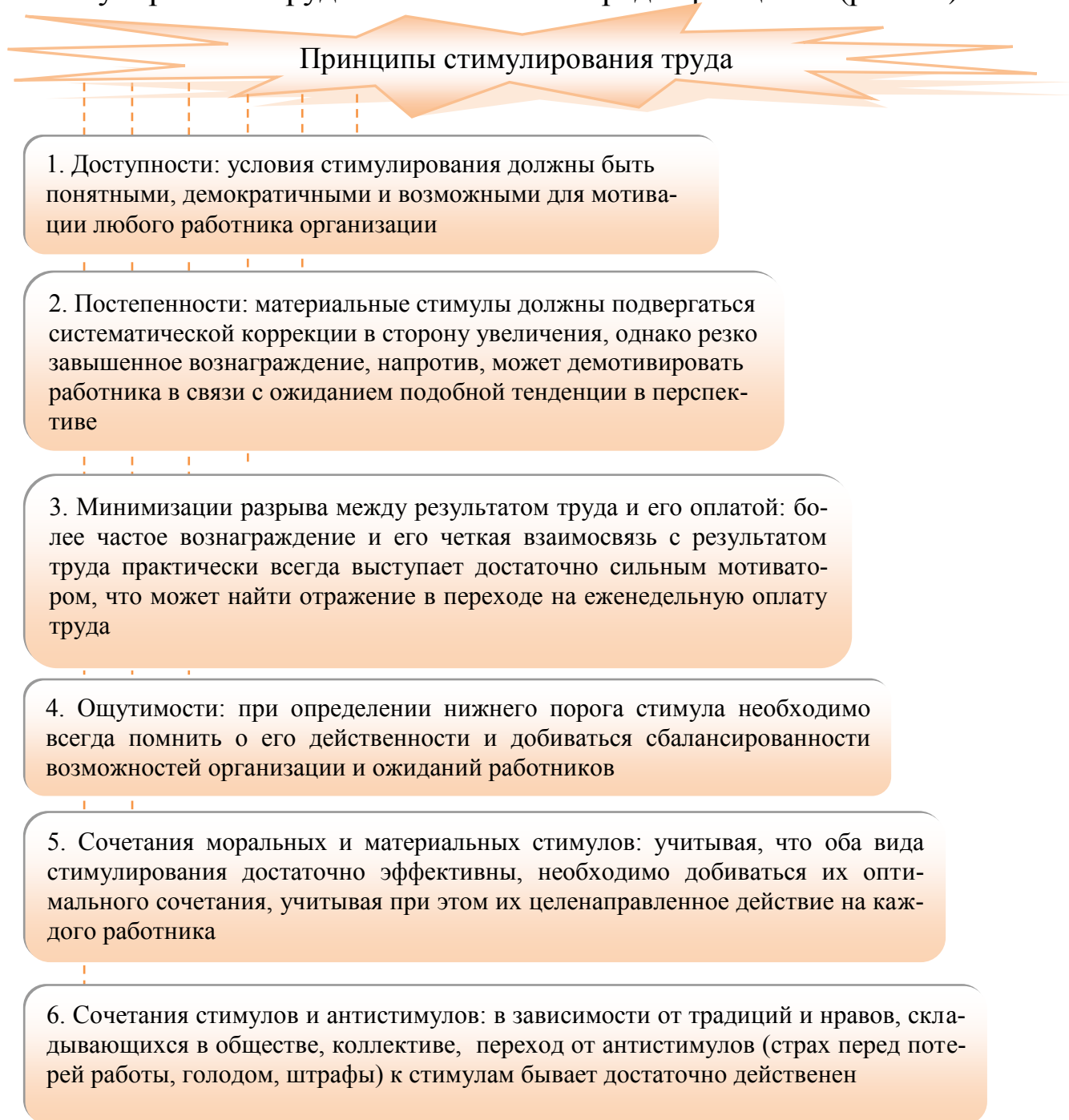


Рисунок 31 – Принципы стимулирования труда в организации

Нравственная функция стимулирования труда предполагает формирование внутреннего мира работника, его активной жизненной позиции под воздействием правильно организованной системы трудовых отношений.

Стимулы могут быть материальными и нематериальными. Промежуточным вариантом между этими двумя видами выступают так называемые статусные отличия, которые получает сотрудник, зани-

мающий особое положение в организации (наличие отдельного кабинета, служебного автомобиля, корпоративного мобильного телефона и т. п.).

Состав и классификация основных видов стимулирования работников представлены на рисунке 32.



Рисунок 32 – Виды стимулирования персонала

Существуют определенные требования к организации стимулирования труда: гибкость, оперативность, комплексность, дифференцированность.

Гибкость и оперативность проявляются в постоянном пересмотре стимулов в зависимости от изменений, происходящих в обществе и коллективе.

Комплексность предполагает единство моральных и материальных, коллективных и индивидуальных стимулов, значение которых зависит от системы подходов к управлению персоналом, опыта и традиций организации.

Дифференцированность характеризует индивидуальный подход к стимулированию разных групп работников: молодых и квалифицированных, обеспеченных и малообеспеченных.

Понятие «стимул» близко к понятию «мотив». В отечественной теории и практике чаще применяется термин «стимул», а в зарубежной – «мотив». Некоторое их различие связано с тем, что если понятие «стимул» в основном связано с материальным и моральным поощрением, то понятие «мотив» используется более широко, охватывая все стороны поведения работника.

Мотивация – это процесс активизации поведения работника при помощи различных стимулирующих инструментов с целью побудить его к конкретному действию, добиться от него определенного поведения. Таким образом, мотиваторы выступают побуждающими факторами труда.

Управление мотивацией труда опирается, в первую очередь, на политику заработной платы, т. е. выбор и обоснование форм и систем заработной платы, наиболее эффективных в данных условиях работы для достижения поставленных целей в деятельности организации.

7.4. Нормирование труда, виды норм

Формированию оптимальных соотношений между трудом и его оплатой способствует нормирование труда.

Нормирование труда представляет собой одну из функций менеджмента и предполагает определение необходимых затрат труда на выполнение работы отдельными работниками и формирование на этой основе научно обоснованных норм труда.

Самым распространенным и универсальным измерителем количества труда, затраченного на выполнение той или иной работы, является рабочее время. В этой связи нормы труда чаще всего определяются через количество рабочего времени, необходимого для выполнения определенной работы, или через объем работы, который должен быть выполнен в единицу времени.

Различают нормативы и нормы труда. Нормативы труда характеризуют научно обоснованные, централизованно разработанные показатели затрат труда. На их основе предприятия самостоятельно разрабатывают свои нормы труда.

Таким образом, норма труда – это норматив труда, скорректированный на специфику технологического процесса и локальные условия труда. В этой связи для однородных работ могут разрабатываться и устанавливаться универсальные (межотраслевые, отраслевые, профессиональные и иные) нормы труда.

Существующие в настоящее время нормы труда представлены на рисунке 33.



Рисунок 33 – Система норм труда

В настоящее время данные нормы труда имеют широкое применение на практике. Однако к ним могут быть добавлены и другие нормы, регламентация которых необходима в силу специфики производственного процесса. Их оценка прежде всего предполагает анализ трудового процесса с точки зрения его эффективности, то есть соотношения между затратами и результатами труда.

Способы исследования трудового процесса с целью установления объективных норм труда называются методами нормирования. В настоящее время выделяют два их основных вида: суммарные и аналитические (рис. 34).

Характеризуя суммарные методы, следует отметить, что все предполагают установление норм времени на операцию в целом (суммарно), а не на ее составные элементы. При этом установление нормы основывается на использовании опыта нормировщиков или уже имеющихся данных оперативного и статистического учета о фактических затратах рабочего времени.



Рисунок 34 – Система методов нормирования труда

Зачастую трудовой процесс при использовании данных методов не анализируется, а рациональность выполнения приемов и затраты времени на их выполнение не изучаются. Несмотря на то, что суммарные методы не позволяют устанавливать до конца обоснованные нормы, их использование в определенных случаях вполне обосновано. Так, например, если расходы на осуществление нормировочных работ, определенные при помощи аналитических методов, превышают эффект от точности расчета норм, то опытно-статистическое нормирование бывает достаточно эффективным.

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 специ-

фики конкретных рабочих мест и производственных подразделений, а также установление нормы на отдельную операцию. Использование данных методов требует наличия вычислительной техники, соответствующего программного обеспечения, соответствующей подготовки и достаточно высокого уровня квалификации нормировщика. При соблюдении данных требований применение аналитических методов является весьма эффективным.

Внедрение и пересмотр норм труда в организациях осуществляется достаточно регулярно. Это связано с тем, что в ходе производственной деятельности наблюдается периодическое снижение трудоемкости изготовления продукции, следовательно, ведется систематическая работа по выявлению и использованию резервов роста производительности труда, а значит, и по установлению его прогрессивных норм. Данная работа предполагает формирование и реализацию плана технического развития и совершенствования организации производства, аттестацию рабочих мест и персонала.

7.5. Показатели по труду и заработной плате и их прогнозирование

Изменения кадрового состава организации имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть измерены и отражены при помощи абсолютных и относительных показателей.

Количественная характеристика трудовых ресурсов организации измеряется в первую очередь показателями численности работников. Принято различать явочный, списочный и среднесписочный составы персонала.

Явочная численность характеризует количество работников, присутствовавших на рабочем месте на определенную дату.

Списочный состав учитывает всех постоянных и временных работников, числящихся в организации и находящихся на рабочих местах, в очередных отпусках, командировках, выполняющих государственные обязанности, а также не явившихся на работу по болезни или по каким-либо другим документально подтвержденным причинам. Списочная численность формируется на определенную дату по списку, учитывающему принятых и выбывших на эту дату работников. Разница между явочным и списочным составом отражает количество целодневных простоев (отпуска, командировки и т. д.).

Среднесписочный состав рассчитывается путем суммирования списочного состава работников за все календарные дни периода, включая выходные и праздничные дни, и делением полученной суммы на полное календарное число дней периода. Данный показатель определяется за конкретный период (месяц, квартал, год). При этом численность персонала в праздничные и выходные дни принимается равной численности за предшествующий рабочий день.

Кроме численности работников, для количественной характеристики трудового потенциала организации и его внутренних подразделений используется показатель, который называется «календарный фонд рабочего времени», единицей измерения которого являются человеко-дни или человеко-часы:

$$\Phi = Ч_{\text{ср}} \cdot T_{\text{рп}}, \quad (49)$$

где $Ч_{\text{ср}}$ – среднесписочная численность работников; $T_{\text{рп}}$ – средняя продолжительность рабочего периода (дней, часов).

На практике различают также номинальный, максимально возможный и эффективный фонд рабочего времени.

Номинальный фонд рабочего времени рассчитывается как разница между календарным фондом рабочего времени и количеством человеко-дней (человеко-часов), которые не используются (праздничные и выходные дни).

Максимально возможный фонд рабочего времени отражает потенциальную величину предельно возможного для использования фонда рабочего времени в конкретном периоде, за исключением выходных, праздничных дней и времени на очередные отпуска.

Эффективный фонд рабочего времени отличается от максимально возможного на величину невыходов на работу по уважительным причинам (болезнь, выполнение государственных обязанностей, учебные отпуска и т. д.).

Немаловажное значение в организации имеет планирование численности персонала, а также его профессиональный и квалификационный состав, определить которые позволяют: производственная программа, планируемый рост повышения производительности труда и структура работ.

Расчёт численности персонала может быть текущим и долгосрочным.

Текущая потребность в персонале включает общую потребность, базовую и дополнительную.

Общая потребность организации в кадрах (ОП) рассчитывается как сумма базовой и дополнительной потребности:

$$\text{ОП} = \text{БП} + \text{ДП}, \quad (50)$$

где БП – базовая потребность в кадрах, определяемая объёмом производства; ДП – дополнительная потребность в кадрах.

Базовая потребность организации в персонале (БП) рассчитывается как частное от деления объема производства на выработку одного работника:

$$\text{БП} = \frac{Q}{V_{\text{раб}}}, \quad (51)$$

где Q – объём производства; $V_{\text{раб}}$ – выработка на одного работника.

Дополнительная потребность в кадрах (ДП) представляет собой разницу между общей потребностью и наличием персонала на начало расчетного периода. При ее расчете учитываются:

– развитие организации (увеличение штата сотрудников в связи с расширением производства):

$$\text{ДП} = \text{ОП}_{\text{пл}} - \text{ОП}_{\text{баз}}, \quad (52)$$

где $\text{ОП}_{\text{пл}}$ и $\text{ОП}_{\text{баз}}$ – общая потребность в специалистах в планируемый и базовый периоды;

– частичная замена практиков, временно заменяющих должности специалистов:

$$\text{ДП} = \text{ОП}_{\text{пл}} \cdot K_{\text{выб}}, \quad (53)$$

где $K_{\text{выб}}$ – коэффициент выбытия специалистов (около 2 % от общей численности в год);

– компенсация естественного выбытия работников, занимающих должности специалистов и руководителей;

– вакантные должности, исходя из утвержденного штатного расписания и ожидаемого выбытия работников.

Долговременная потребность в специалистах рассчитывается при глубине планирования на период более трёх лет. В данном случае чаще всего применяется метод расчета исходя из коэффициента насыщенности специалистами. Он исчисляется как отношение числа специалистов к объёму производства:

$$\text{ОП} = \text{Ч}_{\text{ср}} + K_{\text{н}}, \quad (54)$$

где $\text{Ч}_{\text{ср}}$ – среднесписочная численность работников; $K_{\text{н}}$ – нормативный коэффициент насыщенности специалистами.

Целью регулярного анализа выполнения плана по труду является выявление степени выполнения плана по показателям производи-

тельности труда, численности работающих, расходования фонда заработной платы, а также ее среднему уровню.

Практикум

Задание 1.

Рассчитайте месячный заработок Смирнова С. С. по сдельно-премиальной системе оплаты труда на основе приведенных данных:

- расценка на единицу работы – 90,5 руб.;
- научно обоснованная норма времени на выполнение единицы работ – 0,8 часа;
- за выполнение научно обоснованных норм выработки предусмотрена премия – 7,5% простого сдельного заработка;
- за каждый процент перевыполнения норм – 1 % простого сдельного заработка;
- всего за месяц отработано 25 рабочих смен по 8 часов каждая;
- объем произведенной продукции за месяц – 272 шт.

Задание 2.

Инженер Петров А. Д. имеет должностной оклад 15000 руб. Ежемесячно ему полагается премия – 50 % от начисленной заработной платы. В течение месяца отработано 18 дней, в месяце 22 рабочих дня. Определите заработную плату Петрова А. Д. за истекший месяц.

Задание 3.

На предприятии ООО «Лидер» было сформировано следующее производственное задание: произвести отладку водозаборного механизма. Коллективная расценка за выполнение данного задания предусмотрена в размере 10500 руб. Отладка будет осуществляться четырьмя рабочими со следующими затратами рабочего времени:

- рабочий III разряда затратил на выполнение работы 10 часов (тарифный коэффициент по действующей сетке 1,126);
- рабочий IV разряда – 5 часов (тарифный коэффициент по действующей сетке 1,324);
- рабочий V разряда – 20 часов (тарифный коэффициент по действующей сетке 1,536);
- рабочий VI разряда – 6 часов (тарифный коэффициент по действующей сетке 1,788).

Рассчитайте индивидуальный заработок каждого рабочего.

Задание 4.

Начислите доплаты и премии к заработной плате за октябрь работникам магазина «Березка», где работают 3 человека:

- продавец 1-й категории (заведующий) с окладом 11120 руб.;
- продавец 2-й категории с окладом 9800 руб.;
- продавец 3-й категории с окладом 8500 руб.

В октябре 26 рабочих дней. Продавец магазина 2-й категории отработал 23 дня, остальные – полный месяц.

По плановому заданию объем продаж в октябре должен был превысить аналогичный показатель соответствующего периода прошлого года на 10 %. Фактический темп роста составил 115 %.

Условия премирования:

- а) за плановый прирост 12,5 % к окладу;
- б) за каждый процент превышения над плановым до 2 % – по 1 % к окладу, до 4 % – по 1,2 % к окладу, свыше 4 % – по 1,5 % к окладу.

Доплата за заведование – 20 % к окладу.

Задание 5.

Определите полный заработок работницы-сдельщицы М. И. Ивановой, если известно, что она выполнила норму выработки продукции на 120 %. По прямым сдельным расценкам ее заработок составил 1000 руб. на норму выработки. По внутривзаводскому положению сдельные расценки за продукцию, выработанную сверх нормы до 110 %, повышаются в 1,3 раза, от 110 до 120 % – в 1,5 раза.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите принципы организации оплаты труда в организации.
2. В чем отличие реальной заработной платы от номинальной?
3. Что включает в себя тарифная система оплаты труда рабочих?
4. Что включается в состав фонда оплаты труда?
5. Охарактеризуйте различие в зарплате для работника и для работодателя.
6. Что представляет собой аккордная система оплаты труда?
7. При каких условиях применяют сдельную и повременную оплату труда?
8. Каково значение нематериального стимулирования труда в современной экономической системе?

9. Охарактеризуйте роль профсоюзных организаций в регулировании процесса оплаты труда в организации.

10. Охарактеризуйте роль государства в регулировании процесса оплаты труда на предприятии посредством минимального размера оплаты труда.

Контрольный тест

1. Одним из элементов тарифной системы является...

- а) квалификационный коэффициент;
- б) коэффициент трудового участия;
- в) тарифно-квалификационный справочник;
- г) сдельная форма оплаты труда.

2. К повременной форме оплаты относится...

- а) аккордная;
- б) почасовая;
- в) бестарифная;
- г) с использованием шкалы подвижных расценок.

3. Как определяется сдельная расценка?

- а) тарифная ставка / норма выработки;
- б) норма выработки / тарифная ставка;
- в) выручка / количество отработанных дней;
- г) выручка / количество работников.

4. При начислении заработной платы по шкале подвижных расценок необходимо учитывать...

- а) коэффициент квалификации;
- б) КТУ;
- в) коэффициент соотношения роста заработной платы и производительности труда;
- г) коэффициент выручки.

5. За счет чего выплачиваются единовременные пособия уходящим на пенсию?

- а) за счет издержек;
- б) за счет прибыли;
- в) за счет доходов;

г) за счет расходов.

6. За счет чего выплачивается заработная плата по тарифным ставкам и расценкам?

- а) за счет издержек;
- б) за счет использования прибыли;
- в) за счет оборотных средств;
- г) за счет фонда потребления.

7. В чем заключаются преимущества сдельной формы оплаты труда для работника?

- а) всегда обеспечен гарантированный минимум оплаты;
- б) не ограничивается максимальный предел заработной платы;
- в) есть возможность получать заработную плату еженедельно;
- г) заработная плата зависит от доходов предприятия.

8. К компенсационным выплатам не относится оплата за...

- а) работу в условиях Севера;
- б) тяжелые и вредные условия труда;
- в) выполнение заданий по качеству продукции;
- г) работу в ночное время.

9. Система косвенно сдельной оплаты труда используется для...

- а) вспомогательных: рабочих, занятых обслуживанием оборудования;
- б) основных производственных рабочих;
- в) административно-управленческого персонала;
- г) специалистов.

10. Аккордная система оплаты труда характеризуется...

- а) наращиванием количества изготавливаемой (обрабатываемой) продукции;
- б) ростом производительности труда;
- в) экономией времени при исполнении задания.

ГЛАВА 8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

8.1. Экономическая сущность расходов организации

В процессе предпринимательской деятельности организация постоянно несет денежные затраты, состав и структура которых зависят от множества факторов: отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы хозяйствования, рыночной доли субъекта хозяйствования, его инвестиционной, финансовой и учетной политики, а также законодательно регламентированных параметров его функционирования в сфере налогообложения, кредитования, страхования и других.

Затраты представляют собой стоимостную оценку использованных организацией ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени.

Расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. При этом понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

Наиболее широким при оценке деятельности организации является понятие «издержки», которое может употребляться как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. Однако в большинстве случаев его используют для изложения и анализа информации о деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, где его смысловое значение может быть приравнено к затратам (рис. 35).

Затраты, безусловно, играют весьма существенную роль в деятельности организации. К основным задачам учета затрат и калькуляции себестоимости можно отнести:

- своевременное, полное и достоверное определение фактических затрат, связанных с производством и продажей готовой продукции, работ, услуг;
- исчисление фактической себестоимости отдельных видов и всей продукции;
- контроль за использованием ресурсов и денежных средств организации.

Выделяют два основных подхода к оценке издержек: бухгалтерский и экономический.



Рисунок 35 – Содержание затрат, расходов и издержек организации

В соответствии с первым – издержки представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. То есть бухгалтерские издержки могут быть выражены в форме платежей за приобретаемые ресурсы (сырье, материалы, амортизация, труд и т. д.). Однако для принятия решений о целесообразности продолжения деятельности своей организации собственникам необходимо учитывать так называемые альтернативные (экономические) издержки. Они представляют собой количество (стоимость) других продуктов, от которых организации следует отказаться или которыми следует пожертвовать, чтобы получить какое-то количество определенного продукта. Для российской экономической практики традиционным является бухгалтерский подход к оценке издержек.

8.2. Классификация расходов и их роль в предпринимательской деятельности

Наличие грамотно структурированной информации обо всех затратах организации дает возможность:

- оценить экономичность производственных, инвестиционных, финансовых и иных процессов, имеющих место в организации;
- определить оптимальный уровень цен на продукцию, работы и услуги хозяйствующего субъекта;

– повысить эффективность использования ресурсов в отдельных подразделениях и во всей организации в целом;

– оценить значение уровня и динамики затрат в процессе формирования финансовых результатов деятельности организации.

В зависимости от целей, для которых используется информация, и от конкретных управленческих задач, стоящих перед организацией, затраты можно классифицировать по различным направлениям:

1. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации все расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, а также внереализационные расходы (рис. 36).

2. В соответствии со степенью участия в воспроизводственном процессе:

– затраты на производство и реализацию продукции, образующие себестоимость (текущие затраты, возмещаемые за счет выручки);

– затраты на расширение и обновление производства (крупные по величине вложения денежных средств в модернизацию производства или приобретение новых средств труда, предполагающие расширение используемых производственных факторов и увеличение уставного капитала);

– затраты на жилищно-бытовые, социально-культурные и иные аналогичные нужды организации (затраты, не связанные напрямую с основной деятельностью организации и финансируемые из специальных создаваемых фондов за счет чистой прибыли).

3. В зависимости от характера участия в создании готовой продукции (работ, услуг):

– основные расходы (непосредственно связанные с производственным процессом);

– накладные расходы (связанные с управлением организацией и обслуживанием производства).

4. В зависимости от способа отнесения на себестоимость:

– прямые расходы (обусловлены производством конкретного вида продукции: сырье, материалы, топливо, электроэнергия, основная и дополнительная заработная оплата труда производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды и т. п.);

– косвенные расходы (связанные с производством нескольких видов продукции одновременно и распределяемые между ними в определенной пропорции).



Рисунок 36 – Классификация расходов организации в соответствии с действующим налоговым законодательством

5. В соответствии со способом учета и группировки:

- простые (сырье, материалы, зарплата, износ, энергия и т. п.);
- комплексные (суммируемые в однородные группы по функциональному признаку и роли в процессе производства или по месту возникновения).

6. По степени изменчивости в зависимости от объема производства:

- условно-переменные (затраты, которые увеличиваются или уменьшаются в зависимости от динамики выпуска продукции: сдельная и повременная зарплата, расходы на сырье, материалы и т. п.);

- условно-постоянные (затраты, величина которых остается неизменной в долгосрочном периоде при изменении объема производства: арендная плата, амортизация и т. п.);

- смешанные (затраты, часть которых имеет черты постоянных, а другая – переменных: оплата услуг связи при наличии абонентской платы).

Таким образом, классификация затрат в организации способствует процессам анализа, учета, планирования и калькулирования себестоимости, следовательно и оптимизации всей работы хозяйствующего субъекта в целом.

8.3. Понятие себестоимости продукции и порядок ее формирования

В настоящее время все затраты организации на производство и реализацию продукции (работ, услуг), выраженные в денежной форме, образуют себестоимость продукции, которая выступает в качестве одного из важнейших показателей эффективного использования производственных ресурсов.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных фондов, трудовых ресурсов, а также иных затрат на ее производство и реализацию (рис. 37).

В зависимости от объема учитываемых затрат или мест их возникновения в организациях выделяют три вида себестоимости: цеховую, производственную и полную.

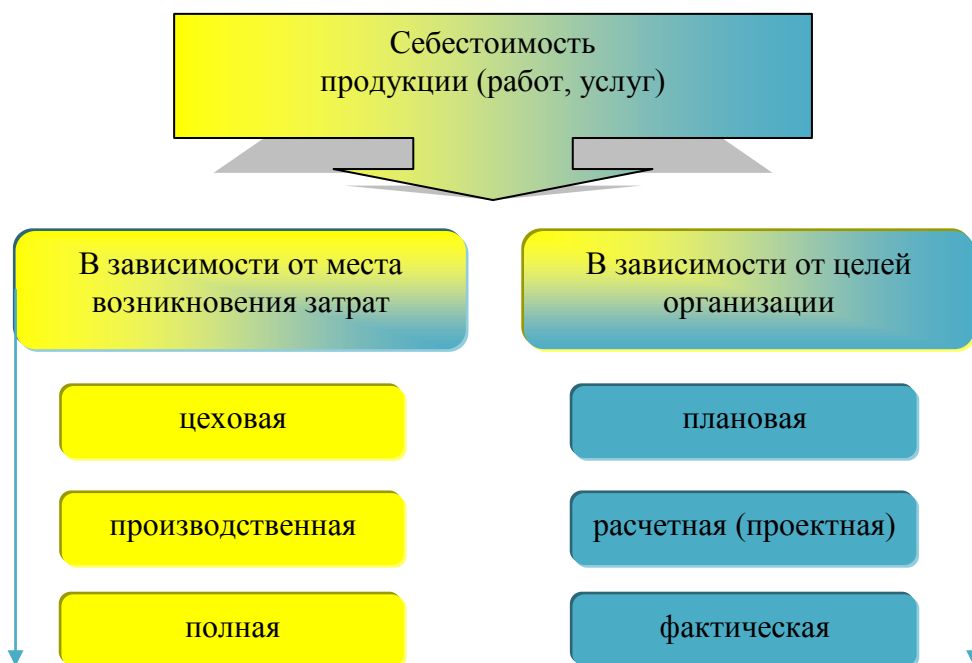


Рисунок 37 – Виды себестоимости

Цеховая себестоимость включает затраты на производство продукции в пределах цеха: основные материалы с учетом возвратных отходов, амортизация цехового оборудования, заработная плата основных производственных рабочих цеха с отчислениями, расходы по содержанию и эксплуатации цехового оборудования, общецеховые расходы и т. п.

Производственная себестоимость, или так называемая себестоимость готовой продукции, включает в себя совокупную величину цеховой себестоимости и общезаводских расходов: административно-управленческих, общехозяйственных затрат и затрат по обеспечению вспомогательного производства.

Полная себестоимость или себестоимость реализованной, отгруженной продукции определяется как сумма производственной себестоимости и затрат по реализации продукции, то есть внепроизводственных расходов организации.

В зависимости от экономической стадии производственной деятельности (учет, планирование, анализ) принято выделять плановую, проектную и фактическую себестоимость.

Плановая себестоимость представляет собой максимально допустимые затраты, которые при достигнутом организационно-техническом уровне производства являются для хозяйствующего субъекта необходимыми. Определяется такая себестоимость в начале

планируемого периода и базируется на плановых нормах использования активной части основных производственных фондов, трудовых затрат, расхода материальных и энергетических ресурсов и иных показателей на предстоящий период.

Расчетная (проектная) себестоимость применяется организациями в технико-экономических обоснованиях инвестиционных проектов для оценки эффективности мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению, формированию цен и т. п.

Фактическая себестоимость выступает в качестве измерителя реальных затрат, понесенных организацией в отчетном периоде, формируется на основании данных бухгалтерского учета и, сопоставляясь с плановой, служит для отражения степени выполнения плановых заданий по снижению себестоимости.

Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) – это исчисление величины затрат, приходящихся на единицу (выпуск) продукции. Номенклатуру статей калькуляции каждая организация вправе устанавливать самостоятельно с учетом своих специфических потребностей. Однако примерный перечень калькуляционных статей обычно регламентируется отраслевыми инструкциями. В наиболее общем виде номенклатура статей калькуляции может быть представлена следующим образом:

1. «Сырье и основные материалы».
2. «Полуфабрикаты собственного производства».
3. «Возвратные отходы» (вычитаются).
4. «Вспомогательные материалы».
5. «Топливо и энергия на технологические цели».
6. «Расходы на оплату труда производственных рабочих».
7. «Отчисления на социальные нужды».
8. «Расходы на подготовку и освоение производства».
9. «Расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования».
10. «Цеховые (общепроизводственные) расходы».
11. «Общехозяйственные расходы».
12. «Потери от брака».
13. «Прочие производственные расходы».
14. «Коммерческие расходы».

Сумма первых десяти статей позволяет сформировать цеховую себестоимость, первых тринадцати статей – производственную себестоимость, а всех четырнадцати – полную себестоимость продукции.

То, каким образом группируются статьи, входящие в себестоимость, определяет метод калькулирования, характеризующий систему производственного учета, при которой определяются фактическая себестоимость продукции, а также себестоимость единицы продукции.

Таким образом, метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости – это совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающая определение фактической себестоимости продукции и необходимую информацию для контроля за этим процессом и зафиксированная в учетной политике организации. Его выбор предопределяется отраслевой спецификой хозяйствующего субъекта, организацией и технологией производства, особенностями выпускаемой продукции и т. п. (рис. 38).

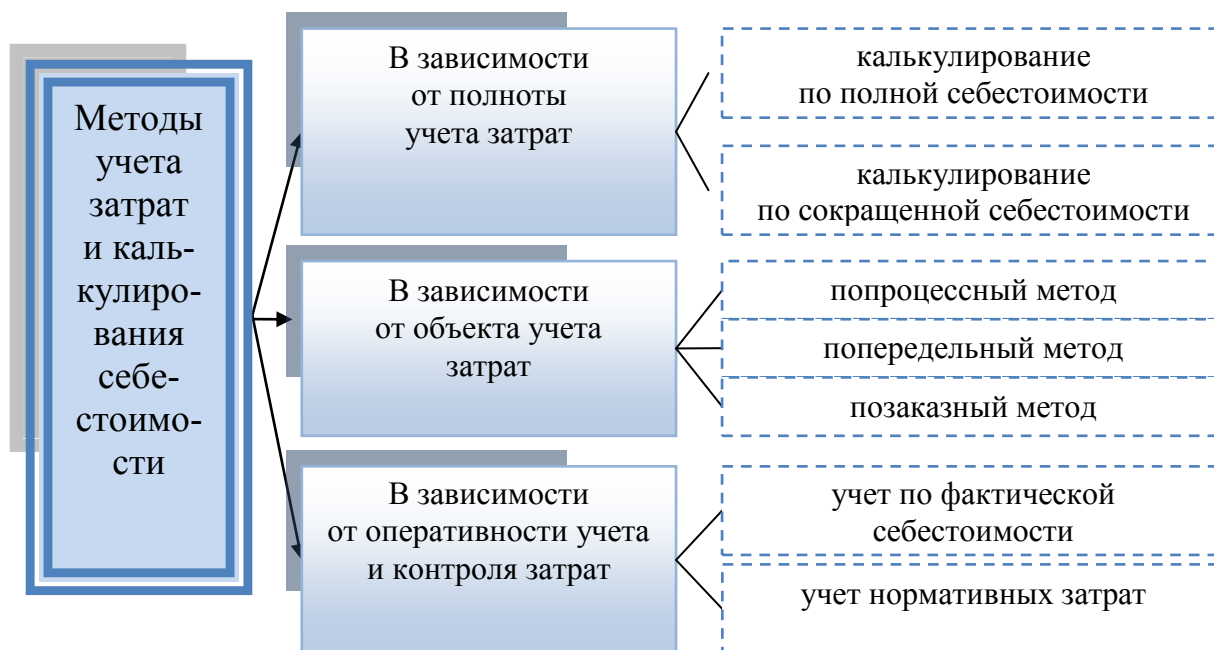


Рисунок 38 – Классификация методов калькулирования себестоимости

По объектам учета затрат обычно выделяют три основных метода калькуляции затрат: позаказный, попередельный и попроцессный. Данные методы являются базовыми, поскольку остальные системы калькулирования, как правило, представляют собой разновидности названных методов.

При позаказной калькуляции объектом исчисления себестоимости выступает отдельный заказ или работа, которая выполняется в соответствии с особыми требованиями заказчика. Заказ проходит через ряд операций в качестве комплексной единицы продукции (работ, услуг) и сроки его выполнения обычно невелики или же, напротив,

применяется при производстве изделий с длительным технологическим циклом.

Также данный метод получил распространение при единичном, мелкосерийном и вспомогательном производстве, где каждая единица затрат отличается от любой другой, и при производстве сложных и крупных изделий. Так, например, позаказный метод калькуляции себестоимости применяется в судо- и самолетостроении, при оказании интеллектуальных услуг, в типографско-издательском бизнесе и других.

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости применяется в случае, если сырье и материалы проходят несколько законченных стадий обработки, и по окончании каждой стадии получается не продукт, а полуфабрикат. Такие полуфабрикаты в дальнейшем могут быть использованы как в собственном производстве, так и реализованы на сторону. При этом затраты на остатки незавершенного производства распределяют по плановой себестоимости определенной стадии производственного процесса.

Попроцессный метод применяется для формирования средней себестоимости партии одинаковых единиц готовой продукции за определённый период времени. Используя данный метод, производственные затраты группируются по подразделениям или производственным процессам, а удельная себестоимость получается путем деления полной себестоимости, относимой на счет центра затрат, на объем производства данного центра. Используется попроцессный метод чаще всего в массовых производствах, добывающих отраслях промышленности, энергетике и других.

Нормативный метод соответствует широко применяемой на Западе системе «стандарт-костинг», которая состоит из стандартов (норм) на затраты материалов, труда, накладных расходов и разработанных на их основе стандартных калькуляций. Он используется в организациях с массовым и серийным производством.

Устанавливаются нормативы затрат по фактическим данным прошлых периодов или на основе технического анализа, в ходе которого каждая операция рассматривается с точки зрения затраченных материалов, труда и оборудования, а затем осуществляется контрольное обследование операций.

В качестве основной задачи нормативного метода учета затрат на производство выступает своевременное предупреждение нерационального расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Правильно определенные нормы производственных затрат

отражают технический и организационный уровень развития предприятия, и, как следствие, влияют на его экономику и на конечный результат деятельности.

Неотъемлемое условие использования данного метода – регулярное выявление отклонений от норм, которые показывают, каким образом соблюдаются технология изготовления продукции, нормы расхода сырья, материалов, затрат труда и т. д. Отклонения могут быть положительные, означающие экономию в затратах, и отрицательные, вызывающие их увеличение.

Исходя из этого определение фактической себестоимости осуществляется по формуле

$$\Phi_c = N_c \pm O_n \pm I_n, \quad (55)$$

где Φ_c – фактическая себестоимость; N_c – нормативная себестоимость; O_n – отклонения от норм (экономия или перерасход); I_n – изменения норм (в сторону их увеличения или уменьшения).

На завершающем этапе определения фактической себестоимости нормативная себестоимость по каждой статье калькуляции должна быть умножена на индекс экономии ($I_э$).

$$I_э = \frac{\text{Сумма отклонений от норм или сумма изменений норм}}{C_n} \cdot 100 \%. \quad (56)$$

Таким образом, в качестве базовых этапов применения нормативного метода учета затрат можно выделить:

- составление нормативных калькуляций по отдельным изделиям с учетом изменений норм на начало текущего месяца;
- ведение раздельного учета затрат на производство по нормам и отклонениям от норм;
- исчисление изменений норм и составление отчетных калькуляций;
- анализ фактически произведенных затрат, выявление и устранение причин отклонений от норм.

Нормативный метод учета позволяет обеспечить оперативность и возможность предварительного контроля производственных затрат и удовлетворяет всем требованиям управленческого учета.

Метод директ-костинг представляет собой систему управленческого (производственного) учета, возникшую и развивающуюся в условиях рыночной экономики. При использовании данного метода калькуляции в себестоимость включаются только прямые (переменные) расходы. Постоянные расходы (общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие) собираются на обособленном счете и

регулярно списываются за счет финансовых результатов. То есть учитываются на стадии формирования прибылей и убытков за отчетный период.

Калькулирование на уровне прямых (переменных) расходов, осуществляемое в системе «директ-костинг», значительно повышает точность калькуляций, поскольку в этом случае в них включаются только расходы, непосредственно связанные с производством данного изделия, и себестоимость изделия не искажается в результате косвенного распределения большого количества постоянных расходов. В результате это ведет к сокращению объема учетно-калькуляционных работ, периодичности составления фактических отчетных калькуляций до одного раза в квартал или даже в год.

8.4. Динамика постоянных и переменных издержек. Эффект операционного рычага

Со структурой себестоимости и, в частности, с соотношением между условно-постоянными и условно-переменными затратами связано еще одно важное в управленческой деятельности организации понятие операционного рычага (операционного леввериджа).

Операционный рычаг характеризует степень влияния структуры затрат организации на ее оборот. Эффект операционного рычага заключается в том, что любое изменение выручки всегда влечет за собой более сильное изменение прибыли. Это объясняется различным влиянием на финансовый результат постоянных и переменных затрат, что, в свою очередь, порождает изменение прибыли и выручки различными темпами.

Рассчитывается эффект операционного рычага всегда для конкретного объема продаж и конкретной выручки. Если изменится оборот организации – поменяется и сила воздействия операционного рычага. При снижении выручки сила воздействия операционного рычага может возрасти как при повышении, так и при понижении удельного веса постоянных затрат в их общей сумме. То есть сила воздействия операционного рычага возрастает значительно более высокими темпами, чем рост постоянных затрат.

Увеличение выручки, если порог рентабельности (точка окупаемости затрат) уже пройден, спровоцирует снижение силы воздействия операционного рычага. Каждый процент прироста выручки будет давать все меньший процент прироста прибыли. При этом доля

постоянных затрат в их общей сумме будет снижаться. Однако в случае резкого изменения величины постоянных затрат, обусловленного целесообразностью дальнейшего наращивания выручки или другими обстоятельствами, организации придется проходить новый порог рентабельности. На небольшом удалении от порога рентабельности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, а затем вновь начнет убывать... и так вплоть до нового скачка постоянных затрат с преодолением нового порога рентабельности.

На практике определение эффекта операционного рычага основывается на соотношении валовой маржи, которая представляет собой разницу между выручкой и переменными затратами, и прибыли:

$$\text{ЭОР} = \frac{\text{ВМ}}{\text{П}} = 1 \div \left(1 - \frac{\text{З}_{\text{const}}}{\text{ВМ}}\right), \quad (57)$$

где ЭОР – эффект операционного рычага; ВМ – валовая маржа; П – прибыль; З_{const} – постоянные затраты.

Порог рентабельности (точка безубыточности) представляет собой такой объем продаж, при котором организация покрывает все свои расходы, не получая прибыли. Он может быть рассчитан как в денежном, так и в натуральном выражении:

$$\text{ПР}_{\text{д}} = \frac{\text{В} \cdot \text{З}_{\text{const}}}{\text{В} - \text{З}_{\text{пер}}}, \quad (58)$$

$$\text{ПР}_{\text{н}} = \frac{\text{З}_{\text{const}}}{\text{Ц} - \text{З}_{\text{уд.пер}}}, \quad (59)$$

где $\text{ПР}_{\text{д}}$ и $\text{ПР}_{\text{н}}$ – порог рентабельности соответственно в денежном и натуральном выражении; В – выручка; Ц – цена единицы продукции; $\text{З}_{\text{уд.пер}}$ – переменные затраты на единицу продукции.

Запас финансовой прочности представляет собой разность между фактическим объемом продаж и точкой безубыточности. Определяя процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему продаж, можно судить о том, на сколько процентов возможно снизить выручку без угрозы возникновения убытков в организации. Данный показатель также может быть исчислен в денежном и натуральном выражении:

$$\text{ЗФП}_{\text{д}} = \frac{(\text{В} - \text{ПР}_{\text{д}})}{\text{В}} \cdot 100, \quad (60)$$

$$\text{ЗФП}_{\text{н}} = \frac{(\text{V}_{\text{нат}} - \text{ПР}_{\text{н}})}{\text{V}_{\text{нат}}} \cdot 100, \quad (61)$$

где $\text{ЗФП}_{\text{д}}$ и $\text{ЗФП}_{\text{н}}$ – запас финансовой прочности соответственно в денежном и натуральном выражении; $\text{V}_{\text{нат}}$ – объем продаж в натуральном выражении.

Рассмотрение структуры себестоимости с точки зрения соотношения условно-постоянных и условно-переменных затрат, а также знание величины операционного рычага позволяет:

- решать задачу максимизации прибыли за счет относительного сокращения тех или иных расходов при приросте физического объема продаж;
- обоснованно судить об окупаемости затрат;
- определять запас финансовой прочности организации;
- вычислить критический объем продаж, покрывающий затраты и обеспечивающий безубыточную деятельность организации.

Таким образом, эффект (силу) операционного рычага можно рассматривать как одну из характеристик делового риска организации, имеющего место в определенной сфере бизнеса или исходя из его отраслевой принадлежности. То есть чем больше сила воздействия операционного рычага, тем выше предпринимательский риск хозяйствующего субъекта.

Практикум

Задание 1.

Определите себестоимость продукции в плановом периоде при неизменных постоянных затратах, если известно, что в отчетном периоде цена единицы продукции – 600 руб., себестоимость единицы продукции – 500 руб., выпуск продукции – 3800 шт., доля условно-постоянных расходов в себестоимости – 0,5. В плановом периоде цена единицы продукции составит 600 руб., выпуск продукции – 5000 шт.

Задание 2.

ОАО «Ресурс» в год выпускает 15 тыс. ед. отверток по цене 220 руб. за штуку. Производственные затраты составляют 140 руб/ед., переменные затраты на сбыт – 20 руб/ед., средние постоянные затраты относятся на себестоимость единицы продукции пропорционально трудозатратам и составляют 30 руб/ед. Предприятию поступило предложение со стороны о размещении дополнительного заказа на 2 тыс. ед. по цене 180 руб/ед. Рекомендуете ли вы предприятию принять предложение о дополнительном заказе?

Задание 3.

ООО «Модница» осуществляет пошив женских платьев. Данное производство фирма освоила недавно. Ассортимент фирмы включает

3 товарные группы: платья для повседневной жизни; платья для офиса; вечерние платья. Относительно всего ассортимента имеется следующая информация о продажах:

- 9000 платьев по средней цене 1500 руб.;
- 5000 платьев по средней цене 2500 руб.;
- 2000 платьев по средней цене 300 руб.

Постоянные затраты компании – 6300000 руб. в год, удельный вес первой ассортиментной группы составляет в общей сумме постоянных затрат 40 %, третьей ассортиментной группы – 25 %. Переменные затраты на изготовление одного платья для офиса – 1750 руб. Средняя цена на такое платье рассчитывается исходя из того, что маржа фирмы составляет 40 % от переменных затрат на изделие. Рассчитать точку безубыточности по товарной группе «платья для офиса», если известно, что цена одного платья данной группы – 2500 руб.

Задание 4.

В токарном цехе ООО «Союз» работают 25 станков. Мощность каждого 3,2 кВт. Коэффициент использования мощности у 15 станков 0,92, у 10 – 0,87. Цена за электроэнергию составляет 5 руб. за 1 кВт·ч. Простой оборудования при его нахождении в ремонте – 7 %. Станки в цехе работают в две смены по 7,2 ч. Годовой фонд времени работы оборудования составляет 250 дней. Рассчитайте величину годовых затрат ООО «Союз» по статье «Электроненергия на технологические цели».

Задание 5.

Продюсерский центр «Успех» рассматривает возможность проведения концерта известного музыканта. Это повлечет значительные фиксированные издержки, основные из которых: заработная плата музыканта и его коллектива – 10000 евро; аренда «концертного зала» – 5000 евро; расходы на рекламу – 15000 евро; прочие расходы – 10000 евро. Организаторы концерта планируют каждому зрителю выдавать «комплект зрителя» стоимостью 5 евро, так как концерт проводится на открытом воздухе. Число мест в «концертном зале» практически не ограничено. Предполагаемая цена билета – 25 евро. Найдите точку безубыточности. Сколько билетов надо продать, чтобы получить прибыль в 30000 евро?

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение себестоимости продукции.
2. Что выступает основным источником финансирования затрат на производство и реализацию продукции?
3. Раскройте последовательность формирования основных видов себестоимости продукции.
4. Почему предприятия заинтересованы в снижении себестоимости продукции?
5. Чему равна полная себестоимость продукции предприятия?
6. Для чего служит классификация по калькуляционным статьям расходов и группировка затрат по экономическим элементам?
7. Какие затраты называются прямыми, а какие косвенными?
8. Какие расходы относятся к переменным, а какие к постоянным?
9. Какие расходы включаются в состав издержек обращения?
10. Что характеризует эффект операционного рычага?

Контрольный тест

1. Чем отличаются издержки обращения от себестоимости продукции?
 - а) в издержки обращения не включается покупная стоимость товаров, а в себестоимость включается покупная стоимость сырья, материалов;
 - б) в издержки обращения не включаются косвенные расходы;
 - в) ответы *а* и *б* верны;
 - г) не отличаются.
2. Переменные затраты на объем продукции при прочих равных условиях зависят от...
 - д) постоянных затрат;
 - е) объемов производства;
 - ж) вида деятельности;
 - з) общей величины затрат.
3. Как подразделяются издержки в зависимости от изменения выручки?
 - а) нормируемые и ненормируемые;
 - б) оперативные и управленческие;

- в) условно-постоянные и условно-переменные;
- г) издержки производства и издержки обращения.

4. Как подразделяются издержки по экономической природе?

- а) нормируемые и ненормируемые;
- б) оперативные и управленческие;
- в) условно-постоянные и условно-переменные;
- г) чистые и дополнительные.

5. Предельные издержки – это...

- а) максимально возможные для данного предприятия издержки;
- б) совокупные расходы предприятия;
- в) издержки, вызванные увеличением объема деятельности на одну единицу;
- г) текущие затраты предприятия, выраженные в денежной форме и связанные с процессом производства и реализации товаров.

6. Что определяется по формуле (выручка от реализации – переменные расходы) / прибыль?

- а) маржинальный доход;
- б) величина покрытия;
- в) сила воздействия операционного рычага;
- г) запас надежности.

7. При расчете потоварно-групповых издержек расходы на оплату труда распределяются между товарными группами...

- а) пропорционально обороту по товарным группам;
- б) пропорционально грузообороту;
- в) пропорционально численности работников;
- г) пропорционально сумме товарных запасов.

8. Какая из перечисленных статей не является статей издержек?

- а) амортизационные отчисления;
- б) налог на имущество;
- в) представительские расходы;
- г) расходы на оплату труда.

9. Какие из перечисленных затрат не зависят от цены реализуемого товара?

- а) сдельная заработная плата;
- б) проценты за кредит;
- в) расходы на рекламу;
- г) транспортные расходы.

10. Какое из следующих утверждений является правильным?

- а) бухгалтерские издержки + экономические издержки = нормальная прибыль;
- б) экономическая прибыль – бухгалтерская прибыль = явные издержки;
- в) бухгалтерская прибыль – неявные издержки = экономическая прибыль;
- г) экономическая прибыль – неявные издержки = бухгалтерская прибыль.

ГЛАВА 9. ПРИБЫЛЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

9.1. Сущность прибыли и ее значение в деятельности организации

Оценка показателей прибыли в динамике, а также анализ прибыльности и рентабельности организации являются наиболее важными в системе анализа хозяйственно-финансовой деятельности. Именно они дают обобщенную оценку эффективности работы организации как единого хозяйствующего субъекта, а их высокие значения и тенденции служат основанием для того, чтобы инвесторы и собственники рассматривали свой выбор в отношении объекта инвестирования как экономически оправданный и целесообразный.

Чем больше прибыли у организаций той или иной отрасли, тем значительнее величина отчислений из нее на формирование бюджетов разного уровня, а также национального дохода. Это, в свою очередь, создает необходимые экономические предпосылки для повышения заработной платы работникам бюджетной сферы, социальных выплат и т. п., что, безусловно, влияет на формирование платежеспособного спроса на продукцию организаций. Тем самым платежеспособный спрос определяет резервы для роста объемов производства, оказывая влияние на конечные финансовые результаты. Также прослеживается неразрывная взаимосвязь между целями деятельности хозяйствующих субъектов, их результативностью и перспективами дальнейшего развития и подтверждается важнейшая роль прибыли в данном процессе. В наиболее общем виде прибыль может быть представлена как разность между суммами доходов и затрат, отражая при этом чистый доход, созданный в сфере материального производства.

В качестве основных источников прибыли у подавляющего большинства коммерческих структур выступают результаты их производственно-хозяйственной деятельности. Эффективность дальнейшего использования этих источников напрямую зависит от существующих в конкретный момент времени условий хозяйствования и умения организации к ним адаптироваться. Также источником формирования финансовых результатов могут выступать особенности положения хозяйствующего субъекта на рынке в конкретный момент времени, например наличие в ассортименте уникальной продукции, позволяющей организации удерживать монопольное положение на

рынке, что, в свою очередь, способствует наращиванию объемов прибыли.

Прибыли как экономической категории присущ ряд функций (рис. 39).

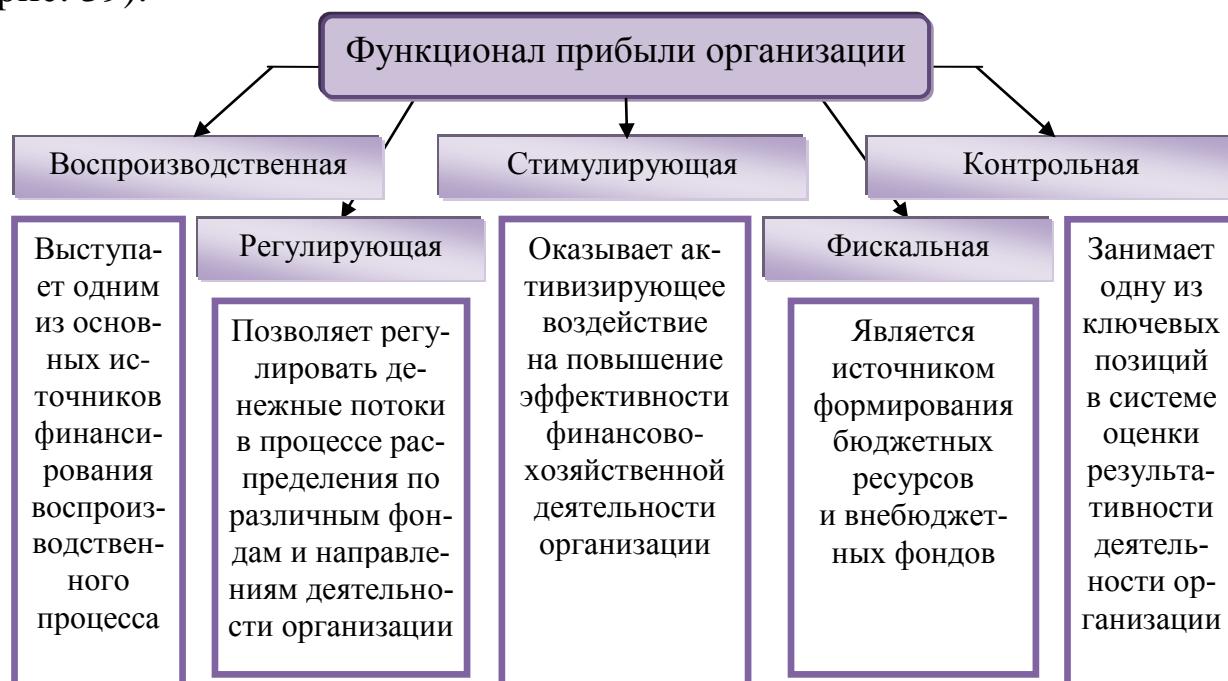


Рисунок 39 – Ключевые функции прибыли

9.2. Виды прибыли и источники ее образования

В настоящее время выделяют следующие основные виды прибыли:

1. *Валовая прибыль* ($P_{\text{вал}}$), представляющая собой разницу между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом косвенных налогов и аналогичных обязательных платежей) и их себестоимостью. При этом выручка выступает в качестве дохода от обычных видов деятельности, а затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг – в качестве себестоимости продаж или расходов по обычным видам деятельности.

Валовую прибыль рассчитывают по формуле

$$P_{\text{вал}} = B - C, \quad (62)$$

где B – выручка; C – себестоимость продаж.

2. *Прибыль от продаж* ($P_{\text{прод}}$), формируемая как валовая прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$P_{\text{прод}} = P_{\text{вал}} - P_{\text{упр}} - P_{\text{ком}}, \quad (63)$$

где $P_{\text{упр}}$ – расходы на управление; $P_{\text{ком}}$ – коммерческие расходы.

Наращивание прибыли от продаж традиционно выступает одной из ключевых задач повышения эффективности производства. Основными факторами, влияющими на величину прибыли, являются объем и цена реализации продукции, себестоимость единицы продукции с учетом транспортных расходов, ассортиментные сдвиги в сторону увеличения доли более рентабельных видов продукции. Чем больше объем реализации, выше цена реализации, выше удельный вес рентабельных видов продукции, тем выше сумма прибыли. И, наоборот, чем ниже себестоимость единицы продукции, тем при прочих равных условиях будет выше масса прибыли.

3. *Прибыль до налогообложения* ($\Pi_{\text{ню}}$) представляет собой общий финансовый результат деятельности организации и находится как сумма прибыли от продаж, прибыли от финансовой деятельности и доходов от прочих видов деятельности, уменьшенных на сумму расходов по данным операциям.

$$\Pi_{\text{ню}} = \Pi_{\text{прод}} \pm C_{\text{пр}} + D_{\text{удо}} \pm C_{\text{проц}}, \quad (64)$$

где $C_{\text{пр}}$ – сальдо прочих доходов и расходов; $D_{\text{удо}}$ – доходы от участия в других организациях; $C_{\text{проц}}$ – сальдо процентных платежей организации.

Доходы от участия в других организациях включают в себя задолженность перед субъектом хозяйствования по начисленным ему дивидендам и доходам от участия в уставных капиталах сторонних организаций.

Проценты к получению отражают:

- сумму процентных платежей, начисленную по займам, выданным другим лицам, и причитающуюся организации;
- платежи по банковским депозитам, облигациям или иным долговым ценным бумагам;
- сумму процентов, начисленную банком по остатку денежных средств на расчетном счете.

Проценты к уплате включают:

- проценты, уплачиваемые по всем видам заемных обязательств организации, кроме той их части, которая в соответствии с правилами бухгалтерского учета включается в стоимость инвестиционного актива либо использована для предварительной оплаты материально-производственных запасов, иных ценностей, работ, услуг;
- сумму дисконта, причитающуюся к уплате по облигациям и векселям, помимо той его части, которая включена в состав расходов

будущих периодов в соответствии с учетной политикой хозяйствующего субъекта.

Прочие доходы отражают поступления:

- связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (если эти поступления не признаются в составе доходов от обычных видов деятельности);

- связанные с предоставлением за плату прав на использование результатов интеллектуальной деятельности (если эти поступления не признаются в составе доходов от обычных видов деятельности);

- от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения и в качестве государственной помощи;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- положительные курсовые разницы;

- поступления от операций с тарой и иные доходы, квалифицируемые организацией в качестве прочих.

Прочие расходы отражают финансовые оттоки, связанные:

- с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

- оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов; перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы.

4. *Чистая прибыль* представляет собой прибыль от обычной деятельности организации с учетом чрезвычайных доходов и расходов и уплаченных налогов:

$$\Pi_{ч} = \Pi_{но} - Н \pm С_{чдр}, \quad (65)$$

где Н – налоги и иные обязательные платежи из прибыли; $S_{чдр}$ – сальдо чрезвычайных доходов и расходов (поступлений, возникающих вследствие чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.).

5. *Нераспределенная прибыль* отчетного периода определяется как часть чистой прибыли отчетного периода, оставшаяся в распоряжении организации после выплаты доходов и отражающая прирост собственного капитала за отчетный период, инвестированного в развитие хозяйствующего субъекта. Если у организации отсутствует нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет и распределение промежуточных дивидендов в течение отчетного периода, то значение строки «Нераспределенная прибыль отчетного периода», отражаемая в балансе совпадает со значением чистой прибыли отчетного периода.

Также в финансовой деятельности организации выделяют бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между общими доходами и бухгалтерскими издержками и исчисляется в соответствии с действующим законодательством по бухгалтерскому учету, отражаясь в отчете о финансовых результатах как положительная разница между доходами и расходами.

Экономическая прибыль представляет собой результат «работы» капитала организации и отражает прирост ее экономической стоимости, она может быть исчислена как разность между рентабельностью

инвестированного капитала и произведением средневзвешенной стоимости капитала на величину капитала инвестированного. Именно экономическая прибыль выступает критерием эффективности использования ресурсов организации. Это связано с тем, что ее положительное значение будет отражать превышение заработанных средств над стоимостью использованных ресурсов, и объясняет тот факт, что ее отрицательное значение служит сигналом для пересмотра всей стратегии бизнеса или его реструктуризации в связи с неэффективностью.

Таким образом, величина бухгалтерской прибыли будет больше величины прибыли экономической на размер альтернативных издержек. Приведенный на рисунке 40 алгоритм формирования прибыли отражает ее расчет согласно бухгалтерским регулятивам. При этом следует помнить, что конечный финансовый результат деятельности организации зависит не только от ее внутренней финансовой политики, но и от целого ряда факторов внешнего порядка, основным из которых, безусловно, выступает налоговая политика государства.

9.3. Порядок распределения и направления использования прибыли

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития организации.

Характер распределения прибыли организации определяет многие существенные аспекты ее деятельности:

1. Определяет темпы и масштабы реализации стратегии развития хозяйствующего субъекта.
2. Оказывает воздействие на уровень трудовой мотивации.
3. Влияет на динамику рыночной стоимости организации.
4. Обуславливает пропорции между текущими выплатами дохода на капитал (в форме дивидендов, процентов) собственникам бизнеса и наращиванием этих доходов в предстоящем периоде (за счет обеспечения роста вложенного капитала).

Основная цель политики распределения прибыли – оптимизация пропорций между ее капитализируемой и потребляемой частями. При этом особую значимость приобретает достижение эффективного соотношения между выполнением текущих и перспективных задач, стоящих перед организацией, и ростом рыночной стоимости бизнеса.

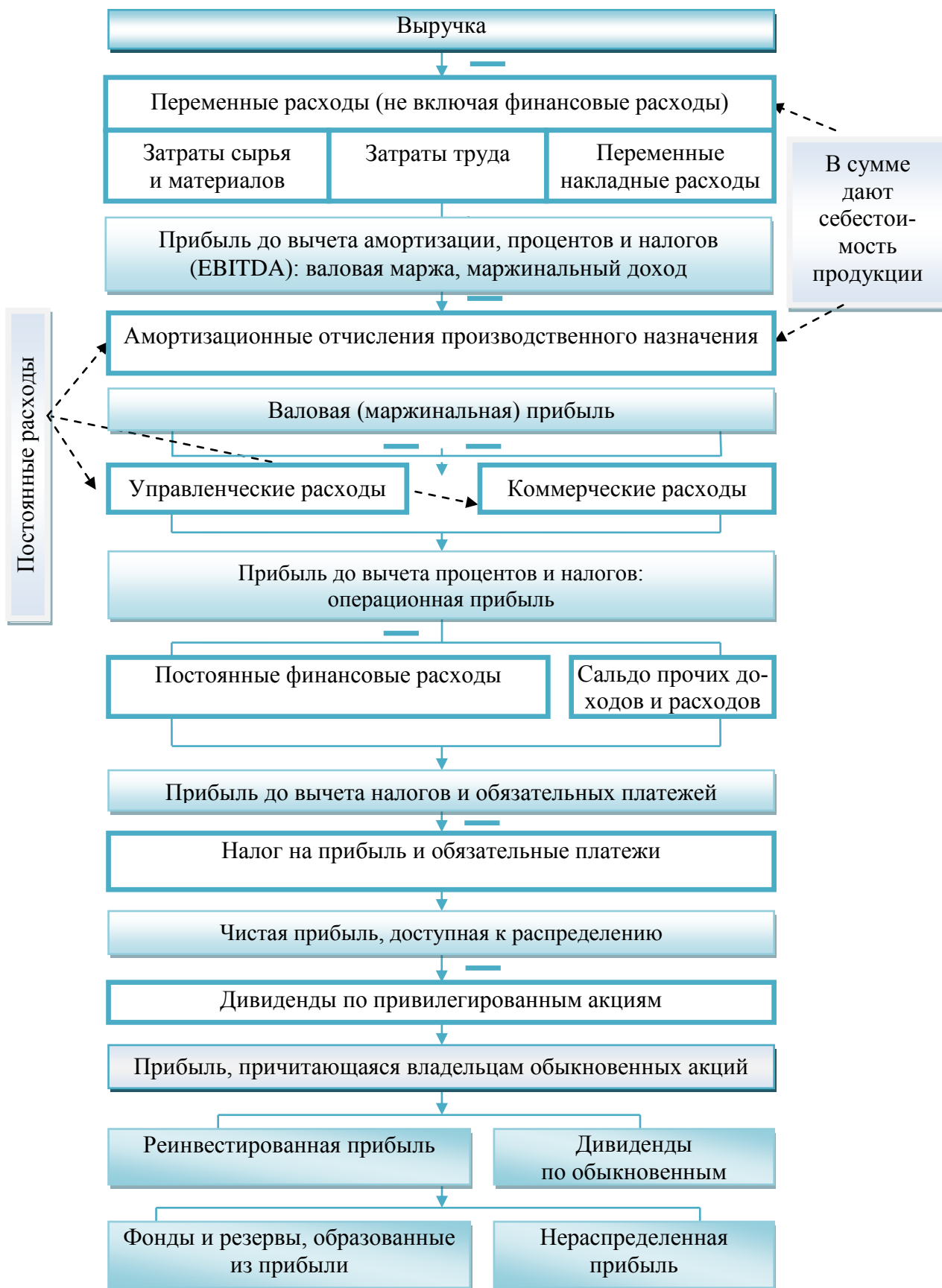


Рисунок 40 – Схема формирования и распределения доходов и прибыли организации

5. Оказывает влияние на уровень текущей платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим, с одной стороны, покрытие потребностей организации, а с другой – формирование государственных доходов. В этой связи механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования и при этом соответствовать интересам государства в части фискальной политики, что является приоритетным для любого хозяйствующего субъекта.

Именно поэтому распределению подлежит только чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей. В дальнейшем государство не вмешивается напрямую в процесс распределения чистой прибыли. Однако посредством предоставления налоговых льгот оно может стимулировать направления использования прибыли на капитальные вложения производственного назначения, строительство жилья, благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Также государством законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, зафиксирован порядок создания резервов по сомнительным долгам и под обеспечение ценных бумаг.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении организации, регламентируется ее внутренними документами, и, как правило, фиксируется в учетной политике. Схематично распределение чистой прибыли представлено на рисунке 41. Таким образом, практически вся прибыль, остающаяся в распоряжении организации, делится на две части и направляется в два крупных фонда.

Первая часть увеличивает имущество хозяйствующего субъекта и участвует в процессе накопления, вторая – характеризует долю прибыли, используемой на потребление. Первая часть увеличивает имущество хозяйствующего субъекта и участвует в процессе накопления, вторая – характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Ее остаток имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков или финансирования различных расходов.



Рисунок 41 – Схема распределения чистой прибыли организации

Оставшаяся часть чистой прибыли именуется в дальнейшем прибылью нераспределенной, которая выступает неотъемлемым элементом собственного капитала организации.

Нераспределенная прибыль в широком смысле – как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет характеризуют финансовую устойчивость организации и свидетельствуют о наличии у нее источника для поступательного развития в будущем.

Практикум

Задание 1.

ООО «Старт» в отчетном периоде получило выручку в размере 20300 тыс. руб. Себестоимость проданных товаров составила 13300 тыс. руб., коммерческие расходы – 1200 тыс. руб., управленческие расходы – 500 тыс. руб. Определить валовую прибыль организации.

Задание 2.

В отчетном году фирма «АРКС» произвела и реализовала 20000 шт. радиаторов по цене 1100 руб. При этом имели место следующие расходы на производство и реализацию продукции:

- расходы на сырье и материалы – 13200 тыс. руб.;
- расходы на оплату труда – 1100 тыс. руб.;
- социальные отчисления – 30 % от ФОТ;
- аренда помещения – 500 тыс. руб.;
- цеховые расходы – 800 тыс. руб.;
- общехозяйственные расходы – 1200 тыс. руб.

Также в исследуемом периоде предприятие получило доход от реализации имущества, который составил – 200 тыс. руб. Расходы по данной операции – 80 тыс. руб. Прибыль от прочих операций составила – 150 тыс. руб. Налог на прибыль 20 %.

Определите прибыль от продаж и чистую прибыль, полученную фирмой «АРКС» в отчетном году.

Задание 3.

Определите себестоимость и чистую прибыль комбината по производству детского питания за квартал, если известно, что:

1) квартальный валовой доход от реализации продукции составил 187 млн руб., при этом НДС – 10 %;

2) рентабельность реализованной продукции по валовой прибыли 29 %;

3) внереализационные доходы за квартал составили 450 тыс. руб. без учета НДС;

4) внереализационные расходы, связанные с получением дохода за квартал, составили 120 тыс. руб. без учета НДС;

5) льгота по налогу на прибыль – 50 % от налогооблагаемой прибыли, при этом ставка налога на прибыль 20 %.

Задание 4.

ООО «Ладья» в отчетном году было произведено 250000 шт. запасных частей для стиральных машин по цене 750 руб. Постоянные расходы составили 12 млн руб., переменные расходы – 525 руб. на единицу. Определите, сколько необходимо дополнительно произвести продукции, чтобы увеличить прибыль предприятия на 10 %.

Задание 5.

В отчетном периоде выручка ОА «Искра» составила 820 тыс. руб. При этом переменные затраты составили 420 тыс. руб., постоянные – 210 тыс. руб. Определите, как изменится прибыль от продаж, если реализация продукции увеличится на 25 %.

Вопросы для самоконтроля

1. Каким образом происходит формирование финансовых результатов организации?
2. Какие виды прибыли вы знаете? В чем их отличие?
3. Какие факторы оказывают влияние на величину прибыли организации?
4. Какая прибыль называется чистой?
5. Назовите основные направления распределения чистой прибыли организации.
6. Какова роль дивидендной политики в процессе управления финансовыми результатами?
7. Какова роль прибыли в воспроизводственном процессе организации?
8. Какие показатели рентабельности вы знаете?
9. В чем заключается экономический смысл показателей рентабельности?
10. Перечислите основные резервы роста прибыли и рентабельности организации.

Контрольный тест

1. Формирование прибыли от продаж зависит от...
 - а) выручки, себестоимости продаж, коммерческих расходов, управленческих расходов;
 - б) чистой прибыли организации;

- в) выручки и косвенных затрат;
- г) выручки и прямых затрат.

2. Бухгалтерская прибыль – это...

- а) доходы – явные издержки;
- б) доходы – неявные издержки;
- в) доходы – совокупные издержки;
- г) экономическая прибыль – явные издержки.

3. Экономическая прибыль – это...

- а) доходы – совокупные издержки;
- б) бухгалтерская прибыль – неявные издержки;
- в) доходы – явные издержки;
- г) первые два варианта ответов верны.

4. Какое из следующих утверждений является правильным?

- а) экономическая прибыль – бухгалтерская прибыль = явные издержки;
- б) бухгалтерская прибыль – неявные издержки = экономическая прибыль;
- в) экономическая прибыль – неявные издержки = бухгалтерская прибыль;
- г) явные издержки + неявные издержки = бухгалтерские издержки.

5. Валовая прибыль...

- а) всегда меньше чистой прибыли;
- б) несопоставима с другими видами прибыли;
- в) всегда меньше прибыли от продаж;
- г) всегда больше прибыли от продаж.

6. Величина прибыли до налогообложения организации отражается...

- а) в бухгалтерском балансе в строке баланса «Денежные средства»;
- б) в бухгалтерском балансе в разделе «Внеоборотные активы»;
- в) в итоге пассива баланса;
- г) в отчёте о финансовых результатах.

7. В соответствии с главой 25 «Налог на прибыль» НК РФ к доходам организации относятся:

- а) доходы от обычных видов деятельности, прочие доходы;

- б) операционные, внереализационные, чрезвычайные доходы;
- в) доходы от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационные доходы;
- г) доходы от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, операционные, внереализационные, чрезвычайные доходы.

8. Оставшаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет прибыль называется...

- а) чистой;
- б) валовой;
- в) маржинальной;
- г) экономической.

9. Финансовые результаты деятельности организации характеризуются:

- а) уровнем рентабельности персонала;
- б) суммой прибыли и уровнем рентабельности;
- в) точкой безубыточности;
- г) фондорентабельностью.

10. Рентабельность капитала возросла наполовину, а сумма прибыли при этом лишь на четверть. Чем это объясняется?

- а) ростом стоимости капитала;
- б) снижением суммы прибыли;
- в) снижением стоимости капитала;
- г) ростом выручки.

ГЛАВА 10. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ

10.1. Понятие ценообразования и цены: виды и функции

Различные виды деятельности организаций, включая производство и реализацию материальных благ, оказание многообразных услуг, выполнение работ, непосредственно связаны с формированием цен. Именно поэтому цена является одной из ключевых категорий рыночной экономики. Её обозначают как инструмент экономики, как особо значимый экономический параметр, характеризующий деятельность предприятия, организации – уровень рентабельности, устойчивости и конкурентоспособности.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению цены.

Цена как историческая категория возникла в процессе развития товарообменных операций и представляет собой сумму денег, уплачиваемую покупателем за приобретаемые блага.

Цена как общественно-социальная категория выступает с одной стороны, регулятором отдельных покупок и продаж товаров (услуг), а с другой – балансиrom макроэкономических процессов, включая производство, распределение, обмен и потребление.

Как экономическая категория цена в денежной форме выражает совокупные затраты различных сфер деятельности предприятия: производство, переработка, сбыт, маркетинг, логистика, продвижение товара потребителю и др.

Таким образом, цена – это комплекс исторических, социальных и экономических понятий, образующих единую систему, представленную множеством её видов, различающихся по значению, области применения, способу формирования и др.

Уровень цен формирует экономические результаты функционирования предприятия: прибыль и рентабельность. Цены являются определяющим фактором при обосновании целесообразности производства товаров, расчете себестоимости производства, выборе рынков сбыта продукции.

Совокупность цен действует как ценовой механизм, состоящий из самих цен (виды, структура, уровень, динамика изменений) и ценообразования (правила, методы, принципы формирования новых цен и изменения действующих). В отличие от цены ценообразование – это процесс обоснования цен на товары (услуги), выступающий ак-

тивной, задающей частью всего ценового механизма.

Экономическая природа ценообразования проявляется в двойной роли, которую она играют на рынке:

1. Ценообразование как индикатор, отражающий политику и конъюнктуру рынка (соотношение спроса и предложения, прибыли и риска).

2. Ценообразование как регулятор рынка, осуществляющий воздействие на предложение и потребление товаров, покупательную способность валюты и оборачиваемость товарных запасов, структуру и емкость отраслевого рынка.

При формировании цены существуют пределы, в рамках которых цены могут варьироваться: верхний предел цены обусловлен платежеспособностью покупателя и его готовностью приобрести товар, а нижний предел – определяется минимальным уровнем издержек продавца.

Цены и ценообразование могут выполнять различные функции, обусловленные функциями денег, так как без денег нет цен, а деньги без цен не имеют экономического смысла. Способы реализации этих функций различаются в зависимости от специфики экономической среды, в которой используются цены и действует ценовой механизм. Выделяют следующие основные функции цен:

1. Измерительная – это выражение в единых денежных знаках стоимости товаров (услуг). С помощью цен определяется количество денег, которое покупатель должен заплатить, а продавец получить за проданный товар. Цены дают возможность деньгам как платежному средству обрести количественную определенность в документе купли-продажи.

2. Соизмерительная функция цен заключается в сравнении экономической ценности различных товаров (услуг). Она позволяет сравнивать, сопоставлять результаты функционирования предприятий (организаций). Поскольку в условиях рынка цена адекватно отражает не только общественно-необходимые затраты труда, но и полезность, то она позволяет соизмерять полезности товаров. Сравнивая цены, мы получаем возможность различать дорогие и дешевые товары.

3. Учетно-контрольная функция определяется сущностью цены как денежного выражения стоимости, она становится инструментом учета, позволяет переводить количество физических единиц продукта в стоимостные. С одной стороны, отражение в официальной статистической отчетности стоимости произведенных отраслевыми предприятиями материальных благ, контроль над ними. С другой стороны,

данная функция цены показывает, во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции.

4. Плановая функция цен предполагает возможность для предприятий планировать производство, распределение, потребление продукции в стоимостном выражении. Данная функция позволяет установить цены на товары, планируемые к производству, и является инструментом внутрифирменного планирования.

5. Регулирующая (функция сбалансирования спроса и предложения) – цены являются инструментом регулирования экономических процессов, уравнивая спрос и предложение, позволяет определить взаимосвязь между потреблением и производством, запросами населения и интересами предприятий.

6. Распределительная функция цены способствует перераспределению капитала, направляя его в наиболее прибыльные отрасли. Данная функция заключается в том, что цены участвуют в распределении и перераспределении национального дохода между отраслевыми секторами экономики, предприятиями различных форм собственности, фондами накопления и потребления, регионами. Государственное влияние на цены позволяет перераспределить доходы социальных групп населения, прибыль отраслевых предприятий.

7. Разделительная функция цен позволяет отделить производственные затраты от доходов и сформировать прибавочный продукт, который будет использован для обеспечения воспроизводственного процесса предприятия.

8. Социальная функция цен связана с изменением структуры и объема потребления благ, расходами и уровнем жизни, прожиточным минимумом и потребительским бюджетом семьи.

9. Информационная функция цен показывает участникам рынка наиболее выгодное направление для развития предпринимательской деятельности за счет передачи информации об уровне цен, их динамике.

10. Стимулирующая функция цен поощряет дополнительные усилия предприятий по улучшению качества, увеличению объемов производства. Рыночное ценообразование создает возможность для выбора варианта при принятии хозяйственных решений, что способствует повышению экономической эффективности производства. Стимулирующее воздействие цены заключается в том, что её уровень служит стимулом к применению наиболее экономичных методов производства и эффективному использованию ресурсов.

11. Международная функция цен состоит в том, что цены являются эффективным инструментом торговых сделок, взаимных расчетов между различными странами.

Система цен представляет собой обобщенную и систематизированную совокупность разнообразных видов цен, которые регулируют экономические взаимоотношения участников рынка. Однако эти виды настолько разнообразны и противоречивы по своей сущности, что они нуждаются в объединении. В теории и практике рыночного ценообразования применяются более двухсот разнообразных видов цен. Поэтому они объединены по классификационным признакам, в числе которых выделяют:

1. Территориальность использования – признак, в соответствии с которым цены сгруппированы в зависимости от их действия на географической территории, экономической зоне. К данной группе относятся следующие виды цен:

- региональная – цена (тариф), устанавливаемая органами исполнительной власти субъектов государства (например, плата за проезд в общественном транспорте, тарифы на услуги ЖКХ и др.);

- зональная – цена, устанавливаемая для покупателей, клиентов, расположенных в пределах одной экономической зоны;

- поясная – единая цена, устанавливаемая в пределах географического пояса;

- государственная – цена, действующая в рамках одного государства;

- мировая – цена, по которой осуществляются регулярные экспортно-импортные операции на мировых товарно-сырьевых биржах в свободно конвертируемой валюте;

- интервенционная – завышенная цена, устанавливаемая директивно государством на некоторые товары, с целью поддержки производства данных товаров;

- экспортная цена, по которой товары экспортируются за рубеж;

- трансфертная цена устанавливается при совершении коммерческих операций между филиалами одного предприятия с целью оптимизации финансовых потоков.

2. Период применения – признак группировки цен в соответствии с продолжительностью их действия во времени:

- сезонные – цены на товары, потребление или производство

которых носит сезонный характер;

- ступенчатые – последовательно снижающиеся цены на продукцию в заранее обусловленные моменты времени;
- временная – цена, действующая определенный период времени;
- разовая – цена, установленная на продукцию производственно-технического назначения по разовым заказам;
- постоянная – цена, срок действия которой не оговорен по времени;
- сопоставимая – цена на продукцию определенного периода или даты, которая используется в качестве базы при сопоставлении в стоимостном выражении объемов товарооборота, производства предприятий или других экономических показателей;
- текущая – цена, действующая на данный момент времени.

3. Структурное содержание – признак, отражающий состав ценообразующих элементов и полноту их учета:

- базисная цена устанавливается на товары стандартного качества, исходя из нее обосновываются цены на товары с более высокими или низкими качественными характеристиками;
- валовая цена включает, помимо цены самого товара, затраты по транспортировке, страхованию и другие коммерческие издержки;
- брутто-цена рассчитывается с учетом условий приобретения товара, таких как размер потоварных налогов, уровень скидок, вид «франко»;
- нетто-цена товара рассчитывается на месте его купли-продажи и не включает скидки и надбавки, определяемые различиями базисных условий поставок;
- заключительная цена – это диапазон курсов, котировок, зарегистрированных на бирже перед ее закрытием.

4. Размерность – признак, определяющий величину цен:

- низкая – цена ниже привычной величины;
- средняя – расчетная средневзвешенная величина;
- высокая – цена выше привычной величины цены на определенный товар;
- престижная – цена, устанавливаемая на товары на высоком уровне по сравнению с товарами фирм-конкурентов с использованием товарной марки и высокого имиджа фирмы;

– паушальная – единая цена, устанавливаемая на различные по качеству товары без учета их индивидуальных свойств, сортов, видов.

5. Дифференцированность – признак, по которому цены группируются в определенном диапазоне их изменения:

– восстановленная – цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;

– демпинговая – искусственно заниженная экспортная цена, которая ниже цен внутреннего рынка или мировой цены;

– цена проникновения – сравнительно низкая цена на продукт, устанавливаемая с целью увеличения объема продаж и завоевания рынка;

– регулируемая – цена, установленная государственными органами власти с целью ограничения темпов её изменения;

– резервируемая – отправная цена, ниже которой продавец не будет продавать свой товар;

– рыночная – цена, по которой потребители покупают какой-либо товар;

– свободная – цена, которая свободно формируется под влиянием изменения конъюнктуры рынка и не испытывает прямого государственного воздействия;

– подвижная – цена, установленная в момент заключения контракта с условием её возможного изменения к моменту исполнения обязательств;

– скользящая – первоначальная цена контракта, пересчитанная к моменту исполнения обязательств с учетом изменений в уровне издержек производства;

– субвенционированная – цена, уровень которой определяется государственными субсидиями, дотациями, предоставляемыми производителю;

– комиссионная – цена, установленная на товары, переданные на комиссию.

6. Информационность – признак объединяет цены по способам донесения информации до покупателей и продавцов:

– справочная – цена, публикуемая в отраслевых справочниках, специализированных экономических обзорах. Она используется при установлении цен на сравнимую продукцию;

- каталожная – официальная цена, публикуемая в каталогах и проспектах фирм, организаций оптовой и розничной торговли;
- прейскурантная – это вид справочной цены, которая публикуется в прейскурантах фирм-продавцов;
- этикетная – цена, указанная на ценниках, этикетках товаров;
- успокоительная – цена, устанавливаемая продавцом, чуть ниже привычной величины, как психологический прием, используемый в розничной торговле в целях привлечения покупателей.

10.2. Состав и структура цены по стадиям товародвижения

Цена на любой товар состоит из определенных элементов, перечень которых меняется в зависимости от вида цены. Состав цены – это её составные элементы, выраженные в денежных единицах в виде затрат, прибыли, налогов, надбавок.

Структура цены – это соотношение отдельных элементов цены, выраженное в долях или процентах к конечной цене товара. Структура цены отражает удельный вес каждого элемента и позволяет определить его значимость. Уровень цены определяется рядом факторов и включает в себя ряд взаимосвязанных элементов. На основе информации о составе и структуре цены можно определять возможные резервы и направления её снижения, искать пути повышения эффективности производственной, сбытовой деятельности организации.

Цены формируются на определенных стадиях товародвижения от производителя до конечного потребителя товара. Цена на каждой последующей стадии движения товара включает в себя цену предыдущей стадии. Таким образом, ценообразование определяет количественную взаимосвязь между ценами, формирующимися по мере продвижения товара от продавца к покупателю. В соответствии с процессом товародвижения выделяют следующие виды цен: оптовая цена изготовителя, оптовая отпускная цена, оптовая цена закупки, розничная цена (рис. 42).

Оптовая цена изготовителя рассчитывается на стадии создания товара (услуги). Она является промежуточной ценой, так как обеспечивает изготовителю покрытие полной производственной себестоимости и получение необходимой прибыли. По ценам изготовителя товары не реализуются, поскольку не включают косвенные налоги.

		ВИДЫ ЦЕН				
		Э Л Е М Е Н Т Ы Ц Е Н Ы	Полная производственная себестоимость		Оптовая цена изготовителя	Оптовая цена отпускная
Прибыль (убыток)						
Косвенные налоги	Акциз					
	НДС					
Снабженческо-сбытовая надбавка	Издержки посредника					
	Прибыль (убыток) посредника					
	НДС посредника					
Торговая надбавка	Издержки розничного продавца					
	Прибыль (убыток) розничного продавца					
	НДС розничного продавца					

Рисунок 42 – Формирование цен по стадиям товародвижения

Разновидностью оптовой цены изготовителя может служить трансфертная цена, которая применяется при коммерческих расчетах между подразделениями одного интегрированного предприятия.

Оптовая цена отпускная рассчитывается продавцом на стадии реализации товара другим предприятиям или сбытовым организациям. Она включает оптовую цену изготовителя и косвенные налоги (акцизы, НДС). В структуру цены включаются налоги. Все налоги устанавливаются централизованно, в виде процентных ставок. Однако методика их расчета различна, в связи с чем процесс определения цены и ее структура усложняются.

Ставка акциза по подакцизным отечественным товарам первоначально прибавляется к оптовой цене изготовителя. Ставка НДС устанавливается в процентах к оптовой цене изготовителя с учетом суммы акциза, то есть в базу налогообложения НДС включается сумма акциза.

Оптовая цена закупки рассчитывается на стадии посредничества. Она включает оптовую цену отпускную и снабженческо-сбытовую надбавку (скидку). Данная цена обеспечивает необходимые финансовые условия для развития логистической сети. Снабженческо-сбытовая надбавка или скидка – это плата за услуги оптового по-

средника по продвижению товара от производителя к потребителю, которая используется для компенсации издержек обращения, уплаты НДС и обеспечения прибыли.

Розничная цена устанавливается на товары, которые реализуются населению, предприятиям и организациям через розничную торговую сеть, выбывают из сферы обращения, потребляются в новом производстве или в домашнем хозяйстве. Розничная цена включает оптовую цену закупки и торговую надбавку (скидку), которая возмещает расходы розничных торговых фирм по продаже товаров. Ставка торговой надбавки определяется продавцом самостоятельно. Она включает издержки розничного продавца, НДС и прибыль. На некоторые товары (лекарственные средства, продукты детского питания) торговые надбавки устанавливаются государственными органами исполнительной власти субъектов РФ.

Таким образом, уровень розничной цены определяется условиями купли-продажи: чем больше посредников участвуют в процессе продажи товара, тем выше издержки обращения, тем самым выше уровень конечной цены.

10.3. Методология ценообразования

Методология ценообразования представляет собой совокупность принципов, правил установления цен и методов формирования их динамики и структуры.

Принципами ценообразования считаются постоянно действующие положения, характерные для всей системы ценообразования, лежащие в ее основе. В систематизированном виде принципы ценообразования представлены на рисунке 43.

В соответствии с принципом гуманности уровень цен на товары и услуги первоочередного потребления должен соответствовать достигнутому уровню жизни и обеспечивать возможность их приобретения всеми слоями населения.

Принцип регулируемости определяется обязанностью государства регулировать цены, воздействовать на них через дотации, развитую систему налогообложения.

Согласно принципу платежеспособности цена должна обеспечивать предпринимателей прибылью, необходимой для развития производства, уплаты налогов, обеспечения стимула к труду сотрудников.

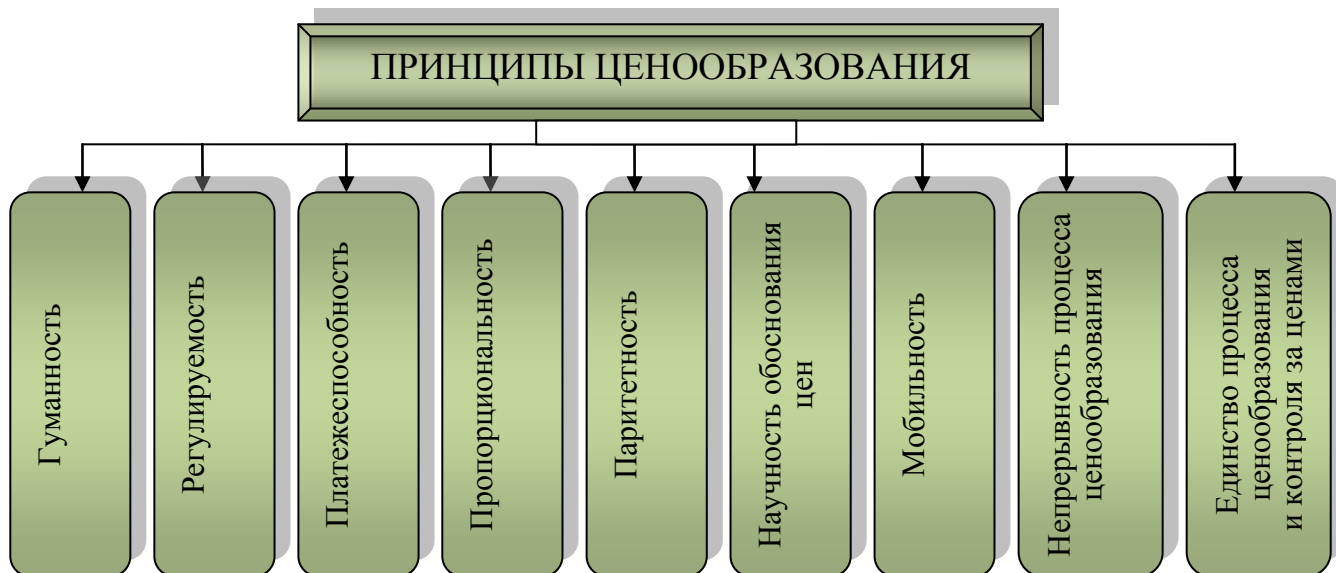


Рисунок 43 – Система принципов ценообразования

Использование принципа пропорциональности ценообразования способствует равномерному развитию отраслей экономики путем перераспределения национального дохода между всеми сферами деятельности. Данный принцип определяет приоритетные направления экономического развития страны за счет сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, сферы услуг.

Принцип паритетности способствует взаимозависимому применению цен во времени на сырье и готовый продукт, предметы роскоши и первой необходимости, товары массового потребления.

Мобильность ценообразования характеризуется тем, что цены должны оперативно обеспечивать равновесие между предложением товаров на отраслевом рынке и покупательским спросом. При этом объем предлагаемого товара должен в достаточной мере удовлетворять потребности населения, и создавать запас, обеспечивающий продовольственную безопасность страны.

Принцип научного подхода к ценообразованию состоит в необходимости изучения экономических законов развития рыночной экономики (законов спроса и предложения, закона стоимости) и их влияния на уровень, структуру, динамику цен. Научное обоснование цен осуществляется на основе анализа конъюнктуры рынка, всех рыночных факторов, а также действующей в экономике системы цен.

Принцип целевой направленности цен заключается в определении приоритетных социально-экономических вопросов, которые должны решаться с помощью ценообразования.

Принцип единства ценообразования и контроля за ценовой дисциплиной предполагает, что государственные структуры обязаны осуществлять контроль за правильностью исчисления и применения цен на отдельные группы социально-значимых товаров и услуг.

В практике отработаны основные правила, которым следуют производители-продавцы при установлении цен (рис. 44).

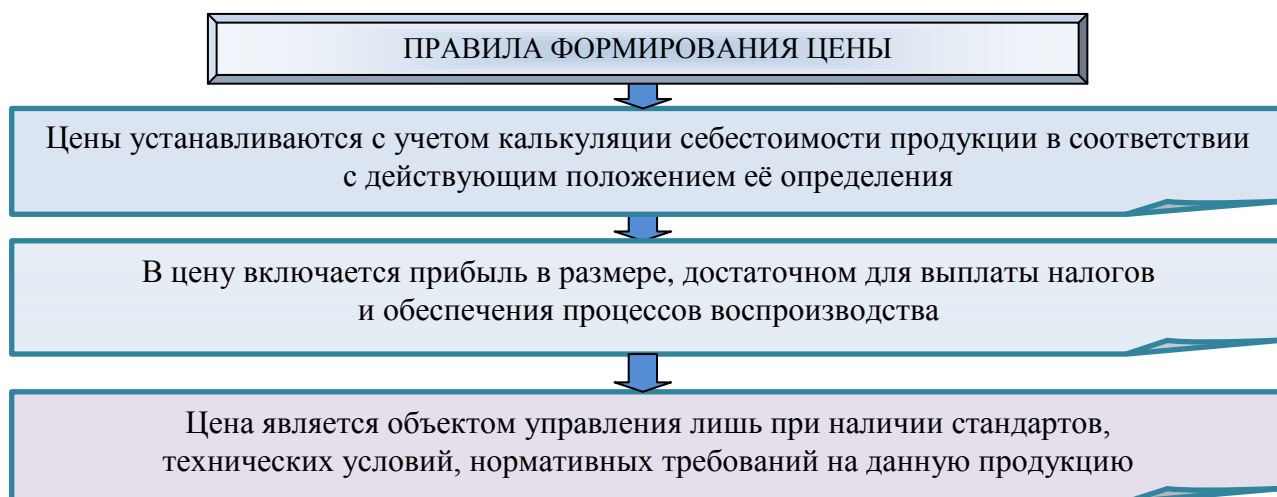


Рисунок 44 – Правила установления цен

Методы ценообразования – это конкретные приемы и способы, используемые для установления цен. Они делятся на рыночные и расчетные (затратные и параметрические). Методы затратного ценообразования основаны на расчете цены товара исходя из издержек производства и прибыли организации. Параметрические методы ценообразования применяются при обосновании цены на сравнимую продукцию, т. е. продукцию, схожую по физико-химическому составу и удовлетворяющую идентичную потребность покупателя. Рыночные методы ценообразования базируются на исследовании рыночных факторов.

Затратные методы ценообразования основаны на учёте издержек производства и реализации продукции. Изготовитель рассчитывает уровень цены исходя из полной себестоимости производства и отраслевого уровня рентабельности. К данным методам ценообразования относят: метод «средние издержки плюс прибыль», метод обеспечения целевой прибыли, метод обеспечения безубыточного производства, установление цены с учетом инфляции.

Цена при использовании метода «средние издержки плюс прибыль» определяется по формуле

$$Ц = И_{\text{ср}} \cdot \left(1 + \frac{R}{100}\right), \quad (66)$$

где $Ц$ – цена; $И_{\text{ср}}$ – издержки производства; R – уровень рентабельности продукции, %.

Ценообразование с использованием данного метода гарантирует фирме достаточные поступления, чтобы покрыть переменные издержки, постоянные издержки, альтернативную стоимость использования факторов производства и получить прибыль. Однако неучтенный спрос может привести к тому, что товар будет невостребован на рынке и не будет продан.

Применение метода обеспечения целевой прибыли обосновано в тех случаях, когда предприятию необходимо установить цену, обеспечивающую необходимую прибыль в определенный период. Данный метод ценообразования основан на взаимосвязи выручки (доходов) от продаж, издержек и целевой прибыли. Его использование при установлении исходной цены предприятия предполагает проведение гибкой ценовой политики сообразно с рыночной средой и внутренними возможностями предприятия. В этом случае фирма заранее планирует желаемый уровень рентабельности всего объема производства продукции (в пределах имеющихся производственных мощностей и плановой себестоимости объема выпуска).

Расчет цены на основе обеспечения целевой прибыли осуществляется по формуле

$$Ц = \frac{ОИ_{\text{пост}} + П_{\text{ц}} + СИ_{\text{пер}} \cdot V_{\text{пл}}}{V_{\text{пл}}}, \quad (67)$$

где $Ц$ – цена; $V_{\text{пл}}$ – планируемый выпуск продукции; $ОИ_{\text{пост}}$ – общие постоянные издержки; $СИ_{\text{пер}}$ – средние переменные издержки; $П_{\text{ц}}$ – целевая прибыль.

Метод установления цены на основе анализа безубыточности требует от фирмы применения различных вариантов цен, их влияния на объём сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения целевой прибыли. В его основе лежит подбор цен с точки зрения обеспечения заданной прибыльности и определение точки безубыточности.

Коэффициент безубыточности (T_6) можно найти аналитическим путем по формуле

$$T_6 = \frac{ОИ_{\text{пост}} + СИ_{\text{пер}} \cdot V_{\text{пл}}}{V_{\text{пл}} \cdot Ц_{\text{пл}}}, \quad (68)$$

где $Ц_{\text{пл}}$ – плановая цена, руб.

Таким образом, рассчитывается минимальный объём выпуска продукции, при котором будут покрыты все издержки производства. Далее определяется объём производства, предполагаемый на продажу. Обычно при определении желаемого объёма производства исходят из прибыли, которая необходима предприятию.

Метод установления цены с учетом инфляции применяется в тех случаях, когда выполнение договора на изготовление и поставку продукции требует длительного периода времени, за который цены на сырье, рабочую силу, топливо могут измениться. Если рыночная цена к моменту исполнения договора изменилась, то первоначальную (подвижную) цену пересчитывают используя формулу скольжения

$$\Pi_1 = \Pi_0 \cdot (A \cdot \frac{a_1}{a_0} + B \cdot \frac{b_1}{b_0} + \dots + \dots C \cdot \frac{c_1}{c_0}), \quad (69)$$

где Π_1 – цена товара, рассчитанная к моменту фактической поставки товара покупателю; Π_0 – цена товара в момент заключения договора между изготовителем и покупателем; A, B, C – доли затрат на заработную плату (A), сырьевые ресурсы (B), прочие расходы (C), $A + B + C = 1,0$; a_0, a_1 – соответственно уровень оплаты труда в момент заключения договора и фактической поставки; b_0, b_1 – уровень цен на сырьевые ресурсы соответственно в момент заключения договора и фактической поставки товара; c_0, c_1 – уровень прочих затрат в момент заключения договора и фактической поставки товара.

К методам параметрического ценообразования относятся: балловый и агрегатный методы, метод удельных показателей и регрессионного анализа. Они используются в случаях, когда качественные параметры сравниваемой продукции могут быть количественно оценены. Основные характеристики продукции описываются параметрическим рядом (ряд станков разных марок в зависимости от показателя мощности и т. п.). Путем корректировки цены базового изделия такого ряда рассчитывается цена на каждый обновленный товар ряда.

Метод удельных показателей используется для расчета цен на небольшие товарные группы, характеризующиеся наличием одного технического параметра, значение которого определяет цену товара. При этом изначально определяется удельная цена ($\Pi_{уд}$):

$$\Pi_{уд} = \frac{\Pi_б}{\Pi_г}, \quad (70)$$

где $\Pi_б$ – цена базисного товара; $\Pi_г$ – значение параметра базисного товара.

Затем рассчитывается цена нового изделия ($\Pi_н$):

$$Ц_n = Ц_{уд} \cdot П_n, \quad (71)$$

где $П_n$ – значение основного параметра нового товара.

Данный метод целесообразно использовать при обосновании уровня цен небольших параметрических групп, характеризующихся единственным параметром. Метод несовершенен, поскольку не учитывает иные качественные характеристики товара, спрос и предложение на него.

Основу баллового метода составляют результаты экспертных оценок значимости параметров изделий, которые присваиваются каждому параметру в виде определенного количества баллов. Сумма баллов позволяет оценить технико-экономический уровень изделия.

Цена на новое изделие определяется следующим образом:

1) рассчитывается цена одного балла:

$$Ц' = \frac{Ц_б}{\sum (Б_{бi} \cdot V_i)}; \quad (72)$$

2) рассчитывается цена нового изделия:

$$Ц_n = \sum (Б_{ни} \cdot V_i) \cdot Ц', \quad (73)$$

где $Ц_б$ – цена базового изделия; $Б_{бi}$ – балловая оценка каждого (i) параметра базового изделия; $Б_{ни}$ – балловая оценка каждого (i) параметра нового изделия; $Ц'$ – цена одного балла; V_i – весомость каждого (i) параметра.

Значение рыночных методов ценообразования определяется формированием цен на основе исследования рыночных факторов. Методики рыночного ценообразования основаны на информации о том, что все покупатели обладают полной информацией об аналогичных товарах на рынке и принимают решение о покупке исходя из экономической целесообразности, рационально.

К числу методов рыночного ценообразования относятся: с ориентацией на спрос, с ориентацией на цены конкурентов или на ценового лидера, метод «снятия сливок», метод тендерного ценообразования, метод аукционных торгов.

В основе метода установления цены с ориентацией на спрос лежит необходимость учета действия закона спроса и его эластичности по цене. При данном способе ценообразования фирма исходит из положения, что покупатель самостоятельно оценивает ценность товара (услуги). Принимает в расчет основные и дополнительные преимущества товара, сравнивая их с аналогичными на рынке, уровень и качество послепродажного обслуживания фирмой товара и т. д. и с уче-

том этих обстоятельств определяет соотношение между оценкой полезности товара и его ценой.

Метод установления цены с ориентацией на «ценового лидера» основан на том, что предприятие ориентируется на цены фирмы-лидера отрасли и значительно меньше внимания уделяет уровню издержек производства или спроса. Данный метод ценообразования наиболее приемлем для рынков, где доминируют несколько фирм. Фирма, занимающая наибольшую долю на отраслевом рынке, признаётся ценовым лидером, другие организации отрасли мониторят её ценовые действия и следуют за ним. Такие действия позволяют сохранить рыночную долю каждой из фирм и обеспечить стабильность всего рынка.

Метод тендерного ценообразования используется в тех случаях, когда несколько предприятий участвуют в конкурсе по заключению контракта на поставку продукции, выполнение работ, услуг. Конечная цена формируется в результате торгов. Фирма-участник тендера предлагает свою минимальную цену контракта, отталкиваясь от ожидаемых ценовых предложений конкурентов.

Метод «снятия сливок» с рынка посредством установления высоких цен используется в тех случаях, когда фирма устанавливает максимально возможную цену на товары-новинки. Такой уровень цены значительно превышает себестоимость производства и является «премиальным ценообразованием». По мере сокращения объема продаж товара-новинки по данной цене фирма снижает цену с целью привлечения нового сегмента клиентов. Таким образом, в каждом сегменте рынка фирма достигает максимально возможного оборота.

Использование рыночных методов установления цен предполагает изучение рынка, спроса, предложения, эластичности. Фирмы должны обладать существенными финансовыми, трудовыми ресурсами, необходимыми для проведения таких исследований рынка.

1.4. Ценовая политика организации

Ценовая политика организации представляет собой организованную деятельность по обоснованию, установлению, изменению цен на производимые товары (услуги) в соответствии с общей стратегией и тактикой фирмы.

Ценовая политика – это вид экономической деятельности по обеспечению эффективной работы предприятия за счет использова-

ния правил и регламентов, принципов и методов установления рыночной цены. В ценовой политике приходится учитывать множество внутренних и внешних факторов и особенностей отрасли. Неверная ценовая политика может привести к отрицательным результатам деятельности предприятия.

Под формированием ценовой политики предприятия понимается процесс разработки дифференцированных цен на продукцию (услуги) и обоснование оперативных мероприятий по корректировке цен в зависимости от изменений на отраслевом рынке и условий ведения предпринимательской деятельности.

Принято выделять следующие этапы формирования ценовой политики предприятия:

1. Определение целей ценовой политики осуществляется исходя из трех целевых ориентиров организации:

– с ориентиром на покупателя ценовая политика должна обеспечить развитие операционной деятельности фирмы и реализацию продукции, в максимальной степени учитывающие возможности определенного сегмента покупателей;

– с ориентиром на текущие затраты ценовая политика сопряжена с реальными затратами материальных и нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов в процессе операционной деятельности и гарантирует их возмещение;

– с ориентиром на прибыль ценовая политика обеспечивает запланированную сумму операционной прибыли, необходимой для достижения стратегических целей предприятия.

2. Оценка сложившегося уровня цен на продукцию проводится с целью определения минимального уровня цен, ниже которого она не может быть установлена исходя из требований самоокупаемости процесса производства и сбыта конкретных видов продукции. В ходе мониторинга уровня цен анализируются:

– средний уровень цен и его динамика на отдельные товары;

– дифференциация уровня цен в разрезе отдельных групп продукции;

– возможность изменения в уровне издержек за счет экономии отдельных видов ресурсов.

3. Анализ потенциала и особенностей товарного рынка.

Основной целью осуществления такой оценки является изучение возможностей дифференциации уровня цен с учетом покупательских предпочтений отдельных категорий обслуживаемых потребителей.

В процессе оценки товарного рынка анализируются возможности:

- дифференциации цен на отдельные виды продукции в рамках сложившегося «конкурентного поля» на данном сегменте товарного рынка;

- дифференциации уровня цен на отдельные виды продукции в разрезе отдельных категорий потребителей с учетом различий в уровне их послепродажного обслуживания;

- расширения объема сбыта различных видов производимой продукции за счет определенного снижения уровня цен на них.

4. Дифференциация целей ценовой политики в разрезе конкретных видов продукции с учетом возможностей рынка и уровня операционных издержек.

Проведенная оценка рынка позволяет перейти к наиболее ответственному этапу формирования ценовой политики – принципам ее дифференциации по отдельным видам продукции. В процессе такой дифференциации для каждого конкретного вида продукции используются различные целевые ориентиры ценовой политики.

Дифференциация целей ценовой политики в разрезе конкретных видов продукции производится по следующим основным ее классификационным признакам: по роли продукции в удовлетворении потребностей. В соответствии с этим выделяют продукцию наиболее массового спроса, продукцию периодического спроса и продукцию эпизодического спроса.

По каждому из этих видов продукции может осуществляться дифференцированная ценовая политика:

- по уровню качества продукции и характеру послепродажного обслуживания потребителей. Оба эти признака взаимосвязаны и при дифференциации ценовой политики обычно рассматриваются комплексно;

- по стадии жизненного цикла товара. На разных стадиях жизненного цикла товаров (в первую очередь, подверженных влиянию моды и высокотехнологичных) могут быть использованы различные целевые ориентиры ценовой политики.

5. Выбор модели расчета уровня цен на отдельные виды продукции.

Этот выбор определяется конкретным целевым ориентиром, избранным для осуществления ценовой политики по данному виду продукции:

– при ориентире ценовой политики на покупателя базовым элементом расчета принимается уровень цены товара, приемлемый для соответствующих категорий покупателей;

– при ориентире ценовой политики на текущие затраты базовым элементом уровня цены принимается сумма полных операционных затрат (издержек), приходящихся на единицу продукции;

– при ориентире ценовой политики на прибыль базовым элементом расчета уровня цены принимается целевой коэффициент рентабельности операционных издержек (текущих затрат), определяемый отношением целевой операционной прибыли к плановой сумме операционных издержек (полных текущих затрат по операционной деятельности) в процентах.

6. Формирование конкретного уровня цен на отдельные виды продукции.

Такая конкретизация осуществляется по каждому виду (разновидности) выпускаемой продукции в соответствии с избранным для него вариантом модели расчета уровня цены. При этом определяются необходимые для расчета конкретные значения отдельных исходных показателей. Основное внимание при этом должно быть уделено калькулированию полных операционных затрат по различным видам продукции.

7. Формирование механизма своевременной корректировки уровня цен.

Такая корректировка может носить характер запланированных и незапланированных отклонений от расчетного уровня цены в сторону ее уменьшения или увеличения. Запланированное уменьшение уровня цены может регулироваться системой заранее обусловленных скидок с нее, предоставляемых: на покупку определенного количества продукции отдельных видов; на определенный суммарный объем покупки продукции; на наличный расчет за приобретенную продукцию; на покупку сезонно потребляемой продукции в несезонный период; постоянным или льготным категориям покупателей и в других аналогичных случаях.

Практикум

Задание 1.

В 2014 году фирма ООО «Феникс» на условиях скользящих цен получила заказ на изготовление сложно-технического оборудования. Планируемый срок исполнения заказа – 2015 год. В структуре цены

50 % составляет стоимость материальных ресурсов; 30 % приходится на оплату труда; 10 % – постоянные расходы; 10 % – коммерческие расходы.

За период исполнения заказа цены на материалы увеличились на 22 %, уровень оплаты труда в отрасли повысился на 25 %, коммерческие расходы снизились на 6 %. Приняв подвижную цену за 19300 условных денежных единиц, определите по формуле скольжения процент изменения цены.

Задание 2.

Определите отпускную цену на новый ПК балловым методом при условии, что цена базовой модели – 18700 денежных единиц.

Персональный компьютер	Параметры					
	Объем оперативной памяти		Тактовая частота процессора		Эксплуатационная надежность	
	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости
Базовый	45	0,2	70	0,4	80	0,4
Новый	50	0,2	83	0,4	80	0,4

Задание 3.

Рассчитайте розничную цену изделия при условии, что: стоимость сырья и основных материалов составляет 6310 руб.; топлива, электроэнергии – 475 руб.; основной заработной платы – 1780 руб.; ставка отчислений на социальные нужды – 30 %; накладные расходы – 235 руб.; коммерческие расходы – 161 руб.

Уровень рентабельности производства составил 25 %, ставка НДС – 10 %, торговая надбавка – 30 %.

Задание 4.

Используя метод балловых оценок, определите розничную цену автомобилей «Лада-Калина» и «Лада-Приора», если для расчета себестоимости одного балла была принята модель «Лада-Калина», себестоимость которой составляет 200 тыс. руб. Балловая оценка параметров моделей указанных марок представлена в таблице:

Модель	Срок эксплуатации	Надежность	Дизайн	Сумма баллов
«Лада-Калина»	25	45	30	100
«Лада-Приора»	25	55	45	125

Уровень рентабельности модели «Лада-Калина» составляет 12 % себестоимости, модели «Лада-Приора» – 11 % себестоимости; НДС – 18 %; торговая надбавка – 10 %.

Задание 5.

Рассчитайте цену единицы продукции, если известно, что объем выпуска продукции составил 8000 шт., постоянные издержки – 60000 руб., средние переменные издержки – 10 руб., планируемый уровень рентабельности – 22 %, НДС – 18 %.

Вопросы для самоконтроля

1. Сформулируйте определение цены как экономической категории.
2. Какие два теоретических подхода к цене и ценообразованию существуют в экономической теории?
3. Перечислите классификационные признаки, по которым осуществляются группировки цен.
4. Как вы понимаете категорию ценовой механизм?
5. Какие виды цен выделяют в соответствии со стадиями товародвижения?
6. Какие элементы цены вы знаете?
7. Что такое методология ценообразования?
8. Какие методы ценообразования относятся к рыночному подходу?
9. Что такое ценовая политика организации?
10. Какими принципами ценообразования должно руководствоваться предприятие при формировании ценовой политики?

Контрольный тест

1. Соотношение отдельных элементов в цене, взятой за 100 процентов, называется...
 - а) уровень цены;
 - б) структура цены;

- в) динамика цены;
- г) элемент цены.

2. Оптовая цена изготовителя включает...

- а) материальные затраты, амортизацию, заработную плату с начислениями;
- б) оплату труда, амортизацию и прибыль;
- в) себестоимость, амортизацию и прибыль;
- г) полную себестоимость продукции и прибыль.

3. Использование параметрических методов ценообразования наиболее целесообразно для следующих типов товаров:

- а) взаимодополняемые;
- б) взаимозаменяемые;
- в) аналогичные;
- г) аналогичные с количественными параметрами.

4. Учетно-контрольная функция цены предполагает...

- а) осуществление связи производства и потребления;
- б) возможность ее использования для измерения результатов и стоимостного учета различных экономических процессов;
- в) стимулирующее воздействие на продавца и покупателя товаров;
- г) регулирование доходов отраслей, организаций, населения.

5. В какой рыночной модели невозможно использовать метод ценообразования на основе цен конкурентов?

- а) олигополистической;
- б) совершенной конкуренции;
- в) монополии;
- г) монополистической конкуренции.

6. Фирма-изготовитель имеет возможность увеличивать цены на свою продукцию, если:

- а) планирует существенно повысить объем заказов;

- б) не успевает выполнять имеющиеся заказы;
- в) имеются свободные производственные мощности;
- г) считает спрос эластичным.

7. Какой из перечисленных ниже факторов мог привести к снижению цен на товар А?

- а) сокращение объема предложения товара А;
- б) снижение уровня доходов потребителей товара А;
- в) увеличение цены на товар В – заменитель товара А;
- г) покупательские ожидания роста цены на товар А.

8. Аукционная цена – это цена публичной продажи по...уровню.

- а) минимально предложенному покупателем;
- б) максимально предложенному покупателем;
- в) среднему;
- г) нет верного ответа.

9. Методом затратного ценообразования является:

- а) балловый метод;
- б) метод удельных показателей;
- в) метод целевой прибыли;
- г) тендерное ценообразование.

10. Экономическая ценность товара не зависит от:

- а) цен конкурентов;
- б) свойств товара фирмы;
- в) уровня инфляции в стране;
- г) свойств товаров конкурентов.

ГЛАВА 11. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

11.1. Понятие налога, его функции

Налоги возникли вместе с товарным производством, разделением общества на классы и появлением государства, которому требовались средства на содержание армии, судов, чиновников и другие нужды. В эпоху становления и развития капиталистических отношений значение налогов стало усиливаться: казне нужны были дополнительные средства. С этой целью изымались налоги для государственных нужд.

Изъятие государством в пользу общества определенной части стоимости валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса и составляет сущность налога. Взносы осуществляют основные участники производства валового внутреннего продукта:

- работники, создающие своим трудом материальные и нематериальные блага и получающие определенный доход;
- хозяйствующие субъекты, владельцы капитала, действующие в сфере предпринимательства.

Налоги являются основными экономическими рычагами, с помощью которых государство воздействует на экономику. Посредством налогов государство влияет на процесс формирования доходов и прибыли организаций, стимулирует инвестиционную деятельность, регулирует внешнеэкономическую сферу.

Налогообложение – это система распределения доходов между юридическими или физическими лицами и государством.

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц на основе специального налогового законодательства.

В Налоговом кодексе РФ (ст. 8) под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налоги отличаются от сборов, взимание которых является условием совершения в отношении их плательщиков государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий.

За счет налогов, сборов, пошлин и других платежей формируются финансовые ресурсы государства. Экономическое содержание налогов отражается взаимоотношениями хозяйствующих субъектов и граждан, с одной стороны, и государства, с другой стороны, по поводу формирования государственных финансов.

Всеобщим исходным источником налоговых отчислений, сборов, пошлин и других платежей независимо от объекта налогообложения является валовой внутренний продукт (ВВП).

Налоговая система РФ представлена совокупностью налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков – юридических и физических лиц – на территории страны. Все налоги, сборы, пошлины и другие платежи «питают» бюджетную систему РФ.

Функция налога – это способ выражения сущностных свойств налога. Функция показывает, как реализуется общественное назначение данной экономической категории как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов (рис. 45).

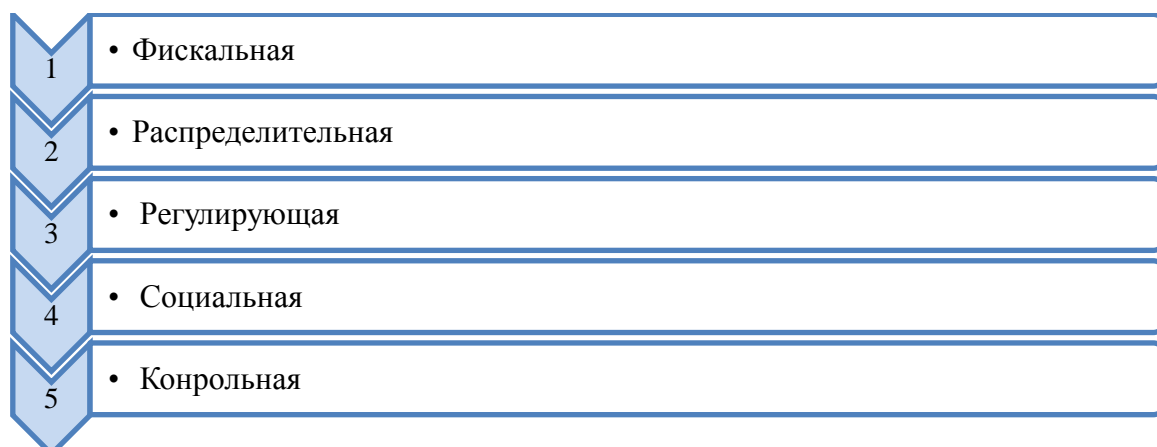


Рисунок 45 – Ключевые функции налогов

Фискальная функция – одна из основных функций налогов, которая характерна для всех государств, независимо от их общественно политического строя. С ее помощью формируются государственные денежные фонды и создаются материальные условия для нормального функционирования государства.

Распределительная функция налогов выражает их сущность как особо централизованного, фискального механизма распределительных отношений в обществе. Посредством этой функции реализуется основное общественное назначение налогов – формирование финансовых ресурсов государства, аккумулируемых в бюджетной системе

и внебюджетных фондах и необходимых для осуществления собственных функций (оборонных, социальных, природоохранных и др.). Изначально распределительная функция налогов носила чисто фискальный характер: должна была наполнять казну, чтобы за счет ее содержать армию, чиновничий аппарат, а со временем и социальную сферу (просвещение, здравоохранение и т. д.). Однако с тех пор, как государство посчитало необходимым активно участвовать в организации социальной и хозяйственной жизни в стране, появилась вторая функция – регулирующая, а в ней социальная и стимулирующая подфункции, реализуемые через систему льгот и преференций (предпочтений).

Непосредственно с распределительной функцией связана и проявляется контрольная функция. Сущность ее состоит в количественном отражении и соответствии налоговых платежей и налоговых поступлений. Суть контрольной функции налогов в том, чтобы налогоплательщики (юридические и физические лица) своевременно и в полном объеме уплачивали установленные законодательством налоги.

В единстве эти функции определяют эффективность финансово-бюджетных отношений и налоговой политики.

В налоговой политике отражаются сложившиеся в государстве налоговые отношения. *Налоговая политика* – часть политики государства, характеризующаяся последовательными действиями государства по выработке концепции налоговой системы, использованию налогового механизма, а также по практическому внедрению налоговой системы и контролю ее эффективности.

Различают следующие виды налоговой политики:

– политика максимальных налогов – характеризуется установлением максимального числа налогов, с высокими налоговыми ставками;

– политика экономического развития – государство ослабляет налоговый пресс для предпринимателей, одновременно вынуждено сокращать свои расходы на социальные программы;

– политика разумных налогов – характеризуется относительным балансом интересов государства и налогоплательщиков, что позволяет развивать экономику и поддерживать необходимый уровень социальных расходов.

11.2. Классификация налогов

В настоящее время налоги и сборы как важнейшая составляющая налоговой системы весьма разнообразны по видам. По различным признакам они подразделяются на группы и образуют довольно разветвленную совокупность (рис. 46).

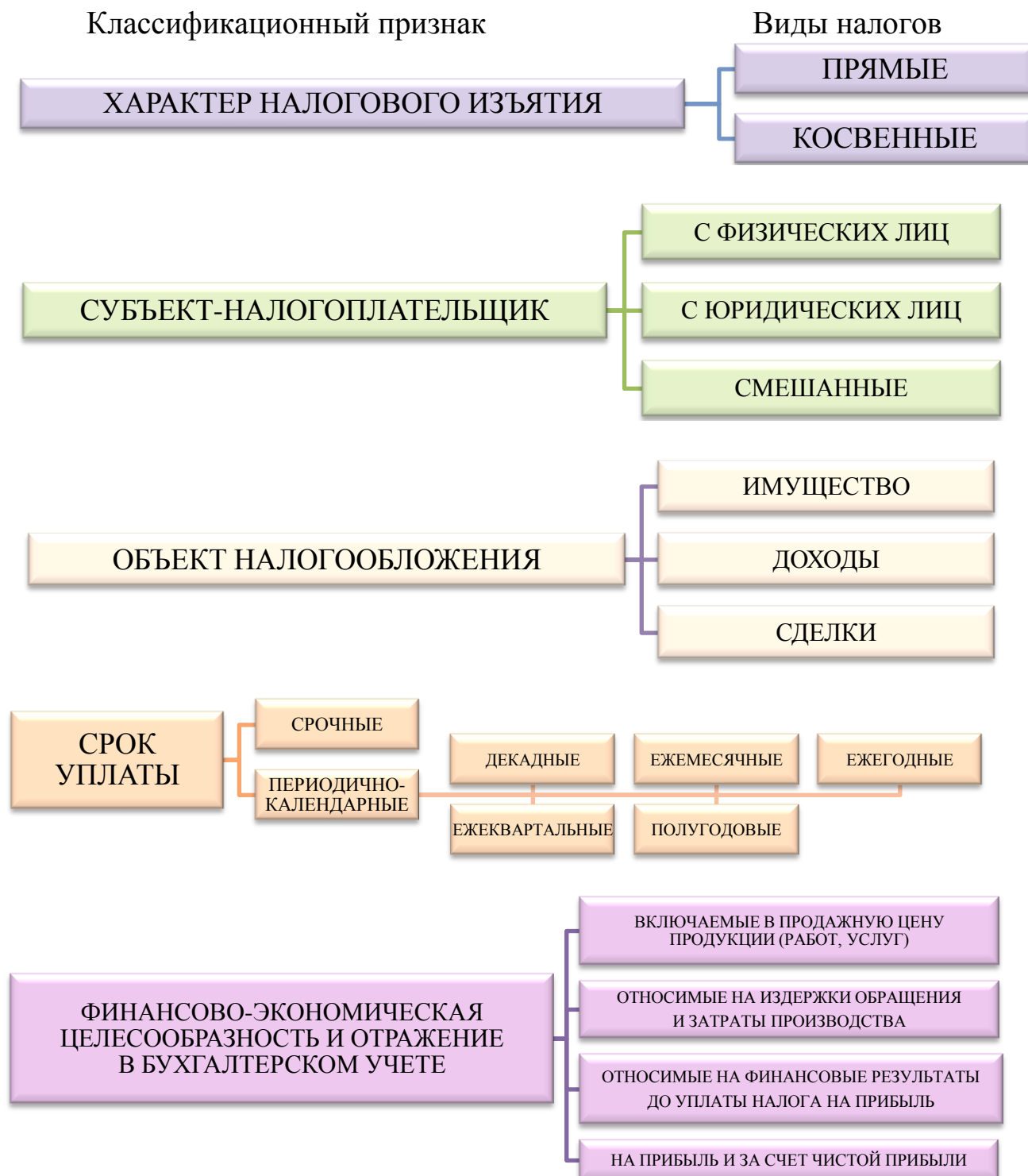


Рисунок 46 – Классификация налогов и сборов

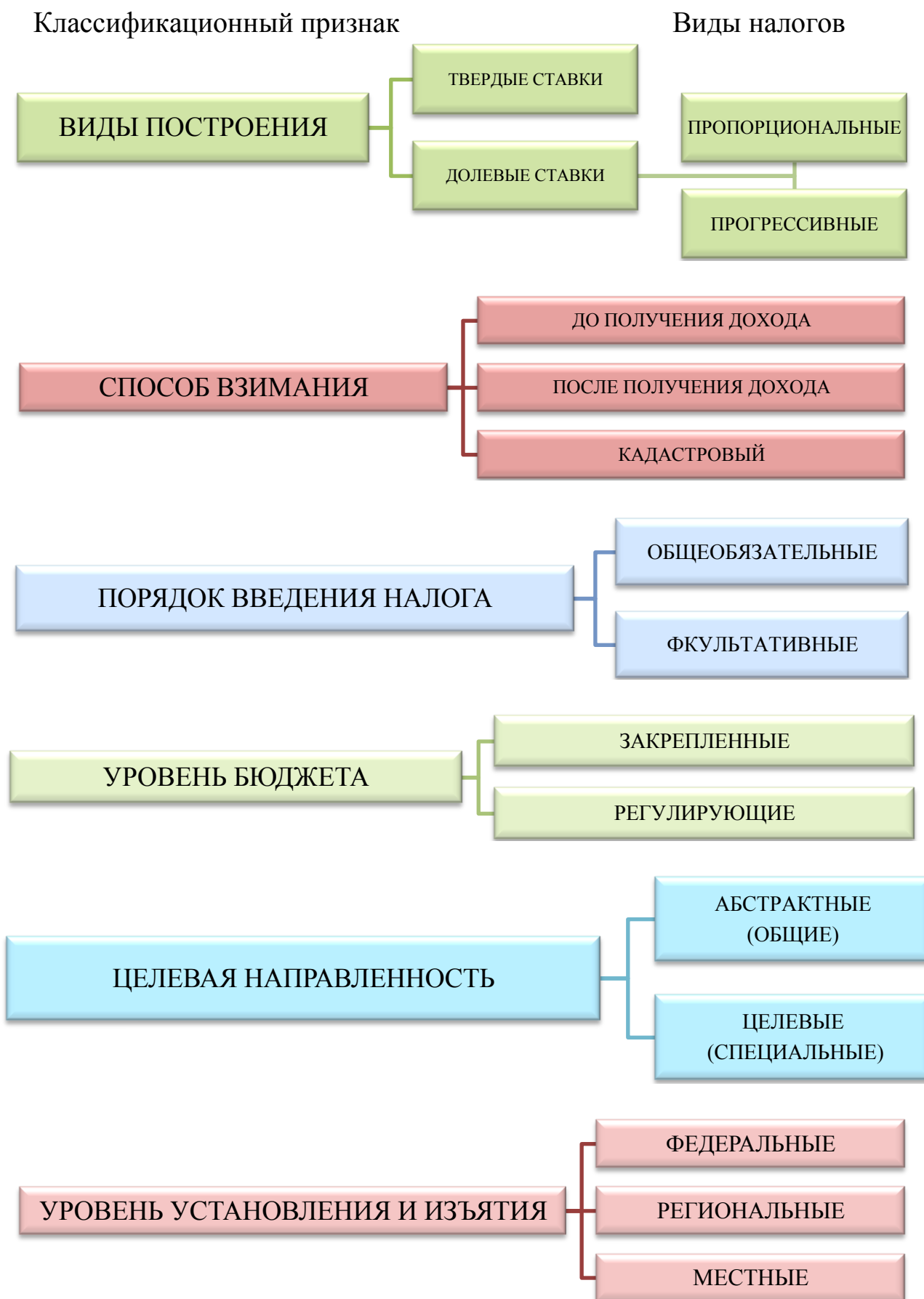


Рисунок 46 – Классификация налогов и сборов (продолжение)

Из рисунка 46 видно, что в зависимости от характера изъятия налоги делятся на прямые и косвенные. Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, владение и пользование которыми является основанием для налогообложения, и зависят от величины доходов и размеров имущества. Косвенные налоги, нередко называемые налогами на потребление, непосредственно включаются в цену товаров (работ и услуг). Как правило, они связаны с оборотом товаров (работ, услуг) и их сумма не зависит от величины доходов и размера имущества. Фактическим плательщиком косвенного налога является конечный потребитель, на которого перелagается реальное налоговое бремя. Косвенные налоги наиболее легко контролируются и взимаются фискальными органами, но в то же время наиболее трудны для уклонения от уплаты налогоплательщиками.

Все налоги, действующие на территории Российской Федерации, в зависимости от уровня установления и изъятия подразделяются на три вида:

- федеральные;
- региональные;
- местные.

Федеральные налоги устанавливаются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации налогоплательщиками, уплачивающими федеральные налоги.

Региональные налоги устанавливаются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории соответствующих субъектов Российской Федерации. Правительство субъектов Российской Федерации наделено правом вводить или отменять региональные налоги на своей территории и изменять некоторые элементы налогообложения в соответствии с действующим федеральным законодательством.

Местные налоги регламентируются законодательными актами федеральных органов власти и законами субъектов Российской Федерации. Органам местного самоуправления в соответствии с НК РФ предоставлено право вводить или отменять на территории муниципального образования местные налоги и сборы.

В основе деления налогов на указанные группы лежит принцип установления и перечисления налога в утверждающий его орган.

1. К федеральным налогам и сборам относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;

- налог на доходы физических лиц;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
- водный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина (ст. 13 НК РФ).

2. В состав региональных налогов включаются:

- налог на имущество организаций;
- транспортный налог;
- налог на игорный бизнес (ст. 14 НК РФ).

3. К местным налогам относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц (ст. 15 НК РФ).

В налоговой практике Российской Федерации на основе действующего законодательства сложилась определенная система распределения налоговых поступлений.

При этом федеральные налоги распределяются следующим образом:

- 1) зачисляется в федеральный бюджет:
 - НДС;
- 2) дифференцируются между бюджетами разных уровней:
 - налог на прибыль;
 - налог на доходы физических лиц;
- 3) зачисляется в местный бюджет:
 - земельный налог.

Предусмотрено следующее распределение региональных налогов и сборов:

- 1) зачисляются в бюджеты субъектов Российской Федерации:
 - транспортный налог;
 - налог на игорный бизнес;
- 2) дифференцируется между бюджетами разных уровней:
 - налог на имущество организаций.

Все местные налоги зачисляются в местный бюджет.

В зависимости от уровня бюджета налоговые платежи можно подразделить на закрепленные и регулирующие.

Закрепленные налоги непосредственно и целиком поступают в конкретный бюджет или внебюджетный фонд. Среди них выделяют

налоги, поступающие в федеральный, региональный и местный бюджеты, а также во внебюджетные фонды.

Регулирующие налоги поступают одновременно в бюджеты различных уровней в пропорции согласно бюджетному законодательству (например, налог на прибыль).

В соответствии с признаком «целевая направленность» выделяют налоги абстрактные и целевые.

Абстрактные (общие) налоги вводятся государством для формирования бюджета в целом, тогда как целевые (специальные) налоги вводятся для финансирования конкретного направления затрат государства, например сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц, целевые сборы, сборы на содержание милиции, сборы на благоустройство территорий и др. Как правило, для целевых налоговых платежей создается специальный фонд (внебюджетный) или в самом бюджете для налога подобного вида вводится специальная статья.

В зависимости от построения налогов различают твердые и долевые ставки. Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу объекта. Долевые ставки выражаются в определенных долях объекта обложения. Установленные в сотых долях объекта ставки подразделяются на пропорциональные и прогрессивные.

В налоговой практике существуют три способа взимания налогов:

- 1) кадастровый;
- 2) изъятие налога до получения владельцем дохода (у источника);
- 3) изъятие налога после получения дохода (владельцем по декларации).

Первый способ предполагает использование кадастра.

Кадастр – это реестр, содержащий перечень типичных объектов (земли, доходов), классифицируемых по внешним признакам. Он устанавливает среднюю доходность объекта обложения. К внешним признакам относятся, например, если говорить о земельном налоге, размер участка, количество скота и др.

Налог до получения владельцем доходов (у источника) исчисляется и удерживается у того юридического лица, который выплачивает доход субъекту налога. Таким путем взимается налог на доходы физических лиц.

Уплата налога после получения дохода (владельцем по декларации) предусматривает подачу налогоплательщиком в налоговые органы декларации о полученных доходах.

11.3. Общая система налогообложения

Налогообложение организаций регулируется Налоговым кодексом РФ, федеральными законами о налогах и сборах, а также законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РФ и органов местного самоуправления.

На сегодняшний день в России возможна деятельность хозяйствующих субъектов в рамках следующих налоговых режимов (систем налогообложения):

- ОСНО – общая система налогообложения;
- УСН – упрощённая система налогообложения в двух разных вариантах: УСН Доходы и УСН Доходы минус расходы;
- ЕНВД – единый налог на вмененный доход;
- ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог;
- патентная система налогообложения (только для налогообложения ИП).

Общая (традиционная) система налогообложения (сокращ. ОСН или ОСНО) – вид налогообложения, при котором организациями в полном объеме ведется бухгалтерский учет и уплачиваются все общие налоги (НДС, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, до 2010 года ЕСН, замененный страховыми взносами в фонды). Бухгалтерский учет при ОСН ведется с использованием Плана счетов.

В случае, если налогоплательщик не занимается видами деятельности, облагаемыми ЕНВД, и не вправе применять УСН и ЕСХН (либо не подали в срок заявление о переходе на УСН и ЕСХН), он обязан применять общую систему налогообложения.

Согласно ст. 17 НК РФ налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения, а именно:

- объект налогообложения – прибыль, доход или иная характеристика, при появлении которой возникает обязанность платить налог;
- налоговая база – денежное выражение объекта налогообложения;
- налоговый период – период времени, по окончании которого

определяется налоговая база и исчисляется сумма налога к уплате;

- налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы;

- порядок исчисления налога;

- порядок и сроки уплаты налога.

В настоящее время к налогам, которые уплачиваются организациями, находящимися на ОСНО, относятся:

- налог на прибыль организаций (ставка 20 %);

- НДС (тарифные ставки 18 %, 10 %, 0 %);

- страховые взносы во внебюджетные фонды;

- налог на имущество предприятия (максимум 2,2 %).

В большинстве случаев индивидуальные предприниматели, находящиеся на общей системе налогообложения, уплачивают в бюджет:

- НДФЛ (13 % , вместо налога на прибыль);

- НДС (по ставкам 18 %, 10 %, 0 %);

- страховые взносы во внебюджетные фонды.

Налог на прибыль организации, один из федеральных налогов, уплачивается в размере 20 % (2 % – в федеральный бюджет, 18 % – в бюджеты субъектов РФ) с разницы между доходом и расходом (без НДС). В отличие от УСН перечень расходов предприятия практически не ограничен, но эти затраты должны быть экономически обоснованы и документально подтверждены. Налоговый период – календарный год, объект налогообложения – прибыль. В отличие от организаций индивидуальные предприниматели при использовании данной системы налогообложения не уплачивают налог на прибыль, вместо него они уплачивают НДФЛ.

НДФЛ – налог на доходы физических лиц. Сумму налога удерживают из дохода получателя. С доходов работника рассчитывают и удерживают НДФЛ его непосредственные работодатели. Размер ставки 13 %. Индивидуальные предприниматели уплачивают этот налог с прибыли от предпринимательской деятельности.

Налог на имущество организаций – это региональный налог. Он устанавливается НК РФ и региональными законами. Вводится в действие имущественный налог в соответствии с законами субъектов РФ. С момента введения этот сбор обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ. Ставка устанавливается местным законодательством, но она не может превышать 2,2 %. В большинстве субъектов РФ установлена максимальная налоговая ставка по этому виду налога, но допускается установление дифференцированных ста-

вок в зависимости от категорий налогоплательщиков или имущества, признаваемого в качестве объекта налогообложения.

НДС – это федеральный налог, организации и ИП уплачивают налог на добавленную стоимость по ставкам 18 %, 10 % (при реализации особых видов товаров: некоторых медикаментов, детских товаров, продуктов питания, печатных изданий) и 0 % (в основном при экспорте товаров). Механизм расчета налога на добавленную стоимость у них одинаковый.

Страховые взносы организации на ОСНО платят во внебюджетные фонды на обязательное страхование с вознаграждений физическим лицам по фиксированной ставке, в настоящее время она составляет 30 %. Индивидуальные предприниматели уплачивают страховой взнос во внебюджетные фонды дифференцировано:

- ИП на ОСНО без работников – 1000 рублей в месяц страховые взносы в размерах, исчисленных исходя из стоимости страхового года;
- ИП на ОСНО с работниками – 1000 рублей в месяц страховые взносы в размерах, исчисленных исходя из стоимости страхового года, страховые взносы на обязательное страхование с вознаграждений физическим лицам – 30 %.

11.4. Специальные налоговые режимы

Специальным налоговым режимом признается особый порядок исчисления и уплаты налогов, применяемый в случаях и в порядке, установленных Налоговым кодексом.

Специальные налоговые режимы представляют собой отличный от общеустановленных правил порядок исчисления и уплаты налогов и сборов. Их применение предусматривает освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль, налога на имущество организаций и НДС.

Современное налоговое законодательство предусматривает пять специальных налоговых режимов:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (отменяется с 2018 года);
- 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции (ст. 18 НК РФ);

5) патентная система налогообложения для определенных видов деятельности (применяется с 2013 года только для ИП).

Специальные налоговые режимы направлены на создание более благоприятных экономических и финансовых условий деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Применение системы налогообложения для сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог) возможно индивидуальными предпринимателями и организациями, которые являются сельскохозяйственными товаропроизводителями, на добровольной основе.

Налоговая ставка определяется в размере 6 % от доходов, из которых вычтены все расходы.

Упрощенная система налогообложения возможна к применению теми налогоплательщиками, чей объем прибыли за 9 месяцев текущего налогового периода не превысил 45 млн руб.

Налоговая база имеет своим основанием книгу учета доходов и расходов, которую обязаны вести налогоплательщики на УСН.

Налоговая ставка определяется в размере 15 % от тех доходов, из которых вычтены все расходы, и 6 % без вычета расходов.

Единый налог на вмененный доход могут применить только те предприниматели, которые ведут род деятельности, указанный в законодательстве о применении ЕНВД.

Основные виды деятельности, облагаемые ЕНВД:

- 1) оказание бытовых услуг;
- 2) оказание ветеринарных услуг;
- 3) оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- 4) оказание услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках;
- 5) оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов;
- 6) розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли;
- 7) розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети и др.

Налоговая база ЕНВД определяется суммой вмененного дохода.

Эта сумма является произведением базовой доходности, которая является условной месячной доходностью, и физического показателя данного вида деятельности.

Налоговая ставка составляет 15 %. Этот налоговый режим отменяется с 1 января 2018 года.

Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции применяется на основе Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции».

Налогоплательщиками признаются организации-инвесторы, которые осуществляют вложение средств или имущества в поиск или добычу минерального сырья. При этом они должны быть пользователями недр на основании соглашения о разделе продукции.

Патентная система налогообложения является добровольным налоговым режимом, применять который вправе исключительно индивидуальные предприниматели.

Индивидуальные предприниматели, работающие на ПСН и осуществляющие несколько видов деятельности, могут совмещать ПСН с иными режимами налогообложения с ЕНВД, УСН и традиционной системой уплаты налогов.

Патентная система налогообложения применяется в отношении следующих видов предпринимательской деятельности:

- ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий;
- ремонт, чистка, окраска и пошив обуви;
- парикмахерские и косметические услуги;
- химическая чистка, крашение и услуги прачечных;
- изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц;
- ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, часов, ремонт и изготовление металлоизделий;
- ремонт мебели;
- услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий;
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования и др.

Документом, удостоверяющим право на применение ПСН, является патент на осуществление одного из видов предпринимательской деятельности.

Объектом налогообложения признается потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя по соответствующему виду предпринимательской деятельности, установленный законом субъекта Российской Федерации. Потенциально возможный доход устанавливается законом субъекта РФ в диапазоне от 100 тыс. руб. до 1 млн руб. Налоговая ставка 6 %.

Практикум

Задание 1.

Сельскохозяйственный производственный кооператив колхоз «Золотая рыбка» реализовал во II квартале текущего года сельскохозяйственной продукции на сумму 800 тыс. руб. без НДС по ставке 10 % и на сумму 500 тыс. руб. без НДС по ставке 18 %. Для производства продукции были приобретены и использованы материалы на сумму 700 тыс. руб. с учетом НДС, а также оказаны услуги производственного характера на сумму 120 тыс. руб. с учетом НДС.

Определите, какую сумму НДС колхоз «Золотая рыбка» должен уплатить в бюджет.

Задание 2.

В текущем году АО «Прогресс» получило выручку в размере 350000 руб. (без НДС). При этом производственные затраты организации составили 155000 руб., в том числе командировочные расходы сверх установленных нормативов – 18000 руб.; расходы, связанные с выбытием основных средств – 9000 руб.; возникшая отрицательная курсовая разница при реализации иностранной валюты – 7000 руб.; безвозмездно получен стол от физического лица, рыночной стоимостью 8000 руб. (без учета НДС). Исчислите налогооблагаемую прибыль и рассчитайте налог на прибыль для данной организации.

Задание 3.

Булочная «Аромат» в течение квартала осуществила следующие операции:

1. Закупила и оприходовала для производственных целей следующую продукцию:
 - муку – на сумму 500 тыс. руб. (без НДС);
 - яйца – на сумму 310 тыс. руб. (без НДС);
 - растительное масло – на сумму 100 тыс. руб. (без НДС).

2. Изготовила и реализовала сдобные хлебобулочные изделия на сумму 750 тыс. руб. (без НДС).

Определите сумму НДС, которую организация должна уплатить в бюджет или которая подлежит зачету из бюджета.

Задание 4.

В текущем периоде совокупный доход Смирнова С. К., являющегося сотрудником ПАО «Лавина», составил 220000 руб. В состав дохода помимо заработной платы были включены средства на оплату санаторно-курортного лечения в размере 40000 руб. и материальная помощь – 10000 руб. При этом Смирнов С. К. в начале года получил дивиденды по результатам работы организации за предыдущий период в размере 30000 руб. Рассчитайте величину НДФЛ, начисленную Смирнову С. К. в текущем периоде.

Задание 5.

Учитывая следующие исходные данные, определите размер единого налога на вмененный доход.

Столовая «Бульвар» функционирует на территории города S и оказывает услуги общественного питания. Численность работников организации в отчетном квартале составила 18 человек. У столовой имеется зал для обслуживания посетителей площадью 92 м². Значения корректирующих коэффициентов базовой доходности: $K_1 = 1,569$; $K_2 = 0,352$. В отчетном квартале организацией было уплачено 12000 руб. в качестве страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность налогов и какие основные функции они выполняют в экономике?
2. Раскройте основные принципы и задачи налогообложения.
3. Каким образом осуществляется налоговое регулирование в нашей стране?
4. Охарактеризуйте структуру и содержание Налогового кодекса Российской Федерации.
5. В чем заключаются особенности налогообложения коммерческих и некоммерческих организаций?
6. Каким образом сформирована налоговая система Российской Федерации?

Федерации?

7. Что собой представляет налоговая политика государства?

8. Перечислите основные налоговые режимы и кратко раскройте их содержание.

9. Какие льготы предусмотрены для организаций по основным налогам, которые они уплачивают?

10. Каким образом государство обеспечивает исполнение обязанностей по уплате налогов и сборов?

Контрольный тест

1. Налоги возникли вследствие...

- а) появления государств;
- б) становления промышленности;
- в) развития торговли;
- г) общественного разделения труда.

2. Действие Налогового кодекса РФ распространяется на отношения...

- а) по установлению сборов;
- б) введению сборов;
- в) взиманию сборов;
- г) по установлению, введению и взиманию сборов.

3. К федеральным налогам и сборам относятся:

- а) налог на имущество организаций;
- б) водный налог;
- в) земельный налог;
- г) налог на прибыль организации.

4. Налоговый период:

- а) период действия налога;
- б) период, по окончании которого уплачивается налог;
- в) период, по окончании которого определяется объект налогообложения и производится уплата налога;
- г) период, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога.

5. Ставка налога на прибыль организаций составляет... %.

- а) 15;
- б) 20;
- в) 25;
- г) 30.

6. Укажите местный налог.

- а) налог на имущество организаций;
- б) водный налог;
- в) земельный налог;
- г) налог на прибыль организации.

7. Налог на имущество организации является...

- а) федеральным налогом;
- б) региональным налогом;
- в) местным налогом;
- г) такого налога нет.

8. Основоположником теории налогообложения считается...

- а) Дж. Кейнс;
- б) А. Смит;
- в) Д. Рикардо;
- г) К. Маркс.

9. Специальные налоговые режимы устанавливаются...

- а) Налоговым кодексом РФ;
- б) Правительством РФ;
- в) Государственной Думой;
- г) Советом Федерации.

10. Налоговая база представляет собой...

- а) объект налогообложения, выраженный в денежной форме;
- б) стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения;
- в) оба ответа верны;
- г) нет верного ответа.

ГЛАВА 12. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

12.1. Инвестиционная деятельность как основа развития экономического потенциала

В современном мире инвестиции играют важную роль в поддержании и качественном улучшении экономики страны в целом и ее экономического потенциала в частности. Увеличение объемов инвестиций в реальном секторе экономики оказывает положительное воздействие на ведение бизнеса и частного предпринимательства в регионах Российской Федерации. Данная тенденция ведет к увеличению валового национального продукта, повышая конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Инвестиционная деятельность играет важную роль в проведении экономических, политических и социальных преобразований, направленных на улучшение благосостояния страны. Следовательно, при реализации основных целевых программ, намеченных Правительством РФ, проблема повышения инвестиций является ключевой.

В настоящее время в Российской Федерации инвестиционная деятельность неравномерна, инвестиции, в основном, распределяются в субъектах страны неравномерно, концентрируясь в крупных городах и регионах, богатых полезными ископаемыми. Большая часть регионов, занимающаяся переработкой продукции, являются непривлекательными для инвесторов.

Для решения проблемы повышения инвестирования в России необходимо построение эффективной инвестиционной политики государства, включающей в себя усовершенствование деятельности, направленной на повышение производства и улучшения национального богатства. Инвестиционные ресурсы являются источником возобновления масштабов отечественного производства, конкурентоспособности на внешнем рынке, формируются перспективы общественного развития.

Для достижения данных целей необходимо установить причины низкого уровня инвестирования и определить основные принципы формирования инвестиционной политики государства. Поскольку политика инвестирования влияет на экономическое состояние страны, уровень социальной жизни населения, то можно выделить основные принципы построения инвестиционной политики (рис. 47).



Рисунок 47 – Основные принципы инвестиционной политики

Инвестиционная политика государства должна иметь четко поставленную цель с ориентацией на ее достижение, в соответствии с принятой государством концепцией и стратегией инвестирования. Причем политика инвестирования должна выражать позиции страны по модернизации экономики.

В настоящее время на территории Российской Федерации установлено разграничение федерального, регионального и кооперативного уровня инвестирования.

Под инвестиционной политикой государства на федеральном уровне принято считать взаимодействие системы комплексных мероприятий по созданию благоприятных условий для всех субъектов страны и населения в целом. Цель данной политики – повысить социальный уровень граждан, а также улучшить экономику и производство. Федеральная государственная инвестиционная политика является основой формирования комплекса мероприятий по обеспечению эф-

фективного инвестирования в отдельные сферы и отрасли экономики с целью повышения уровня экономической активности как государства в целом, так и его отдельных субъектов.

Реализация данной политики возложена на Департамент инвестиционной политики и развития частно-государственного партнёрства, который является структурным подразделением центрального аппарата Министерства экономического развития Российской Федерации.

Отраслевая инвестиционная политика обеспечивает поддержку инвестиционными фондами основных предприятий, при развитии которых улучшается экономическое состояние страны, а также его оборонные функции. Подвергается влиянию экспорт промышленной продукции. Происходит ускорение научно-технического прогресса.

В региональной инвестиционной политике заключается создание основных приоритетов развития и мер, которые проводятся исключительно на региональном уровне, способствующих концентрации инвестиционных ресурсов и их оптимальному использованию в интересах населения региона.

Направления инвестиционной политики региона могут быть многообразными, основная ее проблема заключается в том, что инвестиционные устремления местного значения не должны расходиться с внутриэкономической политикой региона.

Особенностью формирования региональной инвестиционной политики является то, что ее цели и задачи, а также формы и приемы ее реализации являются несовместимыми, но существуют также единые цели региональной инвестиционной политики государства. Их взаимодействие рассмотрим на рисунке 48.

Региональная инвестиционная политика государства воздействует на улучшение количества занятых в сфере предпринимательства в регионах Российской Федерации с помощью мер, осуществляемых органами исполнительной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области инвестиционной деятельности. Ее формирование сегодня возложено на Экспертный совет по региональной инвестиционной политике при Министерстве регионального развития Российской Федерации, а также на соответствующие органы в самих регионах.

Рассмотрим особенности инвестирования регионов Российской Федерации.

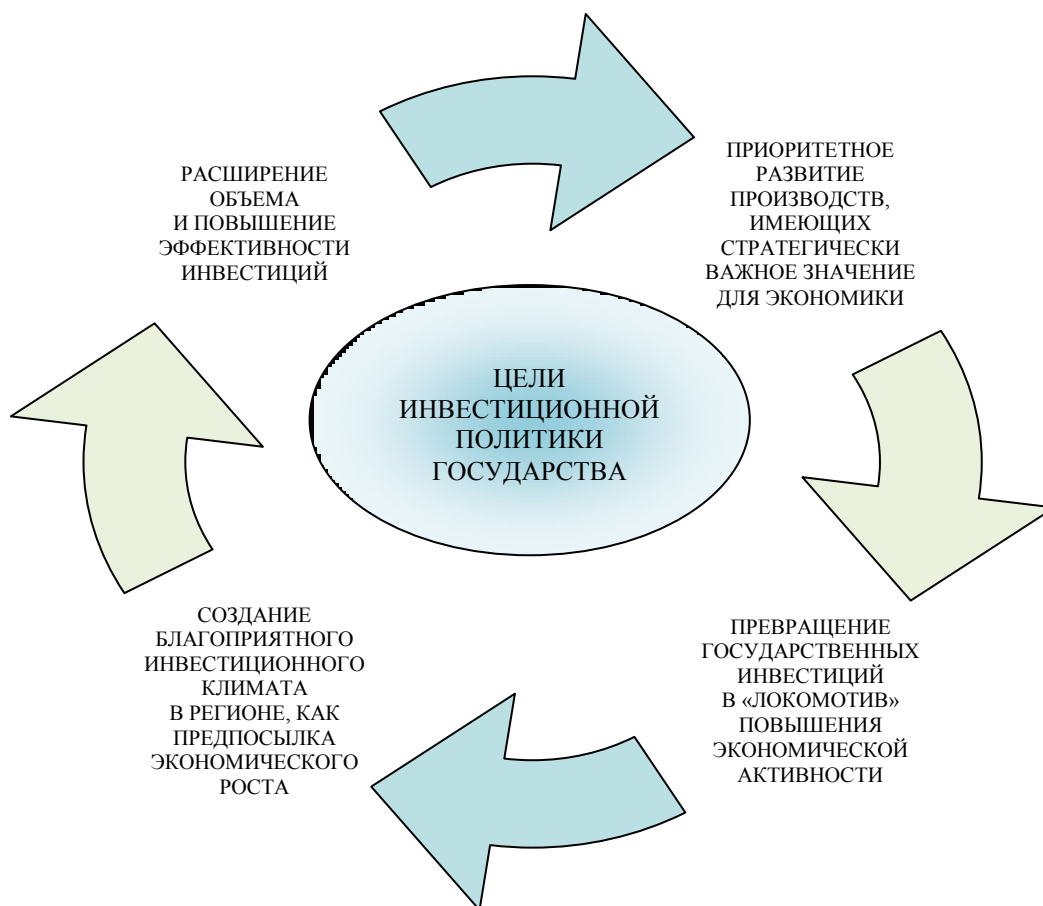


Рисунок 48 – Целевые ориентиры инвестиционной политики государства

Во-первых, это рассредоточение инвестиционных процессов. На данном этапе передается ряд централизованных функций управления на региональный уровень власти. На протяжении длительного времени ни в одном из регионов России не проводится комплексная инвестиционная политика, поэтому инвестиционные потоки формируются на государственном уровне и далее расформируются в более развитые регионы страны. Однако политика инвестирования регионов постепенно сокращает объемы государственных инвестиций, что приводит к увеличению числа приватизированных предприятий.

Во-вторых, происходит переход в основном к экономическим методам воздействия государства на инвестиционную политику регионов. Наблюдается переход главного распределяющего инвестиционного института к более мелким участникам: долевым партнерам, кредиторам. К основным формам воздействия государства на процессы инвестирования в регионах можно отнести:

- формирование инвестиционного бюджета;
- долгосрочное государственное кредитование;
- государственные гарантии и регулирование деятельности акционерных предприятий посредством управления пакетом акций,

принадлежащих государству.

Рассмотрим еще одну из наиболее актуальных на сегодняшний день проблем инвестиционной деятельности: организацию ее финансирования. Формирование основных инвестиционных ресурсов является важным, основополагающим условием реализации инвестиционного процесса в государстве.

Источники финансирования инвестиций – это денежные средства, которые могут быть использованы в качестве инвестиционных ресурсов. От качества реализации инвестиционных процессов зависит не только долговечность инвестиционной деятельности, но и распределение конечных доходов от нее, эффективность использования авансированного капитала, финансовая устойчивость организации, осуществляющего инвестиции.

Основные источники инвестиционной деятельности представлены на рисунке 49.

Главную роль при формировании инвестиционной деятельности региона играют предприятия, государство и население, причем каждый из них способен реализоваться в процессе инвестирования как на стороне спроса, так и на стороне предложения. Участники подчиняются рыночным законам спроса и предложения, которые функционируют в основном на финансовых рынках. Чаще всего взаимоотношения поставщиков и потребителей инвестиционных ресурсов возникают и развиваются в дальнейшем при непосредственном взаимодействии в структуре финансовых институтов.

Исходя из изложенного, инвестиционную деятельность следует определить как совокупность практических действий и отношений между экономическими агентами, складывающихся на стадиях взаимодействия между финансовыми ресурсами, дальнейшего их распределения и применения в качестве инвестиций в рамках экономической системы.

12.2. Виды и источники инвестиций

Для исследования и повышения результативности инвестиционных вложений необходимо произвести классификацию на макро- и микроуровнях. Такая классификация создаст возможность грамотно рассматривать уровень их использования, а уже на основе данных исследований получать информацию для дальнейшей разработки плана реализации продуктивной инвестиционной политики.

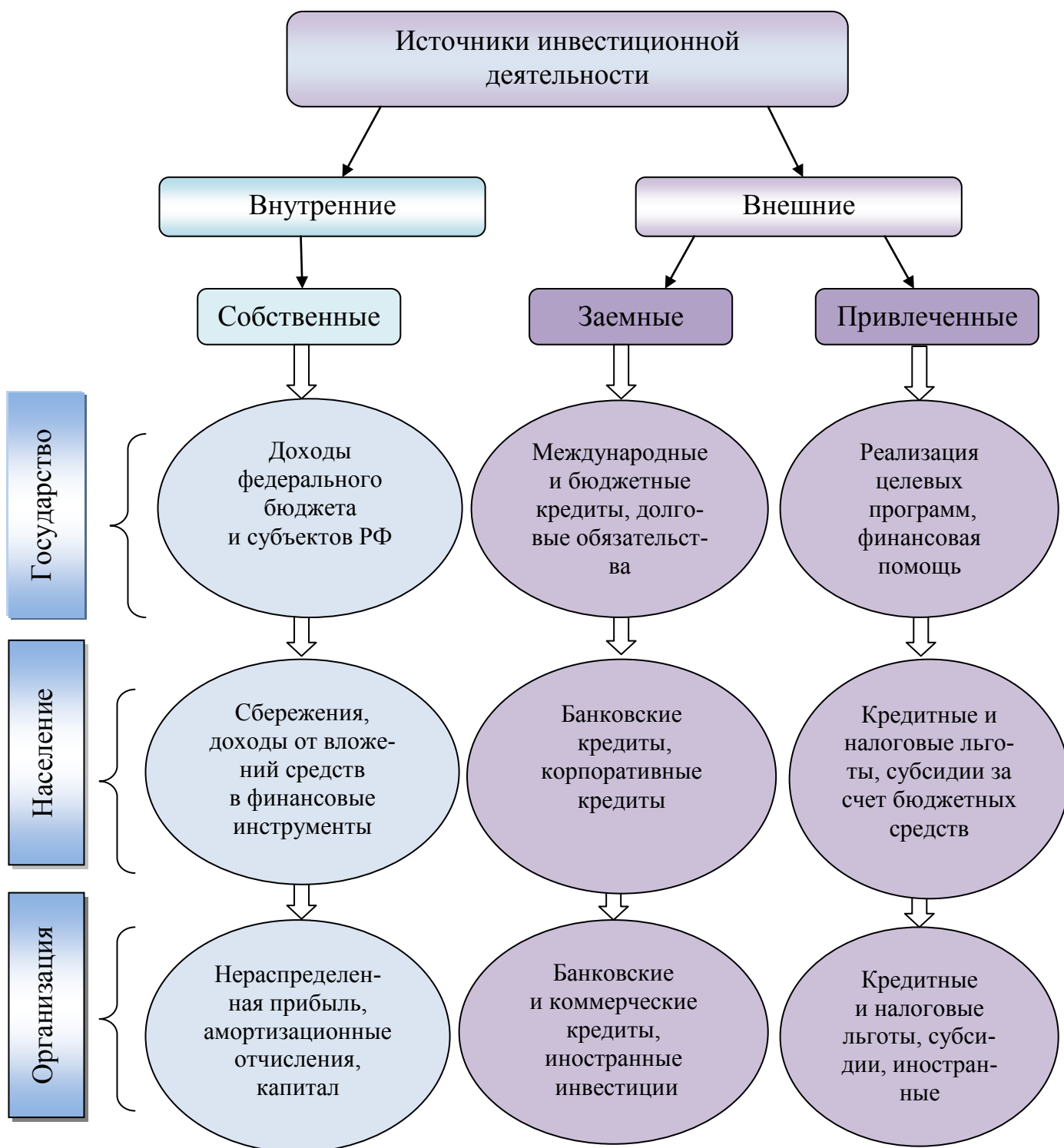


Рисунок 49 – Система финансирования инвестиционной деятельности

Во времена плановой экономики распространение имела классификация капиталовложений по следующим признакам.

По признаку предназначения будущих объектов:

- на воздвижение культурных заведений;
- на строительство административных зданий;
- на геологоразведочные работы.

По направленности применения:

- непроизводственные;
- производственные.

По источникам субсидирования:

- централизованные;
- децентрализованные.

В настоящее время в условиях рыночных отношений такая классификация становится менее актуальной по нескольким причинам:

1. Сейчас появилось новое понятие – инвестиции, оно является более широким, чем капиталовложения. А в силу того, что данная классификация не учитывает портфельные инвестиции, актуальность ее снижается.

Инвестиции – вложение финансовых средств в различную деятельность с целью сохранения и приумножения капитала.

2. Со временем способы финансирования, да и сфера их использования возрастают. Эти факторы не отражены в классификации капиталовложений.

Актуальной является классификация инвестиций И. А. Бланка, представленная на рисунке 50.

Результативность финансирования в основном зависит от структуры инвестиций.

Общая структура инвестиций:

- структура реальных инвестиций;
- структура капитальных инвестиций;
- структура портфельных инвестиций.

Общая структура инвестиций – отношение между реальными портфельными инвестициями.

Структура реальных инвестиций – соотношение инвестиций в основной, оборотный капитал и нематериальные активы.

Структура портфельных инвестиций – соответствие инвестиций в ценные бумаги.

Структура капитальных инвестиций – определенные потребления ресурсов на возведение какого-либо объекта и их процент от общей стоимости.

Источниками финансов для инвестиций могут выступать как собственные, так и привлекаемые извне. Под собственными источниками подразумеваются некоторые отчисления из основного капитала.

Внешними источниками могут быть банки, инвестиционные компании, коммерческие фонды инвестиционной поддержки.

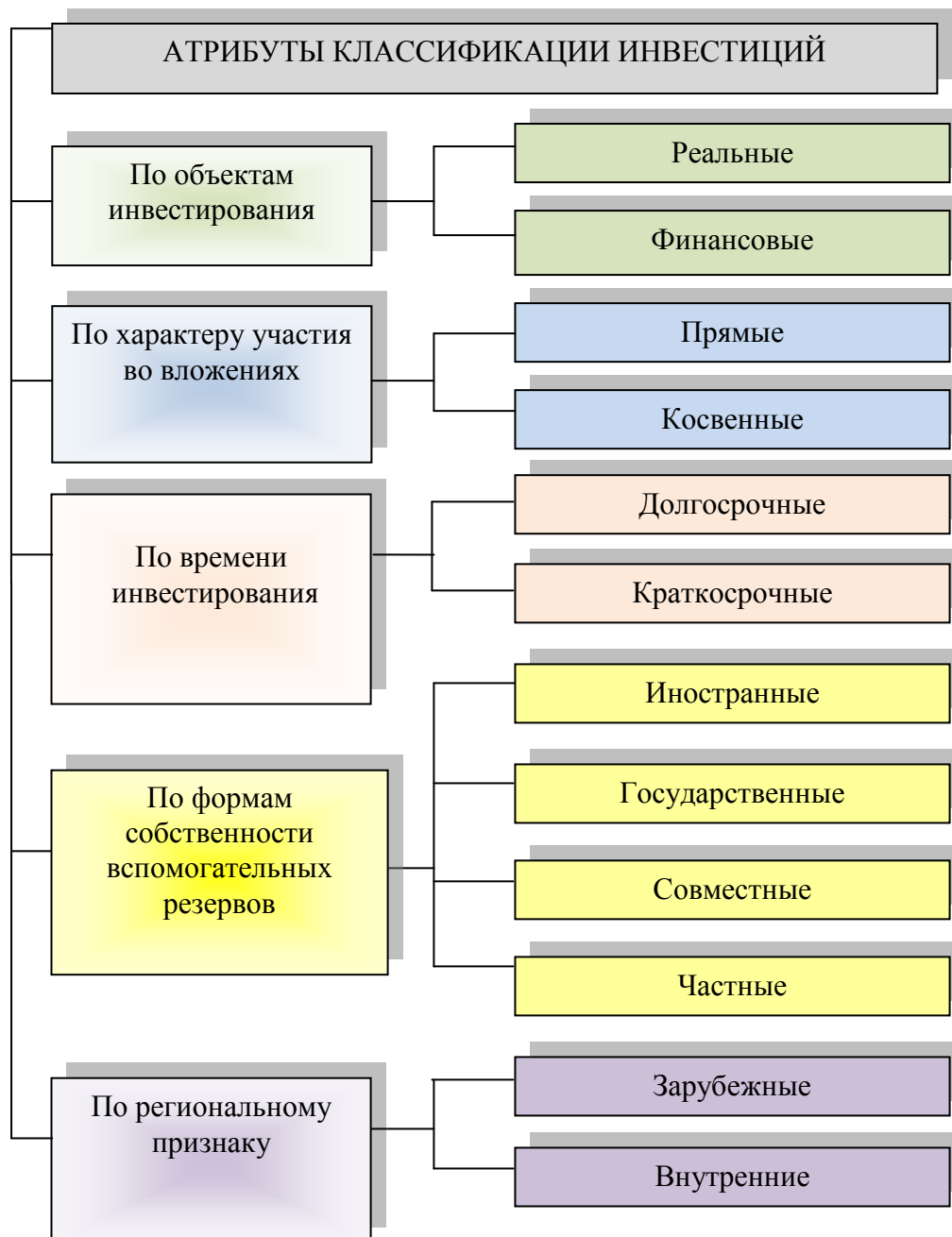


Рисунок 50 – Классификация инвестиций по ключевым атрибутам

В основном внешние инвестиции формируются за счет продажи акций или иных ценных бумаг.

Привлеченные инвестиции направляются хозяйствующим субъектом в соответствии с приоритетами его перспективного развития (рис. 51).

Инвестиционный проект – планируемая предприятием система капиталовложений в различные сферы деятельности с целью сохранения и преумножения капитала.

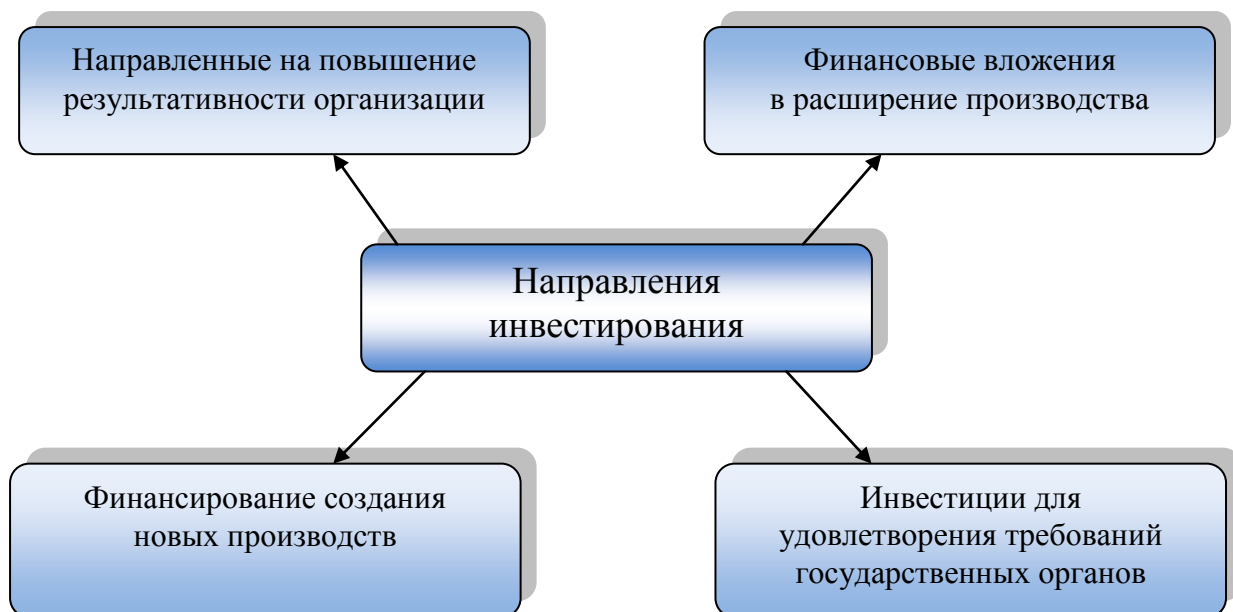


Рисунок 51 – Основные направления инвестирования организаций

Такие инвестиционные проекты классифицируются по типу факторов, предопределяющих их характерные признаки (рис. 52).

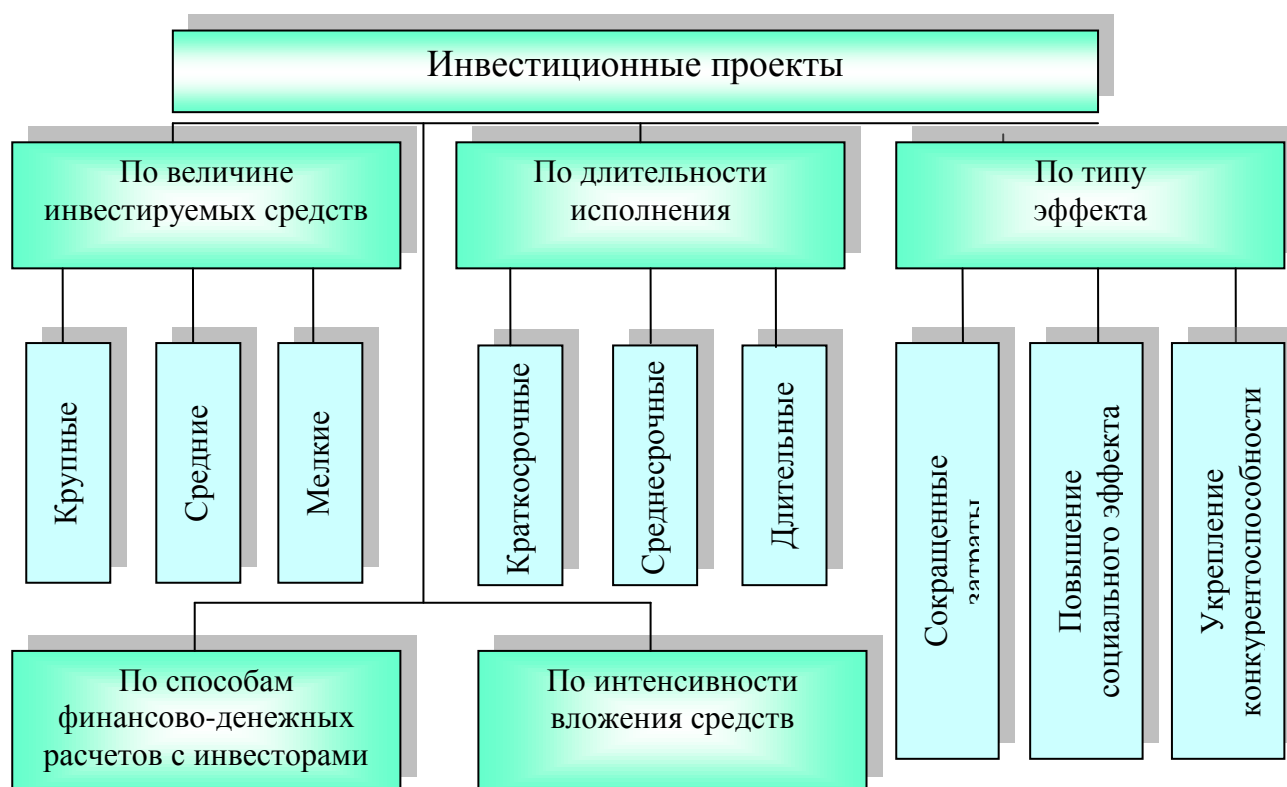


Рисунок 52 – Классификация инвестиционных проектов

Также инвестиционные проекты можно разделить по степени риска (рис. 53).

Также инвестиционные проекты делят на малые, краткосрочные, монопроекты, мультипроекты и интернациональные проекты.



Рисунок 53 – Классификация инвестиционных проектов по уровню риска

Малые инвестиционные проекты небольшие по объему, ограничены в размерах капиталовложений и позволяют некоторое количество упрощений в процедурах планирования.

Монопроекты имеют определенные границы в плане ресурсов, времени и др.

Мультипроекты выявляются в случаях, когда несколько инвестиционных проектов выполняются по единой схеме.

Международные проекты отличаются от национальных в основном сложностью и повышенной стоимостью реализации.

Мегапроекты – совокупность нескольких инвестиционных проектов, объединенных некоторой целью

Подытоживая все вышесказанное, можно сделать следующий вывод: анализ, планирование и реализация инвестиций в разных сферах имеют важное научное и практическое значение.

12.3. Оценка эффективности инвестиций

Оценка эффективности предприятий зависит от принятия решений, которые связаны с вложениями денежных средств. Это является важным этапом в сфере деятельности любого предприятия.

С целью эффективного использования инвестиционных средств и максимизации прибыли на привлеченный капитал необходимо проанализировать будущие доходы, а также учесть затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта.

В настоящее время существуют несколько методов оценки эффективности проекта инвестиций. Все они базируются на едином принципе: в результате реализации инвестиционного проекта предприятие должно получить прибыль (должен увеличиться собственный капитал организации), учитывая данную особенность, различные финансовые показатели характеризуют проект с разных сторон и способны соответствовать интересам различных групп лиц, имеющих отношение к данному предприятию. Ими могут являться: кредиторы, инвесторы, менеджеры разного звена.

Осуществляя в организации оценку эффективности инвестиционных проектов, традиционно рассчитывают несколько ключевых показателей, представленных на рисунке 54.

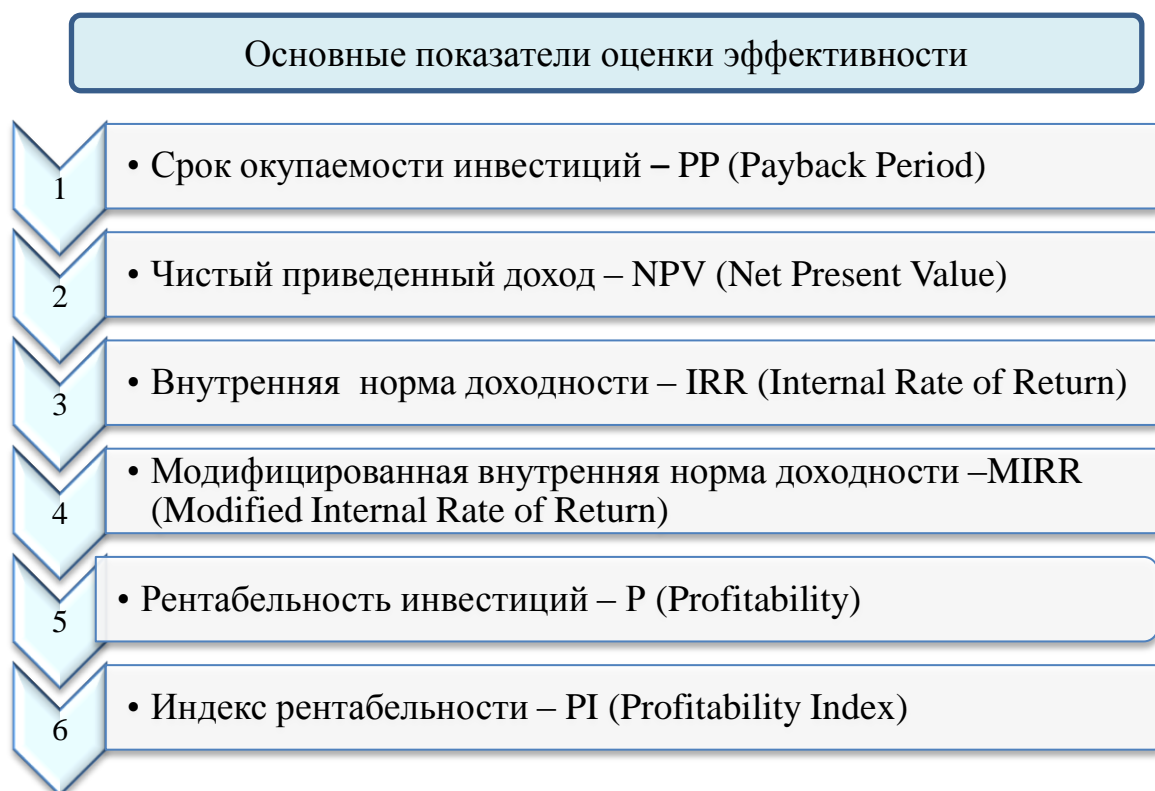


Рисунок 54 – Показатели оценки эффективности инвестиций

Данные показатели являются в то же время и критериями принятия решения, если возникает потребность в выборе наиболее эффективного проекта из предложенных возможных вариантов.

Расчет показателей базируется в основном на дисконтных способах, учитывающих принцип временной стоимости денег. В качестве ставки дисконтирования в большинстве случаев выбирается величина средневзвешенной стоимости капитала WACC, которая в случае необходимости может быть скорректирована на показатели возмож-

ного риска, связанного с реализацией конкретного проекта и ожидаемого уровня инфляции.

Рассмотрим каждый показатель, используемый при оценке эффективности предприятий:

1. Срок окупаемости инвестиций. В общем случае основной величиной является значение PP , для которого выполняется:

$$PP = \min N, \text{ при котором} \\ \sum INVt / (1 + i)^t = \sum CF_k / (1 + i)^k, \quad (74)$$

где i – выбранная ставка дисконтирования; CF_k – денежный поток, генерируемый проектом в году k (в начальных периодах включаются инвестиции на реализацию проекта (как затраты)).

Очень часто для расчета срока окупаемости используют приближенное соотношение, которое дает правильный ответ в случае равномерного поступления доходов:

$$PP = IC / P + P_{стр}, \quad (75)$$

где P – средние денежные поступления, генерируемые проектом; IC – величина первоначальной инвестиции; $P_{стр}$ – длительность от начала реализации проекта до выхода на проектную мощность.

Ключевой критерий при принятии решения с использованием методики расчета периода окупаемости формулируется двумя основными способами (рис. 55).

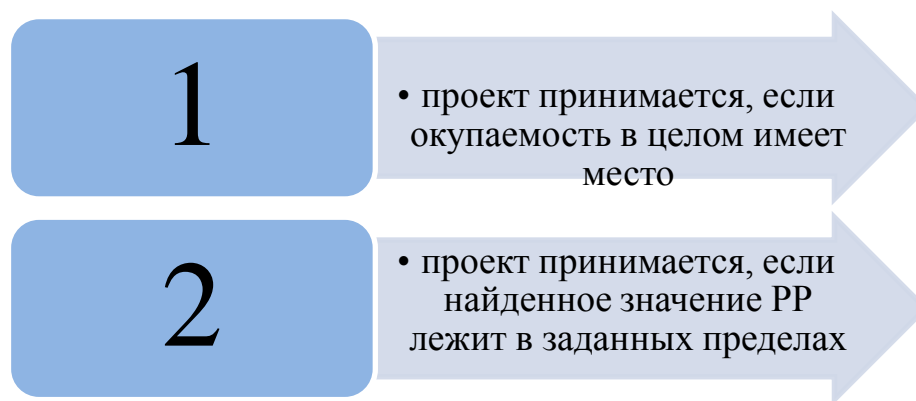


Рисунок 55 – Способы расчета периодов окупаемости

Основным недостатком расчета данного показателя как критерия эффективности проекта является отрицание им положительных величин денежного потока, которые выходят за пределы рассчитанного срока.

2. Чистый приведенный доход. Рассчитывается как разность между приведенной стоимостью будущего денежного потока и стоимо-

стью первоначальных вложений и отражает прямое увеличение капитала компании, являясь наиболее значимым для акционеров организаций. Формула расчета чистого приведенного дохода:

$$NPV = \sum CF_k / (1 + i)^k - \sum INV_t / (1 + i)^t, \quad (76)$$

где CF (Cash Flow) – поток платежей; CF_t – платёж через t лет (t = 1, ..., N).

Важным критерием принятия проекта является положительное значение NPV. В том случае, если возникает возможность выбора, предпочтение должно быть отдано проекту с большей величиной чистого приведенного дохода.

3. Внутренняя норма доходности. Главным инструментом при сравнении эффективности различных методов капиталовложения, характеризующим доходность операции и не зависящим от ставки дисконтирования (от стоимости вкладываемых средств), является показатель внутренней нормы доходности IRR. Внутренняя норма доходности соответствует ставке дисконтирования, при которой текущая стоимость будущего денежного потока совпадает с величиной вложенных средств, т. е. удовлетворяет равенству

$$\sum CF_k / (1 + IRR)^k = \sum INV_t / (1 + IRR)^t. \quad (77)$$

Для расчета данного показателя можно использовать компьютерные средства либо следующую формулу приближенного вычисления:

$$IRR = i_1 + NPV_1 (i_2 - i_1) / (NPV_1 - NPV_2), \quad (78)$$

где NPV(IRR) – чистая текущая стоимость, рассчитанная по ставке IRR.

В данном случае i_1 и i_2 – ставки, соответствующие некоторым положительному (NPV_1) и отрицательному (NPV_2) значениям чистого приведенного дохода. Чем меньше интервал $i_1 - i_2$, тем точнее полученный результат (при решении задач допустимой считается разница между ставками не более 5 %).

Главное достоинство показателя IRR – его приспособленность как основного инструмента оценки и сравнения доходности различных финансовых операций. Его преимуществом является и независимость от ставки дисконтирования – это чисто внутренний показатель.

При всех своих достоинствах данный метод имеет несколько недостатков: сложность расчета, невозможность применения данного критерия к нестандартным денежным потокам, а также необходимость реинвестирования всех получаемых доходов под ставку доход-

ности, равную IRR, подразумеваемую правилом расчета данного показателя.

4. Модифицированная внутренняя норма доходности. Рассчитывается для нестандартных денежных потоков, соответствующих определению внутренней нормы доходности. В большинстве случаев дает несколько положительных корней, т. е. несколько возможных значений показателя IRR. При этом критерий $IRR > i$ не работает: величина IRR может превышать используемую ставку дисконтирования, а рассматриваемый проект оказывается убыточным (его NPV оказывается отрицательным).

MIRR является представлением процентной ставки, при увеличении по которой в течение срока реализации проекта n общей суммы всех дисконтированных на начальный момент вложений получается величина, равная сумме всех притоков денежных средств, наращенных по той же ставке d на момент окончания реализации проекта:

$$(1 + \text{MIRR})^n \sum \text{INV} / (1 + i)^t = \sum \text{CF}_k (1 + i)^{n-k}. \quad (79)$$

Основной критерий при принятии решения – $\text{MIRR} > i$. Полученный результат всегда согласуется с критерием. Помимо этого, у показателя MIRR есть еще одно достоинство перед IRR: его расчет предполагает реинвестирование получаемых доходов под ставку, равную ставке дисконтирования (близкой или равной ставке среднерыночной доходности), что более соответствует реальной ситуации и потому точнее отражает доходность оцениваемого проекта.

5. Рентабельность инвестиций. Рентабельность – важный показатель эффективности инвестиций, поскольку он отражает соотношение затрат и доходов, показывая величину полученного дохода на каждую единицу (рубль, доллар и т. д.) вложенных средств. Формула для расчета рентабельности инвестиций:

$$P = \text{NPV} / \text{INV} \cdot 100, \quad (80)$$

где P – рентабельность инвестиций; NPV – чистый приведенный доход; INV – размер первоначальных вложений (инвестиций).

Критерий рентабельности может давать результаты, несоответствующие критерию чистого приведенного дохода, если рассматриваются проекты с разными объемами вложенного капитала.

При принятии решения нужно учитывать инвестиционные возможности предприятия, а также то соображение, что показатель NPV более отвечает интересам акционеров в плане увеличения их капитала.

6. Индекс рентабельности. Рассчитывается как отношение приведенной стоимости проекта к затратам, показывает во сколько раз увеличится вложенный капитал в ходе реализации проекта.

$$PI = [\sum CF_k / (1 + i)^k] / INV = P / 100 + 1. \quad (81)$$

Основным критерием при принятии решения с использованием показателей рентабельности является соотношение $P > 0$. Данный показатель является информативным при оценке проектов с различными первоначальными вложениями и различными периодами реализации.

При рассмотрении характеристик эффективности инвестиционных проектов необходимо учитывать не только количественные показатели эффективности капиталовложений, но и качественные характеристики привлекательности проекта. Которые должны соответствовать определенным критериям. Данные критерии представлены на рисунке 56.



Рисунок 56 – Дополнительные критерии оценки эффективности инвестиционных проектов

В целом следует отметить, что в основу оценок эффективности инвестиционного проекта должны быть положены следующие основ-

ные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- мониторинг проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) – от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта;

- формирование денежных потоков проекта, предполагающих учет всех связанных с осуществлением проекта денежных поступлений и расходов за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;

- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);

- принцип положительности и максимума эффекта (для того чтобы инвестиционный проект, с точки зрения инвестора, был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта);

- учет фактора времени (при оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени) параметров проекта и его экономического окружения; разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и (или) результатов (предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат));

- сравнение положения организации «с проектом» и «без проекта» (оценка эффективности инвестиционного проекта должна производиться сопоставлением ситуаций не «до проекта» и «после проекта», а «без проекта» и «с проектом»);

- учет всех наиболее существенных последствий проекта (при определении эффективности инвестиционного проекта должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические, и в тех случаях, когда их влияние на эффективность допускает количественную оценку, ее следует произвести; в иных случаях учет этого влияния должен осуществляться экспертно);

- учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

- многоэтапность оценки (на различных стадиях разработки и осуществления проекта (обоснование инвестиций, ТЭО, выбор схемы финансирования, экономический мониторинг) его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки);
- учет влияния инфляции (учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов в период реализации проекта) и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;
- учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

12.4. Значение инноваций и научно-технического прогресса в деятельности организации

Инновация – следствие внедрения новаторства с целью конфигурации объекта управления и получения финансового, научно-технического или же какого-либо иного эффекта.

Научно-технический прогресс (НТП) – постоянное развитие науки и техники. Играет значительную роль в решении социально-экономических проблем и повышении уровня жизни общества (рис. 57).



Рисунок 57 – Приоритетные аспекты развития организации

Рассмотрим более подробно каждое из направлений (рис. 58).



Рисунок 58 – Направления инновационного развития организации

1. Химизация – развитие процессов производства путем усовершенствования химических технологий, материй и разработка новой продукции для увеличения результативности предприятий.

2. Комплексная механизация и автоматизация – активное использование автоматизированных машин во всех сферах производства, что способствует увеличению эффективности предприятия, снижению процента ручного труда.

3. Электронизация – внедрение в предприятие той или иной электроники, начиная от ПЭВМ и заканчивая спутниковой связью. Это способствует упрощению передачи информации и повышает эффективность труда.

4. Внедрение новых материалов – представляет собой внедрение в деятельность организации материалов, обладающих новыми свойствами.

5. Освоение новых технологий – в процессе производства новые технологии играют немаловажную роль. Они помогают увеличить эффективность предприятия не используя дополнительные факторы производства и др.

Отечественные организации в процессе своей деятельности встретились с крупной проблемой – недостаточным финансированием. Но в настоящее время значительная часть предприятий начали приспосабливаться к современному рынку, а это в свою очередь сказывается на росте отечественной промышленности.

Эффективность научно-технического развития – это соотношение результата и затрат для достижения цели. При оценке эффективности используются такие принципы, как: комплексность; системность; согласованность; динамичность. Так мы можем увидеть, что инвестиционное развитие организации тесно связано с его инвестиционной деятельностью. Крупные инвестиции способствуют активному развитию организации. Результат научно-технической деятельности может включать в себя несколько составляющих (рис. 59).

Рассмотрим каждый эффект в отдельности.

1. Технический эффект – появление инновационной техники и технологий, изобретений.

2. Ресурсный эффект – высвобождение ресурсов на предприятии.

3. Экономический эффект – рост производительности труда и снижение трудоемкости, материалоемкости и себестоимости продукции.

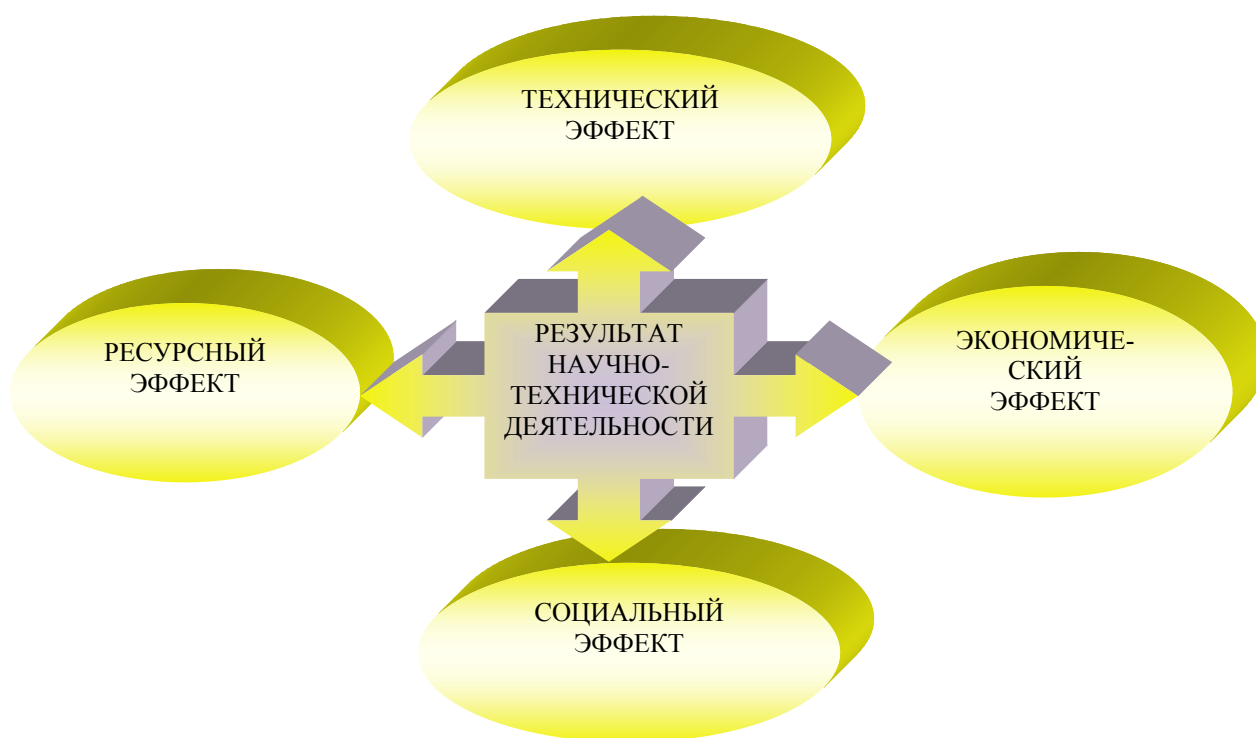


Рисунок 59 – Результаты научно-технической деятельности

4. Повышение материального и культурного уровня жизни населения, более полное удовлетворение человеческих потребностей.

Результат деятельности предприятия напрямую зависит от инвестиций. То есть чем больше ресурсов будет выделено на изучение и реализацию какой-либо работы, тем выше шансы, что ожидания будут оправданы.

Размер инвестируемых средств зависит от особенности инновационного процесса, целей и возможности реализации. На основе этого организации создают инновационные стратегии – одно из средств реализации намеченных целей, отличающееся от других средств своей новизной.

Эффективное создание планов по реализации инноваций дает возможность организации успешно заниматься деятельностью в уже освоенных областях, а также результативно двигаться в новых направлениях. На эффективное развитие организации влияют некоторые факторы (рис. 60):

При правильной постановке целей с учетом всех этих факторов ресурсы будут использоваться более пропорционально, а это в свою очередь значительно отразится на динамике развития организации. Но при разработке плана, помимо внутренних факторов, необходимо учитывать и внешние факторы: потенциал конкурентов и отношение государства к данной инвестиционной политике.

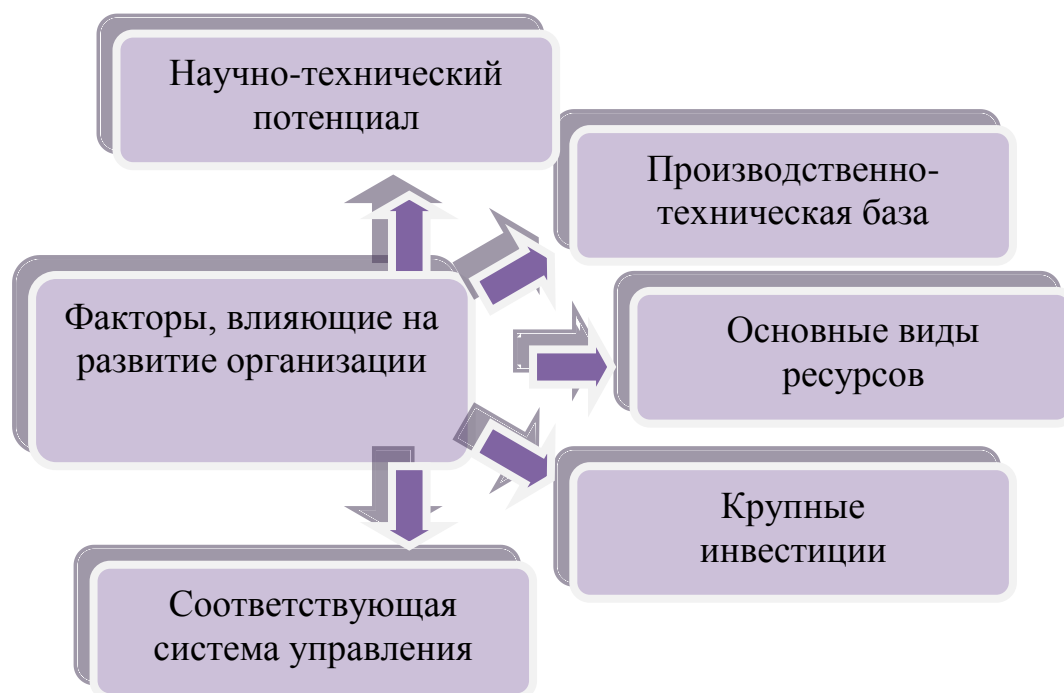


Рисунок 60 – Факторы, оказывающие влияние на развитие организации

Практикум

Задание 1.

Определите экономическую эффективность инвестиционного проекта на пятом году использования техники за расчётный период (горизонт расчёта 10 лет) по следующим показателям: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, срок окупаемости капитальных вложений. Ежегодные результаты и затраты от внедрения новой техники – соответственно 50 млн руб. и 30 млн руб., в том числе ежегодные капитальные вложения 5 млн руб. при постоянной норме дисконта 0,1.

Задание 2.

Определить целесообразность вложения средств в инвестиционный проект путем определения доходности инвестиций – без учета и с учетом дисконтирования на основе следующих данных: коэффициент дисконтирования – 0,15, инвестиции в нулевой год реализации проекта – 600 тыс. руб., результаты от реализации проекта за три года: 1 год – 210 тыс. руб., 2 год – 220 тыс. руб., 3 год – 400 тыс. руб.

Задание 3.

Выбрать эффективный вариант реконструктивных мероприятий по сумме приведенных затрат, если по первому варианту стоимость реконструкции составляет 980 млн руб., по второму варианту 1000 млн руб. Предполагаемый объем выпуска продукции 25 тыс. изделий. Затраты на производство единицы продукции по первому варианту реконструкции 35 руб/ед., по второму варианту – на 8 % меньше.

Задание 4.

Выбрать эффективный вариант инвестиций по сроку окупаемости, если капитальные вложения по первому варианту составляют – 10900 тыс. руб., по второму варианту – 12100 тыс. руб. Предполагаемый объем выпуска продукции по цене 500 руб. за ед. – 20 тыс. изделий. Себестоимость производства продукции по второму варианту составит 350 руб/ед., по первому варианту – на 15 % больше.

Задание 5.

Вкладчик собирается положить в банк 500 тыс. руб., чтобы накопить 1 млн руб. Ставка – 120 % годовых. Определить срок в днях, за который вкладчик сможет накопить требуемую сумму (количество дней в году 365).

Задание 6.

Банк начисляет сложные проценты на вклады по номинальной ставке 72 % годовых. Определите накопленную сумму и сумму начисленных процентов для вклада 250 млн руб., размещенного на 2 года, если проценты будут начисляться: а) по полугодиям; б) ежеквартально; в) ежемесячно.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность инвестиционного процесса?
2. Охарактеризуйте роль и значение инвестиций и инноваций в деятельности организации.
3. Каким образом можно охарактеризовать инвестиционный потенциал организации?
4. Раскройте основные направления и цели инвестирования коммерческих организаций.
5. Перечислите основные экономические критерии оценки эф-

фективности инвестиций.

6. В чем заключается социальный эффект от инвестиционной деятельности?

7. Какова взаимосвязь между доходностью и риском инвестиционных проектов?

8. Каково значение иностранных инвестиций в деятельности отечественных организаций?

9. Что собой представляет инвестиционный климат и каково его значение в инвестиционной деятельности организации?

10. Какие отрасли и организации имеют приоритетное значение для осуществления государственных инвестиций?

Контрольный тест

1. Социальные инновации включают:

- а) инновации-продукты;
- б) материально-технические;
- в) экономические;
- г) радикальные.

2. По инновационному потенциалу выделяют инновации:

- а) инновации-продукты;
- б) материально-технические;
- в) экономические;
- г) радикальные.

3. С точки зрения влияния на достижение экономических целей организации материально-технические инновации включают:

- а) инновации-продукты;
- б) улучшающие;
- в) экономические;
- г) радикальные.

4. По принципу отношения к своему предшественнику инновации подразделяются на:

- а) инновации-продукты;
- б) улучшающие;
- в) экономические;
- г) замещающие.

5. По особенностям инновационного процесса выделяют инновации:

- д) возвратные;
- е) открывающие;
- ж) единичные;
- з) межорганизационные.

6. По механизму осуществления выделяются инновации:

- а) возвратные;
- б) открывающие;
- в) единичные;
- г) межорганизационные.

7. По принципу отношения к своему предшественнику инновации подразделяются на инновации:

- а) возвратные;
- б) открывающие;
- в) единичные;
- г) межорганизационные.

8. Установлены следующие основные показатели эффективности инноваций:

- а) финансовая (коммерческая) эффективность;
- б) бюджетная эффективность;
- в) народнохозяйственная экономическая эффективность;
- г) все ответы верные.

9. Эффективность, учитывающая финансовые последствия для бюджетов всех уровней, называется...

- а) финансовой (коммерческой);
- б) бюджетной;
- в) народнохозяйственной экономической;
- г) локальной.

10. К объектам инвестиционной деятельности относятся:

- а) денежные средства;
- б) движимое имущество;
- в) авторские права;
- г) все ответы верные.

ГЛАВА 13. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

13.1. Сущность, задачи и принципы планирования

Организация выступает как альтернативная рыночной форме обмена деятельностью. Поэтому ее внутренняя среда характеризуется вытеснением механизма цен сознательными действиями и решениями руководителей и специалистов, а участники внутрихозяйственной деятельности теряют свободу действий, присущую экономически обособленным и независимым субъектам рынка.

Именно такие действия позволяют в условиях ограниченных размеров предприятия наиболее полно контролировать механизм функционирования внутренней среды и тем самым минимизировать влияние неопределенности внешней рыночной среды и хозяйственного риска. Потому принципиальной установкой предприятия является упорядочение деятельности структурных подразделений в соответствии с целями развития в определенных временных границах.

В то же время поведение предприятия как хозяйствующего субъекта находится под воздействием рыночных механизмов, ориентирующих его производственную деятельность на потребности рынка, своевременную реакцию на изменения, происходящие во внешней среде. Рыночные механизмы направляют деятельность предприятия на обеспечение необходимого равновесия между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения хозяйствующими субъектами.

Поэтому, реагируя на изменения внешней среды и выполняя одновременно внутрихозяйственную административную функцию, предприятие принимает управленческие решения, направленные, с одной стороны, на максимальное удовлетворение потребностей покупателей в своей продукции, а с другой – на эффективное использование ограниченных ресурсов, их рациональную комбинацию на альтернативной основе с целью предотвращения ошибочных действий и достижения долгосрочной экономической выгоды.

Альтернативность позволяет выделить наилучший из возможных в данных условиях вариантов использования ограниченных ресурсов, оптимизировать пути реализации поставленной предприятием цели. Однако решение данной проблемы достигается при условии, если принятие управленческих решений направлено на создание и поддержание соответствия между целями предприятия и его потенциальными

возможностями. При этом достижение желаемого результата в условиях жёсткой конкуренции и неопределённости рыночной среды, когда предприятие не обладает полной информацией о её подвижности в настоящем и не в состоянии предусмотреть в будущем, во многом обеспечивается посредством планирования.

В этом случае планирование выступает как форма обеспечения увязки, оптимального сочетания всего многообразия факторов (экономическая и социальная политика государства, состояние рынка, ресурсное обеспечение, размер капитала, природно-климатические условия, технология производства и т. д.), которые в той или иной степени определяют возможности реализации принятой предприятием стратегии развития. В ходе планирования экономической деятельности каждое предприятие концентрирует, накапливает информационный материал о состоянии внутренней и внешней среды, вариантах использования ресурсов, производственного опыта и на основе его анализа вырабатывает новую информацию в виде плана действий, призванных оптимизировать использование ресурсов для достижения наиболее высокой экономической выгоды от их потребления.

Принимаемый план действий позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализации продукции на отдалённую перспективу. Это означает, что внутрихозяйственное планирование представляет собой процесс разработки различной степени детализации и практической реализации перспективных целей, определяющий будущее состояние экономической системы при рациональной комбинации ограниченных производственных ресурсов, использовании их на альтернативной основе с учётом требований рынка для достижения ожидаемых качественных и количественных результатов.

Основным объектом хозяйственного планирования деятельности предприятия будет система планово-экономических и производственных показателей, которые будут собой представлять основные инструменты планирования.

Целью планирования является уменьшение степени неопределённости и хозяйственного риска в производственной деятельности предприятия, обоснование ресурсного обеспечения и концентрации ограниченных ресурсов на приоритетных направлениях. Иными словами, предприятие, организуя процесс планирования, обладает реальными возможностями преодоления неопределённости внешних и внутренних условий хозяйственной деятельности.

Следовательно, эффективное функционирование предприятия, его адаптация к развивающимся рыночным отношениям независимо от формы собственности и масштабности производства определяются пониманием места и роли планирования в управлении экономикой. Понимание планирования как процесса, позволяющего определить желаемое состояние предприятия в будущем, возможности выведения его из существующего положения в новое предполагаемое, свидетельствует о высоком уровне профессиональной пригодности руководителей и специалистов, принимающих управленческие решения.

Внутрихозяйственное планирование, выступающее как средство адаптации к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды, является инструментом преодоления неопределённости рыночной среды, залогом снижения хозяйственного риска, способом желаемого результата от эффективного использования экономических ресурсов.

Значение планирования особенно возрастает для предприятий, производственная деятельность и принятие управленческих решений которых зависит от природно-климатических условий, уровня конкуренции в отраслях, доступности материально-технических, финансовых и трудовых ресурсов, влияния государства на формирование внутреннего рынка и повышение роли российского сектора на мировом рынке.

Принимаемые предприятиями усилия по упорядочению своих отношений с рыночной средой посредством разработки планов развития, производственных программ, прогнозов социально-экономического развития повышает значение планирования, поскольку оно предполагает:

- проявление инициативы организаций при принятии управленческих решений, направленных на новых возможностей в условиях постоянно изменяющейся рыночной среды. Проявление инициативы сопряжено с использованием новых технологий производства, форм организации производства и реализации продукции, инноваций, участием в кооперационных и интеграционных связях. В результате это приводит к оптимальному использованию имеющихся ресурсов и извлечению большей экономической выгоды;

- обоснование организациями более чётких целей и задач с учётом потребностей рынка и своих возможностей, с конкретизацией и дифференциацией важнейших направлений производственной деятельности на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Такой подход предполагает установление конкретных количественных и ка-

чественных показателей производственной деятельности предприятий и создаёт условия для последующего контроля над их выполнением;

– проведение гибкой стратегии развития на основе разработки альтернативных планов, производственных программ, что позволяет предприятиям быть более подготовленными в случае непредвиденных перемен внешней среды. Выработка стратегии организации на плановый период прорабатывается при условии относительной стабильности факторов рыночной среды. В то же время условия неопределённости экономического развития, а также специфика рисков производства объективно ориентируют организации на разработку «аварийного» плана, максимально приближенного к реальной действительности и позволяющего работать в экстремальных условиях;

– установление обоснованных приоритетов распределения ограниченных ресурсов, определение конкретных целей развития и мобилизация всех своих ресурсов для их достижения.

Разработка планов развития предприятий основывается на использовании методологических принципов планирования, которые по своей сути определяют характер и содержание плановой деятельности хозяйствующего субъекта. Поэтому при соблюдении принципов планирования формируются определённые предпосылки, которые способствуют повышению эффективности работы и уменьшению возможности проявления отрицательных последствий планирования. В отечественной экономической литературе диапазон принципов планирования представлен достаточно широко.

Основные принципы планирования:

- системность;
- непрерывность;
- гибкость;
- комплексность;
- целенаправленность и приоритетность;
- научность;
- участия;
- оптимальность;
- сбалансированность и пропорциональность.

Кроме того, выделяются и такие принципы планирования, как коммуникативность, директивность, динамичность, адекватность, социальная ориентация и др.

Системность как принцип планирования предполагает исследование количественных и качественных закономерностей в развитии

предприятия как экономической системы. При этом процесс выработки и обоснования управленческих решений, а также деятельность всех подсистем организации подчиняются достижению общей цели системы.

Принцип непрерывности по своему смысловому содержанию отражает необходимость процесса планирования, исходя из неопределённости внешней среды и внутренних представлений о возможностях самого предприятия. С одной стороны, непрерывность процесса планирования носит постоянный характер в рамках определённого временного интервала, а с другой – характеризует сочетание и согласованность, преемственность планов различного временного аспекта (краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного).

Принцип гибкости во взаимосвязи с принципом непрерывности предполагает способность предприятия осуществлять корректировку планов и маневрировать экономическими ресурсами при наличии соответствующих резервов в условиях происходящих изменений во внешней и внутренней среде. Так, например, принцип гибкости позволяет предприятиям уменьшить потери при непредвиденных изменениях природно-климатических и экономических условий.

Непрерывный кругооборот ресурсов, продуктов и доходов организации объективно выдвигает требования комплексности планирования с точки зрения взаимосвязи в плане всех направлений ее хозяйственной деятельности. Это означает, что при качественной неравнозначности отраслей и производств необходимо обеспечение их правильного и гармоничного сочетания. В противном случае недооценка или недостаточное развитие каких-либо отраслей и производств при разработке плана может привести к существенному снижению эффективности деятельности всего предприятия.

Принцип целенаправленности и приоритетности отражает целевой характер плана, в котором чётко должны быть определены основные цели организации с выделением приоритетных отраслей и социально-экономических задач, развитие и реализация которых обуславливают состояние и дальнейшие перспективы экономики хозяйствующего субъекта в целом.

Принцип научности предусматривает осуществление планирования на основе известных научных методов и методик, обеспечивающих повышение уровня расчётно-экономического обоснования планов.

Важное место в процессе планирования хозяйственной деятельности предприятия играет принцип участия. Данный принцип предполагает вовлечение в плановую деятельность максимально возможного числа работников предприятия независимо от их должности и выполняемых функций. На основе участия в планировании формируется понимание личной роли работника в деятельности предприятия, обеспечивается повышение его ответственности за реализацию поставленных целей и задач.

Принцип оптимальности планирования означает необходимость выбора наиболее эффективного варианта будущего развития предприятия из всех возможных или альтернативных, исходя из вероятностных сценариев развития рыночной среды и реализации поставленной цели. Критерием оптимальности различных планов может быть минимальная трудоёмкость, материалоёмкость или себестоимость продукции при существующих условиях производства и ограничениях ресурсов, а также максимальная прибыль и другие конечные результаты, величина которых предварительно определяется в процессе внутрихозяйственного планирования на каждом предприятии.

Поступательное развитие экономики организации зависит от того, насколько учитывается в процессе планирования принцип сбалансированности и пропорциональности, посредством которого обеспечивается увязка показателей, установление желаемых пропорций и строгое их соблюдение. Сбалансированность и пропорциональность достигается посредством составления балансов, смет сориентированного на определение конкретных функций каждого структурного подразделения предприятия при реализации общей производственной программы. В этих целях разрабатываются балансы доходов и расходов в денежном и натуральном выражении, смета затрат сырья и материалов, прогноз поступления и расходования денежных средств и др.

На основе принципов рыночного планирования развиваются и формируются в процессе практической деятельности общенаучные методы планирования, которые играют ведущую роль в технологии планирования (рис. 61).

В силу динамичности процессов, происходящих в деятельности организации, они представляют собой процесс поиска, обоснования и выбора необходимых плановых показателей и результатов в границах определённого временного интервала.

1. Балансовый метод – это метод расчёта плановых показателей на основе равенства приходной и расходной части ресурса.

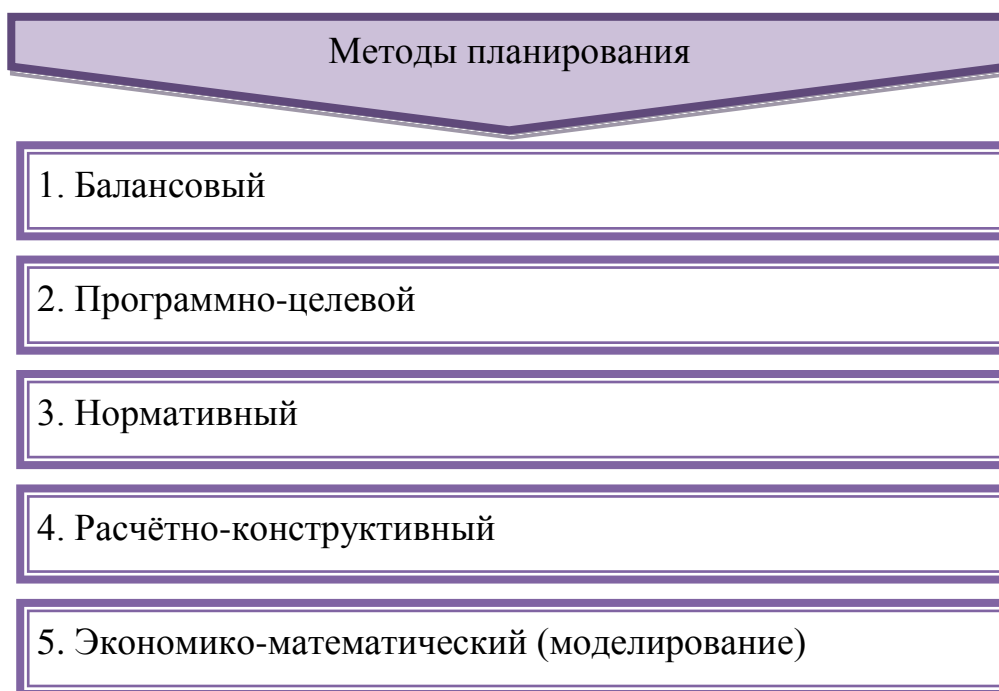


Рисунок 61 – Методы внутрифирменного планирования

Движение ресурса отражает равенство между суммарной величиной ресурса на начало планируемого периода и его поступлением в течение данного периода и суммарной величиной расхода ресурса и его остатка на конец периода. Экономические балансы предприятия подразделяются на три основные группы: материальные (натуральные), стоимостные и трудовые.

Например, сельскохозяйственные организации для планирования своей производственной деятельности используют балансы сельскохозяйственных угодий и пашни, посевных площадей, семян, органических и минеральных удобрений, энергетических мощностей, основных средств, трудовых ресурсов, кормов по видам и группам, производства и распределения продукции растениеводства и животноводства и др.

Перерабатывающие организации используют балансы производственных мощностей по производству или переработке продукции.

Главная задача составления баланса – обеспечение соответствия распределяемых потребностей с возможными ресурсами предприятия.

2. Программно-целевой метод – это метод, который основывается на выборе реально поставленной цели функционирования организации исходя из многовариантности разработки взаимоувязанных экономических и социальных программ развития. Исходной базой программно-целевого метода планирования является информация о

природно-климатических, правовых, экономических и экологических условиях деятельности, об обеспеченности факторами производства, о специализации, фактической экономической эффективности отдельных отраслей и финансовом положении предприятия в целом.

Программно-целевое планирование используется при решении наиболее важных проблем предприятия. При этом формируется совокупность целей, имеющих количественное измерение или априорное определение. Обоснование многообразия экономических и социальных программ при установке научно-технических, организационно-экономических, экологических и других целей, находящихся в определённых взаимосвязях и соотношениях, в конечном итоге предполагает выделение приоритетности той или иной программы целевых установок на конкурсной основе.

3. Норма – это научно обоснованная величина экономического показателя, рассматриваемая как мера предельной или минимально допустимой величины расхода сырья, материалов, топлива, кормов и других видов ресурсов на производство продукции (или выполнение определённого объёма работ) установленного качества конкретным предприятием. Базовыми условиями определения конкретной величины прогрессивной технико-экономической нормы являются имеющиеся производственные ресурсы, применяемые технологии производства, внутрихозяйственные особенности предприятия.

Наиболее важное значение при планировании производства имеют:

- нормы затрат материальных ресурсов (нормы высева, кормления, внесения минеральных и органических удобрений, расхода топлива, материалов и энергии и т. д.);

- нормы затрат труда и заработной платы (нормы выработки и обслуживания, расценки оплаты труда и др.);

- технологические нормы, которые определяются технологическими процессами (норма естественной убыли, содержание переваримого протеина в одной кормовой единице, концентрация действующего вещества средств химической защиты растений от болезней);

- нормы личного потребления (на продукты питания, на спецодежду и предметы личной гигиены, использование средств социальной инфраструктуры предприятия и т. д.).

Под нормативами понимаются регламентированные, обобщён-

ные величины затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов, используемые для расчёта экономических показателей экономического и социального развития предприятия.

Нормативы устанавливаются аналитическим или расчётным путём (на 1 га посева, на единицу техники и т. п.). Они могут быть классифицированы по срокам функционирования, степени обязательности использования степени сложности, способам разработки. В большинстве случаев нормативы регламентируются (устанавливаются) органами государственной власти. Такими нормативами являются, например, величина налоговых платежей (федеральный норматив) или величина амортизационных отчислений (отраслевой норматив).

Планирование с использованием нормативно-ресурсного метода основывается на экономической оценке производственного потенциала предприятия (производственного подразделения предприятия) по основным факторам процесса производства. Под производственным потенциалом понимается наличие основных ресурсов производства, находящихся в оптимальном соотношении друг с другом и определяющих потенциальные возможности предприятия.

Основными ресурсами, которые оцениваются в стоимостном выражении, являются: земля, основные средства, оборотные материальные средства и трудовые ресурсы. В том случае если наряду с основными ресурсами в стоимостном выражении учитываются имеющиеся денежные средства, то таким образом оценивается экономический потенциал предприятия.

4. Расчётно-конструктивный метод планирования основан на разработке различных вариантов технико-экономических коэффициентов, материально-денежных затрат, балансовой увязки отраслей и элементов производства с учётом имеющейся информации о взаимосвязях объектов, составляющих планируемую систему. Например, расчёт технологических карт по видам производства.

Плановые показатели в расчётах определяют на базе имеющихся материальных, трудовых и иных ресурсов и технологий, принимая во внимание особенности развития предприятия и накопленный опыт.

5. Экономико-математическое моделирование как метод планирования позволяет комплексно и одновременно на основе экономико-математической модели и определённого критерия оптимальности, выражаемого целевой функцией, посредством системы пере-

менных и ограничений симитировать перспективы развития организации. Переменными величинами в разрабатываемой модели выступают отдельные отрасли, продукты и факторы производства. Их взаимосвязь определяется через ограничения, исходя из наличия имеющихся ресурсов, производственно-технологических или биологических характеристик отраслей и факторов производства. Важным условием разработки модели оптимального развития предприятия является использование строго одинаковой и нормативной информации. В противном случае в решении целевой функции возможны значительные погрешности.

Использование балансового, программно-целевого, нормативного, расчётно-конструктивного методов и метода экономико-математического моделирования при планировании хозяйственной деятельности организации направлено на реализацию целого ряда задач (рис. 62).

Таким образом, для более эффективного результата деятельности при планировании в организации одновременно может применяться не какой-либо один метод, а весь их комплекс.

13.2. Виды внутрифирменного планирования

В современной рыночной экономике, когда функционирование организации находится под влиянием внешней среды, характеризующейся высокой степенью подвижности и неопределённости, достижение положительных результатов возможно только при соответствующей самооценке, прогнозировании и планировании своих действий и последствий принимаемых управленческих решений.

Как известно, любая организация, независимо от организационно-правовой формы и масштабов производства, не обладает достаточной информацией о своём текущем и перспективном развитии, о возможных изменениях во внешней среде и их влиянии на внутренние условия хозяйственной деятельности. Однако предприятие имеет определённые возможности преодоления и устранения отрицательного эффекта неопределённости и изменчивости рыночной среды. Инструментом, предохраняющим от уменьшения влияния неопределённости внешней среды и на этой основе снижения хозяйственного риска, повышение эффективности ведения дела, является планирование.

В зависимости от горизонта (периода) времени, которое охватывают планы предприятия, различают три вида планирования (рис. 63).

Задачи производственного планирования

1. Разработка схемы будущей деятельности организации для получения заданных результатов при установленных затратах и в определённый временной интервал посредством увязки ресурсов, потенциала хозяйствующего субъекта с целями его развития и со способами их достижения.

6. Достижение рационального сочетания и оптимальных пропорций отраслей производства на основе их сравнительной эффективности и допустимых (максимальных или минимальных) границ развития.

2. Определение потребности (бюджетирование) организации в трудовых, материальных и финансовых ресурсах, необходимых для выполнения производственных планов; поиск наиболее выгодных и оптимальных партнёров по материально-техническому обеспечению и приобретению кредитных ресурсов.

7. Согласование во времени показателей деятельности организации в процессе развития экономических отношений кооперации с другими хозяйствующими субъектами (перерабатывающими, обслуживающими и другими предприятиями и организациями), являющимися участниками кооперации.

3. Разработка для структурных подразделений организации производственных хозяйственных заданий и определение путей их реализации на конкретный планируемый период времени.

8. Обеспечение для структурных подразделений равноценных условий взаимодействия на основе согласования во времени показателей их деятельности, ответственности и достижения единства интересов.

4. Управление процессом формирования прибыли (выявление резервов роста, использование) в рамках принимаемого плана производства и реализации продукции и финансового плана.

9. Повышение качества продукции и обеспечение высокого уровня её конкурентоспособности на рынке.

5. Решение экологических проблем, стоящих перед организацией.

10. Ориентация деятельности организации на комплексное экономическое и социальное развитие.

Рисунок 62 – Система ключевых задач производственного планирования

Долгосрочное (перспективное) внутрихозяйственное планирование в зависимости от целевых установок, политики предприятия, эффективности деятельности и масштабов производства, как правило, охватывает длительные периоды времени.

ВИДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ (ВРЕМЕННОЙ ПЕРИОД)

Долгосрочное (от 3 до 5 лет) имеет проблемно-целевой характер. Формулирует экономическую стратегию деятельности организации на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено. Цели и задачи долгосрочного плана конкретизируются в среднесрочном плане

Среднесрочное (от 2 до 3 лет). Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки и т. п.

Краткосрочное (от 1 до 2 лет). Включает конкретные способы использования ресурсов организации. Данные планы детализируются по кварталам, месяцам, декадам

Рисунок 63 – Временная классификация планов организации

Внутрихозяйственная политика перспективного планирования включает: опережающее использование новых видов техники и технологий, материальных ресурсов, возможную диверсификацию производства исходя из изменений рыночной среды, развитие кооперационных и интеграционных связей, управление трудом как единой системой трудовых и социальных отношений и другие факторы, которые определяют будущее предприятия в условиях конкурентной рыночной среды.

В современной отечественной экономической литературе выделение границ долгосрочного (перспективного) планирования имеет достаточно широкий размах – от 3 до 25 лет. Однако, учитывая подвижность рыночной среды, порождающей высокий уровень неопределённости и риска, вряд ли является экономически целесообразным проведение долгосрочного планирования в границах верхнего предела указанного временного интервала. Поэтому долгосрочное планирование, включающее социальное, экономическое, научно-технологическое развитие предприятия, в условиях современной трансформационной российской экономики скорее определяется интервалом от 3 до 5 лет.

К долгосрочным (перспективным) планам предприятия относят план организационно-хозяйственного устройства и план экономического и социального развития.

План организационно-хозяйственного устройства представляет собой проект рационального построения предприятия, который является отражением пропорционального соотношения отраслей и элементов производства, позволяющего с учётом влияния факторов внешней и внутренней среды осуществлять процесс непрерывно возобновляемой хозяйственной деятельности в целях получения максимально возможного объёма прибыли при наименьших затратах имеющихся ресурсов. Долгосрочное планирование предусматривает разработку организационно-хозяйственного плана независимо от организационно-правовой формы и периода его функционирования (действующее или вновь создаваемое).

При этом учитывается широкий спектр факторов внешней и внутренней среды, влияющих на функционирование предприятия:

- рыночная среда;
- размеры производства;
- специализация;
- уровень производства и реализации продукции;
- производительность труда;
- себестоимость продукции;
- уровень рентабельности производства и др.

Составными частями организационно-хозяйственного плана организации являются:

- планирование основных производственных показателей, определяющих перспективы развития сбалансированной структуры экономической и производственной деятельности;
- планирование перспектив социального развития трудового коллектива, отражающих единство и взаимообусловленность трудовых и социальных отношений.

План экономического и социального развития (3–5 лет) разрабатывается на основе задач, поставленных в организационно-хозяйственном плане, и отражает детализацию направлений его реализации, то есть предусматривает разработку рациональной системы ведения хозяйства для конкретных условий функционирования предприятия. Данный план включает разработку производственной и социальной программы.

Основными разделами производственной программы являются:

- юридический статус;
- специализация;
- концентрация и размеры организации;

- развитие отрасли;
- развитие вспомогательных и подсобных производств;
- механизация и автоматизация производственных процессов;
- баланс трудовых ресурсов;
- оплата труда и другие разделы.

Социальная программа плана предполагает решение следующих проблем:

1. Обеспечение предприятия квалифицированными кадрами работников с учётом происходящих в обществе научно-технических, технологических и социально-экономических преобразований.

2. Улучшение условий труда.

3. Развитие социальной инфраструктуры предприятия (детские сады, школы, медицинские учреждения и т. п.).

Количественные показатели, определяемые на этапе долгосрочного планирования, представляют собой своеобразный ориентир для их дальнейшей детализации и уточнения в процессе среднесрочного и краткосрочного планирования на предприятии.

Среднесрочное планирование конкретизирует целевые ориентиры долгосрочных (перспективных) планов, что позволяет его рассматривать как технико-экономическое планирование, задачей которого является конкретизация направлений развития организации с учётом складывающейся экономической ситуации.

Динамичность экономических процессов, происходящих в деятельности предприятий, непредвиденный характер и скорость изменения внешней среды, наличие рисков и жёсткой конкуренции привели к тому, что среднесрочное планирование сегодня охватывает горизонт времени в 2–3 года.

Краткосрочное (текущее) планирование представляет собой программу деятельности предприятия на срок до 1 года, в редких случаях до 2 лет.

В качестве такой программы выступает годовой производственно-финансовый план организации, на основе которого формируются задания для непосредственных исполнителей и предполагается получение как можно большего дохода на покрытие издержек производства и финансирование его расширения, если таковое будет экономически выгодным.

Содержание краткосрочных планов детализируется по кварталам, месяцам и декадам. По содержанию плановых решений различают стратегическое, тактическое и оперативное планирование.

Данные виды планирования характеризуются с позиций функции времени, то есть их основной отличительной особенностью является различие временных границ, в рамках которых рассчитываются предполагаемые значения основных технико-экономических показателей составляемого плана предприятия. Эти три вида планирования должны быть согласованы между собой и не противоречить друг другу.

В зависимости от содержания и значения планирования в процессе плановой деятельности организации различают три вида планирования:

- стратегическое;
- тактическое;
- оперативное.

Стратегическое планирование является средством реализации стратегии организации, конкретным способом достижения принятых управленческих решений, направленных на поиск необходимых ресурсов и путей по достижению обозримых целей, вытекающих из стратегических установок развития.

Следовательно, оно определяет не только основные направления развития хозяйствующего субъекта (установление показателей развития), но и систем, способов реализации принятых стратегических решений.

Стратегическое планирование как порождение рыночной системы хозяйствования имеет «обозримый» характер срока своего действия при определении основных целей и общих направлений деятельности ввиду того, что оно является основой взаимодействия множества факторов внутренней и внешней среды. При этом особую значимость приобретает возрастание динамичности внешней среды, порождающей неопределённость и риск в деятельности организации. Объясняется данная ситуация тем, что отсутствие у хозяйствующего субъекта достаточного объёма информации о скорости изменения параметров внешней среды предопределяет ограниченность планирования долгосрочных перспектив его развития,

В этих условиях организация уточняет свои стратегические вопросы, корректируя цели деятельности и способы их реализации. Стратегическими вопросами могут быть:

- выбор выпускаемой продукции и возможная диверсификация производства, что определяет альтернативные действия организации на долгосрочный период;
- изменения в характере применяемых технологических процес-

сов производства продукции;

- осуществление рациональной комбинации используемых экономических ресурсов в целях обеспечения стабильных условий для реализации и развития своих стратегических устремлений;

- выявление стратегических перспектив развития инвестиционного процесса и его активизация как за счёт внутренних, так и внешних источников;

- участие (или неучастие) в интегрированных формированиях, позволяющее объединить в единое целое производство, переработку и торговлю, повысить конкурентоспособность продукции за счёт использования прогрессивных технологий, высокопроизводительной и эффективной техники, достижений науки и преодоления локального монополизма, исключения посреднических структур;

- формирование общей линии поведения на рынке с учётом своих возможностей и сил конкурентов.

Исходя из этого, горизонт стратегического планирования является более объёмным по сравнению с долгосрочным планированием и охватывает, как правило, 10–15 лет.

Стратегическое планирование ориентировано, прежде всего, на совокупность факторов внешней среды и отражает тенденции их влияния, доминирующую роль в формировании перспектив выживания и носит опережающий характер. Если проблема выживания как первичная стратегическая установка решена, то предприятие ставит долгосрочные цели и вырабатывает средства их достижения по обеспечению дальнейшего экономического роста.

Стратегическое планирование представляет собой конкретное указание на способ достижения целей, поставленных хозяйствующим субъектом в стратегии развития, в определении своего места и роли на рынке товаров и услуг при соответствующем прогнозировании тенденций изменения рыночной ситуации.

Тактическое планирование в границах которого проводится экономическое обоснование и уточнение стратегических установок предприятия с учётом тенденций развития рыночной ситуации. Тактическое планирование направлено на разработку конкретных планов экономического и социального развития организации, программ производственной и социальной деятельности. При этом главное внимание уделяется состоянию внутренней среды организации – технологии производства, организационной структуре и рациональности её построения, профессионализму и мотивационному поведению произ-

водственного персонала, специализации производства, то есть тем направлениям, которые способствуют увеличению объёмов производства, снижению издержек производства, повышению качества продукции и росту производительности труда.

Поскольку тактическое планирование охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды, то при этом следует соблюдать одно важное правило. Суть данного правила состоит в том, что единственной возможностью сделать процесс тактического планирования контролируемым является планирование только основных направлений деятельности организации, видов продукции и затрат, то есть тех показателей, которые наиболее полно отражают происходящие изменения в среде и в результате повышают действенность разрабатываемых планов.

Оперативное планирование выступает заключительной стадией процесса планирования. Оно отражает развёрнутое продолжение тактического планирования, поскольку предполагает конкретизацию и детализацию производственной программы предприятия, а также производственных заданий каждого звена его организационно-технологической структуры (цех, участок, бригада, рабочее место) с целью координации их технологически-организационной и экономической деятельности.

Оперативное планирование необходимо для контроля за использованием производственных ресурсов и рабочей силы. Главной целью оперативного планирования является сохранение ритмичности деятельности организации и обеспечение производства продукции в заданных объёмах, установленные сроки, высокого качества при оптимальном использовании экономических ресурсов. Обязательным требованием, предъявляемым к оперативному планированию, является его реальность и соответствие конкретным условиям производства.

При планировании важное значение приобретает взаимосвязь оперативных планов деятельности всех отраслей и подразделений предприятия, что в конечном итоге влияет на достижение максимальной эффективности использования факторов производства. Недооценка этой взаимосвязи в каких-либо отраслях или производствах может существенно снизить эффективность деятельности организации в целом.

Поэтому в деятельности отечественных организаций расширяется использование нового вида планирования, который выступает основой внутрихозяйственного оперативного планирования, соизмере-

ния затрат и результатов, обеспечивающей взаимосвязанное, пропорциональное, эффективное развитие структурных подразделений и предприятия в целом. Этим видом планирования выступает бюджетное планирование деятельности организации (бюджетирование). Особенность бюджетирования заключается в том, что оно соединяет в единое целое производственное планирование и управление с финансовым планированием.

Бюджетирование – способ управления производственной и финансовой деятельностью организации, основой которого является разработка бюджетов по центрам ответственности, организация выполнения и контроль за реализацией стратегических целей и оперативных задач с целью достижения намеченных результатов.

Поскольку структура организации рассматривается как совокупность взаимосвязанных между собой производственных подразделений и функциональных служб, то в общем виде бюджет может быть представлен как финансовый план (смета), направленный на координацию действий этих внутрихозяйственных единиц по всем финансовым показателям на определённый период времени в соответствии с принимаемыми управленческими решениями.

Горизонт бюджетирования определяется постановкой целей и задачами организации, факторами внутренней и внешней среды (специализация производства, особенности технологии производства, финансовые возможности, позиции поставщиков и покупателей и др.). При этом важно использование гибкого бюджетирования, предусматривающего разработку финансовых показателей, сориентированных на различные объёмы продажи продукции, поступления доходов и других экономических ресурсов.

Таким образом, важным условием рентабельной работы организации является согласованность работы между отдельными подразделениями, наличие стратегического плана развития, увязанного с тактическим решением задач, реализация которых в свою очередь напрямую зависит от согласованности с оперативным планированием. Поэтому для обеспечения системы планирования и достижения конечных целей организации необходима разработка такого механизма управленческих решений, в условиях которого наиболее полно реализовались бы личный и коллективный интересы.

13.3. Бизнес-планирование и его значение в деятельности организации

Современная экономическая ситуация изменяет отношение предприятий к внутрихозяйственному планированию, поскольку для обеспечения максимальной эффективности принимаемых управленческих решений необходимо использование новых форм и методов планирования. Поэтому одним из важнейших инструментов, дополняющих стратегическое, тактическое и оперативное планирование, выступает бизнес-планирование.

Возрастание роли бизнес-планирования в современной российской экономике определяется рядом причин, которые необходимо учитывать при планировании деятельности организации.

Бизнес-планирование – это построение плана будущих действий, определение экономического содержания и последовательных шагов, ведущих к намеченной цели.

Бизнес-план как инструмент реализации стратегии организации характеризуется конкретной детализацией поставленных целей и средств их достижения, обладает определённой самодостаточностью, а потому имеет чётко очерченные временные границы. Как правило, горизонт бизнес-плана составляет 3–5 лет.

К основным целям бизнес-плана относятся:

1. Привлечение кредитов (инвестиций).
2. Определение степени реальности достижения намеченных результатов.
3. Обоснование целесообразности реорганизации работы существующей организации или создание новой.
4. Убеждение сотрудников организации в возможности достижения начальных и конечных показателей намеченных проектов.

Базовые функции бизнес-плана заключаются в следующем:

1. Предоставляет возможность использования для разработки стратегии бизнеса.
2. Позволяет оценить перспективы развития нового направления деятельности, а также контролировать процессы внутри организации.
3. Способствует привлечению дополнительных ресурсов (денежных, материальных).
4. Позволяет привлечь к реализации планов потенциальных партнеров.
5. Дает возможность приобщить всех сотрудников к процессу

составления бизнес-плана, координировать их усилия и распределить обязанности.

Макроэкономические предпосылки усиления конкуренции связаны с изменениями в рыночном поведении товаропроизводителей, что позволяет рассматривать бизнес-план как составной элемент системы планирования, носящий подчинённый характер и обеспечивающий нормальную хозяйственную деятельность организации как социально-экономической системы.

В отличие от тактического и оперативного планирования, которые отражают весь деятельный цикл существования предприятия (от момента создания до полного прекращения деятельности), бизнес-планирование носит разовый характер, так как при его разработке учитываются определённые аспекты производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Сущность бизнес-планирования раскрывается в его главных экономических функциях, выражающих основное назначение данной категории. Первая функция связана с возможностью использования бизнес-плана для разработки общей экономической стратегии при выборе экономически выгодных направлений развития организации.

Вторая функция предполагает привлечение и мобилизацию инвестиционных ресурсов со стороны за счёт внешнего финансирования (ссуды, кредиты), когда внутренние резервы не в полном объёме удовлетворяют потребность организации в инвестициях.

Третья функция – это функция планирования, которая дает возможность оценить и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия, предупредить непредвиденные ситуации. Обусловлено это тем, что бизнес-план представляет собой систему увязанных во времени и пространстве, согласованных по целям и ресурсам мер и действий, которые направлены на успешное достижение поставленной цели.

Четвертая функция отражает интеграционный характер поведения обособленных хозяйствующих субъектов, деятельность которых связана с привлечением к осуществлению инвестиционных проектов, реализации планов развития организации потенциальных финансовых партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологию в случае принятия предпринимательского решения.

Состав, структура и объём бизнес-плана определяются спецификой вида деятельности, размером организации, специализацией про-

изводства, размерами предполагаемого рынка сбыта, наличием конкурентов, перспективами роста.

Исходя из указанных факторов, можно выделить следующие основные задачи бизнес-плана организации:

1. Оценка текущего состояния экономики организации и определение конкретных направлений его развития. Такими направлениями могут быть: изменение специализации; внедрение новых технологий для производства продукции; диверсификация производства в целях независимости и обеспечения устойчивости производства, более равномерного получения продукции и повышения занятости экономически активного населения в условиях сезонного характера производства и т. п.

2. Обоснование экономической целесообразности реализации инвестиционного проекта на основе различных критериев экономической эффективности в пределах расчётного периода, определение его влияния на ликвидность предприятия, гибкость производственных программ, снижение (увеличение) риска в производственной деятельности.

3. Разработка схемы будущей деятельности организации для получения заданных результатов при установленных затратах и в определённый период времени. Иными словами, осуществление конкретизации поставленных целей развития организации, стратегии и тактики их достижения. В этом случае определяются сроки выполнения каждой поставленной задачи, проводятся расчёты по материально-техническому, трудовому и финансовому обеспечению, составляются или уточняются технологические карты с учётом внедрения новой технологии, уточняются нормы и нормативы, определяются объёмы производства продукции и её продажи и т. д.

4. Решение организационных и кадровых вопросов, условий мотивации труда работников организации, связанных с повышением их материальной заинтересованности, облегчением процессов труда, комфортностью и престижностью владения объектом бизнес-планирования.

5. Оценка финансовых возможностей для реализации инвестиционного проекта, которая с учётом различных вариантов финансирования и обеспечения ликвидности предполагает учитывать долю кредита в финансировании и его условия, вид кредита и сроки его предоставления, неопределённость развития ситуации в будущем.

б. Определение окончательной цены на основе складывающихся издержек производства и реализации продукции, а также взаимосвязи затрат и потребительной стоимости, поскольку именно потребительная стоимость определяет верхнюю границу цены.

Содержание и структура бизнес-плана не имеют чёткой регламентации. Разделы бизнес-плана и их детализация определяются отраслевой принадлежностью и размерами предприятия, целями и проблемами, которые призван разрешить бизнес-план, размерами предполагаемого рынка сбыта, наличием конкурентов и перспективами роста предприятия. Так, например, сложная функциональная деятельность крупной организации предполагает более высокий уровень полноты и обоснования объёма разделов бизнес-плана. В то же время для небольших организаций бизнес-план может быть значительно проще по составу, структуре и содержанию.

Вместе с тем при разработке бизнес-плана принято придерживаться определённой структуры, последовательности разделов и их содержания (рис. 64):

1. Титульный лист. Содержит название проекта, наименование компании-заявителя, сроки реализации и период расчета показателей проекта, контактную информацию.

2. Резюме. Данный раздел представляет собой краткое изложение основных идей бизнес-плана. В резюмирующей части даётся обоснование особенностей и преимуществ (привлекательности) нового бизнеса, коммерческого предложения или инвестиционного проекта для адресата бизнес-плана (кредиторов и инвесторов), его роли в развитии стратегии предприятия.

Поэтому в данном разделе бизнес-плана приводятся как важнейшие сводные показатели – объём производства и реализации продукции, издержки, прибыль, рентабельность, так и дополнительные параметры – отличительные свойства и качества сельскохозяйственной продукции и услуг, их направленность на удовлетворение запросов и требований покупателей.

Особое внимание уделяется размерам требуемых инвестиций, периоду, в течение которого организация выйдет на безубыточность, гарантированному сроку возврата кредитов, оценке рисков и вероятности достижения конкретного объявленного результата, сроку окупаемости инвестиций. Порядок изложения материала в резюме свободный.

Основные разделы бизнес-плана организации

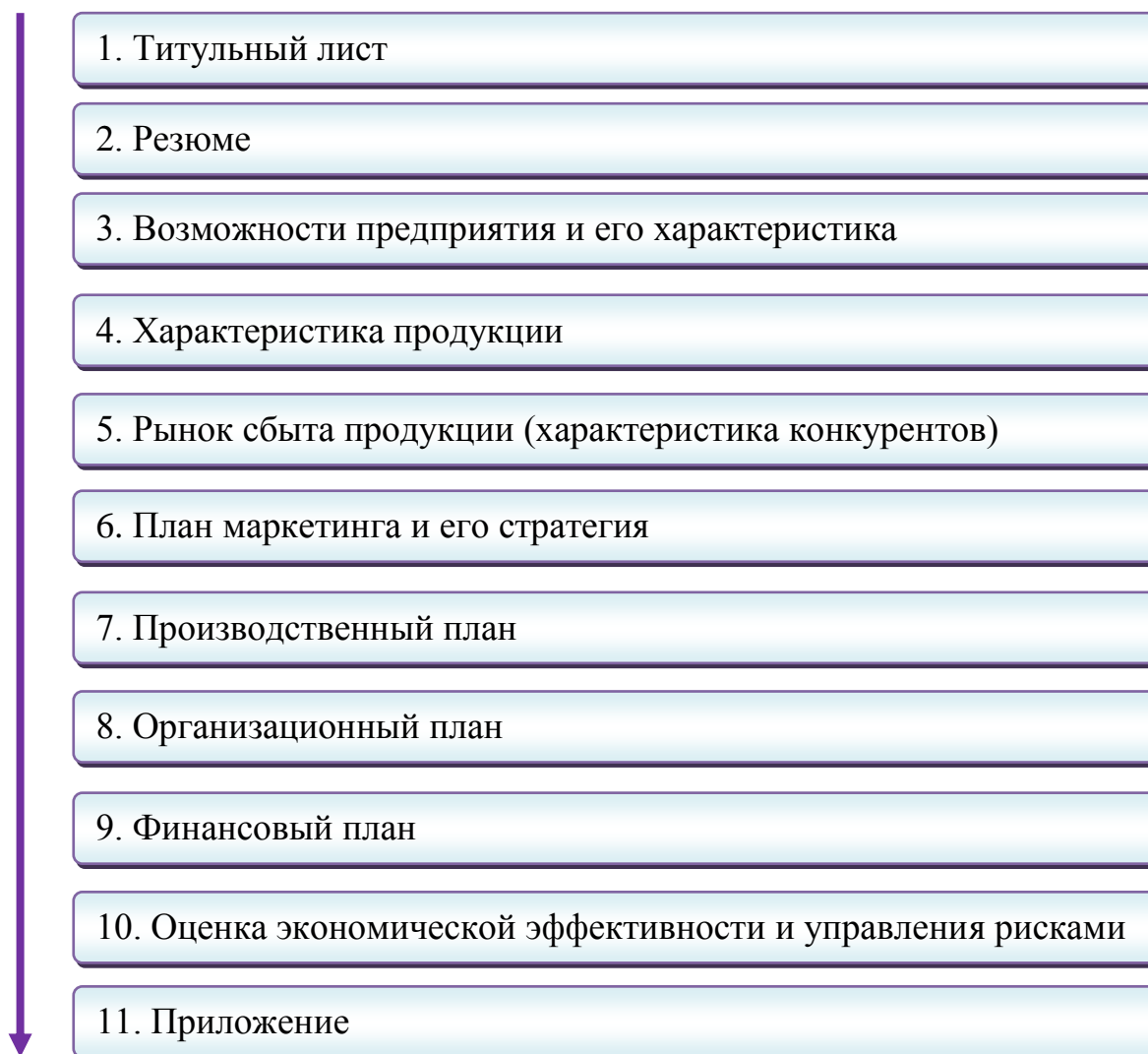


Рисунок 64 – Структура и последовательность разработки бизнес-плана

3. Возможности организации и ее характеристика. Основными характеристиками, которые могут заинтересовать инвесторов и кредиторов при реализации предпринимательской идеи, являются: отраслевая принадлежность организации, основные направления и цели деятельности предприятия, производственные мощности организации и ее ресурсное обеспечение, история бизнеса, текущее состояние отрасли, к которой относится предлагаемый проект, назначение и характер предлагаемой к производству продукции, особенности технологии.

Особое значение отводится перспективам развития новой предпринимательской операции, вопросам преодоления возможных вре-

менных затруднений при сбыте продукции на определённом сегменте рынка, характеристике производственного персонала, которому поручается наилучшим образом достижение поставленной цели.

4. Характеристика продукции. При описании основных характеристик продукции делается акцент на сравнительном анализе преимуществ перед конкурирующими товарами, которые получают производители и потребители предлагаемой продукции, сфере его применения, процессе разработки, прогнозе платёжеспособного спроса на конкретных рынках данного товара. При наличии реального образца продукции в бизнес-плане даётся максимально понятный, достоверный образ товара в виде подробных описаний с детальным перечнем его свойств и признаков. Кроме того, показывается новизна решения технических, технологических, рецептурных, потребительских, экологических и прочих проблем. Детальная информация технологического процесса может быть дана в приложении или в разделе «Производственный план». Осуществляется оценка готовности продукта к выходу на рынок, указывается наличие патентов, лицензий, ГОСТов и стандартов.

5. Рынок сбыта продукции (характеристика конкурентов). В данном разделе предусматривается исследование динамики объёма продаж, определение количества потенциальных покупателей, анализ способов активизации рынка в ходе маркетинга, определение факторов, влияющих на объём рыночного спроса.

Важное место занимает определение конкурентов по производству аналогичной продукции и вероятности их ответных действий, возможностей предприятия успешно противостоять конкурентам на основе смены стратегии и внесении корректив в текущую деятельность. Для заинтересованности инвесторов и кредиторов разрабатывается перечень мероприятий, позволяющих предприятию удерживать на рынке свои конкурентные преимущества с точки зрения качества, цены, распространения, рекламы и других показателей.

6. План маркетинга и его стратегия. Маркетинговый план представляет собой план мероприятий по достижению намеченного объёма продаж и получению максимальной прибыли путём удовлетворения рыночных потребностей на основе результатов маркетинговых исследований (спрос на предлагаемую продукцию, анализ сегментов рынка, наличие конкурентов, отношение местной администрации к данному виду бизнеса и т. п.).

Несмотря на то что содержание раздела бизнес-плана зависит от вида предпринимательской деятельности, его основными элементами являются стратегия маркетинга, каналы реализации продукции, стратегия ценообразования, производственные возможности роста объёма продаж, возможные затраты на маркетинговые исследования, рекламная политика, формирование общественного мнения о предприятии. Одним из ключевых моментов раздела выступает прогнозирование объёма спроса на продукцию, цен, издержек, прибыли, ресурсного обеспечения.

7. Производственный план. В рамках производственного плана отражается достаточность экономического потенциала предприятия для выполнения производственной программы. Поэтому важно предоставить информацию для кредиторов и инвесторов о производственном процессе: тип и способ производства, прогрессивные технологии, основные стадии производственного процесса, рациональность технологической схемы, оценка гибкости производства на изменение рыночных условий, экономичность производственной схемы, контроль над производственным процессом и основными элементами, входящими в стоимость продукции.

Особое место отводится прогнозу объёмов производства продукции на основе сопоставления результатов маркетинговых исследований с производственными возможностями предприятия. Расчёт производится по вариантам оптимального, пессимистического и наиболее вероятного сценария развития ситуации. При этом обращается внимание на вопросы материально-технического обеспечения и условия его реализации, альтернативные варианты поставки материальных ресурсов и оборудования. Отмечается репутация поставщиков и опыт работы с ними, указываются варианты производственной кооперации и с какими организациями.

Одним из ключевых моментов, который отражается в производственном плане, является обеспечение контроля качества производимой продукции. Поэтому в разделе необходимо рассмотреть вопросы соблюдения обязательных требований стандартизации производства и сертификации качества продукции, экологической чистоты производства и безопасности жизнедеятельности, управления качеством продукции.

8. Организационный план. Это программа действий по организации и управлению бизнес-планом. В программе указывается следующая информация:

- вид предпринимательской деятельности;
- организационная структура предприятия, отражающая взаимосвязь и соотношение структурных подразделений предприятия; построение организационной структуры управления предприятием;
- методы координации действий исполнителей; система делегирования ответственности;
- кадровая политика и стратегия управления персоналом, заработная плата, повышение квалификации, режим труда и т. д.;
- источники профессиональной поддержки предпринимательской деятельности (юридический, банковский, страховые компании, союзы предпринимателей, местные органы власти);
- правовое обеспечение деятельности предприятия.

9. Финансовый план – важнейшая составная часть бизнес-плана, в которой осуществляется обобщение материалов всех предыдущих разделов и представление их в стоимостном выражении. В финансовом плане аккумулируются плановые итоговые показатели на весь период реализации бизнес-проекта. Приводятся данные о прибыли, рентабельности, инвестиционных и производственных издержках, денежных потоках, осуществляется анализ безубыточности и финансовый анализ предлагаемой к производству продукции, определяется чувствительность проекта к различным изменениям и пути снижения возможных рисков. Основными элементами финансового плана являются:

- план доходов и расходов, содержащий прогноз объёма продаж, себестоимости реализованной продукции и оценку всех статей расходов расчётного баланса;
- план денежных поступлений и выплат, основой для расчёта которого выступает предыдущий план, с указанием денежной наличности и обоснованием её распределения по месяцам;
- балансовый план как отражение состояния активов и пассивов организации на конец каждого года.

Данные финансового плана выступают основой для расчёта эффективности проектируемых инвестиций. Показателями финансовой оценки проекта являются чистая дисконтированная стоимость, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости инвестиций, период погашения задолженности и т. п. Для реального повышения эффективности бизнес-проекта разрабатывается стратегия финансирования, которая включает проблемы получения заёмных средств в требуемых объёмах, сроки их возврата, гарантии и доходы инвестора.

10. Оценка экономической эффективности и управление рисками. Любой новый проект сталкивается с определёнными трудностями, которые в той или иной степени могут сдерживать процесс его реализации. Поэтому в разделе необходимо показать наиболее вероятные риски в процессе производства продукции и её реализации, разработать стратегии преодоления рисков. В этих целях, прежде всего, определяется перечень возможных рисков: от влияния природно-климатических условий, поведения поставщиков и потребителей продукции, изменений в налоговом регулировании и т. д. до собственных просчётов в области маркетинга и производственной и кадровой политики. Необходимость указания наиболее вероятных, характерных рисков для производственной деятельности и предполагаемого времени их возникновения, определение организационных мер по профилактике и нейтрализации вероятных рисков, разработки программы страхования рисков направлены на прогноз ущерба и его минимизацию.

11. Приложение. В приложении приводятся официальные документы, относящиеся к проекту, но не вошедшие в основные его разделы: отчёт по ревизии бухгалтерских документов, сертификаты, рецептура, патенты, заключения экспертов и другие, подтверждающие качество и новизну предлагаемого продукта. Кроме того, прилагаются предварительные соглашения с поставщиками и потенциальными потребителями продукции.

Таким образом, с одной стороны, бизнес-план позволяет дать оценку его экономического и финансового положения, способствует выявлению слабых и сильных сторон, обнаружению в планировании финансово-хозяйственной деятельности возможных просчётов и ошибок и поиску путей их устранения, даёт информацию об экономической целесообразности предлагаемого проекта. С другой стороны, бизнес-план выступает тщательно проработанным материалом, информацией для потенциальных кредиторов и инвесторов, готовых рискнуть капиталом для получения экономической выгоды.

Практикум

Задание 1.

Кондитерская фабрика «Сладкоежка» занимается производством печенья и вафель. Плановые объёмы производства на следующий год и сведения об остатках товара на складе представлены в таблице:

Наименование продукции	Объем производства, кг	Остаток нереализованной продукции на складе, кг		Цена, руб. за кг
		на начало года	на конец года	
Печенье «Кроха»	1200	70	–	140
Печенье «Мечта»	4000	40	22	180
Вафли «Сказочный остров»	2500	110	26	195
Вафли «Буратино»	1700	–	85	125

Определите объем продаж фабрики отдельно по каждому виду продукции и рассчитайте выручку в плановом периоде.

Задание 2.

ООО «Формула» имеет в собственности производственное помещение площадью 600 м². Руководство организации приняло решение в планируемом периоде использовать данное помещение для организации цеха по производству ковров. При этом предусмотрен следующий график работы цеха: 5 рабочих дней, 2 выходных дня, продолжительность смены 9 часов, в том числе часовой перерыв на обед. Технологическая трудоемкость изготовления одного ковра составляет 18 часов. Норма площади одного рабочего места – 20 м². Планом производства предусмотрен выпуск в среднем 10 ковров за смену.

Рассчитайте производственную мощность планируемого цеха и оцените возможность выполнения плана производства на год.

Задание 3.

У ООО «Золотая рыбка» имеется собственный питомник по выращиванию форели, объем товарной продукции которого в истекшем году составил 17800 тыс. руб. Численность рабочих питомника – 150 чел. На следующий год организация предусматривает рост производительности труда на 13 % при одновременном снижении численности рабочих на 10 чел.

Рассчитайте процент прироста товарной продукции и ее объем в плановом периоде.

Задание 4.

В истекшем году в ООО «Карандаш», осуществляющем торговлю канцелярскими товарами, среднемесячная зарплата одного работника

торгового зала составила 20500 руб., а сотрудника администрации – 35200 руб. Численность персонала предприятия – 42 человека. Соотношение между численностью работников торгового зала и сотрудниками администрации 7:1. В плановом периоде организация предусматривает увеличение средней заработной платы с 1 марта на 4 % и с 1 июня – на 5 %.

Рассчитайте плановый годовой фонд оплаты труда каждой категории работников и в целом по организации.

Задание 5 .

Плановая смета затрат на производство ООО «Росинка» включает:

- материальные ресурсы – 5350 тыс. руб.;
- оплата труда – 2500 тыс. руб.;
- отчисления на социальные нужды – 1200 тыс. руб.;
- амортизационные отчисления – 740 тыс. руб.;
- прочие расходы – 155 тыс. руб.

Коммерческие расходы планируются в размере 9 % от производственной себестоимости. Стоимость товарной продукции – 8550 тыс. руб. Средняя цена единицы продукции составляет 3800 руб.

Определите ключевые плановые показатели себестоимости продукции: полная себестоимость, производственная себестоимость, себестоимость единицы продукции, затраты на 1 руб. товарной продукции.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение терминам «планирование» и «бизнес-планирование».
2. Перечислите ключевые принципы планирования.
3. Какие виды планирования Вам известны?
4. Разработку каких планов предполагает долгосрочное внутрифирменное планирование?
5. Объясните смысл планирования в зависимости от содержания и значения.
6. Перечислите объекты среднесрочного планирования.
7. Для каких целей составляется бизнес-план?
8. Перечислите основные разделы бизнес-плана.
9. В чем заключается суть бюджетного планирования.

10. Перечислите основные элементы финансового раздела бизнес-плана.

Контрольный тест

1. Какие цели следует отнести к процедурам бизнес-планирования?

- а) разработка стратегии развития бизнеса;
- б) моделирования бизнес-процессов;
- в) определение тенденций развития бизнеса;
- г) диверсификация продуктов, работ, услуг;
- д) все перечисленные.

2. Выделите 3 основные причины, почему мы должны планировать деятельность:

- а) бизнес-план – средство для получения денег;
- б) бизнес-план – способ сообщений идей заинтересованным инвесторам;
- в) бизнес-план – обдумывание идеи;
- г) бизнес-план – средство для получения льгот;
- д) бизнес-план – рабочий инструмент для принятия решения, контроля и управления.

3. Какие основные плановые документы должны быть в финансовом плане?

- а) план прибылей и убытков;
- б) план продаж;
- в) план денежных потоков;
- г) план балансов;
- д) инвестиционный план;
- е) план распределения прибыли;
- ж) план производства;
- з) все перечисленные.

4. Что такое бизнес-план?

- а) необходимый документ для добывания денег или получения льгот;
- б) развернутое обоснование проекта, дающее возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений;
- в) рабочий инструмент, позволяющий исследовать и оценить любое конкретное направление.

5. В каком разделе бизнес-плана будут представлены финансовые результаты проекта?

- а) в резюме;
- б) в финансовом плане;
- в) в описании производства;
- г) в описании предприятия.

6. Срок окупаемости проекта – это...

- а) период времени, начиная с которого предприятие будет работать только на себя;
- б) период времени, необходимый для возмещения затрат по проекту;
- в) время, в течение которого будут оплачиваться начальные инвестиции.

7. По какому плановому документу можно спрогнозировать риски?

- а) по плану балансов;
- б) по плану денежных потоков;
- в) по плану прибылей и убытков;
- г) по всем перечисленным.

8. В каком разделе необходимо представить информацию об организации, ее производственной и финансовой деятельности?

- а) в описании хозяйствующего субъекта;
- б) в описании отрасли;
- в) в описании производства;
- г) в описании рынка;
- д) во всех перечисленных.

9. Что включает в себя балансовый метод планирования?

- а) материальный баланс;
- б) трудовой баланс;
- в) баланс производственных мощностей;
- г) финансовый баланс;
- д) энергетический баланс;
- е) все ответы верны.

10. Главной задачей производственного бизнес-плана является:

- а) постановка целей производства;

- б) анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на производственную деятельность;
- в) определение потребности в ресурсах;
- г) все варианты верны.

ГЛАВА 14. МАРКЕТИНГ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

14.1. Сущность, принципы и понятие современного маркетинга

Раскрытию понятия, сущности, принципов и других характеристик маркетинга в научной литературе и в хозяйственной практике посвящены многие работы. Тем не менее в связи с развитием и видоизменением самого маркетинга и окружающей его среды, а также с трансформацией практических потребностей хозяйственно-рыночной деятельности маркетинг превратился в многоаспектное и многоуровневое явление и квалифицируется как философия бизнеса и идеология предпринимательства, или как система управления рыночной деятельностью, или как совокупность знаний о рынке и его изменениях, как научная дисциплина, изучающая рыночный спрос и предпочтения покупателей, или как разработка хозяйственных стратегий и т. д.

В этой связи приведем некоторые определения понятия «маркетинг», его основные цели и задачи. По мнению маркетолога Ф. Котлера, маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

А Д. Эванс и Б. Берман считают, что маркетинг – это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги, организации людей, территории и идеи посредством обмена.

Маркетинг – это важнейшая функция бизнеса, идентифицирующая неудовлетворенность нужд и потребностей потребителей, определяющая и измеряющая их величину и потенциальную прибыльность, определяющая лучшие целевые рынки организация для обслуживания, решающая вопросы товарной политики, оказания услуг и программ, соответствующих выбранным рынкам, и призывающая каждого работника организации думать и обслуживать потребителя.

Маркетинг является системой управления рыночной деятельностью. Это планирование, претворение в жизнь и контроль мероприятий по наилучшей разработке, изготовлению, продаже продукции фирмы в соответствии с требованиями рынка с целью привлечения, удержания и увеличения количества потребителей посредством создания, передачи и предоставления им более высокой по сравнению с конкурентами ценности.

Маркетинговая деятельность заключается в преобразовании изменяющихся потребностей людей в прибыльные возможности организации.

Основная цель маркетинга – достижение наилучшего результата на основе достоверной и полной информации, принятие высококачественных решений, способствующих сокращению времени и усилий на поиск и затраты для совершения сделки, и предоставление обществу более высокого стандарта жизни (рис. 65).



Рисунок 65 – Базовые аспекты маркетинга

Концепция современного интегрированного маркетинга нацелена на обеспечение удовлетворения запросов потребителей. В XX в. большее количество стран перешло от общества-производителя к обществу-потребителю, при котором спрос порождает предложение. В связи с этим организации стали ощущать острую необходимость в изучении и оценке потребительского спроса и конкуренции, в анализе потенциальных рынков сбыта.

Для структуризации маркетингового процесса, установления последовательности их реализации и выполнения целей предпринимательской деятельности предприятию необходимо разрабатывать маркетинговую стратегию.

Во многих развитых странах стратегия является ведущей функцией управления, определяющей направление деятельности предприятия на рынке.

Комплекс мероприятий, направленных на разработку, производство и сбыт товаров (услуг) на основе потребностей потребителей

для получения максимальной прибыли предприятия называется маркетинговой стратегией.

Маркетинговая стратегия является связующим звеном между целями организации и существующими проблемами. Насчитывается множество маркетинговых стратегий, но универсальной по-прежнему не существует, и предприятия, руководствуясь своей спецификой, разрабатывают собственную методологию маркетинговой деятельности. Важно учитывать, что маркетинг является комплексной системой организации производства и сбыта продукции. Разработка маркетинговой стратегии непрерывный и циклический процесс, предусматривающий решение основной задачи в достижении намеченных целей предприятия.

Знание закономерностей и принципов маркетинга позволяет создать целостное представление системы маркетинговой деятельности и представить роль инструментария маркетинга при организации бизнеса (рис. 66).



Рисунок 66 – Принципы маркетинга

Принципы системного подхода к управлению, с позиций которых организация рассматривается как живой организм, который развивается в тесном взаимодействии с окружающим миром, изначально

заложены в маркетинге. Сущность системы маркетинга состоит в том, что фирма разрабатывает свою маркетинговую рыночную стратегию, направленную на удовлетворение покупательских предпочтений, с учетом влияния окружения – маркетинговой среды.

14.2. Выбор концепции маркетинга и основные виды маркетинговой деятельности

Концепция маркетинга – общие подходы к решению задач достижения желаемого уровня сбыта на разных рынках, принципы их решения, которые являются основой управления маркетингом.

Маркетинговая деятельность организации начинается с определения концепции, на основе которой и вырабатываются стратегические цели фирмы. Многие фирмы используют одну маркетинговую концепцию на протяжении ряда лет, другие меняют ее под влиянием внутренних и внешних факторов или придерживаются одной основной концепции и нескольких альтернативных.

Чаще всего фирмы используют одновременно несколько концепций в зависимости от специфики выпускаемых фирмой товаров и (или) контролируемых рынков (рис. 67).



Рисунок 67 – Основные концепции маркетинга

Рассмотрим основные виды концепций.

1. Производственная концепция (концепция совершенствования производства):

а) ориентация на широко распространенные товары, продающиеся по доступной цене;

б) цель фирмы – увеличение объемов производства существующего ассортимента товаров, совершенствование процесса производства и снижение уровня издержек.

2. Продуктовая концепция (концепция совершенствования товара):

а) ориентация потребителей на высшее качество товаров или услуг;

б) цель фирмы – направление усилий на повышение качества товара, выпуск продукции, отличающейся индивидуальными качествами, высокой себестоимостью.

3. Торговая (концепция интенсификации коммерческих усилий сбыта):

а) основывается на необходимости концентрации усилий на сбыте и его стимулировании для увеличения продаж;

б) цель фирмы – продажа клиентам различного рода услуги, ноу-хау, консультации в различных отраслях науки, бизнеса и т. д.

4. Традиционная маркетинговая концепция:

а) ориентация покупателей, подкрепленная комплексом мер, нацеленных на удовлетворение потребностей рынка;

б) цель фирмы – анализ потребностей и мотиваций потребительского спроса.

5. Концепция социально-этического маркетинга:

а) обеспечение приоритета общечеловеческих выгод;

б) цель фирмы – оптимальное сочетание интересов производителя, потребителя и долгосрочных интересов общества в целом.

В представленных пяти концепциях маркетинга сформулированы основные принципы организации всех сфер функционирования фирмы – от поиска идеи нового товара и научно-исследовательских работ до производственно-сбытовой, рекламной и сервисной деятельности.

Конечно, сегодня практически нет организаций, придерживающихся лишь одной концепции. В меняющихся условиях рынка возможны изменения и концептуального плана. Поэтому, видимо, нужно говорить о превалирующем значении какой-либо из них, когда

речь идет о конкретной фирме или предприятии.

Основная задача маркетинговой деятельности предприятия – это управление и развитие рынка товаров, услуг, оценки потребностей потребителей, проведение мероприятий, способствующих удовлетворению этих потребностей. Эта деятельность координирует возможности производства и распределение товаров и услуг, а также определяет необходимость предпринятых шагов с целью продаж товара или услуги потенциальному потребителю. Различают четыре основных вида маркетинговой деятельности:

1. Продуктовый маркетинг – анализ и прогнозирование потенциального спроса потребителей; производство качественного товара.

2. Производственный маркетинг – упор на издержки производства и способы их снижения; выпускаемая продукция ориентирована на текущий спрос.

3. Сбытовой маркетинг – увеличение объемов продаж за счет обновления ассортимента выпускаемой продукции и ускорения товарооборота.

4. Маркетинг потребительского спроса – непрерывность процесса удовлетворения потребностей потребителей.

Маркетинговая деятельность фирмы должна быть направлена на запросы рынка, на установление текущих и стратегических целей, на выявление пути их достижения и реальных источников ресурсов хозяйственной деятельности; определение ассортимента и качества продукции, ее приоритетов, оптимальной структуры производства и желаемой прибыли.

В этой связи необходимо анализировать общественные и индивидуальные потребности, запросы рынка как необходимое условие и предпосылку производства. Именно это подтверждает мнение, что производство начинается не с обмена, а с потребления, что нашло отражение в маркетинге.

Маркетинговая деятельность – это комплекс мероприятий, имеющих следующие цели:

- изучение потребителя и его предпочтений на рынке;
- исследование мотивов поведения потребителей;
- анализ собственно рынка предприятия;
- исследование продукта (услуг) – определение необходимости в новых товарах (услугах), улучшения или модернизации уже существующих;

- анализ уровня и каналов сбыта – определение эффективности реализации продукции фирмы в условиях конкретного рынка;
- анализ объемов товарооборота организации;
- изучение и выделение основных конкурентов фирмы, определение особенностей производственной и управленческой деятельности организации;
- исследование и определение эффективности воздействия рекламы на потребителя с целью привлечения интереса к товарам;
- нахождение самых эффективных инструментов продвижения продукции на рынке – использование системы мотивации, для покупателей оптовых закупок крупных партий товаров;
- основательное изучение ниш рынка.

Таким образом, вся маркетинговая деятельность должна ориентироваться на продукт или услугу. Цикличность маркетинговой деятельности подтверждается этапами ее осуществления:

- 1) проведение стратегического и текущего планирования на основе проведенного информационно-аналитического исследования;
- 2) разработка программы по созданию и выходу на рынок товара-новинки;
- 3) формирование каналов распределения продукции от производителя до потребителя при участии посреднических услуг (дистрибьюторов);
- 4) организация рекламной кампании и использование других инструментов коммуникаций по продвижению товара на рынок;
- 5) оценка эффективности маркетинговых мероприятий.

Представляя собой творческую управленческую деятельность, основной задачей маркетинговой деятельности является развитие рынка товаров, услуг и рабочей силы путем оценки потребностей потребителей, проведение эффективных мероприятий для удовлетворения этих потребностей. С помощью этой деятельности координируются возможности производства и распределение товаров и услуг, а также определяются пути совершенствования в продаже товара или услуг конечному потребителю.

Благодаря активной маркетинговой деятельности рынок развивается и утрачивает хаотичность, попадая под регулирование, устанавливаемое хозяйственными связями, где особая роль отводится потребителю, предъявляющему свои требования к товару, его техническим и экономическим характеристикам, количеству, срокам поставки. Создаются предпосылки для распределения рынка между произ-

водителями, что способствует усилению конкурентной борьбы за потребителя, повышению качества и конкурентоспособности продукции.

Осуществление маркетинговой деятельности на предприятии отражает усиление тенденций к планомерной организации производства в целях повышения эффективности функционирования фирмы и ее хозяйственных подразделений. В зависимости от доминирующей философии маркетинга конкретного предприятия виды маркетинговой деятельности могут характеризоваться по-разному, обладая при этом определенными сильными и слабыми сторонами.

14.3. Отраслевая дифференциация маркетинга

Существующая дифференциация маркетинга по отраслям, сохраняющая единство целей и принципов, способствует решению специфических задач любых отраслей экономики и сфер социальной жизни. Учитываются создаваемые в отрасли особенности продукта и формы его потребления.

Различают следующие отраслевые виды маркетинга:

1. **Производственный.** Цель – поиск рынка сбыта, оценка его емкости, разработка производственно-инвестиционной программы, создание нового продукта, оценка его конкурентоспособности.
2. **Торгово-сбытовой.** Цель – формирование канала товародвижения, организация сбытовой и складской деятельности продукции, логистика, изучение и прогноз потребительского спроса, создание сервисных услуг.
3. **Маркетинг сферы услуг.** Цель – сочетание целей производственного и торгового маркетинга с учетом своей специфики.
4. **Маркетинг интеллектуального продукта (информационных технологий).** Цель – сочетание нематериальной формы с использованием особых форм его реализации и обслуживания.
5. **Международный.** Цель – внешнеэкономическая деятельность.
6. **Маркетинг финансово-кредитного продукта и страхового дела, а также маркетинг ценных бумаг.**
7. **Маркетинг некоторых специфических рынков (рынок труда и рынок образования).**

Действие маркетинга распространяется и на такие сферы, как, например, политическая жизнь, социальные отношения, искусство и культура и т. п.

Выделяют следующие уровни маркетинга:

- микромаркетинг (рыночная деятельность организации (фирмы, компании), в т. ч. подразделяя на внутренний (деятельность персонала маркетинговой службы предприятия) и внешний, (исследование и анализ рынка, организация сбыта товаров и связей с посредниками);
- макромаркетинг (участие госучреждений, отраслевых и региональных структур в управлении и регулировании фирмы в рыночной сфере);
- глобальный или международный (деятельность на внешнем, мировом рынке), организация внешней торговли (особая форма – мегамаркетинг).

14.4. Процесс управления маркетингом

Важнейшей составляющей в деятельности каждого предприятия или компании является заинтересованность в эффективном управлении своей маркетинговой деятельностью. Фирме необходимо знать, как планировать проведение анализа рыночных возможностей, отбирать подходящие целевые рынки, разрабатывать эффективный комплекс маркетинга, успешно управляя претворением в жизнь маркетинговых усилий. Это и составляет процесс управления маркетингом.

Огромное количество факторов оказывают воздействие на принятие решений руководством фирмы, и, безусловно, недостаточно опираться только на интуицию и прошлый опыт руководителей. Необходимость получения адекватной и точной информации способствует определению точности и предсказуемости принятия руководителями верных решений.

Единых рецептов по использованию четко определенных организационных структур управления маркетингом не существует. Речь скорее идет о применении неких общих принципов построения организационных структур управления маркетингом, имея в виду, что их материализация может осуществляться достаточно по-разному. Основные процессы управления маркетингом в организации представлены на рис. 68.

За последние годы в основе постоянно развивающихся производственно-хозяйственных отношений возникла принципиально новая субстанция, названная информацией, которая стала самым востребованным продуктом современной мировой экономики.



Рисунок 68 – Ключевые процессы управления маркетингом в организации

14.5. Маркетинговые исследования

Ценность информации как экономического ресурса состоит в том, что она обеспечивает принятие решений, влияющих на характер и эффективность производства. Кроме того, информация и получаемые с ее помощью знания реализуются в новых средствах труда, технологиях, профессиональном опыте работников, уровне организации экономических единиц. Для уменьшения степени неопределенности и риска организация должна располагать надежной, в достаточных объемах и своевременной информацией.

Под *маркетинговой информацией* понимается информация, получаемая в ходе исследования процесса обмена результатами общественно полезной деятельности и взаимодействия по поводу такого обмена всех субъектов рыночной системы, используемая во всех сферах (уровнях) предпринимательства, включая маркетинговую деятельность.

Система маркетинговой информации – это система взаимосвязи людей, технических средств и методических приемов, предназначенных для сбора, классификации, анализа, оценки и распространения актуальной, своевременной и точной информации для принятия маркетинговых решений (рис. 69).



Рисунок 69 – Элементы маркетинговой информационной системы

Система маркетинговой информации включает системы:

– внутренней отчетности;

- сбора текущей маркетинговой информации;
- маркетинговых исследований;
- анализа информации.

Менеджеры по маркетингу, анализируя рыночную среду, постоянно нуждаются в точной, своевременной и достоверной информации обо всех происходящих изменениях на рынке.

Необходимые сведения о выявленных потребностях менеджеры получают из внутренней отчетности и движения финансовых средств фирмы, маркетинговых исследований и анализа информации. Многие предприятия имеют самостоятельные отделы, которые проводят маркетинговые исследования или же поручают их проведение специализированным агентствам.

Основные направления маркетинговых исследований:

- 1) исследование рынка сбыта;
- 2) исследование инструментариев маркетинга;
- 3) исследование внешней среды;
- 4) исследование внутренней среды;
- 5) исследование рынка производительных сил;
- 6) исследование мотивов;
- 7) маркетинговая разведка;
- 8) бенчмаркинг.

Основные задачи маркетинговых исследований представлены на рисунке 70.

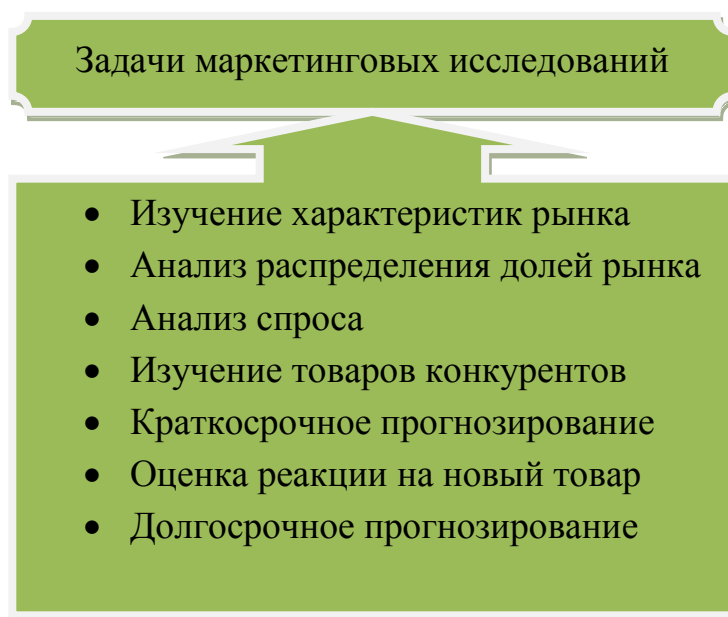


Рисунок 70 – Основные задачи маркетинговых исследований

Одна из основных целей маркетингового исследования – определение рыночных возможностей компании. Необходимо правильно оценить и предсказать размер рынка, потенциал его роста и возможную прибыль. Одна из основных целей маркетингового исследования – определение рыночных возможностей компании. Необходимо правильно оценить и предсказать размер рынка, потенциал его роста и возможную прибыль.

Прогнозы продаж будут использованы финансовым отделом для привлечения оборотных средств или инвестиций, производственным отделом – для определения мощностей и планируемой производительности, отделом поставок – для выполнения закупок в соответствии с потребностями, а отделом кадров – для найма необходимой рабочей силы.

Проведение маркетинговых исследований включает 5 основных этапов (рис. 71).



Рисунок 71 – Этапы проведения маркетинговых исследований

Результаты маркетингового исследования способствуют эффективной адаптации производства или посреднической деятельности и их потенциала к состоянию рынка и требованиям конечного потребителя. Маркетинговые исследования структурно включают два главных направления – изучение характеристик рынка и внутренних действительных и потенциальных возможностей производственной и посреднической деятельности фирмы. Проведение маркетинговых ис-

следований связано с необходимостью уменьшения риска осуществляемой предпринимательской деятельности.

Практикум

Задание 1.

К какой концепции маркетинга вы отнесете фирмы, каждая из которых придерживается одного из следующих девизов, поясните свой ответ:

1. Мы производим автомобили, которые предлагаем по доступным ценам.

2. Наши ювелирные украшения получили признание на международной выставке в Женеве.

3. Мы не только продаем мебель по каталогам, но и доставляем ее по требованию покупателя.

4. Все наши электростанции оснащены газо- и водочистительными системами, а также хранилищами для отходов топлива.

5. Мы производим экологически чистые продукты питания, которые предлагаем по доступным ценам.

6. Мы поставляем вина от лучших виноделов Испании.

7. Мы строим наш завод в соответствии с требованиями экологичности и безопасности с учетом современных безотходных технологий обработки сырья.

8. Мы предлагаем нашим клиентам весь спектр услуг по обслуживанию приобретенного оборудования.

Задание 2.

Организация средних размеров специализируется на продаже детской одежды и имеет несколько отделов по видам одежды (верхняя одежда, белье, спортивная одежда и т. п.). Какая структура отдела маркетинга целесообразна для данного хозяйствующего субъекта?

Задание 3.

Вы работаете директором по маркетингу в компании «Сытый дом», производящей замороженные продукты питания. Ваш руководитель хочет узнать, какое количество магазинов города торгует гаванской смесью вашего производства. Поскольку ваша продукция реализуется через оптовых посредников, то вы не можете дать ответ

на этот вопрос немедленно, но вашему руководителю необходима желаемая информация через два дня. Каковы будут ваши действия?

Задание 4.

Предложите эффективный способ сегментирования рынка для следующих товаров: канцелярские товары, корм для животных, чай, конфеты. Поясните ответ.

Задание 5.

В торговой компании «Трейд-Синтез» состоялась выставка-продажа компьютеров, принтеров, комплиментарных товаров, любительской видео- и аудиоаппаратуры, где особо подчеркивались достоинства инновационных цифровых видео- и аудиосистем, которые, к тому же, бесплатно комплектовались сумкой и картами памяти. На выставке-продаже были представлены также канцелярские товары, новая производственная линия «экспресс-жалюзи» на продажу.

Укажите, какие товары относятся к классу товаров-лидеров, какие – к товарам-локомотивам, товарам поддержки, зазывным товарам.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «маркетинг» и приведите факты, подтверждающие его многоуровневый и многоаспектный характер.
2. Что называется маркетинговой стратегией?
3. Перечислите и прокомментируйте основные принципы маркетинга.
4. Когда, по вашему мнению, маркетинг появился в России? Поясните свой ответ.
5. Какие обстоятельства способствуют развитию маркетинга в нашей стране?
6. Перечислите и охарактеризуйте виды концепций маркетинга.
7. Расскажите об основных видах маркетинговой деятельности организации.
8. Перечислите ключевые процессы управления маркетингом в организации.
9. Какова роль маркетинговой информации в деятельности фирмы?
10. Раскройте последовательность этапов проведения маркетинговых исследований.

Контрольный тест

1. В чем заключается общественная роль маркетинга?
 - а) обеспечить удовлетворение спроса потребителей, предъявленного на рынке, и за счет этого получить максимально возможную прибыль;
 - б) сделать усилия по сбыту продукции, а также глубоко понять клиента, чтобы товар или услуга точно подходили клиенту и продавали себя сами;
 - в) разработать программу создания, вывода на рынок нового товара и канала его движения от производителя до потребителя;
 - г) создать информационно-аналитическую базу для принятия маркетинговых решений.

2. Маркетинговая структура рынка зависит от:
 - а) характеристик рынка и размеров предприятия;
 - б) структуры управления предприятием;
 - в) специфики выпускаемой продукции;
 - г) нет верного ответа.

3. В основе какого подхода к построению организационных структур маркетинга заложено создание временных организационных групп?
 - а) функционального;
 - б) дивизионного;
 - в) матричного;
 - г) линейного.

4. Структура функционального типа целесообразна для организаций:
 - а) выпускающих большое количество продукции;
 - б) выпускающих небольшое количество продукции;
 - в) оказывающих услуги;
 - г) не имеет значения.

5. По направленности маркетинговых усилий выделяют маркетинг:
 - а) дифференцированный, концентрированный;
 - б) поддерживающий, противодействующий;
 - в) целевой, массовый, индивидуальный;
 - г) конверсионный, стимулирующий, развивающийся.

6. Выделяют следующие методы маркетинга:

- а) опыт, анализ, эксперимент;
- б) сравнительный анализ, синтез, информационно-аналитический метод;
- в) аналитический, интуитивный;
- г) общенаучный, аналитико-прогностический, методы, заимствованные из разных областей знаний.

7. Стратегия маркетинга – это...

- а) модель, то есть упрощенная картина или схема реальности, абстрактное обобщение действительного проявления соответствующих статистических данных;
- б) комплекс базовых решений и принципов, вытекающих из оценки рыночной ситуации и собственных возможностей и направленных на достижение генеральной цели фирмы;
- в) система управленческих регуляций и исследовательской деятельности, направленной на эффективное доведение товара от сферы производства до сферы потребления;
- г) набор поддающихся контролю маркетинговых инструментов, совокупность которых фирма использует для получения желаемых реакций целевого рынка.

8. Подберите соответствующие термины и определения:

а) стратегия атаки – это...	1) сокращение операций на рынке, уход с рынка.
б) стратегия обороны – это...	2) сохранение занятых позиций, отказ от дальнейших инвестиций.
г) стратегия отступления – это...	3) расширение операций на рынке, увеличение своей доли на рынке, дополнительные инвестиции.

9. Управление маркетинговой деятельностью как системой – это...

- а) модель, то есть упрощенная картина или схема реальности, абстрактное обобщение действительного проявления соответствующих статистических данных;
- б) совокупность действующих за пределами компании субъектов и сил, которые влияют на развитие и поддержание службами маркетинга выгодных взаимоотношений с целевыми клиентами;
- в) должностное лицо фирмы, занимающееся управлением всей

- маркетинговой деятельностью;
- г) система, состоящая из анализа, планирования, организации мероприятий и контроля над их проведением.

10. Какое звено управления принимает решение по наиболее важным вопросам маркетинговой деятельности?

- а) совет управляющих по маркетингу;
- б) совет директоров или правление;
- в) совет сектора по маркетингу;
- г) совет менеджеров по маркетингу.

ГЛАВА 15. РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

15.1. Понятие и классификация корпоративных рисков

В сложившихся рыночных условиях особое и принципиальное значение для организаций приобретают вопросы и проблемы оценки степени и уровня рисков и их минимизации как важная составная часть менеджмента в теории и практики управления предприятиями на современном этапе.

Риск – это возможность возникновения (или возникновение) неблагоприятной ситуации, которая в свою очередь может привести к неблагоприятным последствиям в работе на производстве или любом другом виде деятельности.

К неблагоприятным ситуациям относятся:

- отсутствие результата (отсутствие прибыли и убытка);
- невыполнение плана;
- убыток (потеря собственных средств);
- упущенная выгода;
- событие, которое совмещает в себе сразу все вышеперечисленное.

Как известно, ничто и никогда не появляется на пустом месте. Риски также имеют какую-либо природу происхождения. Основными характеристиками происхождения рисков являются:

1. Экономическая природа. Риск характеризуется тем, что занимает определенную нишу в экономической сфере на предприятии. Чаще всего данный вид рисков связан с осуществлением хозяйственной деятельности. Такие риски напрямую влияют на прибыль организации, а также характеризуются различными экономическими последствиями, которые несут угрозу в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

2. Объективность проявления. Риск – объективное явление, т. е. риск сопровождает абсолютно все направления деятельности предприятия, несмотря на то, что порождение риска, скорее всего, зависит именно от субъекта.

3. Вероятность возникновения. Необходимо помнить, что риски и события, связанные с ними, могут произойти, а могут и не произойти. Узнать о вероятности появления риска можно только тогда, когда деятельность предприятия ведется в сопровождении объективных и субъективных факторов. Но необходимо помнить, что некоторая дея-

тельность на предприятии всегда предусматривает возникновение рисков, например финансовая.

4. Неопределённость последствий. Люди, работающие на предприятии должны помнить, что последствия риска могут проявить себя в совершенно неожиданных аспектах. Иначе говоря, риск может привести к потерям дохода в одном случае и формированию его дополнительного фонда в другом.

5. Ожидаемые неблагоприятные последствия. Последствия риска всегда характеризуются как позитивными, так и негативными показателями, но на практике риск практически всегда характеризуют уровнем неблагоприятных последствий. Данное мнение возникает потому, что риск, как говорилось ранее, затрагивает все сферы деятельности предприятия и может вызвать необратимые негативные последствия.

6. Вариабельность уровня. Необходимо брать на вооружение тот факт, что риск не является неизменным, он изменяется по мере своего существования. Изменения риска зависят от ряда факторов: времени, силы риска, способов избавления от риска и т. д.

7. Субъективность оценки. Оценочным показателем риска является уровень риска. Оценка риска определяется полнотой и достоверностью информации, квалификацией сотрудников и другими факторами.

Все вопросы, связанные с классификацией рисков, образуют сложную систему. Классификация рисков – это система рисков, подобранных по общим признакам (критериям), которые позволяют объединить все эти риски в более доступные понятия.

Существует множество классификаций рисков, разработанных разными учеными. Далее будут представлены более значимые из них.

Практически первым из ученых, разработавших классификацию рисков, был Дж. М. Кейнс, положивший в ее основу систему рисков с точки зрения субъекта, осуществляющего инвестиционную деятельность. Классификация рисков Кейнса включает три их основных вида:

1. Предпринимательский риск – неопределенность ожидаемого дохода от вложения средств.

2. Риск «заимодавца» – риск невозврата кредита, включающий в себя юридический риск (уклонение от возврата кредита) и кредитный риск (недостаточность обеспечения).

3. Риск изменения ценности денежной единицы – вероятность потери средств в результате изменения курса национальной денежной единицы (рыночный риск).

В своих трудах Кейнс отмечал, что все виды рисков, которые он выделил, неразрывно связаны между собой.

На сегодняшний день существует множество экономической литературы, посвященной рискам и их классификации. Одни охватывают все множество существующих рисков, другие – рассматривают только малую часть из огромного числа рисков. Однако базовая классификация, на наш взгляд, должна обязательно включать пять видов рисков, присущих организации (рис. 72).



Рисунок 72 – Базовая классификация рисков организации

1. Организационные риски – к ним относятся риски, которые связаны с плохой работой менеджеров, сотрудников, а также ошибками при выполнении различных видов деятельности, нарушениями системы контроля, плохо разработанными правилами работы и т. д.

2. Рыночные риски – данный вид рисков связан с нестабильностью экономической системы. Например, предприятие рискует потерять свой доход из-за частого повышения цены (снизится спрос на продукцию).

3. Кредитные риски – данный риск возникает тогда, когда контрагент не выполнит свои обязательства в срок.

4. Юридические риски – данные риски влекут потери потому, что не было учтено законодательство либо законодательство было изменено в период сделки и т. п. Также риск появляется при некорректно составленной документации.

5. Техничко-производственные риски – к ним относятся риски, влекущие угрозы экологии, риски возникновения непредвиденных чрезвычайных ситуаций (пожары, аварии), строительный риск и т. д.

Существует также более широкая классификация рисков (по различным критериям):

1. Виды рисков по роду опасности:

– техногенные риски – связаны с хозяйственной деятельностью человека (загрязнение окружающей среды);

– природные риски – не зависят от деятельности человека (землетрясение);

– смешанные риски – события природного характера, которые связаны с хозяйственной деятельностью человека (оползень, связанный со строительными работами).

2. Виды рисков по сферам проявления:

– политические риски – это риски прямых убытков и потерь прибыли из-за изменений политической ситуации в государстве;

– социальные риски – это риски, связанные с социальными кризисами;

– экологические риски – это риски, которые несут ущерб окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц;

– коммерческие риски – это риски экономических потерь, возникающие в любой коммерческой, производственно-хозяйственной деятельности;

– профессиональные риски – это риски, связанные с выполнением (невыполнением) профессиональных обязанностей.

3. Виды рисков по возможности предвидения:

– прогнозируемые риски – это риски, которые связаны с циклическим развитием экономики, предсказуемым развитием конкуренции и т. п.;

– непрогнозируемые риски – это риски, отличающиеся полной непредсказуемостью проявления (форс-мажорные обстоятельства).

4. Виды рисков по источникам возникновения:

– внешний (систематический или рыночный) риск – это риск, не

зависящий от деятельности организации (инфляционный риск, процентный риск, валютный риск, налоговый риск);

– внутренний (несистематический или специфический) риск – это риск, зависящий от деятельности конкретного хозяйствующего субъекта и связанный с неквалифицированным финансовым менеджментом, плохой работой кадров и т. п.

5. Виды рисков по размеру возможного ущерба:

– допустимый риск – потери не превышают расчётной суммы прибыли по осуществляемой операции;

– критический риск – потери не превышают расчётной суммы валового дохода по осуществляемой операции;

– катастрофический риск – частичная или полная утрата собственного капитала (может сопровождаться утратой заёмного капитала).

6. Виды рисков по комплексности исследования:

– простой риск – риск, не имеющий подвидов, например, кризисный риск;

– сложный риск – риск, имеющий комплекс подвидов, например инвестиционный риск (риск инвестиционного проекта и риск конкретного финансового инструмента).

7. Виды рисков по финансовым последствиям:

– риск, влекущий только экономические потери, (потеря дохода или капитала);

– риск, влекущий упущенную выгоду, характеризует ситуацию, при которой предприятие не может осуществить запланированную операцию;

– риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы («спекулятивный финансовый риск»).

8. Виды рисков по характеру проявления во времени:

– постоянный риск связан с действием постоянных факторов, например валютный риск;

– временный риск, возникающий лишь на отдельных этапах осуществления операции.

9. Виды рисков по возможности страхования:

– риски, которые возможно застраховать, – это риски, результаты которых возможно застраховать;

– риски, которые невозможно застраховать – это риски, по которым отсутствует предложение страхования.

10. Виды рисков по частоте реализации:

- высокие риски – имеют высокую частоту наступления ущерба;
- средние риски – имеют среднюю частоту нанесения ущерба;
- малые риски – имеют малую вероятность наступления ущерба.

Подводя итоги, можно сказать, что риски охватывают непосредственно всю деятельность предприятия. На каждом предприятии время от времени возникает немало рисков.

15.2. Система управления рисками в организации

Система управления рисками выполняет большое количество различных функций. Данная система чаще всего выступает основополагающим звеном всей управленческой деятельности. Именно по системе управления рисками в дальнейшем строят стратегию организации и систему контроля и мотивации (рис. 73).

Когда мы говорим слово «система», то предполагаем целостность, неразрывность, единство. Так же и в системе управления рисками – нельзя говорить о каком-то одном её компоненте в отдельности. Необходим максимальный охват всех рисков, полный анализ всех имеющихся рисков, их оценка, их распознавание, а также необходима совокупная разработка методов контроля.

Проблема управления рисками не может быть эффективно решена набором отдельных мероприятий. Данная задача решается исключительно внедрением комплексной технологии управления рисками, затрагивающей все аспекты деятельности компании. В основе технологии должен лежать принцип, согласно которому ни одно бизнес-решение не может быть принято без осознания степени риска, адекватного принимаемому решению. Результатами развития управленческих технологий принятия решений и минимизации возможных потерь явилась концепция комплексного (глобального) управления рисками.

Комплексное управление рисками должно являться неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления любой компанией, стремящейся стать лидером на рынке.

Система управления рисками не появляется на пустом месте. Для ее формирования необходимо пройти определенные этапы (рис. 74).

Этап 1 – определение целей организации.

ИЕРАРХИЯ ЦЕЛЕЙ И ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОВОКУПНЫМ РИСКОМ ОРГАНИЗАЦИИ

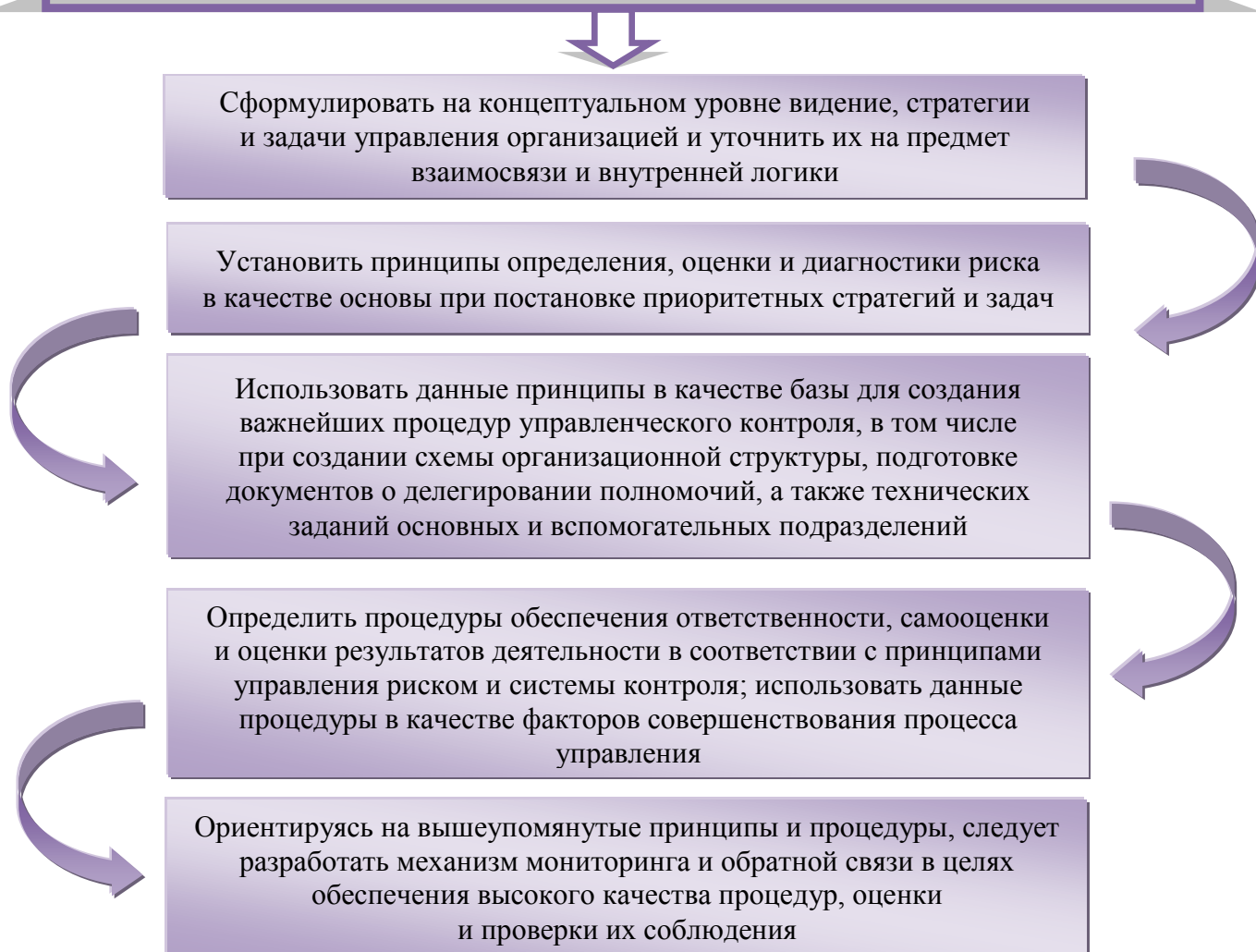


Рисунок 73 – Последовательность разработки системы управления рисками

Управление рисками – составная часть общего планирования организации. Поэтому прежде, чем приступать к созданию системы управления рисками, руководству следует четко определить цели самой организации.

Этап 2 – осознание необходимости управления рисками и принятие решения о создании системы риск-менеджмента.

Система управления рисками в любой организации, будь то государство, фирма или отдельная семья, не будет создана до тех пор, пока лица, принимающие в ней решения, не осознают, что:

– цели организации могут быть не достигнуты из-за существования рисков;

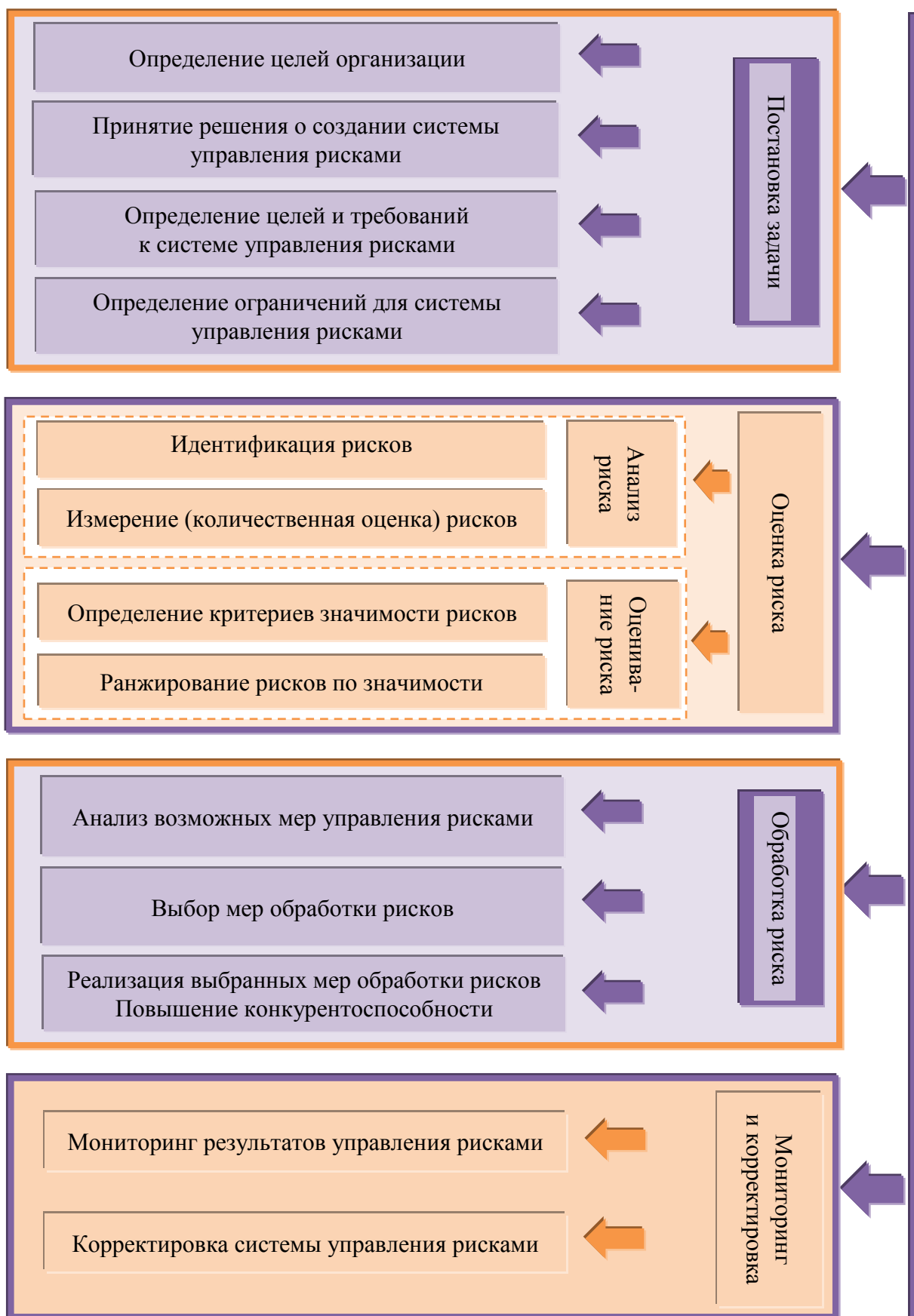


Рисунок 74 – Этапы становления системы управления рисками

– рисками можно и нужно управлять.

Решение о формировании системы управления рисками является закономерным следствием понимания указанных обстоятельств. Оно же обеспечивает правильное отношение руководства к затратам на создание и поддержание данной системы.

Этап 3 – определение целей и требований к системе управления рисками.

Коммерческая организация создается для получения прибыли. Целью некоммерческой организации является осуществление определенной деятельности. Система управления рисками должна обеспечить достижение этих целей. Но в зависимости от установленных руководством конкретных целевых показателей, отношения к риску в организации и располагаемых ресурсов перед риск-менеджментом могут быть поставлены разные задачи, которые условно можно разделить на две категории:

– требования к системе управления риском, пока риск не реализовался;

– цели риск-менеджмента, которые он должен обеспечить на этапе после реализации риска.

Этап 4 – определение ограничений для системы управления риском.

Любая организация действует в условиях определенных ограничений. Они могут быть обусловлены характеристиками внешней среды либо самой организации. Некоторые из ограничений существуют и в отношении деятельности организации по управлению рисками. Риск-менеджерам приходится их учитывать в работе при достижении поставленных целей. Поэтому необходимо представлять источники и характер возможных ограничений.

Первые четыре этапа (1–4) можно объединить понятием «постановка задачи», которая определяет:

- необходимость решения;
- цели;
- требования;
- ограничения.

Этап 5 – идентификация рисков.

После постановки задачи начинается сбор необходимой информации. И первое, что надо собрать, – это информация о том, какие риски действуют на объект. Делать это достаточно сложно, потому что риски очень многообразны по своей природе и характеру влияния на

различные ценности. К наступлению опасного явления могут привести разные причины. Одно опасное явление, как правило, обладает несколькими вариантами влияния на объект. Объект по-разному реагирует на эти воздействия. Кроме того, весь процесс реализации риска во многом зависит от наличия или отсутствия многочисленных факторов риска. Поэтому процесс идентификации, т. е. выявления и описания рисков, является творческим и плохо поддается формализации.

Результатом данного этапа является максимально возможный перечень рисков, действующих на объект.

Этап 6 – измерение (количественная оценка) рисков.

Выявленные на предыдущем этапе риски требуется количественно измерить, чтобы появилась возможность сравнить их между собой и оценить их приемлемость или опасность для организации. Основные сложности измерения рисков связаны с необходимостью оценки вероятности и последствий событий, которые еще не произошли. А в ряде случаев речь идет о явлениях, которые вообще никогда не происходили с данным объектом. При этом объем доступной информации для измерения чаще всего очень ограничен. Поэтому достаточно сложным является поиск подходящих методов расчетов и исходных данных, а также оценка надежности полученных результатов.

По итогам выполнения данного этапа для каждого идентифицированного риска определяются численные значения вероятности, последствий и иных показателей, характеризующих степень опасности.

Идентификация и измерение рисков (этапы 5 и 6) в совокупности составляют «анализ риска». В процессе деятельности появляются новые данные, существующая информация пополняется и уточняется, поэтому процесс анализа непрерывный. В результате создается информационная основа управления риском. Чем надежнее основа, тем более взвешенные и эффективные решения сможет принять руководство.

Этап 7 – определение критериев значимости рисков.

Все выявленные и измеренные риски несут в себе разную угрозу для организации. В условиях ограниченных ресурсов важно грамотно распределить их. Поэтому необходимо провести ранжирование рисков по степени опасности и наибольшее внимание уделять самым критичным из них. Для этого следует установить некоторые критерии, которые позволят разделить все риски на группы по их значимости для организации. Эти критерии в значительной степени зависят от отношения руководства к риску, поэтому не всегда являются объективными.

Этап 8 – ранжирование рисков по значимости.

Идентифицировав риски и применив к ним выбранные критерии, получают перечень рисков, сгруппированных по степени значимости. В нем, как правило, различают категории критических (неприемлемых), допустимых и пренебрежимо малых рисков. В результате сразу становятся видны те из них, которые требуют особого внимания и те, обработку которых можно производить в зависимости от наличия возможностей и ресурсов.

Определение критериев и ранжирование вместе составляют так называемое «оценивание риска». Данное название нельзя назвать удачным с методической точки зрения, поскольку в процессе управления риском слишком часто приходится сталкиваться с терминами, образованными от слова «оценка». Тем не менее данное понятие определено в ГОСТ Р 51897–2002, поэтому его употребление нормативно обосновано.

В свою очередь, в том же ГОСТе вводится также понятие «оценка риска», которая согласно данному стандарту объединяет этапы анализа и оценивания риска, охватывая тем самым всю область подготовительной работы перед началом выбора и реализации мер по обработке риска.

Этап 9 – анализ возможных мер управления рисками.

Большое количество видов рисков влечет и многообразие мер управления ими. Также, как и при идентификации рисков, важно структурировать все множество вариантов. У организации, подверженной какому-либо риску, есть четыре принципиальных пути:

- полностью избежать риска;
- изменить риск до приемлемого уровня;
- передать риск кому-то другому;
- принять риск на себя.

Эти подходы могут применяться обособленно или комбинироваться между собой. Все возможные меры управления конкретными рисками могут быть сгруппированы в зависимости от того, какой из указанных принципов лежит в их основе. Лица, ответственные за управление рисками в организации, обязаны провести анализ вариантов обработки идентифицированных рисков, оценить их достоинства и недостатки, а также возможность применения в существующих условиях.

Этап 10 – выбор мер обработки рисков.

С теоретической точки зрения выбор организацией методов

управления риском – это задача оптимизации в условиях ограничений. Кроме ограниченности ресурсов, сложность выбора заключается в необходимости сопоставления реальных затрат и возможных событий. В обработке рисков, которые могут вообще не наступить, должны быть задействованы конкретные трудовые силы и материальные средства. При этом результат подобных усилий далеко не всегда можно объективно измерить. Поэтому данный процесс также очень плохо поддается формализации и требует творческого подхода. По окончании этапа должен быть сформирован план мероприятий по управлению рисками и предусмотрены соответствующие ресурсы для его исполнения.

Этап 11 – реализация выбранных мер обработки рисков.

Утвержденный руководством план является основным документом, определяющим участие каждого сотрудника в управлении рисками организации. Выполнение всех мер осуществляется всеми подразделениями предприятия, а лица, ответственные за управление рисками, координируют их действия.

Этапы по анализу, выбору и реализации мер обработки рисков, представляющие собой принятие и реализацию управленческих решений в отношении риска, объединяются понятием «обработка риска». Их надлежащее выполнение собственно и обеспечивает достижение поставленных перед риск-менеджментом задач.

Этап 12 – мониторинг результатов управления рисками.

После реализации выбранных мер всегда необходима проверка полученных результатов. Далеко не всегда это легко сделать, поскольку отсутствие аварий и несчастных случаев не обязательно является следствием хорошей работы риск-менеджеров, а может объясняться просто благоприятным стечением обстоятельств. В случае наступления нежелательных явлений об эффективности системы можно, в частности, судить, сопоставив возможные неблагоприятные последствия при условии отсутствия риск-менеджмента с фактическими убытками.

Проверки, как и действие всей системы управления рисками, должны осуществляться на регулярной основе, поэтому данный процесс обычно называют «мониторингом».

Этап 13 – корректировка системы управления риском.

Если мониторинг результатов выявил их несоответствие поставленным требованиям, то необходима корректировка на всех или отдельных этапах управления рисками. В тяжелых случаях, когда картина не ясна, может потребоваться дополнительный более глубокий анализ тех или иных шагов. В ряде случаев возможен пересмотр целей и

требований к системе.

Часто мониторинг и корректировку на схемах риск-менеджмента объединяют в один этап, подчеркивая тем самым их неразрывность. С точки зрения всей системы они обеспечивают «обратную связь», позволяющую правильно реагировать на изменения во внешней среде и в деятельности самой организации.

Эффективное функционирование системы управления рисками требует соблюдения ряда принципов, которые должны быть заложены в нее на этапе ее проектирования и построения:

- максимальный охват совокупности рисков предусматривает стремление к наиболее полному охвату возможных сфер возникновения рисков, что позволяет минимизировать неопределенности;

- минимизация влияния рисков требует усилий в направлениях минимизации спектра возможных рисков и степени их влияния на деятельность компании;

- адекватность реакции на риски предполагает возможность адекватной и быстрой реакции на все изменения в совокупности рисков;

- принятие обоснованного риска, т. е. принятие риска возможно лишь в том случае, если он идентифицирован и оценен, выработан и внедрен механизм его мониторинга.

Функции, возлагаемые на систему управления риском, определяют содержание самого процесса управления (рис. 75). К ним можно отнести следующие:

- анализ ситуации риска, т.е. выявление факторов риска и оценка его возможного уровня, прогнозирование поведения хозяйственных субъектов в этой ситуации;

- формирование альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;

- анализ ситуации риска, т.е. выявление факторов риска и оценка его возможного уровня, прогнозирование поведения хозяйственных субъектов в этой ситуации;

- формирование альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;

- разработка политики в области управления риском;

- анализ ситуации риска, т. е. выявление факторов риска и оценка его возможного уровня, прогнозирование поведения хозяйственных субъектов в этой ситуации;

- разработка альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;



Рисунок 75 – Ключевые функции системы управления рисками

- определение доступных путей и средств минимизации риска;
- подготовка и планирование мер по нейтрализации, компенсации ожидаемых негативных последствий риска;
- разработка политики в области управления риском;
- анализ ситуации риска, т. е. выявление факторов риска и оценка его возможного уровня, прогнозирование поведения хозяйственных субъектов в этой ситуации;
- формирование альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;
- разработка альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;
- определение доступных путей и средств минимизации риска;
- подготовка и планирование мер по нейтрализации, компенсации ожидаемых негативных последствий риска;
- разработка политики в области управления риском;
- анализ ситуации риска, т. е. выявление факторов риска и оценка его возможного уровня, прогнозирование поведения хозяйствен-

ных субъектов в этой ситуации;

- формирование альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;

- разработка альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;

- определение доступных путей и средств минимизации риска;

- подготовка и планирование мер по нейтрализации, компенсации ожидаемых негативных последствий риска;

- разработка политики в области управления риском;

- анализ ситуации риска, т. е. выявление факторов риска и оценка его возможного уровня, прогнозирование поведения хозяйственных субъектов в этой ситуации;

- формирование альтернативных вариантов решения и выбор наиболее приемлемого и правомерного из них;

- выявление доступных путей и средств минимизации риска;

- подготовка и планирование мер по нейтрализации, компенсации ожидаемых негативных последствий риска.

Таким образом, система управления рисками позволяет реализовать большое количество различных целей в организации и выступает основополагающим звеном всей управленческой деятельности.

15.3. Методы выявления и минимизации рисков

В настоящее время при управлении организацией используется большое количество методов, благодаря которым можно распознать и устранить риски. Данные методы можно разделить на две группы, где одна половина использует качественный подход, а другая половина – количественный подход. Для выявления и устранения одних рисков необходим детализированный, углублённый анализ, для других – более широкий и менее детализированный. Однако, несмотря на различия в процессе выявления рисков, все методы имеют общие цели:

- найти риск;

- описать риск;

- устранить риск.

Но, как и в любых других сложных ситуациях, для выявления рисков использование одного метода будет неэффективным. Прогрессивным будет использование сразу нескольких методов, подобранных управленцем. Такой подход будет давать более полную и достоверную информацию о рисках, а также поможет лучше оценить

ситуацию. Кроме всего прочего, нельзя забывать об экономической эффективности применяемых методов.

Как ранее было сказано, при выявлении риска управленец получает некую информацию о данном объекте, который является непосредственным носителем риска. Данная информация, как и любая другая информация, должна соответствовать основным принципам:

1. Полнота. Любая информация должна быть полной, тщательно отобранной. Если использовать менее полную информацию, то можно привести корпорацию к крупным потерям, например финансовым.

2. Достоверность. Любая информация, которую получают при выявлении рисков, должна быть достоверной и полученной из проверенных источников.

3. Непрерывность. Так как мир не стоит на месте, все процессы двигаются и меняются, то со временем могут появляться новые риски, которые, в свою очередь, также нуждаются в анализе и проверке.

Для того чтобы получить достоверную, полную и непрерывную информацию, организация должна предоставить дополнительные финансовые средства. Поэтому, прежде чем выбрать тот или иной подход, необходимо сначала распознать экономическое обоснование риска, в котором затраты, потраченные на выявление риска, не приведут к дополнительному материальному ущербу, а также затраты не должны превышать ущерб, который может принести риск.

Для получения информации используют основные методы, представленные на рисунке 76.

1. Опросный лист. Существуют два типа опросных листов: стандартизированный и специализированный. В стандартизированный опросный лист входят вопросы общего характера (около 500), а в специализированный опросный лист входят вопросы, имеющие отношение к конкретной проблеме.

2. Консультация со специалистами, работающими как внутри организации, так и за ее пределами. Это важная составляющая минимизации риска, так как только эксперты смогут оценить риски в полном объеме.

3. Финансовые документы. В финансовых документах фиксируются все действия, которые привели к положительным или, в данном случае, отрицательным последствиям. К финансовым документам предприятия относятся:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;



Рисунок 76 – Методика идентификации рисков и рискообразующих факторов

- данные об учете основных средств;
- данные других форм бухгалтерской отчетности.

4. Диаграмма организационной структуры. Для того чтобы учесть все особенности структуры предприятия и выявить тенденции возникновения рисков, чаще всего используют метод структурных диаграмм. Тип структурных диаграмм зависит:

- от размера организации;

- вида управления;
- организационно-правовой формы организации;
- принципа разделения полномочий и обязанностей.

5. Собеседование с ключевым персоналом. Данный метод приемлем, когда необходимо выявить риски, связанные с торгово-технологическим процессом реализации товаров. Персонал как никто другой играет здесь ключевую роль. Данный метод является эффективным и помогает в выработке прогноза на дальнейшее развитие организации.

6. Персональные инспекционные посещения производственных подразделений. Данный метод зависит от квалификации и опыта сотрудников. Инспекции помогают управляющему фирмой учесть все нюансы работы персонала. Далее последует ряд решений – сделать работы персонала более эффективной за счет улучшения условий труда или внедрения новых технологий, например, или же оставить все как есть. При неожиданной инспекции можно выявить реальные отклонения от планового течения технологического процесса, при заблаговременном извещении сотрудники к моменту начала инспекции уже обладают необходимой информацией, что существенно сокращает затраты времени.

7. Карты потоков, отражающие технологические потоки производственных процессов. Карты потоков отражают технологические потоки производственных процессов. Этот метод используется для выявления основных элементов (узлов) производственного процесса, от которых зависит его надежность и устойчивость.

Существуют два направления действий по снижению рисков:

- избежание появления возможных рисков;
- снижение воздействия риска на результаты производственно-финансовой деятельности.

Имеется также и более легкий, но зато достоверный метод борьбы с рисками – это отказ от риска. Здесь необходимо помнить то, что при использовании данного вида метода, избегать риск будет желательным на стадии принятия решения. В данном случае присутствует минус – риск все же может привести к негативным последствиям, поэтому чаще всего специалисты советуют принять риск на себя. На случай возникновения рисков у хорошего предприятия будет создан резервный фонд. Размер такого резервного фонда составляет исходя из средней годовой суммы потерь за последние три года, скорректированной уровнем инфляции.

Также минимизировать риск можно путем разделения риска на несколько частей или путем объединения нескольких рисков в один. Если выбирать разделение, то осуществление данного метода должно происходить путем так называемого физического разделения активов (делать вклады в разные банки) или разделением активов по собственности (запись имущества на родственников, другие фирмы). Если же выбирать объединение, то оно, в основном, происходит при объединении фирм. Для устранения риска необходимо находить те фирмы, которые будут иметь дополнительную рабочую силу, а также информацию о сферах производства и состоянии рынка.

Методы минимизации рисков можно разбить на две группы:

1. Внешние (по отношению к организации).

Основными внешними методами минимизации риска являются:

1.1. Диверсификация экономической деятельности. Диверсификация означает распределение усилий, а также капиталовложений между различными видами и сферами деятельности. Её можно провести, например, увеличением разнообразия ассортимента изделий. Но необходимо помнить, что диверсификация может иметь и обратную сторону – увеличить риск.

1.2. Передача риска осуществляется по причинам:

- больших потерь;
- лицо, которому передается риск, знает лучшие способы его минимизации;
- лицо, которому передается риск, находится в более выгодном положении.

Также к ключевым способам передачи экономического риска относятся передачи, основанные на заключении контрактов, основными из которых являются:

- аренда;
- лизинг (покупка для сдачи в аренду);
- контракты на хранение и перевозку грузов;
- контракты продажи, обслуживания, снабжения;
- контракт-поручительство;
- договор факторинга;
- биржевые сделки.

1.3. Страхование – это передача риска другому лицу, в роли которого выступает страховая компания. Необходимо помнить, что все застраховать фирме нельзя, например застраховать то, что фирма не получит сверхприбыли. При страховании существуют два ограниче-

ния: цена и невозможность страхования отдельных видов рисков.

2. Внутренние.

Основными методами снижения внутренних рисков являются:

2.1. Проверка партнеров по бизнесу. Менеджер должен помнить, что при заключении любой сделки всегда необходимо проверять предполагаемых партнеров. Основного или стандартного перечня проверки партнеров не существует, но американские предприниматели сделали следующие выводы о том, что необходимо знать о заемщике. В дальнейшем, данные выводы сложились в правило пяти «си»:

1. Характер заемщика (это знания о его личности, о его действиях).

2. Финансовые возможности (это способности заемщика в финансовом плане).

3. Имущество (величина и структура капитала акций).

4. Обеспечение (виды и стоимость акций).

5. Общие условия (внешние факторы).

2.2. Грамотное составление контрактов-сделок.

2.3. Планирование и прогнозирование деятельности организации. Одним из внутренних способов минимизации рынка является эффективное планирование и прогнозирование развития предприятия, которое способствует предвидению экономических колебаний и приспособлению к изменениям среды. Планирование деятельности организации основано на разработке бизнес-плана.

2.4. Составление бизнес-плана.

2.5. Тщательный отбор кадров. Штат сотрудников должен подбираться по принципу компетентности и заинтересованности в работе. При подборе сотрудников необходимо, чтобы они соответствовали следующим принципам:

- опыт работы;
- высокий уровень квалификации;
- соответствие ценностям организации;
- проверенные люди, с которыми ранее имели дело;
- узкий круг персонала.

Основными правилами, которыми пользуются руководители при отборе кадров, являются: интервью, тестирование, испытательный срок, обращение в специальные центры профориентации и тестирование на пригодность.

2.6. Организация защиты коммерческой тайны. Любая информация о деятельности предприятия связана с носителями данной информации – людьми, работающими на предприятии; бумажными документами; видеоплёнками; компьютерной информацией; телефонными и факсовыми сообщениями. Необходимо помнить, что за всю свою деятельность предприятие всегда может потерять от 30 до 70 % информации. Поэтому, кроме общих правил охраны имущества и информации, необходимо:

- стратегически важные подробности технологических процессов держать в особом секрете и желательно осуществлять самим руководителем;

- стимулировать способных сотрудников материальными поощрениями, идти на сотрудничество с наиболее способными и брать их в компаньоны.

2.7. Получение дополнительной информации как о внутреннем положении организации, так и о ее внешнем окружении – один из способов минимизации возможных экономических рисков. Неосведомлённость, некомпетентность может вести к немислимым потерям. При принятии решений надо оценить, насколько существенна выгода от дополнительной информации и насколько само по себе важно решение для лица, которому эта информация необходима. Желательно отложить принятие решения до получения необходимой дополнительной информации, но надо иметь в виду, что до определённого времени с накоплением информации качество решения улучшается, а после этого времени резко падает. То есть надо в определённый момент отказаться от дальнейших поисков информации, так как возникает риск упущения выгоды.

Таким образом, в современных условиях используют различные методы выявления рисков. Все методы имеют общую цель – выявить и описать существующие в организации риски. Эффективнее использовать одновременно несколько методов, так как это позволит получить более достоверную информацию для дальнейшей оценки риска.

В процессе выявления риска мы получаем информацию, которая должна соответствовать следующим принципам: полнота, достоверность, непрерывность.

Для получения данной информации используют специальные методы: опросный лист; консультация со специалистами, работающими как внутри организации, так и за ее пределами; финансовые документы; диаграмма организационной структуры; собеседование с

ключевым персоналом; персональные инспекционные посещения производственных подразделений; карты потоков, отражающие технологические потоки производственных процессов.

При осуществлении деятельности по выявлению рисков, необходимо учитывать, что эта работа позволяет идентифицировать риски в каждой из имеющихся альтернатив только на конкретный промежуток времени, и полученная информация уже в ближайшем будущем будет применима не в полном объеме, поскольку ситуация изменчива, постоянно возникают и исчезают те или иные виды рисков.

Главным на данный момент времени является умение своевременно обнаруживать и предвидеть риски, а также уменьшение негативных последствий до минимума.

Практикум

Задание 1.

Определите максимальную и минимальную степень риска в следующих операциях:

- а) покупка загородного дома;
- б) вложение суммы денег в уставный капитал создаваемого предприятия.

Задание 2.

Инвестор приобрел по одной акции у пяти акционерных обществ вместо пяти акций одного акционерного общества.

Определите, как изменится степень риска, если акционерные общества примерно равнозначны по своим характеристикам.

Задание 3.

При вложении капитала в мероприятие А из 200 случаев была получена прибыль: 250000 д. е. – в 20 случаях; 300000 д. е. – в 80; 400000 д. е. – в 100 случаях. При вложении капитала в мероприятие Б из 240 случаев была получена прибыль: 300000 д. е. – в 166 случаях; 350000 д. е. – в 72; 450000 д. е. – в 24 случаях. Определите среднюю ожидаемую прибыль в мероприятиях А и Б.

Задание 4.

Сельскохозяйственная организация ООО «Рассвет» заключила договор страхования по системе пропорциональной ответственности в отношении принадлежащего ей здания зернохранилища. Стоимост-

ная оценка объекта страхования 10 тыс. д. е., страховая сумма 2,5 тыс. д. е. В результате пожара ущерб составил 5 тыс. д. е. Определите размер страхового возмещения, которое получит сельхозпредприятие.

Задание 5.

В результате пожара уничтожено здание зернохранилища вместе с запасами зерна. Здание и продукция были застрахованы по полной действительной стоимости. Балансовая стоимость зернохранилища составляет 1,5 млн д. е., срок эксплуатации – 15 лет, годовая норма амортизации – 2,5 %. Запасы зерна оценивались в 1,7 млн д. е. Пригодные для дальнейшей эксплуатации остатки (металл кровли) оценены в 40 тыс. д. е., поврежденное зерно пригодно для скармливания скоту и оценивается в 900 тыс. д. е. Затраты по списанию объекта и приведению территории в порядок составили 15 тыс. д. е., из которых 25 % отнесены на себестоимость переработки зерна в фураж. Определите размер страхового возмещения убытка от пожара.

Задание 6.

Посевы ячменя были застрахованы на площади 800 га. Средняя урожайность за последние 5 лет составляет 16 ц/га. Среднерыночная цена реализации зерна ячменя составляет 560 д. е. за 1 ц. На площади 300 га посевы пострадали от засухи, в результате чего 100 га посевов были убраны на зеленый корм, 200 га пересеяны однолетними травами. На оставшейся площади средняя урожайность ячменя составила 8 ц/га. Урожай зеленой массы ячменя с 1 га оценен в размере 2500 д. е/га; зеленой массы однолетних трав – 3000 д. е/га. Затраты на пересев 1 га составили 900 д. е. Определите размер страхового возмещения за причиненный ущерб посевам ячменя.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятиям «неопределенность» и «риск».
2. Перечислите и охарактеризуйте основные (базовые) риски организации.
3. Что собой представляет риск-менеджмент?
4. Охарактеризуйте систему управления рисками в организации.
5. Перечислите функции системы управления рисками.
6. Какие Вы знаете методы выявления рисков?
7. Какие способы минимизации рисков Вы знаете?

8. В чем заключается диверсификация как способ снижения риска организации?

9. Что собой представляет качественная оценка риска?

10. Каким образом можно осуществить оценку совокупного предпринимательского риска?

Контрольный тест

1. Выберите основные характеристики происхождения рисков из представленного ниже списка:

- а) ожидаемые неблагоприятные последствия;
- б) отсутствие результата;
- в) экономическая природа;
- г) упущенная выгода.

2. Выберите базовые риски организации:

- а) политические;
- б) организационные;
- в) техногенные;
- г) профессиональные;
- д) экологические;
- е) юридические;
- ж) рыночные;
- з) правовые;
- и) коммерческие;
- к) технико-производственные;
- л) кредитные;
- м) техногенные.

3. Расставьте иерархию целей и этапы разработки системы управления совокупным риском организации в правильном порядке:

- а) использовать данные принципы в качестве базы для создания важнейших процедур управленческого контроля, в том числе при создании схемы организационной структуры, подготовке документов о делегировании полномочий, а также технических заданий основных и вспомогательных подразделений;
- б) установить принципы определения, оценки и диагностики риска в качестве основы при постановке приоритетных стратегий и задач;

- в) ориентируясь на вышеупомянутые принципы и процедуры, следует разработать механизм мониторинга и обратной связи в целях обеспечения высокого качества процедур, оценки и проверки их соблюдения;
- г) определить процедуры обеспечения ответственности, самооценки и оценки результатов деятельности в соответствии с принципами управления риском и системы контроля; использовать данные процедуры в качестве факторов совершенствования процесса управления;
- д) сформулировать на концептуальном уровне видение, стратегии и задачи управления организацией и уточнить их на предмет взаимосвязи и внутренней логики.

4. Сколько имеется шагов становления системы управления рисками?

- а) 10;
- б) 11;
- в) 12;
- г) 13.

5. Что относится к функциям системы управления рисками?

- а) идентификация рисков;
- б) анализ ситуации риска;
- в) определение критериев значимости рисков;
- г) разработка политики в области управления риском.

6. Укажите виды опросных листов:

- а) стандартизированный;
- б) сложный;
- в) смешанный;
- г) простой;
- д) специализированный.

7. Тип структурных диаграмм зависит от:

- а) размера организации;
- б) количества работников в организации;
- в) производственной структуры организации;
- г) организационно-правовой формы организации.

8. Риск – это...

- а) ошибки при выполнении различных видов деятельности, нарушение системы контроля, некорректно разработанные правила работы и т.д.;
- б) циклическое развитие экономики;
- в) это возможность возникновения (или возникновение) неблагоприятной ситуации, которая в свою очередь может привести к неблагоприятным последствиям в работе на производстве или любом другом виде деятельности;
- г) это система тесно связанных между собой понятий в какой-либо области знания или сфере деятельности человека.

9. Отметьте виды рисков, предложенные Дж. М. Кейнсом:

- а) предпринимательский риск;
- б) критический риск;
- в) риск «заимодавца»;
- г) риск изменения ценности денежной единицы;
- д) риск, влекущий упущенную выгоду;
- е) средние риски.

10. Область риска, в которой величина потерь превосходит критический уровень, называется...

- а) зона допустимого риска;
- б) зона критического риска;
- в) зона катастрофического риска;
- г) безрисковая зона.

ГЛАВА 16. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

16.1. Сущность, цель и задачи логистики

Логистика – важная деятельность, открывающая широкие возможности для применения человеческих и материальных ресурсов, которые затрагивают народное хозяйство. Логистическое управление имеет большое значение для экономики предприятия, так как в значительной степени воздействует на состояние финансово-экономического и правового обеспечения в рыночных условиях многообразных хозяйственных связей.

Исторически сложились три источника формирования термина «логистика»: математический, экономический (управленческий) и военный. Происхождение термина «логистика» связано с греческим словом *logistike*, что в переводе означает «счетное искусство» или «искусство рассуждения, вычисления». В Римской империи под логистикой понимались правила распределения продовольствия, в Византийской империи логистика определялась как искусство снабжения армии и управления ее перемещениями.

За долгий период эволюции логистика превратилась из искусства в науку, в сферу гражданского применения перешла из военной сферы, в область повседневной хозяйственной практики из области теории. В современной экономике логистика стала неотъемлемой частью – как отдельных организаций, так и отраслей, государств и мирового хозяйства в целом.

В настоящее время дается множество определений логистики как сферы общественной деятельности и как науки об этой деятельности.

По мнению Г. Г. Левкина, логистика – это наука о планировании, организации, управлении и контроле движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от первичного источника до конечного потребителя.

П. А. Зайцев дает более глубокое определение: логистика – это комплекс инфраструктурных услуг по организации управления потоковыми процессами, обслуживающий общественно-необходимые цели движения элементов потока (объектов управления) с минимальными или допустимыми издержками.

Потоковый процесс – это процесс, при котором элементы, составляющие основное содержание любого потока, обязательно осуществляют пространственно-временное перемещение для преодоления определенного расстояния (рис. 77).

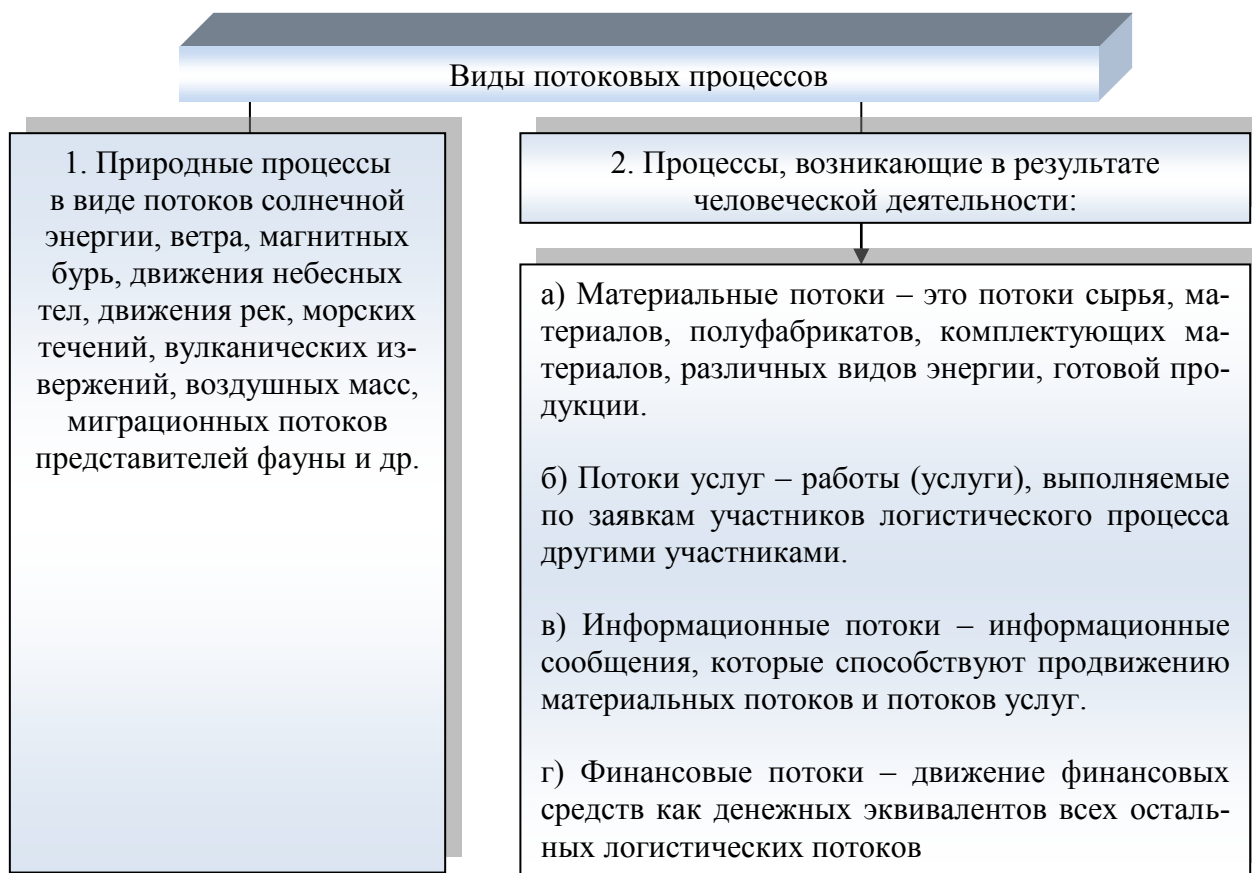


Рисунок 77 – Классификация потоковых процессов

Основным объектом логистики является материальный поток, который охватывает транспортировку от поставщиков до предприятия и внутри предприятия, а также деятельность, связанную с перегрузкой товара с одного транспортного средства на другое, приемку товара по качеству и количеству, размещение и хранение товара, отбор, упаковку и складирование, дальнейшую транспортировку клиентам (оперативно-сбытовая работа).

Прилагаемые к материальному потоку действия называются логистическими операциями, или логистическими функциями.

Логистическая операция – это движение, согласованное с возникновением, поглощением и преобразованием материального и сопутствующего ему информационного, финансового и сервисного потока.

Логистическая функция – это автономная составляющая логистических операций, нацеленных на решение выдвинутых перед логистической системой и звеньями задач.

Целью логистики является организация в пространстве и во времени материальных потоков с минимальными затратами ресурсов, обеспечивающая максимальное удовлетворение запросов потребителей.

Задачи логистики подразделяют на глобальные, общие и частные.

Глобальные задачи – достижение максимального эффекта с минимальными затратами и моделирование логистических систем и факторов их функционирования.

Общие задачи:

1) регулирование материальных и информационных потоков в системе логистики;

2) прогнозирование и планирование необходимых объемов производства, перевозок, складирования;

3) определение несостыковки между необходимостью и возможностью реализовать ее на производстве;

4) выявление спроса на товар (услугу), продвигаемый в рамках логистической системы;

5) организация предпродажного и послепродажного сервисного обслуживания.

Частные задачи:

1) создание минимальных запасов;

2) максимальное сокращение времени хранения готовой продукции;

3) сокращение времени перевозок.

Общая задача логистики сводится к тому, чтобы обеспечить запланированный уровень обслуживания потребителей при минимальных общих издержках.

16.2. Основные логистические концепции

Логистическая концепция – это идея, положенная в основу построения конкретной логистической системы. С помощью концепций реализуется специфика логистики в управлении производственно-коммерческой деятельностью в цепях поставок.

Западными учеными и специалистами разработано и предложено

но к практической деятельности множество логистических концепций, успешно применяющихся на известных предприятиях и концернах, которые дали значительные конкурентные преимущества выпускаемым ими товарам (услугам) и позволили стать предприятиям ведущими в своей отрасли производства.

Основные концепции логистики:

- Концепция JIT – «Just-in-Time» – «Точно в срок».
- Концепция «Requirements /resource planning» (RP) – «Планирование потребностей / ресурсов».
- Логистическая технология «Lean production» – «Тощее производство».
- Концепция «Rules based reorder» (ROP) – «Управление основным перезаказом».
- Концепция «Quick response» (QR) – «Быстрый ответ».
- Концепция «Continuous replenishment» (CR) – «Непрерывное пополнение».
- Концепция «Automatic replenishment» (AR) – «Автоматическое пополнение запасов».

Концепция (JIT) наиболее распространена в практическом применении. Появилась и внедрялась она в конце 1950-х годов японской компанией Toyota, а затем и другими автомобилестроительными фирмами Японии, которые начали активно внедрять систему «KANBAN» (данная система означает комплексную систему организации производства, претворяющую в жизнь принципы общей теории системы, в соответствии с которыми предприятие трактуется как организационное единство, обеспечивающее оперативное регулирование количества производимой продукции на каждой стадии поточного производства).

Лозунгом концепции является потенциальное исключение запасов материалов, компонентов и полуфабрикатов в производственном процессе. Исходной постановкой было то, что если производственное расписание задано, то можно так организовать процесс, что все материалы и полуфабрикаты будут поступать в нужном количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства или сборки готовой продукции. Для этого нужна оперативная передача информационных данных между подразделениями и координация поставщиков деталей. В связи с чем в «Toyota Motor» это было достигнуто благодаря системе специальных карточек «kanban» в пластиковом конверте, которые несут информацию о количестве расходуемых

и производимых товаров (продукции). Эти карточки обращаются внутри предприятия, а также между поставщиками, прикрепляясь к определенной детали или полуфабрикату.

Преимущество данной концепции заключается в том, что ее применение позволяет значительно улучшить качество выпускаемой продукции, сократить затраты производства (себестоимость), практически сократить страховые запасы, ускорить оборачиваемость оборотного капитала.

Концепция «Requirements/resource planning» (RP) является основой для таких логистических систем в производстве и снабжении, как MRP I/MRP II – «Materials/manufacturing requirements/resource planning» (Системы планирования потребностей в материалах/производственного планирования потребностей ресурсов), и в дистрибьюции – DRP I/DRP II – «Distribution requirements/resource planning» (Система планирования распределения продукции/ресурсов).

Целями MRP-систем являются:

1. Своевременное удовлетворение потребностей организации в материальных ресурсах, полуфабрикатах и продукции для планирования производства и доставки конечным потребителям.

2. Поддержание низких уровней материально-производственных запасов, готовой продукции.

3. Планирование производственных операций, расписаний доставки, закупочных операций.

При реализации этих целей MRP-система обеспечивает приток планового количества материальных ресурсов и запасов продукции за время, используемое для планирования. Структура работы системы MRP:

1. Определение, сколько и в какие сроки необходимо произвести конечной продукции.

2. Определение времени и необходимого количества материальных ресурсов для удовлетворения потребностей производственного расписания.

При управлении материальными потоками MRP II является эффективной плановой техникой, позволяющей проводить логистическую концепцию интеграции функциональных сфер бизнеса.

Основными преимуществами MRP I перед MRP II являются:

1. Лучшее удовлетворение потребительского спроса путем сокращения продолжительности производственных циклов.

2. Лучшая организация поставок, более быстрая реакция на изменение спроса.

Система DRP имеет такой же принцип работы, что и MRP, но в каналах дистрибьюции готовой продукции. Сложность системы DRP заключается в том, что она базируется на потребительском спросе, который не контролируется организацией. Так как система планирует и регулирует уровни запасов на базах и складах фирмы в собственной товаропроизводящей сети сбыта или у оптовых торговых посредников.

Преимущества DRP-системы:

- уменьшение логистических издержек, связанных с хранением и управлением запасами готовой продукции;
- уменьшение уровней запасов за счет точного определения величины и места поставок;
- сокращение потребности в складских площадях за счет уменьшения запасов;
- уменьшение транспортной составляющей издержек за счет эффективной обратной связи по заказам;
- улучшение координации между дистрибьюцией и производством.

Сущность логистической технологии «Lean Production» – «Тощее производство» заключается в соединении следующих основных компонентов:

- высокого качества;
- маленьких размеров производственных партий;
- низких уровней запасов;
- высококвалифицированного персонала;
- гибкого оборудования.

Концепция получила название «Тощее производство», так как требует гораздо меньше ресурсов, чем массовое производство (меньше запасов, меньше времени на производство единицы продукции, меньше потерь от брака). Связано это с тем, что сведены до минимума производственные партии и производственное время.

Концепция «Rules Based Reorder» (ROP) – «Управление основным перезаказом» использует одну из старейших методик контроля и управления запасами, основанную на точке заказа (перезаказа) – «re-order point» и статистических параметрах расхода продукции. Основное применение данной концепции – определение и оптимизация уровней страховых запасов в целях исключения колебаний спроса.

Эффективность применения данного метода в большей степени зависит от точности прогнозирования спроса. До появления информационных технологий данный метод не получил широкого распространения в производстве, так как прогнозы не отличались особой точностью. Только с развитием и внедрением информационных систем данный метод начинает завоевывать популярность.

Концепция «Quick response» (QR) – «Быстрый ответ» представляет собой логистическую координацию между ритейлерами (retailer – розничный продавец) и оптовиками и переводится как метод быстрого реагирования, основная цель которого заключается в улучшении продвижения готовой продукции в их дистрибьюторских сетях в ответ на дополнительное изменение спроса. Реализация этих концепций осуществляется через систему мониторинга продаж в розничной торговле и своевременной передачи информации об объемах продаж по специфицированной номенклатуре и ассортименту оптовикам, а от них – производителям готовой продукции.

Успешное применение концепции QR в организации позволяет уменьшить запасы готовой продукции до требуемого уровня, но не ниже величины, позволяющей быстро удовлетворить потребительский спрос, и значительно повысить оборачиваемость запасов.

Концепция «Continuous replenishment» (CR) – «Непрерывное пополнение» предназначена для устранения необходимости в заказах на пополнение запасов готовой продукции (является модификацией QR-концепции).

Целью концепции CR является формирование эффективного плана, нацеленного на пополнение запасов готовой продукции у retailer – розничного продавца. Для этого рассчитывается необходимая суммарная потребность в количестве и ассортименте товара (продукции). Затем на основании достигнутого соглашения между поставщиками, оптовиками и ритейлерами на пополнение их запасов готовой продукции подписывается обязательство по закупкам.

Эффективная работа CR-системы будет достигнута при выполнении следующих условий:

1. Обеспеченность в получении достоверной информации от ритейлеров и в надежной доставке готовой продукции.
2. Размеры грузовых поставок должны максимально соответствовать грузопместимости транспортных средств.

Концепция «Automatic Replenishment» (AR) – «Автоматическое пополнение запасов» является модифицированной и более улучшен-

ной концепций QR и CR. Стратегия данной концепции заключается в обеспечении поставщиков (производителей) готовой продукции необходимым набором правил для принятия решений по товарным атрибутам и категориям, под которыми понимаются комбинации размеров, цвета и сопутствующих товаров, представленных вместе в определенной торговой точке розничной сети.

Используя данную концепцию в своей деятельности, поставщик может удовлетворить потребности ритейлеров в товарной категории за счет устранения необходимости отслеживания единичных продаж и уровней запасов для товаров быстрой реализации. Что также позволит уменьшить затраты ритейлеров, связанные с разделением запасов и обеспечением надежности их пополнения.

16.3. Логистические системы и функции логистики

Логистическая система – это приспособляющаяся система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции, состоящая, как правило, из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней средой.

За время становления логистики как составной части экономики выделяют четыре этапа развития логистических систем:

I этап – интеграция складского хозяйства с транспортом, которые начинают функционировать по единому графику и по согласованной технологии.

II этап – интеграция складского хозяйства и транспорта с производством.

III этап (настоящее время) – интеграция всех участников логистического процесса (поставщики сырья оптового и розничного звена, производство, складское хозяйство, транспорт).

IV этап – логистические операции интегрируются с операциями маркетинга и финансов (рис. 78).

Логистическая система представляет собой взаимосвязь логистических потоков, которые движутся, перерабатываются и зависят друг от друга – изменение характеристик одного потока вызывает реакцию в других, которые, в свою очередь, являются причиной зарождения третьих потоков. Например, оптово-розничное предприятие (продавец) на основании договора купли-продажи (информационный поток) обязуется доставить предприятию производителю (покупателю) материальные ресурсы (материальный поток).

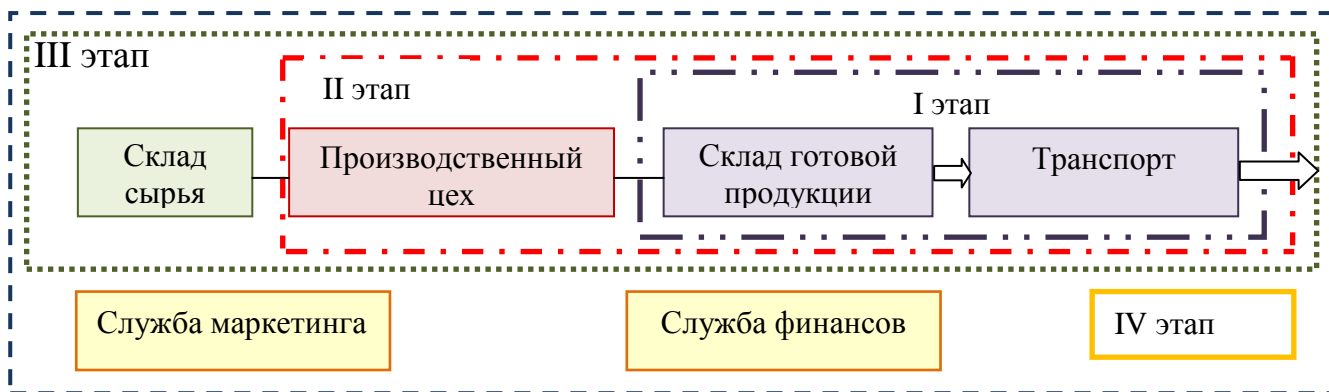


Рисунок 78 – Схема логистической интеграция

Для этого необходимо воспользоваться услугами транспортно-экспедиционной компании на основании договора перевозки (информационный поток) доставить объект перевозки в установленные сроки в указанное место. В свою очередь предприятие-производитель (покупатель) на основании договора в определенной форме расчетов обязательно перечислить (финансовый поток) продавцу денежные средства, а продавец оплатить услуги транспортно-экспедиционной компании (финансовый поток).

Цель логистической системы – своевременная доставка товаров, продукции, изделий в заданное место, в соответствующем количестве и ассортименте в максимально возможной степени подготовленных к производственному или личному потреблению при заданном уровне издержек.

По масштабу явлений и процессов в логистической системе выделяют:

- макрологистические системы;
- микрологистические системы;
- мезологистические системы.

Макрологистическая система – это крупная система управления экономическими потоками, охватывающая посреднические торговые и транспортные организации различных ведомств, структур, а также инфраструктуру экономики отдельной страны или группы стран. Макрологистическая система может создаваться на уровне административно-территориального образования для решения коммерческих, экономических, социальных, экологических, военных и других задач.

Логистические системы в подсистемах снабжения (закупок), производства, сбыта, складирования и др. называют микрологистическими системами, т. е. подсистемами, структурными составляющими

макрологистических систем. Например, производственные и торговые предприятия, территориально-производственные комплексы, в состав которых входят технологически связанные производства, объединенные единой инфраструктурой. Микрологистические системы должны быть интегрированы в единую логистическую систему предприятия, такое соединение происходит путем построения логистических цепей.

Логистическая цепь (ЛЦ) – упорядоченное множество физических и/или юридических лиц (производителей, дистрибьюторов, дилеров, перевозчиков, складов и т. п.), которые в структуре технологического процесса осуществляют последовательные логистические операции, связанные с товародвижением и доведением материальных потоков от одной логистической системы до другой или конечного потребителя.

Все логистические элементы участники логистического потока выполняют набор специфических только им присущих функций (рис. 79).

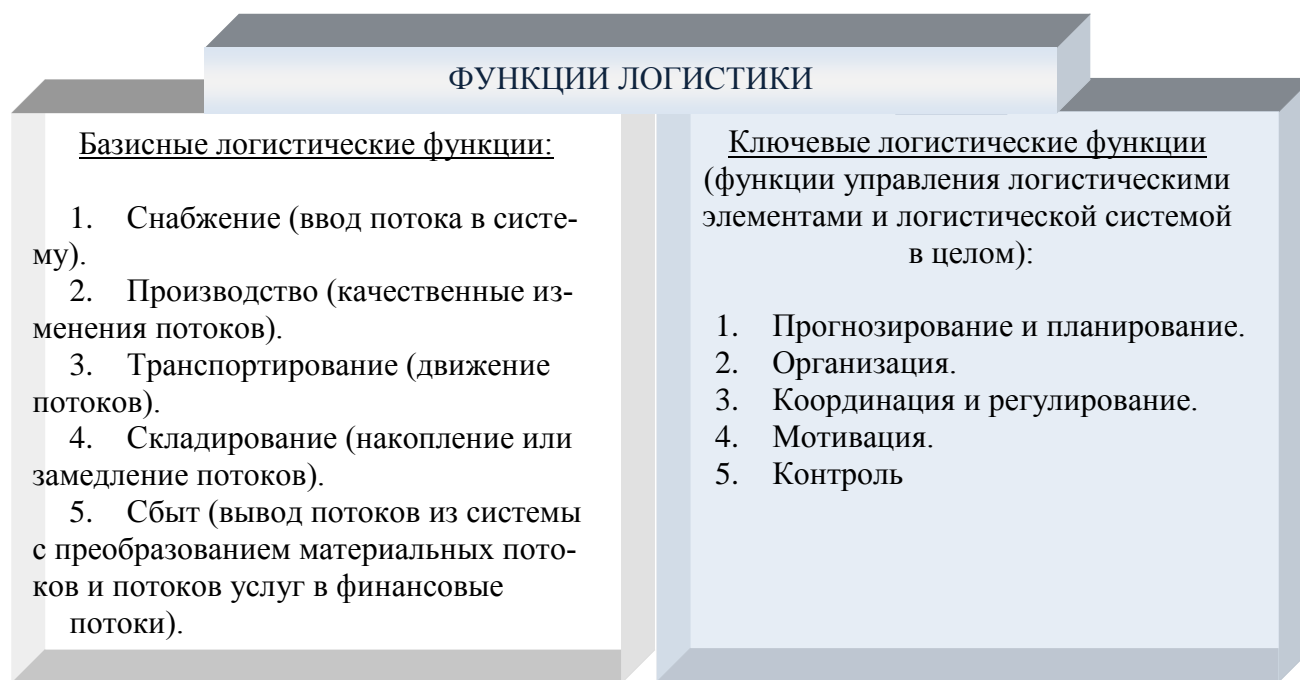


Рисунок 79 – Функции логистического процесса

Логистическая функция – укрупненная группа операций (действий), однородных с точки зрения цели этих операций (действий) и направленных на реализацию целей логистической системы.

В современной литературе можно встретить два понятия это «логистика снабжения» и «закупочная логистика». Иногда оба эти понятия объединяют в термин «закупочная логистика». Некоторые авторы

считают, что термины «снабжение» и «закупка» применимы для производственных и торговых предприятий соответственно.

Закупочная логистика – это область логистики, которая связана с закупкой материально-производственных ресурсов (сырья, материалов, комплектующих изделий и т. д.). Целью закупочной (снабженческой) логистики является удовлетворение потребностей торгового или производственного предприятия с максимально возможной экономической эффективностью.

Содержание функции снабжения (закупок) состоит в приобретении необходимых для организации факторов производства.

Функции снабженческой (закупочной) логистики:

- установление потребностей предприятия в материально-технических ресурсах;
- определение рациональных хозяйственных связей с поставщиками;
- организация закупок и доставка материально-технических ресурсов;
- организация хранения материально-производственных ресурсов и подготовка их к производственному потреблению;
- управление материально-производственными запасами в складских помещениях предприятия;
- разработка производственных программ экономии материально-производственных запасов и контроль за их выполнением;
- контроль за кредиторской задолженностью поставщиков;
- соблюдение требований технологического производства по качеству сырья и комплектующих изделий.

В основу экономической эффективности закупочной логистики заложена система поиска и закупки необходимых материальных ресурсов надлежащего качества, в необходимые сроки и с минимальными затратами.

Движение материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя проходит ряд производственных звеньев, в связи с этим контроль и управление материальным потоком на данном этапе имеет свою особенность и носит название производственной логистики.

Основной задачей производственной логистики является управление материальными потоками на стадиях переработки ресурсов в готовую продукцию, при этом решаются задачи календарного планирования, минимизации уровня материальных ресурсов, сокращения

продолжительности производственного цикла и т. п.

Функции производственной логистики:

- планирование и контроль производства на основе прогноза потребности в готовой продукции и имеющихся заказов потребителей;
- разработка планов-графиков производственных технологических заданий структурным подразделениям предприятия;
- разработка графиков запуска продукции в производство и ее выпуска, согласованных со службами снабжения и сбыта;
- установление нормативов по незавершенному производству и контроль за их выполнением;
- оперативное управление производством и организация выполнения производственных заданий;
- контроль за количеством и качеством выпускаемой готовой продукции;
- контроль за затратами и себестоимостью готовой продукции.

Логистические задачи решаются при выполнении следующих принципов:

- ритмичности и согласованности работ всех производственных структур;
- непрерывности производственно-технологических процессов;
- организации работ на производстве с минимальной трудоемкостью;
- обеспечения гибкости производственных участков;
- обеспечения плана и его выполнения.

Методами решения этих задач являются:

1. Урегулирование движения материальных ресурсов в производстве. Без надлежащего упорядоченного движения материальных ресурсов по производственно-технологическим маршрутам невозможно планирование времени окончания работ. И напротив, если известны пути движения материальных ресурсов и их средняя скорость, то это позволит установить время окончания выполнения заказа. Слаженное (последовательное) движение изделий (компонентов, товаров, полуфабрикатов) в производстве достигается путем стандартизации и унификации технологических маршрутных карт.

2. Синхронизация производственных циклов необходима для сведения к минимуму простоев оборудования и потерь рабочего времени, резкого уменьшения незавершенного производства вследствие сокращения сроков межоперационного и межцехового прослеживания запасов.

Функции производственной логистики поддерживают ритм работы глобальной системы управления товародвижением. Отсутствие отдела логистики и игнорирование методов логистики делает производственное предприятие «узким местом» в цепях поставок.

Действенная система физического перемещения товарно-материальных ценностей от поставщика к конечному потребителю обеспечивает бесперебойную работу всей логистической системы и носит название транспортной логистики.

Принципы транспортных систем:

1. Принцип гибкости – организации (транспортные, экспедиционные) должны гарантировать круглосуточную доставку грузов различными объемами (партиями) в различные пункты назначения (районы).

2. Принцип интегрированности – при котором должна быть налажена взаимосвязь с другими транспортными (экспедиционными) организациями для осуществления смешанных перевозок (воздушные – морские – железнодорожные – автомобильные).

3. Принцип оказания дополнительных услуг – экспедирование грузов, охрана, временное складирование и т. д.

Задачи транспортной логистики:

1. Предоставлять выбор транспортного средства (грузовое, легковое, железнодорожное и т. п.) и определения мест и способов перевалки грузов с одного вида транспортного средства на другой.

2. Маршрутизация движения по видам транспортного средства, свободных в определении маршрута движения (для автомобильного транспорта).

3. Контроль и управление движением транспортного средства в ходе доставки товаров по логистической цепи.

Движение материальных потоков в логистических системах невозможно без централизации в определенных местах необходимых запасов. Места концентрации и хранения этих запасов называют складами (базами), а логистика в данном случае именуется складской.

Функции логистики складирования:

– превращение производственного ассортимента продукции в потребительский, в соответствии со спросом на него;

– содержание (хранение), выравнивание временной разницы между выпуском продукции и ее конечным потреблением;

– объединение отдельных малочисленных партий грузов до полной загрузки транспортных средств;

– предоставление дополнительных услуг (подготовка товаров для продажи – это фасовка, упаковка, распаковка и т. д.; входной контроль; транспортно- экспедиторские услуги и т. п.).

Сбытовая логистика (логистика распределения) – неотъемлемая часть логистики, обеспечивающая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Она охватывает всю цепь системы распределения – складирование, транспортировку, продажи.

Основополагающие стороны сбытовой логистики:

1. Изучение потребностей рынка.
2. Организация распределительной сети.

В современной экономике усиление интеграции маркетинга и распределительной логистики может стать одним из наиболее эффективных путей для дальнейшего совершенствования сбытовой политики организаций и увеличения объема продаж.

Функции логистики в области сбыта:

- стратегическое, текущее и оперативное планирование сбытовой политики;
- наилучший выбор каналов товародвижения готовой продукции до потребителя;
- обоснованное нормирование запасов готовой продукции и правильная организация их хранения;
- своевременная разработка планов перевозки (отпуска) готовой продукции и точная организация их выполнения;
- организация работы собственной товаропроводящей сети;
- заключение договоров поставки с покупателями и контроль за их выполнением;
- участие в разработке планов-графиков запуска-выпуска готовой продукции;
- формирование сметы затрат по сбыту продукции и контроль за ее соблюдением.

Отличительная особенность маркетинга от логистики заключается в том, что логистика призвана удовлетворить сформированный маркетингом спрос с минимальными затратами при этом своевременное решение задачи организации каналов распределения играет главную роль.

Канал распределения – это маршрут, по которому товары (услуги) движутся от производителя к конечному потребителю. Выбранные каналы распределения оказывают значительное влияние на ско-

рость и эффективность движения продукции (товаров, услуг), а также на сохранность при доставке от производителя к конечному потребителю.

Для улучшения эффективности сбытовой деятельности организации прибегают к многоканальным системам распределения продукции (товаров, услуг). Самой известной формой доведения товара до конечного потребителя на большинстве западных компаний являются прямые поставки товаров, то есть минуя складирование, по системе «от двери к двери», т. е. система ЛТ в сфере распределения. Данная форма позволяет свести к минимуму транспортные издержки и затраты на промежуточное хранение товаров.

Практикум

Задание 1.

Специалисты отдела логистики строительной организации АО «Стройград» определили, что для выполнения годового плана-графика производства им необходимо закупить 240000 шт. электросчетчиков. Стоимость поставки одного электросчетчика 30 руб., цена одного электросчетчика – 800 руб., стоимость содержания запасов на складе в среднем равна 5 % их стоимости.

Определите оптимальный размер заказа.

Задание 2.

ООО «Астра» осуществляет сборку детских мольбертов для рисования. С этой целью данная организация закупает металлические каркасы и пластиковые доски для рабочей поверхности. Время выполнения заказа на каркасы и доски составляет одну и две недели соответственно. Сборка занимает у компании 2 дня. В январе организация получила заказ на изготовление 120 мольбертов, из которых 20 должны быть доставлены в третью неделю периода планирования, а остальные – в четвертую. В настоящее время у ООО «Астра» в запасе имеется 10 готовых мольбертов, 40 каркасов и 50 пластиковых досок. Когда организация должна отправить заказы на поставку ей комплектующих, чтобы выполнить собственный заказ точно в срок?

Задание 3.

Выберите оптимального поставщика меха для ателье «Ласка», если известно, что в регионе имеются 3 фирмы: ООО «Север», АО «Мех-

торг» и ООО «Рост», осуществляющие оптовую торговлю мехом наилучшего качества. Все фирмы давно действуют на рынке, известны и надежны. ООО «Север» расположена на 80 км дальше, чем АО «Мехторг», и на 100 км ближе, чем ООО «Рост». Расстояние до фирмы «Север» – 250 км. Транспортный тариф на расстояние 200 км и выше – 0,8 д. е.; до 150 км – 0,7 д. е.; до 100 км – 0,5 д. е.

Товар, поставляемый фирмами ООО «Север» и ООО «Рост», пакетирован на поддоне, товар АО «Мехторг» поставляется в коробках. Товар на поддонах разгружается 40 минут, непакетированный товар – 2 часа. Часовая ставка рабочего на участке разгрузки составляет 10 д. е.

Задание 4.

Определите оптимальный размер заказа на комплектующее изделие, если известны следующие данные:

- стоимость подачи одного заказа составляет 600 руб.;
- годовая потребность в комплектующем изделии – 1500 шт.;
- цена единицы комплектующего изделия составляет 550 руб.;
- стоимость содержания комплектующего изделия на складе равна 18 % его цены.

Задание 5.

Определите целесообразность выбора территориально удаленного поставщика, если известно, что промышленному предприятию АО «Металлург» необходимо закупить комплектующие для собственного завода, который находится в г. Красноярске. Комплектующие можно закупить в Красноярске или Новосибирске.

Закупка в г. Новосибирске сопряжена с дополнительными транспортными и иными расходами, которые будут оправданы только при наличии разницы в цене (в городе Н закупочная цена на товар должна быть ниже, чем в городе К).

Справочно: транспортный тариф – это часть дополнительных затрат, которые возникают при закупке у территориально удаленного поставщика и вынуждают покупателя отвлекать финансовые средства в запасы (запасы в пути), то есть платить за экспедирование и нести иные расходы. Логистическая концепция полной стоимости означает, что территориально удаленному поставщику следует отдать предпочтение в том случае, если разница в цене будет выше, чем сумма всех дополнительных затрат, возникающих в связи с переносом закупки в удаленный город.

Показатель	Значение
Тариф за доставку 1 м ³ груза из города Н в город К, руб/м ³	1600
Годовая процентная ставка за кредит, привлеченный для оплаты за товар, %/год	12
Запас в пути при закупке товара в городе Н (увеличение срока выполнения заказа), дней	25
Закупочная стоимость 1 м ³ товара в городе К, руб/м ³	40000
Закупочная стоимость 1 м ³ товара в городе Н, руб/м ³	36000
Дополнительные затраты на экспедирование груза (при заказе товара в городе Н), руб/м ³	500
Дополнительные затраты на страхование груза (при заказе товара в городе Н), %	1,2

Решение: Расчет эффекта от закупки комплектующих у удаленного поставщика (г. Новосибирск).

Показатель	Значение, руб/м ³
Затраты на доставку комплектующих из города Н в город К	
Проценты за кредитование запаса в пути	
Затраты на экспедирование	
Затраты на страхование	
Дополнительные затраты всего	
Разница в стоимости 1 м ³	
Эффект от закупки в городе Н	
Город, в котором следует закупать комплектующие для АО «Металлург»	

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите три источника термина «логистика» в историческом аспекте.
2. Какие основные потоки являются объектом логистического управления?
3. В чем заключается понятие материального потока?
4. Назовите основные цели логистики в макро- и микрологистических системах.
5. Перечислите основные логистические концепции.

6. Дайте характеристику концепции «KANBAN». Приведите пример реального предприятия, которое применяет данную концепцию.

7. Дайте определение логистической системы.

8. Приведите конкретные примеры логистических систем, согласно рассмотренной классификации.

9. Назовите составляющие базисных логистических функций.

10. Перечислите ключевые логистические функции.

Контрольный тест

1. Логистика пришла в экономику из...

- а) промышленности;
- б) медицины;
- в) военного дела;
- г) химии.

2. Логистика как наука изучает...

- а) логику;
- б) планирование, организацию управление и контроль движения материальных потоков;
- в) кибернетику;
- г) экономику и экономическую теорию.

3. Логистика – это...

- а) способ ведения бухгалтерского управленческого учёта;
- б) теория и практика управления материальными, информационными и финансовыми потоками;
- в) наука о развитии менеджмента;
- г) наука о земле.

4. К макрологистической системе относятся:

- а) крупная железнодорожная станция;
- б) связанные договорами поставщик, покупатель и транспортная организация;
- в) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение материального потока в пределах металлургического комбината;
- г) крупный аэропорт.

5. Вопрос на соответствие:

Этапы логистической интеграции:

- | | | |
|----|----------|--|
| а. | I этап | А. Объединение складского хозяйства и транспорта с производством. |
| б. | II этап | Б. Объединение финансовой службы со складом. |
| в. | III этап | В. Интеграция складского хозяйства с транспортом, которые функционируют по единому графику и согласованной технологии. |
| | | Г. Интеграция всех участников логистического процесса. |

6. К микрологистической системе относятся:

- а) совокупность станций железной дороги, соединяющей два города;
- б) покупатель и транспортная организация, связанные договорами поставки;
- в) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение на российский рынок импортного товара;
- г) крупный морской порт.

7. Задача выбора поставщика относится к функциональной области...

- а) производственной логистики;
- б) закупочной логистики;
- в) транспортной логистики;
- г) складской логистики.

8. Какую задачу не решает закупочная логистика?

- а) обеспечение соответствия между количеством поставок и потребностями в них;
- б) разработка мероприятий по осуществлению плана реализации товаров;
- в) выдерживание основных сроков поступления сырья и материалов;
- г) минимизация снабженческих издержек.

9. Канал распределения – это...

- а) путь, по которому товары движутся от производителя к потребителю;
- б) движение, согласованное с возникновением, поглощением и преобразованием материального и сопутствующего ему информационного, финансового и сервисного потока;
- в) комплекс инфраструктурных услуг по организации управления потоковыми процессами, обслуживающий общественно-необходимые цели движения элементов потока (объектов управления) с минимальными или допустимыми издержками.

10. Что из перечисленного не является логистическим звеном?

- а) коммерческий банк;
- б) склад;
- в) сбытовой посредник;
- г) цех промышленной организации;
- д) транспортная компания;
- е) нет верного ответа.

ГЛАВА 17. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

17.1. Цели и задачи анализа финансового состояния

Качество и оперативность выработки и принятия управленческих решений в условиях рыночной экономики выступает одним из ключевых элементов системы управления организацией. Одним из центральных вопросов в системе финансового менеджмента являются те аспекты хозяйственной деятельности, которые касаются обеспечения достаточного уровня рентабельности, финансовой устойчивости и деловой активности хозяйствующего субъекта. Качественно выполнить данную работу становится возможным при помощи бухгалтерской информации и финансового анализа как метода оценки и прогнозирования финансового состояния организаций.

В рыночной экономике из-за необходимости формирования публичной финансовой отчетности система бухгалтерского учета в масштабе фирмы, как правило, подразделяется на финансовый учет и управленческий учет, что, в свою очередь, предопределяет деление экономического анализа также на финансовый и управленческий (рис. 80).

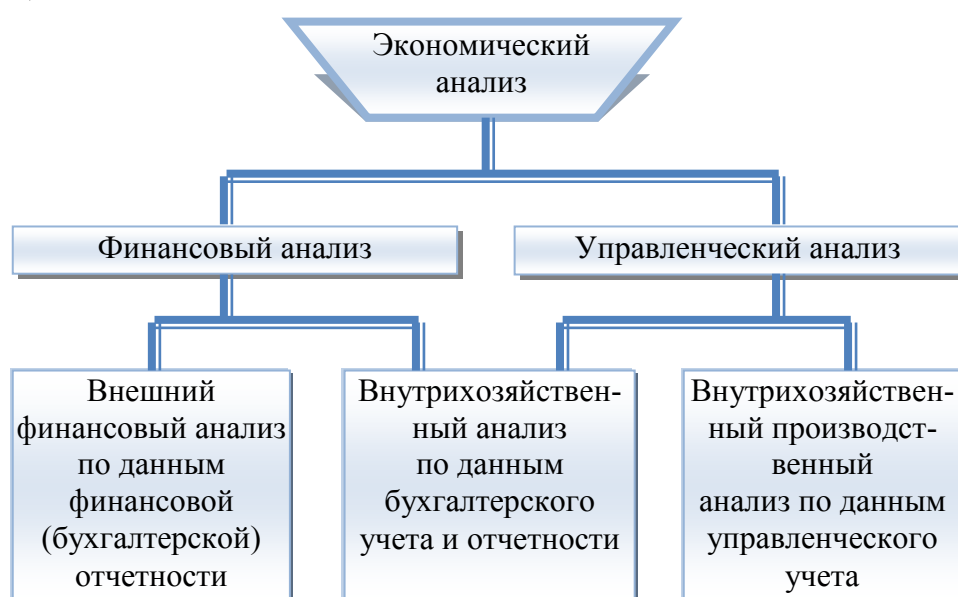


Рисунок 80 – Соотношение финансового и управленческого анализа

В ходе проведения финансового анализа формируются отдельные ключевые параметры, позволяющие дать объективную и точную оценку финансового состояния организации: ее активов и обяза-

тельств, платежеспособности, ликвидности, финансовых результатов и финансовой устойчивости, деловой активности.

Можно выделить следующие основные этапы финансового анализа:

1. Определение целей и задач анализа.
2. Сбор и оценка качества информации, представленной для анализа.
3. Определение методологии и методики проведения анализа.
4. Проведение собственно аналитических процедур.
5. Систематизация и обобщение полученных в ходе анализа результатов.
6. Выработка управленческих решений на основании результатов проведенного анализа.

Целью анализа финансового состояния организации является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, определение резервов повышения ее эффективности. В этой связи для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать имущественное положение и структуру капитала организации.
2. Исследовать ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и вероятность наступления банкротства организации.
3. Проанализировать финансовые результаты деятельности организации, включая основные факторы, влияющие на них.
4. Оценить эффективность и интенсивность использования капитала и имущества организации посредством показателей рентабельности и деловой активности.
5. Проанализировать рациональность использования денежных средств с точки зрения поддержания оптимальной структуры капитала организации.
6. Оценить эффективность системы контроля за движением финансовых потоков организации, соблюдением норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат.

В качестве объекта анализа финансового состояния выступают финансовый и имущественный потенциал коммерческой организации, его динамика и изменение составляющих его элементов.

Таким образом, в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности производятся как количественные расчеты различных по-

казателей, соотношений, коэффициентов, так и их качественная оценка и описание, сравнение с аналогичными показателями других организаций.

17.2. Виды анализа финансового состояния организации

В зависимости от целей, задач и уровней управления можно выделить следующие виды анализа:

1. В зависимости от отраслевого признака:

1.1. Отраслевой, учитывающий специфику отдельной отрасли.

1.2. Межотраслевой, выступающий теоретической и методологической основой для анализа всех отраслей экономики.

2. В зависимости от временного фактора:

2.1. Предварительный, осуществляемый до реализации хозяйственных операций.

2.2. Последующий, применяемый с целью контроля выполнения плана и оценки результатов деятельности организации и включающий в себя:

– оперативный, проводимый сразу после осуществления хозяйственных операций и охватывающий небольшие промежутки времени (смену, сутки, декаду);

– итоговый, предполагающий полный и всесторонний анализ деятельности организации за отчетный период времени (месяц, квартал, год).

3. В зависимости от пространственного признака:

3.1. Внутрихозяйственный, изучающий деятельность только исследуемой организации и ее подразделений, который, в свою очередь, можно подразделить:

– на технико-экономический, исследующий взаимодействие технических и экономических процессов;

– финансово-экономический, направленный на изучение финансовых результатов: эффективности использования капитала, увеличение суммы прибыли, рост рентабельности, улучшение платежеспособности и т. п.;

– аудиторский (бухгалтерский), проводимый с целью оценки и прогнозирования финансового состояния организаций;

– социально-экономический, учитывающий взаимосвязь социальных и экономических процессов, их взаимовлияние;

– экономико-статистический, применяемый для изучения массовых общественных явлений на уровнях управления организацией, отраслью, регионом;

– экономико-экологический, исследующий взаимодействие и взаимосвязь экологических и экономических процессов;

– маркетинговый, используемый в целях разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности: изучения рынков сырья и сбыта готовой продукции, спроса и предложения, формирования ценовой политики и т. п.

3.2. Межхозяйственный, в процессе которого в целях исследования передового опыта, поиска резервов сравниваются результаты деятельности нескольких организаций.

4. В зависимости от субъекта анализа:

4.1. Внешний, предполагающий наличие множества субъектов анализа и пользователей информации о деятельности организации, разнообразие их целей и интересов, наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности. Данный вид анализа характеризуется ориентацией только на публичную, внешнюю отчетность организации и максимальной открытостью результатов анализа для пользователей информации о деятельности организации.

4.2. Внутренний, предназначенный аппарату управления или собственникам бизнеса и отличающийся отсутствием регламентации анализа со стороны, более детальным подходом к изучению всех сторон деятельности организации, максимальной закрытостью результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны.

5. В зависимости от охвата изучаемых объектов:

5.1. Сплошной, изучающий все объекты.

5.2. Выборочный, изучающий отдельные объекты в соответствии с целевыми ориентирами анализа.

6. В зависимости от содержания:

6.1. Комплексный, изучающий все стороны деятельности организации.

6.2. Тематический, рассматривающий выборочные аспекты деятельности хозяйствующего субъекта, представляющие наибольший интерес в конкретный момент времени.

7. В зависимости от применяемой методики:

7.1. Горизонтальный: сравнение результатов хозяйственной деятельности организации в динамике, с показателями плана, показателями конкурирующих организаций и аналогичных отраслей.

7.2. Вертикальный (структурный): определение влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

7.3. Трендовый: определение основной тенденции изменения показателей, влияющей на формирование их возможных значений в будущем.

7.4. Факторный: выявление влияния отдельных факторов на резульативный показатель.

7.5. Маржинальный: определение взаимосвязи объема продаж, затрат и прибыли для повышения эффективности управления результативностью основной деятельности организации.

И другие методы.

На практике отдельные виды анализа встречаются редко, что объясняется их более высокой эффективностью для принятия обоснованных управленческих решений при комплексном использовании.

17.3. Анализ имущественного положения организации

Одно из ключевых направлений в оценке финансового состояния организации – это анализ ее имущественного положения, целью которого выступает исследование состава, динамики и структуры активов хозяйствующего субъекта, тенденций их изменения и разработка организационно-экономических механизмов повышения качества их использования.

Анализа имущественного положения и эффективности использования активов включает следующие этапы:

1. Вертикальный анализ актива баланса, в ходе которого исследуется структура средств организации с помощью относительных оценок. Целью вертикального анализа имущества организации выступает сравнение экономических показателей деятельности хозяйствующего субъекта, различающихся по величине использованных ресурсов, и сглаживание влияния инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели бухгалтерского баланса. Вертикальный анализ активов баланса предполагает:

- определение доли постоянных и текущих активов в валюте баланса;
- рассмотрение их структуры;
- выявление причин изменений структуры баланса организации.

2. Горизонтальный анализ актива баланса предполагает построение одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолют-

ные показатели дополняются относительными темпами роста или снижения.

Для целей горизонтального анализа наиболее удобно использование следующих показателей, относящихся к определенной строке актива:

- величина актива в рублях и % к итогу;
- изменение величины активов в рублях, удельных весах и % к величине.

Если динамика, представленная в документах, охватывает промежуток свыше года, рассчитываются базисные темпы роста за несколько лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

3. Анализ рентабельности активов характеризует результативность производственно-хозяйственной деятельности организации и определяется как отношение прибыли до вычета процентов и налогов к стоимостной оценке совокупных активов предприятия. Анализ рентабельности активов основан на использовании многофакторных комплексных моделей.

4. Анализ основного капитала и эффективности его использования, предполагающий горизонтальный и вертикальный анализ первого раздела актива баланса и оценку эффективности использования основных фондов.

На первом этапе анализируется динамика и структура соответствующих статей бухгалтерского баланса, рассчитываются темпы роста и прироста, доля соответствующих частей основного капитала во внеоборотных активах. На втором этапе оцениваются коэффициенты эффективности использования наиболее значимой части основного капитала – основных фондов.

5. Анализ состояния оборотного капитала и его использования предполагает оценку его оборачиваемости и расчет величины собственных оборотных средств.

Собственные оборотные средства (рабочий капитал, собственный оборотный капитал) представляет собой сумму, на которую оборотные активы организации превышают ее краткосрочные обязательства. Данный показатель используется для оценки возможности хозяйствующего субъекта рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав все свои оборотные активы и определяется по формуле:

$$\text{СОС} = A_{\text{об}} - O_{\text{кр}} = (K_{\text{соб}} + O_{\text{дол}}) - A_{\text{внеоб}}, \quad (82)$$

где СОС – собственные оборотные средства; $A_{об}$ – оборотные активы; $A_{внеоб}$ – внеоборотные активы; $O_{кр}$ – краткосрочные обязательства; $K_{соб}$ – собственный капитал; $O_{дол}$ – долгосрочные обязательства.

Эффективность использования оборотных средств определяется на основе расчета коэффициента оборачиваемости и продолжительности их оборачиваемости в днях.

17.4. Понятие ликвидности организации, ликвидности активов, платежеспособности организации

В системе анализа и оценки финансового состояния организации важная роль принадлежит показателям ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность рассматривается с двух сторон: во-первых, как время, необходимое для обращения активов в денежную форму; во-вторых, как вероятность продать актив по определенной цене.

Ликвидность организации характеризует ее способность обратить активы в наличность или получить наличные денежные средства. Недостаточная ликвидность означает неспособность организации покрыть свои краткосрочные обязательства в кратчайшие сроки, что может привести к неплатежеспособности и впоследствии к банкротству.

Методика анализа и оценки ликвидности организации предполагает расчет ликвидности баланса и ликвидности активов.

Ликвидность баланса характеризует степень покрытия обязательств хозяйствующего субъекта его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность активов – это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства.

Анализ ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств организации, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами, сгруппированными по срокам их погашения и расположения в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности активы организаций разделяются на следующие группы:

1. Группа имущества организации A_1 – наиболее ликвидные активы, включающие все статьи денежных средств и краткосрочные финансовые вложения.

2. Группа имущества организации A_2 – быстро реализуемые активы, включающие дебиторскую задолженность и прочие активы.

3. Группа имущества организации A_3 – медленно реализуемые активы, включающие запасы.

4. Группа имущества организации A_4 – трудно реализуемые активы, включающие все внеоборотные активы.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности оплаты обязательств:

1. Группа капитала организации Π_1 – наиболее срочные обязательства, представленные кредиторской задолженностью.

2. Группа капитала организации Π_2 – краткосрочные пассивы, включающие краткосрочные кредиты и займы.

3. Группа капитала организации Π_3 – долгосрочные и среднесрочные пассивы, представленные долгосрочными и среднесрочными кредитами и займами.

4. Группа капитала организации Π_4 – постоянные пассивы, включающие собственный капитал.

Для характеристики ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс принято считать абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq \Pi_1; A_2 \geq \Pi_2; A_3 \geq \Pi_3; A_4 \leq \Pi_4. \quad (83)$$

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

К относительным показателям оценки ликвидности баланса относятся: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности (срочной ликвидности, промежуточный коэффициент ликвидности), коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия, общий коэффициент ликвидности).

1. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{АЛ}$) рассчитывается как отношение денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг (денежные эквиваленты) к краткосрочной задолженности и характеризует ту ее часть, которую организация может погасить на дату составления баланса или в ближайшее время:

$$K_{АЛ} = \frac{ДС + КФВ}{O_{кр}}, \quad (84)$$

где ДС – денежные средства, руб.; КФВ – краткосрочные финансовые вложения, руб.

Считается, что для хозяйствующего субъекта достаточная величина данного показателя составляет 0,2.

2. Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{БЛ}$) отражает ту часть текущих обязательств организации, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги:

$$K_{БЛ} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{O_{кр}}, \quad (85)$$

где ДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность, руб.

Характеризует прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Нормальным считается значение данного показателя, равное 1.

3. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$) позволяет установить, в какой кратности оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Чем больше величина оборотных активов по отношению к текущим пассивам, тем больше уверенность, что существующие обязательства будут погашены за счет имеющегося имущества:

$$K_{ТЛ} = \frac{A_{об}}{O_{кр}}. \quad (86)$$

Экономическое содержание данного показателя вытекает из следующего соотношения: сколько рублей финансовых ресурсов организации приходится на один рубль ее текущих обязательств. Условное нормативное значение данного показателя равно 2, однако оно может изменяться в зависимости от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта.

В оценке ликвидности важную аналитическую нагрузку несут также такие показатели, как соотношение краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности, доля оборотных средств в активах. Первый дает характеристику способности организации рассчитаться с кредиторами за счет дебиторов и имеет допустимое значение, равное 1. Второй – показывает удельный вес текущих активов в общей их сумме и предполагает сопоставление с показателем, характеризующим долю краткосрочных обязательств в общем объеме капитала. Снижение уровня данного показателя в динамике при одновременном повышении доли краткосрочных обязательств свидетельствует об ухудшении платежной способности организации. При этом абсолютное значение данного показателя зависит от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта.

17.5. Анализ финансовой устойчивости организации

Стабильность работы организации связана со степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов, а значит с наличием у нее финансовых ресурсов и их оптимальной структурой. Если соотношение «собственный капитал – заемные средства» имеет долгосрочное превалирование в сторону заемных средств, то такая организация имеет тенденцию к несостоятельности и подвергается риску банкротства.

В этой связи следующим этапом финансового анализа организации является исследование показателей ее финансовой устойчивости. Финансово-устойчивым считается такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, и своевременно расплачивается по своим обязательствам.

Наиболее общим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников финансирования для формирования запасов и затрат, формируемый как разница между величиной соответствующего источника и величиной запасов и затрат. При этом имеется в виду обеспеченность организации отдельными видами источников (собственными, кредитными и другими). Это связано с тем, что достаточность суммы всех источников финансирования (включая краткосрочную кредиторскую задолженность и прочие пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса.

Степень финансовой устойчивости организации определяется исходя из наличия следующих основных источников формирования запасов и затрат:

- собственных оборотных средств (СОС);
- собственных средств и долгосрочных обязательств (так называемый, функционирующий капитал (ФК));
- общей величины основных источников формирования запасов и затрат (ОИ).

Данным показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}. \quad (87)$$

2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$\Delta\PhiК = \PhiК - ЗЗ. \quad (88)$$

3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ОИ} - ЗЗ. \quad (89)$$

Исчисление всех трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, представляющая собой крайний тип финансовой устойчивости и отвечающая следующим условиям:

$$\Delta\text{СОС} \geq 0; \Delta\PhiК \geq 0; \Delta\text{ОИ} \geq 0. \quad (90)$$

2. Нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая платежеспособность:

$$\Delta\text{СОС} < 0; \Delta\PhiК \geq 0; \Delta\text{ОИ} \geq 0. \quad (91)$$

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов:

$$\Delta\text{СОС} < 0; \Delta\PhiК < 0; \Delta\text{ОИ} \geq 0. \quad (92)$$

4. Кризисное финансовое состояние, при котором организация находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности:

$$\Delta\text{СОС} < 0; \Delta\PhiК < 0; \Delta\text{ОИ} < 0. \quad (93)$$

Рассмотренные абсолютные показатели финансовой устойчивости позволяют определить тип финансового состояния организации, однако для более объективной оценки также используется ряд финансовых коэффициентов:

1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{оcc}}$), характеризующий степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости:

$$K_{\text{оcc}} = \frac{\text{СОС}}{A_{\text{об}}}. \quad (94)$$

Нормативная величина данного показателя должна быть не ниже 0,1.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{\text{сзс}}$), характеризующий то, какая доля в финансировании деятель-

ности организации принадлежит заемным источникам:

$$K_{\text{сзс}} = \frac{K_{\text{прив}}}{K_{\text{соб}}}, \quad (95)$$

где $K_{\text{прив}}$ – привлеченный капитал организации.

Оптимальным значением для данного показателя принято считать 1. При этом чем меньше значение данного коэффициента в динамике, тем финансовое положение организации будет устойчивее при прочих равных условиях.

3. Коэффициент общей финансовой независимости ($K_{\text{ОФН}}$) характеризует удельный вес собственного капитала в общей сумме источников финансирования, т. е. степень финансовой независимости организации от привлеченных источников:

$$K_{\text{офн}} = \frac{K_{\text{соб}}}{K_{\text{сов}}}, \quad (96)$$

где $K_{\text{сов}}$ – совокупный капитал организации.

Относительно финансово независимой считается та организация, у которой доля собственных источников в общей сумме капитала стоимости не менее 50 %. Считается, что именно при таком положении в организации будет достаточно источников собственных средств, чтобы рассчитаться по кредитам, займам.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{\text{МСК}}$) характеризует ту часть собственных средств организации, которая находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами:

$$K_{\text{мск}} = \frac{\text{СОС}}{K_{\text{соб}}}. \quad (97)$$

Высокие значения данного коэффициента положительно характеризуют финансовое состояние организации, поскольку обеспечение собственных текущих активов собственным капиталом является гарантией устойчивости финансового состояния даже при неустойчивой кредитной политике.

5. Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{\text{фу}}$) показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников:

$$K_{\text{фу}} = \frac{K_{\text{соб}} + O_{\text{дол}}}{K_{\text{сов}}}. \quad (98)$$

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов хозяйствующего субъекта, гарантирующее его постоянную платежеспособность, это стабильность финансового положения организации, обеспечиваемая доста-

точной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

17.6. Показатели деловой активности

Еще одной важнейшей характеристикой коммерческой организации выступает деловая активность, имеющая тесную взаимосвязь с ее инвестиционной привлекательностью, финансовой устойчивостью, кредитоспособностью. В контексте финансового анализа деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижения ею поставленных целей, которые отражают ряд показателей, характеризующих эффективность использования экономического потенциала бизнес-структурой и освоения рынков сбыта.

Деловую активность предприятия можно охарактеризовать с помощью количественных и качественных критериев (рис. 81).

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности организации с деятельностью аналогичных компаний, функционирующих на рынке. С помощью критериев количественной оценки деловой активности можно оценить эффективность использования экономического потенциала организации по двум ключевым направлениям:

- анализ степени выполнения плана по основным показателям (выручки, прибыли и т. п.) и обеспечение заданных темпов их роста;
- анализ уровня эффективности использования ресурсов организации.

Наилучшим считается положение, когда темпы изменения чистой прибыли выше темпов изменения объемов выручки, а темпы роста выручки опережают темпы роста основного капитала:

$$Tr_{чп} > Tr_{в} > Tr_{а} > 100, \quad (99)$$

где $Tr_{чп}$ – темп роста чистой прибыли; $Tr_{в}$ – темп роста выручки; $Tr_{а}$ – темп роста средней величины активов.

Данное соотношение получило название «золотое правило экономики организации». Относительные показатели деловой активности, показатели оборачиваемости и продолжительности оборота характеризуют эффективность использования ресурсов организации.

Все коэффициенты оборачиваемости выражаются в разгах, а продолжительность оборота – в днях. С точки зрения оценки деятельности хозяйствующего субъекта показатели деловой активности являются чрезвычайно значимыми:



Рисунок 81 – Система критериев оценки деловой активности организации

– во-первых, от скорости оборота средств организации зависит размер ее годовой выручки;

– во-вторых, с размерами оборота, а следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина издержек производства (обращения): чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится издержек;

– в-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях и наоборот.

Эффект в результате ускорения оборачиваемости выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы прибыли. Сумма высвобожденных средств в связи с ускорением (–Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости определяется умножением од-

нодневного оборота на изменение продолжительности оборота:

$$\Xi = \frac{B}{D} \cdot \Pi_{об}; \quad (100)$$

$$\Pi_{об} = \frac{\overline{K_{сов}}}{D} \cdot B \quad (101)$$

где D – количество календарных дней в анализируемом периоде (360; 180; 90); $\Pi_{об}$ – продолжительность одного оборота, дней; $\overline{K_{сов}}$ – среднегодовая величина совокупного капитала организации.

В ходе проведения финансового анализа показатели деловой активности целесообразно сравнивать со среднеотраслевыми значениями, поскольку их величина может существенно колебаться в зависимости от отрасли, а также с динамикой данных показателей в течение нескольких периодов.

17.7. Методы диагностики возможного банкротства (несостоятельности) организации

Под несостоятельностью (банкротством) организации понимается удостоверенная судом абсолютная неплатежеспособность организации-должника или неудовлетворительная структура ее баланса, то есть такое состояние имущества и обязательств, когда за счет реализации имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества организации. При этом общая стоимость имущества должника равна или превышает сумму его обязательств.

Руководствуясь Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)», организациям рекомендуется систематически оценивать структуру баланса и определять собственное финансовое состояние на основании данных бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Расчет значений показателей ведется на основании «Методического положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса».

Регулярное обеспечение раннего обнаружения признаков кризисного развития организации при помощи аналитических методов и приемов, принятие оперативных мер по их нейтрализации осуществляется с помощью инструментов диагностики банкротства.

Западные и российские экономисты предлагают несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства организаций. Первые исследования

аналитических коэффициентов для предсказания возможных осложнений в финансовой деятельности компаний проводились в США ещё в начале XX века. В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом, У. Бивером, Таффлером.

Однако в связи с различными условиями хозяйствования российских и зарубежных организаций перенос иностранных моделей прогнозирования банкротства на условия функционирования отечественных организаций не принес достаточно точных результатов. Для российских организаций были предложены различные способы адаптации западных моделей, в частности «Z-счёта» Э. Альтмана. Кроме того, российским законодательством установлена официальная система критериев для оценки неплатежеспособности организаций.

Разработанные российскими и западными специалистами различные системы диагностики банкротства основываются на расчете ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние организаций, на основе которых рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов. Данные методики и модели призваны прогнозировать возникновение кризисной ситуации и позволять использовать различные антикризисные стратегии заблаговременно, ещё до появления её очевидных признаков.

Наиболее используемая модель в практике зарубежных экономистов – коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности). Этот метод предложен в 1968 году известным западным экономистом Эдвардом Альтманом (Edward I. Altman). Разработанный им индекс построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал организации и результаты ее работы за истекший период:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + X_5, \quad (102)$$

где X_1 – доля чистого оборотного капитала в активах; X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов; X_3 – рентабельность активов (операционная прибыль к сумме активов); X_4 – отношение рыночной стоимости акций к заемным средствам; X_5 – обра-

чиваемость активов (выручка/сумма активов).

Результаты многочисленных расчетов по модели Альтмана показали, что обобщающий показатель Z дает следующие заключения произведенных результатов:

- если $Z < 1,81$, то вероятность наступления банкротства велика;
- если $1,81 < Z < 2,675$ – вероятность наступления банкротства средняя;
- если $Z = 2,675$ – вероятность банкротства $\frac{1}{2}$;
- если $2,675 < Z < 2,99$ – вероятность банкротства невелика.

Использование моделей диагностирования банкротства Альтмана не гарантирует абсолютной точности прогноза, поскольку содержащиеся в них значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей были рассчитаны в США на основе аналитических данных 60–70-х годов XX века, что, безусловно, требует корректировки в соответствии с актуальными тенденциями в отечественной практике хозяйствования.

В этой связи российскими экономистами для оценки финансового состояния организации было предложено рейтинговое число:

$$R = 2K_o + 0,1K_{\text{тл}} + 0,08K_{\text{оа}} + 0,45 K_{\text{рп}} + K_{\text{рск}}, \quad (103)$$

где K_o – коэффициент обеспеченности собственными средствами; $K_{\text{оа}}$ – коэффициент оборачиваемости активов; $K_{\text{рп}}$ – рентабельность продаж; $K_{\text{рск}}$ – рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно 1, а организация, соответственно, будет находиться в удовлетворительном финансовом состоянии. И наоборот, если значение рейтингового числа будет менее 1, то это станет свидетельством неудовлетворительного финансового положения хозяйствующего субъекта.

Система критериев для оценки неплатежеспособности российских организаций определяется на основе коэффициентов: текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$), обеспеченности собственными оборотными средствами, восстановления и утраты платежеспособности (K_y).

В случае, когда хотя бы один из коэффициентов ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами имеет значение меньше норматива, возникает необходимость в расчете коэффициента восстановления платежеспособности. Данный показатель позволяет установить, насколько реальна возможность хозяйствующего субъекта в течение определенного периода времени восстановить или утратить свою платежеспособность (в данном случае анализируемый

период принят равным шести месяцам):

$$K_{\text{вп}} = \frac{K_{\text{тл1}} + 6/T/T_{\text{тл1}} - K_{\text{тл0}}}{K_{\text{тл.норм}}}, \quad (104)$$

где T – отчетный период, месяцев; 6 – период восстановления платежеспособности, месяцев.

Если значение рассчитанного коэффициента больше 1, то это свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность в течение полугода.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется отношением расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению:

$$K_{\text{утр.п}} = \frac{K_{\text{тл1}} + 3/T/T_{\text{тл1}} - K_{\text{тл0}}}{K_{\text{тл.норм}}}, \quad (105)$$

где 3 – период утраты платежеспособности в месяцах.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный трем месяцам, подтверждает реальную возможность организации не утратить платежеспособность. Когда же данный коэффициент принимает значение менее 1, то это свидетельствует об утрате платежеспособности в ближайшее время.

Практикум

Задание 1.

Деятельность ООО «Авита» в исследуемом периоде характеризовалась недостаточной величиной коэффициента текущей ликвидности. При этом кредиторская задолженность составила 850 тыс. руб., совокупные оборотные активы – 1250 тыс. руб. Какие действия организации необходимо предпринять относительно оборотного капитала, чтобы коэффициент текущей ликвидности достиг нормативного значения, равного 2, при условии постоянства кредиторской задолженности.

Задание 2.

Оборотные активы АО «Версия» на конец года составили 1100 тыс. руб., краткосрочные обязательства – 6200 тыс. руб. Определите, каково влияние следующих операций на ликвидность организации:

- 1) оформление краткосрочного кредита в размере 1500 тыс. руб.;
- 2) приобретение производственной линии за 700 тыс. руб. по безналичному расчету;
- 3) дополнительная эмиссия акций на сумму 900 тыс. руб.

Задание 3.

Разработайте предложения по оптимизации деятельности ООО «Забава», используя в качестве основного критерия показатели финансовой устойчивости организации:

Показатель	Значение, тыс. руб.	
	2013	2014
Внеоборотные активы	11700	13000
Запасы	5500	6100
Денежные средства	1200	1100
Капитал и резервы	3000	3200
Долгосрочные заемные средства	8000	6600
Краткосрочные заемные средства	1400	1000
Кредиторская задолженность	6000	9400

Задание 4.

На производственном предприятии АО «Бриз» разработано несколько вариантов прогнозного развития. Основные показатели, характеризующие данные варианты, приведены в таблице.

Таблица – Прогнозные показатели АО «Бриз», тыс. руб.

Показатель	Варианты прогноза		
	1	2	3
Основные средства	17300	16000	18100
Запасы и затраты	2000	2500	1800
Дебиторская задолженность	1560	1000	1800
Денежные средства	2800	4160	1960
Собственный капитал	15000	15000	15000
Долгосрочные заемные средства	2550	3000	1500
Краткосрочные кредиты и займы	5000	2000	1000
Кредиторская задолженность	1110	3660	6160
Выручка	560000	600000	520000
Прибыль от продаж	12000	16000	15000
Чистая прибыль	4500	3500	5000

Дайте аналитическую оценку вероятности банкротства предприятия с использованием отечественной модели прогнозирования. С этой целью рассчитайте и сопоставьте по отдельным вариантам соответствующие показатели (коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент оборачиваемости активов; рентабельность продаж; рентабельность собственного капитала; коэффициент

текущей ликвидности), определите рейтинговое число R и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Задание 5.

ООО «Комета» осуществляет торговлю продуктами питания. В 2014 году было реализовано продукции на сумму 820 тыс. руб., а среднегодовые остатки оборотных средств составили 75 тыс. руб. В 2015 году организация планирует увеличить объем реализации на 15 % и сократить время одного оборота оборотных средств на 2 дня. Определите:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств и время одного оборота в 2014 году;
- величину оборотных средств, коэффициент оборачиваемости оборотных средств и время одного оборота в 2015 году;
- сумму высвобожденных оборотных средств в результате повышения деловой активности.

Вопросы для самоконтроля

1. Приведите описание сущности анализа финансовой отчетности.
2. Дайте характеристику пользователям результатов анализа финансовой отчетности.
3. Каков порядок проведения анализа финансового состояния организации?
4. В чем состоит суть вертикального и горизонтального анализа баланса организации?
5. Что такое ликвидность организации и в чем ее отличие от ее платежеспособности?
6. В чем состоит понятие и оценка финансовой устойчивости организации?
7. Назовите направления анализа деловой активности.
8. Какие показатели используются для анализа деловой активности?
9. При каких условиях рассчитываются коэффициенты восстановления платежеспособности?
10. Каковы главные сигналы кризисной ситуации в финансово-хозяйственной деятельности организаций?

Контрольный тест

1. Анализ бухгалтерского баланса включает:

- а) анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости;
- б) анализ деловой активности, дебиторской и кредиторской задолженности, движения заемного капитала;
- в) анализ собственного капитала, анализ вероятности банкротства, амортизируемого имущества;
- г) анализ прибыли и рентабельности.

2. В состав труднореализуемых активов организации входят:

- а) денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- б) дебиторская задолженность сроком погашения более 12 месяцев;
- в) основные средства, незавершенное строительство;
- г) внеоборотные активы.

3. Анализ активов, обязательств и капитала организации проводится по балансу с помощью одного из следующих способов:

- а) дополнительной корректировки баланса на индекс инфляции;
- б) способа цепных подстановок;
- в) горизонтального и вертикального анализа;
- г) индексного метода.

4. Стоимость иммобилизованных средств по балансу организации равна...

- а) итогу второго и пятого разделов баланса;
- б) разности итогов третьего и первого разделов баланса;
- в) итогу второго раздела баланса;
- г) итогу третьего раздела баланса.

5. Платежеспособность организации – это...

- а) отсутствие долгов у организации;
- б) способность организации отвечать по своим обязательствам;
- в) отсутствие признаков банкротства у организации;
- г) рост ликвидности активов организации.

6. Рост коэффициента соотношения привлеченного и собственного капитала свидетельствует...

- а) об усилении зависимости организации от привлеченного капитала;
- б) о снижении финансовой зависимости от привлеченного капитала;
- в) об увеличении удельного веса собственного капитала;
- г) о росте финансовой активности организации.

7. Горизонтальный сравнительный анализ применяется для...

- а) оценки деятельности различных систем;
- б) установления тесноты связи между показателями;
- в) определения абсолютных и относительных отклонений;
- г) изучения показателей, находящихся в балансовой зависимости.

8. Вертикальный анализ проводится с целью...

- а) оценки деятельности различных систем;
- б) установления тесноты связи между показателями;
- в) определения абсолютных и относительных отклонений;
- г) определения структурных отклонений.

9. Маржинальный анализ – это...

- а) метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений на основании причинно-следственных взаимосвязей объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные;
- б) выявление резервов повышения эффективности производства за счет имеющихся ресурсов;
- в) способ установления характера нарушений нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков, характерных для данных нарушений;
- г) выявление величины влияния факторов на прирост и уровень результата.

10. Показатели оборачиваемости денежных средств позволяют оценить...

- а) денежные средства с точки зрения их качества (ликвидности);
- б) динамику изменения денежных средств;
- в) структуру денежных средств;
- г) выполнение плана по поступлению денежных средств.

ГЛАВА 18. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

18.1. Сущность категорий: эффект, результат, эффективность

Как экономическая категория эффективность функционирования хозяйствующего субъекта характеризуется такими понятиями, как «эффект», «результат», «ресурсы», «затраты», и зачастую синонимизируется с категориями результативности, экономичности, оптимальности, производительности.

При этом особое внимание уделяется определению понятий «эффект» и «результат».

Эффект может означать «результат, следствие каких-либо причин, действий; сильное впечатление, произведенное кем-либо, чем-либо; средство, прием, явление»; «эффект – впечатление, производимое кем- или чем-нибудь на кого-нибудь», «действие как результат чего-нибудь, следствие чего-нибудь», «средство, с помощью которого создается какое-нибудь впечатление».

Таким образом, эффект – это результат при условии его положительного или отрицательного изменения по сравнению с отчетным периодом, абсолютная величина результата.

Понятие «результат» (лат. resultatus – отраженный) определяется как «итог; то, что получено в завершении какой-либо деятельности» или «конечный итог, следствие, показатель чего-либо».

Если говорить об экономическом результате, то это – итог развития отдельных процессов экономической системы в целом на конкретный момент или за определенный временной интервал.

Результат и эффект количественно выражаются абсолютными величинами. В зависимости от уровня управления, отраслевой принадлежности объекта в качестве результата выступают такие показатели, как объемы валового внутреннего продукта, оборота розничной торговли, заготовительной отрасли и другие, а в качестве эффекта – национальный доход, прибыль, сальдо прочих операций, экономия затрат и другие показатели.

При рассмотрении хозяйствующего субъекта и экономики в целом необходимо опираться не только на полученный эффект, но и на объемы затрат, произведенных для получения данного эффекта. Как бы ни был важен результат, необходимо еще знать, какой ценой, ка-

кими затратами он достигнут. Один и тот же эффект может быть достигнут разными способами, с разными затратами, и наоборот, одинаковые затраты могут дать разный эффект.

В этой связи, помимо абсолютной величины эффекта, необходимо знать и его относительную величину, получаемую сопоставлением одной абсолютной величины («эффекта») с другой абсолютной величиной («затратами» или «ресурсами»). Отсюда следует, что эффективность выражает степень эффекта, поскольку любой эффект требует затрат.

Большинство экономистов сходятся во мнении, что экономическую эффективность следует определять как достижение наибольших результатов при наименьших затратах или снижение совокупных затрат на единицу продукции или выполненной работы.

Для более целостного восприятия категории эффективности необходимо провести ее сопоставление с понятием оптимальности. Многими экономистами уделяется большое внимание раскрытию формы и содержания таких понятий, как «оптимальность» и «эффективность».

Оптимальность – это «оптимальное» состояние дел, условный «оптимум» при определенных ограничениях. Понятие «оптимальность» представляется обобщенным выражением проблемы поиска и выявления наиболее рационального способа достижения цели. Оптимальность выступает в качестве равновесия, с одной стороны, между входящими в состав системы взаимодействующими друг с другом элементами, а с другой стороны, между элементами и системой в целом в условиях действия совокупности объективных внешних и внутренних факторов в определенный момент времени. В этой связи следует отметить, что оптимальность – это наилучшее состояние эффективно функционирующей экономической системы.

Таким образом, эффективность – это такое состояние экономики, при котором определенное соотношение результатов деятельности и затрат на достижение этих результатов приводит к получению субъектом максимальных результатов с использованием ресурсов определенной стоимости или производству товаров определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов. При этом распределение ресурсов таково, что любое их перераспределение не приводит к получению дополнительных выгод.

18.2. Виды эффективности

Рассмотрим основные признаки классификации эффективности и её виды относительно к этим признакам.

1. В зависимости от уровня национальной экономики:

- эффективность национальной экономики страны;
- эффективность развития регионов;
- эффективность муниципальных образований;
- эффективность межотраслевых комплексов;
- эффективность отраслей народного хозяйства;
- эффективность деятельности хозяйствующего субъекта;
- эффективность производства отдельных видов продукции.

2. В зависимости от характера полученного результата:

- экономическая;
- социальная;
- социально-экономическая.

Экономический эффект отображает различные стоимостные показатели, которые характеризуют промежуточные и конечные результаты производства организации. Формами проявления экономической эффективности являются различные экономические эффекты: увеличение продуктивности труда, снижение себестоимости продукции, увеличение прибыли, снижение материалоёмкости, фондоёмкости, трудоёмкости продукции и т. д.

Формы проявления социальной эффективности связаны с получением социальных эффектов: улучшение условий труда, рост жизненного уровня населения, улучшение экологических параметров, увеличение продолжительности жизни людей и др.

Социальный эффект сводится к укорочению продолжительности рабочей недели, увеличению количества новых рабочих мест и уровня занятости населения, улучшению условий труда и быта, состояния окружающей среды, общей безопасности жизни. Социальные последствия производства могут быть не только позитивными, но и негативными (увеличение безработицы, усиление инфляции, ухудшение экологических показателей).

Формы проявления социально-экономической эффективности обусловлены старанием получить максимальный экономический эффект при заданных параметрах социального характера.

3. По видам хозяйственной деятельности:

- эффективность производственной деятельности;
- эффективность торговой деятельности;
- эффективность банковской деятельности;
- эффективность страховой деятельности;
- других видов деятельности.

Специфика вида деятельности, безусловно, накладывает определённый след на методологию определения эффективности деятельности конкретной организации или ее структурных подразделений, которые проявляются в специфике даже самих показателей эффективности, которые применяются для этого.

4. По уровню оценивания:

- общественная (эффективность на уровне государства);
- индивидуальная (эффективность на уровне субъекта, организации).

Необходимость разделения показателей эффективности на эти две группы обусловлена определённой антагонистичностью интересов общества и индивида или их институциональных аналогов – государства и организации. Как следствие, имеет место несоответствие между критериями оценивания эффективности тех или других явлений или мероприятий. Государство имеет свои критерии, а организации – свои, и они часто отличаются. Так, оценивая экономический эффект деятельности хозяйствующего субъекта, государство интересуется, в первую очередь, его валовой прибылью, которая включает сумму налогов и других обязательных платежей, причитающихся к уплате в бюджет. Для организации более значимым показателем, характеризующим эффект, выступает чистая прибыль, остающаяся в его распоряжении после уплаты всех обязательных платежей.

5. По условиям оценивания:

- реальная эффективность (фактический достигнутый уровень затрат и результатов по данным бухгалтерского учёта и отчётности);
- расчётная эффективность (величина проектных или плановых показателей);
- условная эффективность (используемая для оценки работы структурных подразделений хозяйствующего субъекта).

6. По степени увеличения эффекта:

- первичная эффективность (однократный эффект);
- мультипликационную эффективность (многократно повторяющаяся).

В результате совершения тех или других хозяйственных опера-

ций в организации может достигаться как одноразовый эффект, так и мультипликационный, который обусловлен начальный повторением и умножением начального эффекта на разных уровнях данного хозяйствующего субъекта, а также распространяется на другие организации.

7. По целевому признаку:

– абсолютная эффективность, характеризующая её общую величину, получаемую организацией в результате своей деятельности за определённый промежуток времени;

– сравнительная эффективность, определяемая путём сравнения возможных вариантов хозяйствования и выбора наилучшего из них.

8. По типу процесса:

– эффективность производственных процессов;

– эффективность управления;

– эффективность инвестиционной деятельности;

– эффективность инновационной деятельности;

– эффективность маркетинговой деятельности;

– эффективность финансовой деятельности.

Целенаправленное воздействие на различные виды эффективности деятельности организации и на его результативность в целом возможно только при комплексном изучении факторов, определяющих их уровень.

18.3. Интенсивные и экстенсивные факторы развития организации

Достижение высокого уровня хозяйствования и эффективности деятельности организации зависит от множества причин самого разного характера, которые в научно-экономической литературе и хозяйственной практике принято называть факторами.

Фактор представляет собой движущую силу происходящего процесса или одно из его необходимых условий. В рыночных условиях на результативность функционирования хозяйствующего субъекта оказывают влияние самые разнообразные факторы, которые можно классифицировать по различным основаниям:

1. В зависимости от направленности действия:

1.1. Позитивные.

1.2. Негативные.

2. В зависимости от места возникновения:

2.1. Внутренние (эндогенные), обусловленные:

- личностью руководителя и способностью его команды управлять организацией;
- инновационной и инвестиционной политикой организации;
- уровнем организации производства и труда;
- спецификой производства и отрасли;
- качеством и конкурентоспособностью продукции и др.

2.2. Внешние (экзогенные), представленные:

- внешнеэкономическими;
- социальными;
- политическими.

Доминирующими факторами эффективности производства, безусловно, выступают внутренние факторы. Как показывает практика, 85 % количественных параметров, влияющих на эффективность функционирования организации, являются внутренними и только 15 % – внешними факторами. При этом действие всех факторов теснейшим образом взаимосвязано и только для более полного и удобного исследования возможностей роста эффективности производства их рассматривают отдельно.

3. В зависимости от характера воздействия:

3.1. Экстенсивные факторы.

3.2. Интенсивные факторы.

Экстенсивные факторы развития предполагают, что увеличение объема выпуска и реализации продукции (работ, услуг), увеличение финансовых результатов может быть получено за счет расширения поля деятельности организации, то есть дополнительного вовлечения в процесс производства средств труда, предметов труда, рабочей силы, нового строительства, тех или иных объектов производственной сферы.

Интенсивный тип экономического роста, напротив, характеризуется тем, что положительная динамика производственных и результирующих показателей происходит за счет качественного обновления средств труда, предметов труда, внедрения новых эффективных технологий.

Соотношение экстенсивности и интенсивности экономического развития выражается в показателях использования производственных и финансовых ресурсов. Показателями экстенсивности развития выступают количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, величина используемых основных производ-

ственных фондов (величина амортизации), объем авансированных оборотных средств и т. п. Показатели интенсивности развития – качественные показатели использования ресурсов: снижение трудоемкости и рост производительности труда; повышение материалоотдачи и снижение амортизации; повышение оборачиваемости основных производственных фондов и оборотных средств и другие. Все это в конечном итоге находит свое отражение в экономии ресурсов и снижении затрат на производство.

В чистом виде данные типы развития производства не существуют, и поэтому принято говорить о «преимущественно экстенсивном» (или интенсивном) развитии производства. Однако на сегодняшний день все-таки следует отметить, что основные приоритеты экономического роста лежат в плоскости повышения интенсификации хозяйственной деятельности организаций.

Выделяют две формы интенсивного типа производства: фондоемкую и фондосберегающую. Первая характеризуется тем, что экономический рост обеспечивается за счет прироста объема выпуска при равном приросте затрат. Вторая предполагает, что темп прироста производства выше темпа прироста всех видов ресурсов, обеспечивающих этот прирост.

Конечными результатами интенсификации производства выступают: увеличение объема выпуска продукции, повышение эффективности хозяйственной деятельности (рост массы прибыли и повышение рентабельности), а следовательно, повышение платежеспособности и финансовой устойчивости.

18.4. Основные методические подходы к оценке эффективности

Одним из наиболее взвешенных в настоящее время методических подходов к оценке эффективности деятельности коммерческой организации является методика ее оценки, базирующаяся на комплексном поэтапном подходе к анализу различных показателей эффективности. Данная методика позволяет выявить приоритетные факторы, влияющие на эффективность деятельности организаций и построить на их основе один или несколько интегральных показателей, которые, в свою очередь, являются оптимальными параметрами для дальнейшего прогнозирования показателей эффективности функционирования хозяйствующих субъектов (рис. 82).

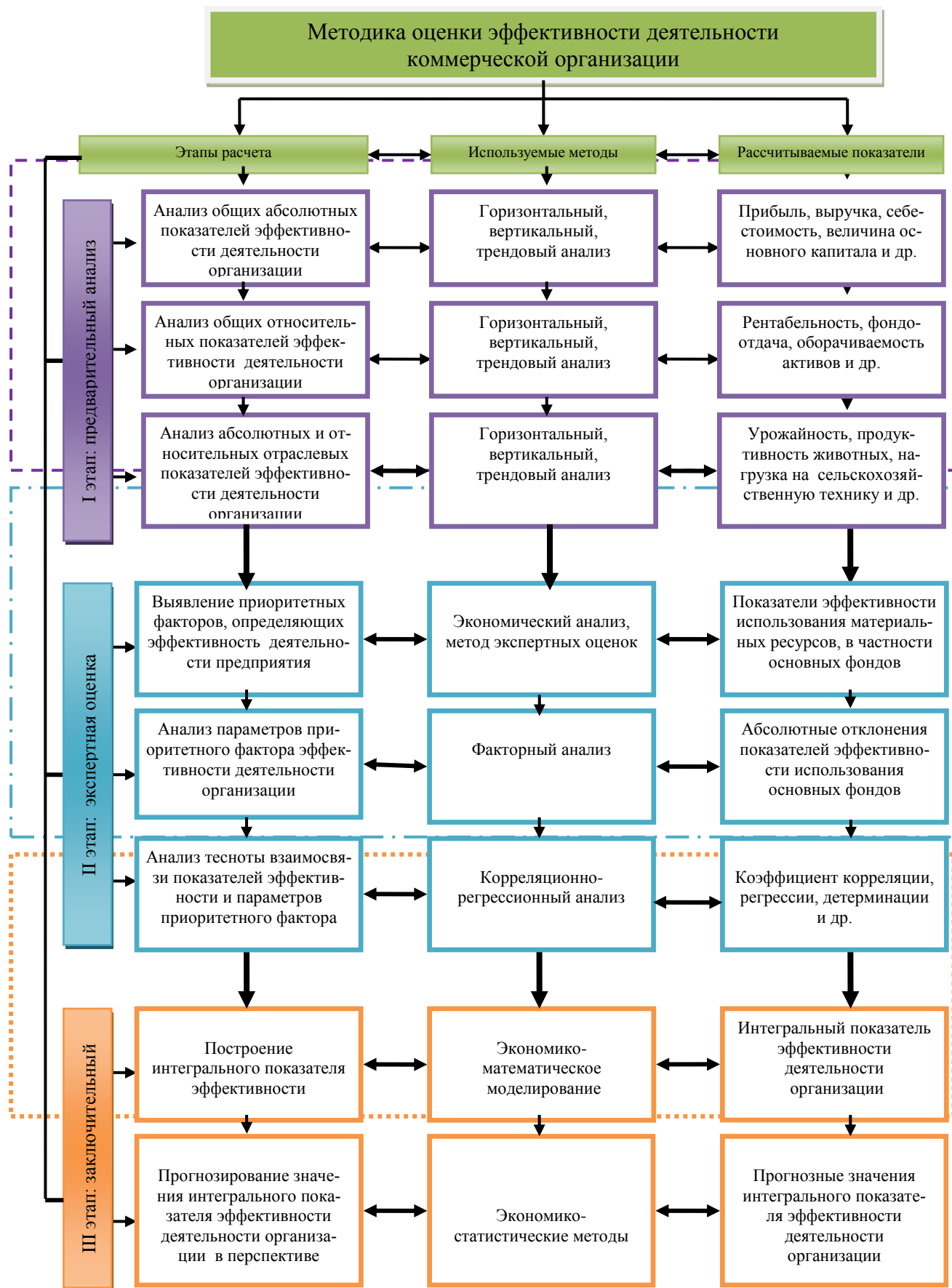


Рисунок 82 – Комплексная методика оценки эффективности деятельности организации

В соответствии с данной методикой весь процесс оценки эффективности деятельности организации подразделяется на три этапа:

– предварительный (анализ общих и специфических (отраслевых) показателей эффективности);

– этап экспертных оценок (отбор при помощи экспертного метода важнейших факторов, влияющих на показатели эффективности, и обоснование отобранных факторов на основе приемов факторного и корреляционно-регрессионного анализа);

– заключительный (построение интегрального показателя эффективности деятельности предприятия и апробирование возможности его использования для экономических прогнозов).

Общий принцип построения показателей уровня экономической эффективности заключается в сопоставлении результатов деятельности с показателями материальных, трудовых и финансовых ресурсов (ресурсный подход к оценке эффективности) или с показателями текущих затрат на достижение этих результатов (затратный подход).

Ресурсный подход к оценке экономической эффективности деятельности организации заключается в сопоставлении результатов деятельности с показателями материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Ресурсный подход к оценке экономической эффективности деятельности организации заключается в сопоставлении результатов деятельности с показателями материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Затратный подход к оценке экономической эффективности деятельности организации заключается в сопоставлении результатов деятельности с показателями текущих затрат на достижение этих результатов.

Между ресурсным и затратным типом показателей эффективности существует тесная связь и взаимообусловленность: повышение эффективности использования ресурсов снижает общую величину текущих затрат, а рост эффективности текущих затрат позволяет высвободить (уменьшать) единовременные затраты (ресурсы). Зависимость между эффективностью использования ресурсов и текущих затрат предопределяется скоростью оборота различных частей производственных фондов, в частности фондов обращения. Чем быстрее протекает процесс обращения товаров, тем быстрее возвращается авансированная стоимость, тем, следовательно, меньше ее величина и соответственно меньше величина единовременных затрат и текущих затрат.

Система показателей, позволяющая оценить эффективность деятельности организации с использованием ресурсного подхода, представлена в приложении 5, с использованием затратного подхода – в приложении 6.

18.5. Понятие экономической безопасности

Первоначально понятие экономической безопасности рассматривалось как обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и другой внутренней информации организации. Такому трактованию экономической безопасности посвящены публикации начала 90-х годов прошлого столетия. То есть обеспечение экономической безопасности рассматривалось, прежде всего, как защита информации. В этой связи проблему экономической безопасности организации в указанном контексте предлагалось решать исходя из предпосылки, что степень надежности всей системы сохранности информации определяется уровнем безопасности самого слабого ее звена, которым считается персонал организации.

Обеспечение экономической безопасности организации строилось в форме двухуровневой системы защиты информации.

Первый уровень предполагал сохранность секретов силами службы безопасности организации, а второй – предусматривал формирование психологической атмосферы «бдительности и ответственности» персонала организации с помощью так называемых координаторов, назначаемых из лиц среднего руководящего звена и пользующихся среди сотрудников авторитетом.

Признавая, что сохранность информации является одним из наиболее важных аспектов экономической безопасности организации, необходимо отметить, что сведение проблемы экономической безопасности только к защите коммерческой тайны представляет собой слишком упрощенный вариант ее решения. Очевидно, что столь узкое понимание экономической безопасности страдает чрезмерной «экономичностью» и не учитывает всего спектра влияния внешней среды как основного источника опасностей для деятельности предприятия.

Несколько позже появился еще один подход к трактовке понятия экономической безопасности организации, согласно которому она обусловлена в первую очередь влиянием внешней среды, которая в рыночной экономике все время изменяется, никогда не остается ста-

бильной. Это, в свою очередь, предопределяет необходимость защиты организации от негативного воздействия экзогенных факторов, что должно выступать в качестве ключевой функции экономической безопасности. Таким образом, спад производства в целом по стране и трансформация экономических функций государства, которое перестает быть основным инвестором и потребителем продукции, заставили посмотреть гораздо шире и на проблему экономической безопасности самостоятельных хозяйствующих субъектов.

В этой связи при определении понятия «экономическая безопасность» стало преобладать мнение, что его содержание отражает такое состояние организации, которое обеспечивает ее способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям, а также способность оперативно устранить поливариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на ее деятельности.

В настоящее время принято считать, что экономическая безопасность организации складывается из нескольких функциональных составляющих, которые для каждой самостоятельной бизнес-единицы могут иметь различные приоритеты в зависимости от характера существующих угроз. Однако ключевым фактором, определяющим состояние экономической безопасности, является обладание организации устойчивыми конкурентными преимуществами, которые должны соответствовать ее стратегическим целям. То есть экономическая безопасность организации сегодня – это наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам.

18.6. Индикаторы оценки экономической безопасности

Под индикатором экономической безопасности организации понимаются признак или сумма признаков, на основании которых может быть сделан вывод о том, находится ли фирма в экономической безопасности или нет. Такой индикатор должен не просто констатировать наличие или отсутствие экономической безопасности, но и оценивать ее уровень.

При этом количественную оценку уровня экономической безопасности предпочтительно осуществлять с помощью тех показателей, которые используются в планировании, учете и анализе деятельности

организации, что является предпосылкой практического использования данной оценки. В этой связи целесообразно в первую очередь исследовать показатели финансовой устойчивости, безубыточности и ликвидности организации.

Сегодня можно выделить несколько ключевых подходов к количественной оценке уровня экономической безопасности организации:

1. Индикативный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью, так называемых, индикаторов, в качестве которых используются пороговые значения показателей, характеризующих деятельность организации в различных функциональных областях и соответствующих определенному уровню экономической безопасности. Исходя из этого оценка экономической безопасности организации устанавливается по результатам сравнения (абсолютного или относительного) фактических показателей ее деятельности с полученными индикаторами.

2. Ресурсно-функциональный подход, в соответствии с которым оценка уровня экономической безопасности организации осуществляется на основе оценки состояния использования корпоративных ресурсов по специальным критериям. При этом в качестве корпоративных ресурсов рассматриваются факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами фирмы для выполнения целей бизнеса. В соответствии с данным подходом наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов, необходимое для выполнения целей данного бизнеса, достигается путем предотвращения угроз негативных воздействий на экономическую безопасность организации и достижения следующих основных функциональных целей:

- наличие эффективного менеджмента, оптимальность организационной структуры хозяйствующего субъекта;
- обеспечение достаточной финансовой эффективности и устойчивости организации;
- достижение технологической независимости организации и высокого уровня конкурентоспособности технологического потенциала;
- поддержание высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала;
- стимулирование эффективности корпоративных НИОКР;
- поддержание требуемого уровня безопасности и экологичности работы организации, позволяющих минимизировать ее негативное воздействие на состояние окружающей среды;

– обеспечение качественной правовой защиты всех аспектов деятельности организации;

– формирование надежной защиты информационной среды организации, соблюдения коммерческой тайны и достижения высокого уровня информационного обеспечения работы всех ее служб.

3. Программно-целевой подход, в соответствии с которым оценка экономической безопасности организации основывается на интегрировании совокупности показателей. При этом используются несколько уровней интеграции показателей и такие методы их анализа, как кластерный и многомерный анализ. Данный подход отличается высокой степенью сложности проводимых исследований экономической безопасности с использованием методов математического анализа.

Следует отметить, что все представленные подходы должны в первую очередь опираться на показатель чистой прибыли. При отсутствии прибыли или, более того, значительных или хронических убытках нельзя говорить о соблюдении интересов организации и, следовательно, о том, что она находится в экономической нестабильности. В качестве других показателей-индикаторов, позволяющих заблаговременно сигнализировать о грозящей организации опасности, можно выделить:

1. Чистый объем продаж.
2. Прибыль до налогообложения.
3. Точка безубыточности.
4. Запас финансовой прочности.
5. Операционный рычаг.
6. Чистый оборотный капитал.
7. Доля чистого оборотного капитала в текущих активах.
8. Общий показатель ликвидности.
9. Коэффициенты ликвидности.
10. Доля денежных средств и краткосрочных ценных бумаг в оборотном капитале.
11. Коэффициент соотношения заемного и совокупного капитала.
12. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала.
13. Коэффициент маневренности собственных источников финансирования.
14. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственным оборотным капиталом.

15. Доля основного капитала в собственном капитале организации.

При этом важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим.

Практикум

Задание 1.

Рассчитайте показатели эффективности магазина «Радуга вкуса» на планируемый год и оцените их изменение по сравнению с отчетным годом:

Показатель	Отчетный год	Планируемый год
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	90155	120051
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	31832	41859
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	30600	35050
Среднесписочная численность работников	250	238

Задание 2.

Рассчитайте показатели эффективности использованных ресурсов в ООО «Золотая рыбка», если известно, что среднегодовая стоимость имущества организации на конец отчетного года составила 1010 тыс. руб. (из них 53,5 % приходится на основные фонды и 46,5 % – на оборотные). При этом организацией была получена выручка 7480 тыс. руб. и чистая прибыль 510 тыс. руб. Расходы общества в исследуемом периоде составили 5400 тыс. руб. (из них 42,1 % приходится на материальные затраты, 24,2 % – на оплату труда с отчислениями).

Задание 3.

Определите величину отклонения фактической рентабельности продукции от плановой, если известны следующие данные:

1. В отчетном периоде ООО «Лето», осуществляющее торговлю товарами для спорта и отдыха, планировало реализовать 158 пляжных шезлонгов и 140 зонтов от солнца.

2. Оптовая цена одного шезлонга составляет 2100 руб., зонта –

800 руб.

3. Себестоимость одного шезлонга – 1700 руб., зонта – 550 руб.

При этом в течение года организации удалось добиться снижения себестоимости шезлонга на 5 %, зонта – на 4,4 % и сохранить оптовые цены неизменными.

Задание 4.

На предприятии ООО «Старт» было произведено в отчетном году 250000 шт. запасных частей для стиральных машин по цене 750 руб. за штуку. Постоянные расходы составили 12 млн руб., переменные расходы – 525 руб. на единицу. Определите, сколько необходимо дополнительно произвести продукции, чтобы увеличить прибыль предприятия на 10 %.

Задание 5.

Рассчитайте сумму прибыли и рентабельность магазина «Березка» на планируемый год, если известно, что оборот розничной торговли за отчетный год составил 27,9 млн руб., на планируемый период намечается его рост в размере 16 %. Валовой доход на планируемый год рассчитан в сумме 12,05 млн руб. Сумма издержек в отчетном году – 9,13 млн руб. в планируемом году их уровень предполагается увеличить на 0,2 процентных пункта.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение терминам «эффект» и «результат».
2. Приведите известные Вам трактовки категории «эффективность».
3. Какие виды эффективности Вам известны?
4. Что выступает основным информационным источником при анализе прибыли?
5. Объясните смысл ресурсного и затратного подхода к оценке эффективности.
6. Перечислите показатели ресурсного подхода к оценке экономической эффективности.
7. Перечислите показатели затратного подхода к оценке экономической эффективности.
8. В чем заключается экономический смысл показателей рентабельности?

9. Какие факторы влияют на изменение показателей рентабельности продаж, активов, капитала?

10. Дайте характеристику показателям, характеризующим доходность капитала и его ключевых компонентов.

Контрольный тест

1. Экономическая эффективность – это...

- а) соотношение между результатами хозяйственной деятельности и ресурсами;
- б) соотношение между затратами ресурсов и результатами;
- в) количество продукции, произведенное одним работником;
- г) количество затраченного времени на производство продукции.

2. Показатель рентабельности продукции характеризует величину...

- а) прибыли от реализации продукции, приходящейся на 1 руб. затрат на производство продукции;
- б) валовой прибыли, приходящейся на 1 руб. затрат;
- в) прибыли от реализации продукции, приходящейся на 1 руб. выручки от реализации;
- г) дохода, приходящегося на 1 руб. затрат.

3. Какой из показателей определяет эффективность использования трудовых ресурсов?

- а) численность работников;
- б) структура штата;
- в) текучесть кадров;
- г) производительность труда.

4. Что происходит с фондорентабельностью, если рост основных фондов опережает рост суммы прибыли?

- а) возрастает;
- б) снижается;
- в) остается неизменной;
- г) показатели, о которых идет речь между собой не связаны.

5. О повышении эффективности использования оборотных средств свидетельствует...

- а) увеличение периода оборота оборотных средств;

- б) снижение коэффициента загрузки средств в обороте;
- в) рост коэффициента оборачиваемости;
- г) снижение коэффициента оборачиваемости.

6. Соотношение результатов хозяйственной деятельности и затрат трудовых и материальных ресурсов:

- а) эффективность продаж;
- б) эффективность дохода;
- в) эффективность капитальных вложений;
- г) эффективность производства.

7. Оценочным показателем деятельности предприятия является...

- а) общая масса прибыли;
- б) рентабельность продаж всей продукции;
- в) рентабельность капитала;
- г) все перечисленные показатели.

8. Рост объемов деятельности вследствие повышения производительности труда работников связан:

- а) с интенсивными факторами экономического роста;
- б) с экстенсивными факторами экономического роста;
- в) с интегральными факторами экономического роста;
- г) комплексными факторами экономического роста.

9. К показателям эффективности использования основных производственных фондов относятся:

- а) фондоемкость;
- б) рентабельность продукции;
- в) производительность труда;
- г) все вышеперечисленные.

10. Принцип ведения хозяйственной деятельности, базирующийся на сопоставлении полученных экономических результатов с затратами, называется...

- а) хозяйственный оборот;
- б) коммерческий расчет;
- в) экономический прогноз;
- г) плановое обоснование эффективности.

Глоссарий

Активная часть основных производственных фондов – ведущая часть основного капитала; непосредственно участвует в процессе создания продукции и служит базой для оценки технического уровня производственных мощностей.

Активы организации – имущество организации, товары, ценные бумаги, денежные средства, включая суммы, не востребованные с других предприятий или иных должников.

Активы нематериальные – группа активов организации, не имеющая вещественной формы и включающая объекты ее интеллектуальной собственности.

Активы финансовые – группа активов организации, находящаяся в форме наличных денежных средств и различных финансовых инструментов, принадлежащих данному хозяйствующему субъекту.

Активы чистые – балансовая стоимость имущества акционерного общества, уменьшенная на сумму его обязательств (активы, свободные от всех обязательств).

Акциз – разновидность косвенного налога на определенные виды товаров, включаемого в цену товара.

Акционерное общество – коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией), дающей право акционеру на получение дивидендов.

Акционерный капитал – основной капитал акционерного общества, размер которого определяется его уставом.

Акция – ценная бумага, дающая право владельцу на получение дивиденда. Акции могут быть именными, на предъявителя, простыми и привилегированными.

Амортизация – стоимостное выражение износа, т. е. постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на произведенный продукт.

Аннуитет – равномерные поступления денежных средств или платежи, осуществляемые через одинаковые интервалы времени при использовании постоянной ставки процента.

Антимонопольная политика – совокупность законодательных, административных и экономических мер, осуществляемых государством с целью ограничения возможностей монополизировать рынок.

Аренда – имущественный наем, основанный на договоре о пре-

доставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

Ассортимент продукции – количественное соотношение отдельных видов продукции по маркам, сортам, профилям, размерам, моделям, артикулам и т. д. Это самая подробная классификация продукции внутри одного наименования.

Банкротство (несостоятельность) – удостоверенная судом абсолютная неплатежеспособность организации-должника или неудовлетворительная структура ее баланса, то есть такое состояние имущества и обязательств, когда за счет реализации имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества организации.

Безналичный денежный оборот – часть денежного оборота, в которой движение денег осуществляется в виде перечислений по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований.

Безубыточность – такой объем продаж товара, при котором выручка от реализации равна текущим издержкам (затратам) на производство.

Бизнес – экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации продукции (работы, услуги).

Бизнес-план – план, программа предпринимательской деятельности организации (предприятия), включающая экономически обоснованные организационно-технические мероприятия, запланированные для выполнения в ближайшие 3–5 лет.

Бухгалтерский баланс – основной комплексный документ бухгалтерского учета, содержащий информацию о составе и стоимостной оценке средств организации (активов) и источниках их покрытия (пассивах).

Валовая прибыль – разность между выручкой от продажи (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и условно-переменными издержками проданной продукции (работ, услуг).

Валовая продукция предприятия – стоимость всей произведенной продукции предприятия независимо от степени ее готовности.

Валовой (общий) доход – общая выручка фирмы от продажи данного объема продукции. Рассчитывается как произведение объема проданной продукции и цены продукции.

Валовые (общие) издержки – сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном объеме производства.

Вексель – ценная бумага в виде долгосрочного обязательства, составленного в письменном виде по определенной форме. Вексель дает лицу, которому он выдан (кредитору), безусловное, поддерживаемое законом право на получение (возврат) предоставленного им на фиксированный срок и на определенных условиях денежного долга.

Венчурные инвестиции – рискованные вложения предприятий, специализирующихся на исследованиях и разработках инновационных идей, связанных со значительным риском.

Внеоборотные активы – основной капитал; средства (труда), которые используются организацией в экономической деятельности, имеют срок службы более одного года и не предназначены для перепродажи. В их состав входят основные средства, природные ресурсы, нематериальные активы.

Внеэкономическая деятельность – совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.

Внешние факторы риска – это такие явления, события, организации и люди, которые извне влияют на бизнес и могут выступать причинами вероятных потерь.

Внешние (явные) издержки – денежные выплаты фирмы поставщикам факторов производства.

Внутренние факторы риска – это явления, события, люди, обстоятельства внутри бизнес-структуры, которые потенциально могут стать причинами предпринимательских потерь.

Возвратные отходы – остатки материальных ресурсов, утратившие частично потребительские качества исходного ресурса.

Восстановительная стоимость основных фондов – стоимость, отражающая затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях, т. е. показывающая, какие средства надо было бы затратить по ценам и расценкам, существующим на данный момент, чтобы приобрести или построить основные производственные фонды, аналогичные имеющимся.

Выработка – объем продукции, производимый в единицу рабочего времени одним работником, или объем продукции, приходящийся на одного среднесписочного работника за определенный промежуток времени.

Выручка – поступление денежных средств от продажи продукции собственного изготовления, оказанных услуг, выполненных работ (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей).

Государственная собственность – материальное имущество и иные активы, решение по которым принимается на основании установленных правил и процедур, регулирующих интересы общества в целом.

Государственное регулирование – закрепленная законодательно система целенаправленного воздействия органов власти на функционирующую экономику в целях обеспечения определенных процессов, изменений экономических явлений или их связей.

Готовая продукция – товарная продукция, изготовленная и принятая отделом технического контроля, находящаяся на складе готовой продукции и предназначенная к реализации.

Дебитор – контрагент, получивший продукцию или услугу, но еще не оплативший их.

Дебиторская задолженность – сумма денежных средств, причитающаяся организации от покупателей за товары и услуги, проданные в кредит (т. е. сумма денежных средств, причитающаяся кредитору от его должника, задолженность покупателей). В балансе предприятия отражается в составе оборотных активов.

Деловая репутация фирмы – превышение покупной стоимости организации (как целого) над балансовой стоимостью всех его активов.

Денежные средства – деньги в кассе и на расчетных счетах организации, депозитные вклады, высоколиквидные ценные бумаги.

Деятельность организации (экономическая деятельность) – действия руководства и персонала организации, направленные на получение экономического и финансового результатов. Деятельность, подчиненная стратегическим целям организации и направленная на решение текущих задач, имеющая динамическую и статическую составляющие.

Дивиденд – часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами после уплаты налогов и иных обязательных платежей.

Дисконтирование затрат – приведение разновременных затрат при оценке инвестиционного проекта к затратам начального или конечного периода на основе использования сложных процентов.

Добавленная стоимость – величина прироста стоимости, создаваемая в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Должностной оклад – тарифная ставка за месяц, устанавливаемая работнику в соответствии с занимаемой должностью.

Доход организации – увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и(или) погашение обязательств, увеличивающих капитал организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы будущих периодов – авансы, полученные от покупателей, а также сумма задолженности покупателям, оплатившим товары или услуги.

Заемный капитал – капитал, предоставляемый предприятию на время, по прошествии которого его надо вернуть (кредиты и ссуды банков, инвестиции, облигационные займы, средства других хозяйствующих субъектов).

Запасы – часть оборотных средств в виде денежных, материальных или нематериальных ценностей.

Заработная плата – доход в денежной или натуральной форме, получаемый работником за труд.

Издержки валовые (общие) – совокупность постоянных и переменных издержек.

Износ основных фондов – частичная или полная потеря потребительской стоимости основных фондов как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Имущество организации – материальные и нематериальные активы, используемые организацией в производственной деятельности и зафиксированные в бухгалтерском балансе.

Инвестиции – долгосрочное вложение капитала с целью получения прибыли.

Инжиниринг – совокупность интеллектуальных видов деятельности, имеющих конечной целью получение оптимальных результатов от капиталовложений и иных затрат, связанных с реализацией проектов различного назначения, за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также методов организации и управления организациями.

Иновация – использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления.

Интеллектуальная собственность – результат духовной, мыслительной, интеллектуальной деятельности; включает изобретения, открытия, научные проекты, описание технологий, а также творения искусства: литературные, музыкальные и художественные произведения.

Интенсивные факторы – факторы, связанные с использованием качественных факторов экономического роста и характеризующиеся мерой отдачи каждого из используемых ресурсов.

Калькуляция – расчет полной себестоимости единицы (партии) продукции (работы, услуги) или предприятия (цеха) в целом за определенный период.

Капитальные вложения – основная часть капиталобразующих инвестиций, представляющих собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов.

Картель – объединение предприятий, как правило, одной отрасли, при котором они сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность.

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

Квалификация – показатель, характеризующий степень и уровень подготовки работника для данного конкретного вида работы; квалификация отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях.

Комплексные (сложные) затраты – затраты, состоящие из нескольких экономических элементов.

Конгломерат – объединение предприятий, не имеющих производственной или функциональной общности и выпускающих разнородную продукцию; данное объединение происходит чаще всего с участием крупного банка, и взаимодействие осуществляется на уровне финансовой и административной связи.

Конкурентоспособность продукции – способность удовлетворять требования конкретного потребителя в условиях определенного рынка и периода времени по показателям качества и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию (или потребление) данной продукции.

Консалтинг (консультативное предпринимательство) – предпринимательство, направленное на сбор, обработку, группировку и предоставление информации.

Консорциум – крупная финансовая организация, которая создается в результате временного соглашения между несколькими банками и промышленными предприятиями для совместного проведения крупных финансовых операций: размещения государственных займов или ценных бумаг, осуществления крупных промышленных или строительных проектов.

Концентрация производства – процесс сосредоточения производства на все более крупных предприятиях.

Концерн – объединение предприятий, которое характерно единством собственности и контроля, т. е. предприятия, как и в тресте, не имеют самостоятельности. Обычно концерн – крупное предприятие (материнская компания), а вокруг него группа предприятий (дочерних фирм); предприятия-участники относятся к разным отраслям, но с четко выраженным отраслевым ядром.

Кооперирование производства – процесс взаимодействия отраслей, предприятий и их подразделений, совместно изготавливающих определенную продукцию.

Косвенные затраты – расходы, которые в отличие от прямых, не могут быть непосредственно отнесены на изготовление определенного вида продукции и обычно связаны с производством нескольких видов продукции (работ, услуг).

Кредит – предоставление финансовых или материальных средств в долг.

Кредитор – физическое или юридическое лицо, предоставляющее что-либо в долг, в кредит.

Кредитоспособность организации – наличие у предприятия предпосылок для получения кредита и его возврата в срок.

Кривая безубыточности – графическая иллюстрация условия, при котором текущие издержки производства равны выручке от реализации.

Лизинг (долгосрочная аренда от трех лет и более) – комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей сдачей в долгосрочную аренду за определенную плату.

Ликвидационная стоимость основных фондов – стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов

(годные строительные материалы, детали, узлы, металлолом).

Ликвидность – способность превращения активов организации в наличные деньги для погашения возникшей задолженности по обязательствам.

Ликвидность баланса – сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания данных сроков.

Лицензия – официальный документ, выдаваемый государственными органами: 1) разрешение на осуществление экспортно-импортных операций в ограниченных пределах и их контроля; 2) предоставление организациям и лицам права использования защищенных патентами изобретений, технологии, технической и коммерческой информации; 3) разрешение на осуществление тех видов деятельности, которые нуждаются в ограничении, или в целях взимания платежей за выдаваемое разрешение в определенных пределах и в течение установленного срока.

Логистика – планирование, организация, контроль и регулирование движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя. Выделяют закупочную, производственную, сбытовую и информационную логистику.

Маржинальный доход (валовая маржа, маржа покрытия) – это разница между выручкой и переменными затратами, отнесенная на весь выпуск или на единицу продукции.

Маркетинг – современная система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятий, основанная на комплексном анализе рынка.

Метод экономического анализа – способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их плавном развитии.

Непроизводственные основные фонды – фонды, не участвующие в процессе производства и не переносящие своей стоимости на готовую продукцию (объекты социально-культурной сферы, общежития, профилактории, базы отдыха, детские сады и т. п.).

Непромышленный персонал – работники, обслуживающие объекты социально-культурного назначения данного предприятия, находящиеся на его балансе (ЖКХ, детские сады, профилактории, базы отдыха, дворцы культуры, бассейны и т. д.).

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей.

Номенклатура продукции – систематизированный перечень продукции в натуральном выражении. Номенклатура имеет три степени детализации: 1) сводная номенклатура продукции (работ, услуг); 2) групповая номенклатура; 3) специфицированная, или развернутая, номенклатура по видам, группам, позициям и типам.

Норма – предельно допустимая (максимальная или минимальная) величина расходования ресурса на единицу продукции.

Норма времени – продолжительность рабочего времени, необходимого для производства единицы продукции (выполнения работ, услуг) одним рабочим или бригадой.

Норма выработки – количество продукции (работ, услуг), которое необходимо изготовить (выполнить) в единицу времени.

Норма расхода материальных ресурсов – максимально допустимый расход соответствующих ресурсов на единицу продукции в условиях данного уровня применяемой техники и организации производства.

Нормирование – метод разработки и установления предельных норм и нормативов всех потребляемых ресурсов организации, необходимых для обеспечения процесса производства и сбыта продукции.

Ноу-хау – совокупность знаний, сведений научного, технического, производственно-технологического, управленческого, финансово-экономического, коммерческого характера, а также производственного опыта. Ноу-хау представляет новинку, не ставшую общим достоянием, и обычно не имеет прямой юридической защиты.

Оборотные средства – совокупность материальных и денежных средств, необходимых для нормального функционирования производственного процесса и реализации продукции; делятся на оборотные фонды и фонды обращения; формируются за счет собственных, заемных и привлеченных средств.

Оборотные фонды – предметы труда, которые используются однократно и воспроизводятся после каждого производственного цикла, меняют натуральную форму, полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию, а также средства труда сроком службы менее года.

Операция – часть технологического процесса, осуществляемая рабочим или бригадой над одним предметом труда на одном рабочем месте.

Организационные расходы – расходы, состоящие из расходов организации в период ее создания до момента регистрации.

Организация – форма объединения людей для их совместной деятельности в рамках определенной структуры, например предприятие, банк, правительственные учреждения, институт и т. д.

Основные производственные фонды – средства труда, которые участвуют многократно и долговременно (более одного года) в производственном процессе; сохраняют свою натурально-вещественную форму, являясь материальной частью имущества предприятия, переносят свою стоимость на готовую продукцию частями в виде амортизационных отчислений и воспроизводятся через ряд производственных циклов за счет капитальных вложений.

Отрасль – совокупность организаций с однородным производством, использующих сходные по виду ресурсы и производящих одинаковую по назначению или близкую по технологическим методам получения продукцию (работы, услуги).

Пассивная часть основного капитала – часть основного капитала, создающая необходимые условия и способствующая процессу работы активных элементов основного капитала.

Патент – документ охраны изобретения, выдаваемый компетентным органом.

Первоначальная стоимость основных фондов – стоимость, отражающая затраты на создание основных фондов и приведение их в состояние, пригодное для использования, в ценах соответствующего периода.

Персонал предприятия (кадры) – состав работников, занятых в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) и его обслуживании.

Планирование – основа управления и сложный процесс установления целей и выработки решений с учетом внутренних и внешних факторов, в котором участвуют управленческие звенья предприятия.

Платежеспособность организации – способность предприятия выполнять свои внешние обязательства, используя свои активы.

Повременная форма оплаты труда – оплата, основанная на начислении заработной платы работнику по тарифной ставке или окладу с учетом отработанного времени.

Предметная специализация – специализация предприятий (цехов) на изготовлении определенного изделия или его части (узла, агрегата).

Прибыль – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

Прибыль до налогообложения – показатель, рассчитываемый как прибыль от продаж продукции (работ, услуг) плюс прочие доходы и минус прочие расходы.

Прибыль от продаж – показатель, рассчитываемый как разность между выручкой от их продажи и условно-переменными, коммерческими, управленческими расходами, т. е. полной себестоимостью.

Производительность оборудования – объем работы, производимой в единицу времени данным оборудованием в соответствии с его конструктивными особенностями, технической характеристикой и определенными организационно-производственными условиями.

Производительность труда – показатель, характеризующий эффективность затрат труда, измеряемый количеством продукции, произведенной в единицу времени, или количеством времени, затраченного на производство единицы продукции.

Производственная мощность организации – максимально возможный выпуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в установленных планом номенклатуре и ассортименте с учетом наилучшего использования всех ресурсов, имеющихся на предприятии.

Производственная программа организации – план производства и реализации продукции по объему, номенклатуре, ассортименту и качеству.

Производственная структура предприятия – структура, представляющая собой совокупность производственных подразделений, их взаимосвязь и размещение.

Производственный процесс – совокупность действий по созданию продукции (работ, услуг), т. е. количественное и качественное соединение в пространстве и во времени средств производства и рабочей силы.

Производственный цикл – промежуток времени от момента запуска в производство изделия до момента полного его изготовления, комплектации, приемки и сдачи на склад.

Производство – процесс создания материальных благ, необходимый для развития общества.

Промышленно-производственный персонал (ППП) – работники предприятия, непосредственно связанные с процессом производства; к ним относят работников: основных, вспомогательных, обслу-

живающих, побочных цехов; научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических организаций, лабораторий и подразделений, находящихся на балансе предприятия, и т. д., а также администрацию предприятия со всеми функциональными отделами и службами.

Простые (элементные) затраты – затраты, состоящие из одного элемента.

Профессия – вид (род) трудовой деятельности, требующий для ее выполнения специальных знаний и практических навыков.

Предельные издержки – дополнительные затраты (издержки) фирмы, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции. Рассчитываются путем деления изменения общих издержек на изменение объема выпуска.

Предельный доход – дополнительный доход фирмы, полученный от продажи дополнительной единицы продукции; равен отношению изменения общего дохода фирмы к изменению объема проданной продукции.

Прямые издержки – издержки, связанные с производством конкретных видов продукции (работ, услуг); могут быть прямо и непосредственно включены в их себестоимость.

Рабочая сила – совокупность занятых и безработных.

Равновесная цена – цена, складывающаяся на конкурентном рынке, где размеры спроса соответствуют величине предложения и отсутствует дефицит или избыток товаров и услуг.

Расходы будущих периодов – расходы, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции; производятся в данном периоде, но будут отнесены на продукцию будущего периода.

Расходы организации – операции, уменьшающие размер капитала организации и необходимые для получения дохода в будущем.

Расчетный счет – основной счет предприятия, необходимый для расчетов с другими предприятиями, банками и т. п.; предприятие может открыть только один расчетный счет.

Реализованная продукция – объем товарной продукции в денежном выражении, доведенной до потребителя за определенный период.

Резервный фонд – фонд, создаваемый для покрытия убытков общества, а также погашения облигаций общества и выкупа его акций в случае отсутствия иных средств; использование его для других целей не допускается.

Рейдерство – агрессивный захват предприятия.

Реконструкция – восстановление или перестройка уже существующих зданий, сооружений с целью улучшения организации производства и условий труда.

Ремонт – комплекс работ по поддержанию основных производственных фондов в работоспособном состоянии в течение срока полезного использования.

Ремонтный фонд – фонд, создаваемый, как правило, в крупных организациях с большим количеством основных фондов для обеспечения равномерного включения затрат на все виды ремонтов в себестоимость продукции. Порядок формирования и расходования резервного фонда устанавливается предприятиями самостоятельно.

Реновация – полное восстановление основных фондов; происходит после их полного физического износа и осуществляется путем замены действующего оборудования новым (или в ходе капитального строительства).

Рентабельность – эффективность, прибыльность, доходность предпринимательской деятельности.

Ритмичность производства – предусматривает выполнение плановых заданий за период и не только в целом по организации, но и по каждому подразделению в соответствии с заданными сроками и показателями качества продукции.

Сдельная форма оплаты труда – показатель, основанный на начислении заработной платы работнику по установленной расценке за каждую единицу произведенной продукции (выполненной работы) с учетом качества.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) текущих затрат на производство и реализацию продукции.

Синдикат – объединение предприятий, когда они сохраняют производственную и теряют коммерческую самостоятельность, так как закупку сырья и сбыт продукции осуществляет централизованная организационная структура. Цель создания синдиката – устранение конкуренции между этими участниками в области сбыта и закупок сырья; наибольшее распространение получила в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической и химической.

Смета затрат – полная сводка затрат на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, капиталовложений.

Специализация производства – процесс обособления отдельных отраслей и производств, изготавливающих определенные виды изделий или осуществляющих определенные стадии производственного процесса по созданию продукции.

Специальность – разделение труда в пределах профессии.

Средства в расчетах – стоимость отгруженной заказчиком, но еще не оплаченной ими продукции, а также оплаченной предприятием, но еще не полученной от поставщиков продукции.

Срок окупаемости инвестиций – показатель, характеризующий сроки возврата вложенных средств за счет прибыли, получаемой от реализации проекта.

Срок полезного использования основных производственных фондов – период времени, в течение которого данный вид основных средств способен приносить доход, т. е. с начала эксплуатации объекта основных производственных фондов до полного физического износа.

Стандартизация – установление в государственном масштабе, а также в рамках международных организаций единых норм и требований, предъявляемых к сырью, материалам, полуфабрикатам, производственным процессам, готовым изделиям, приборам и т. д.

Стоимостные показатели – всеобщий эквивалент и наиболее универсальные измерители, используемые в плановой и учетной деятельности предприятия.

Тарифная сетка – шкала, состоящая из определенного числа тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, на основании которой осуществляют расчет оплаты труда работников в зависимости от их квалификации.

Тарифная система – совокупность нормативов, используемых для дифференциации расчетов по оплате труда.

Тарифная ставка – показатель, выражающий в денежной форме величину оплаты труда работника за работу определенной сложности (квалификации) за соответствующую единицу отработанного времени (час, смена, месяц).

Тарифный коэффициент – показатель, служащий для увеличения заработной платы по мере возрастания сложности работ.

Тарифный разряд – величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника.

Техническое перевооружение – комплекс мероприятий, включающий элементы внедрения новой техники и технологии, реконструкции, модернизации, направленный на повышение технического

уровня отдельных участков, либо цеха, либо предприятия, и, как правило, предшествующий переходу на новые виды продукции либо новые виды модификаций выпускаемых изделий.

Технологический процесс – совокупность способов и методов производства конкретного продукта; состоит из конкретных этапов – операций.

Тип организации производства – комплексная характеристика особенностей организации и технического уровня производства (единичное, серийное и массовое).

Товарная продукция – объем всей произведенной предприятием за определенный период (месяц, год) конечной продукции, исчисленный в стоимостном выражении.

Точка безубыточности («критическая точка», «точка равновесия», «порог рентабельности», «мертвая точка», «точка перелома» и прочие) – это объем производства (продаж) обеспечивающий организации нулевой финансовый результат, то есть она уже не несет убытков, но еще не имеет и прибыли.

Трудовой договор – соглашение между предпринимателем и человеком, поступающим на работу, в котором оговариваются его трудовая функция, место работы, дополнительные обязанности, размер заработной платы, время начала и окончания работы и др.

Трудоемкость продукции – показатель, представляющий собой затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Убыток организации – убыток, возникающий в случае превышения расходов над доходами и характеризующий отрицательный результат производственной, хозяйственной и финансовой деятельности организации.

Унификация – приведение чего-либо к единой системе, форме, единообразию.

Условно-переменные (переменные) издержки – издержки, меняющиеся прямо пропорционально изменению объема производства.

Условно-постоянные (постоянные) издержки – издержки, не изменяющиеся или изменяющиеся незначительно в зависимости от изменения объема производства.

Устав – административный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т. п.

Уставный капитал – сумма средств, предоставленных учредителями для осуществления предприятием хозяйственной деятельности.

Физический износ – постепенная потеря средствами труда своих первоначальных качеств.

Финансовые инвестиции – инвестиции, направленные на увеличение собственного капитала, т. е. покупку ценных бумаг, вклады денег на депозитные счета в банках под проценты и пр.

Финансы организации – денежные отношения, связанные с формированием и распределением финансовых ресурсов.

Фирма – самое общее название коммерческих организаций.

Фонды обращения – фонды, не участвующие непосредственно в процессе производства; основное их назначение заключается в приобретении производственных запасов для новых производственных циклов и реализации готовой продукции (готовая продукция, средства в расчетах, денежные средства).

Холдинг – финансовая компания (держательская компания), владеющая контрольными пакетами других предприятий с целью контроля и управления их деятельностью.

Хронометраж – метод изучения затрат оперативного времени: фиксирование длительности операций изготовления деталей (выполнения работ, оказания услуг) для установления их нормы времени.

Цена – денежное выражение стоимости товара.

Ценообразование – процесс формирования и изменения цен на продукцию.

Чистая прибыль – часть прибыли организации, остающаяся в ее распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Чистый дисконтированный доход – чистый доход, скорректированный на величину упущенной выгоды в связи с «замораживанием» денежных средств, отказом от их использования в других сферах применения капитала.

Экономика – система разнообразных видов деятельности людей, направленная на поддержание жизни и развитие как отдельного человека, так и общества в целом.

Экономическая эффективность – относительный показатель результативности; определяется как отношение эффекта (результата) к затратам (расходам), обеспечившим его получение.

Экономический эффект – достигаемый результат в его натуральном, стоимостном, социальном выражении в абсолютных единицах.

Экстенсивные факторы – факторы, связанные с увеличением объемов производства за счет количественных факторов экономиче-

ского роста: дополнительной рабочей силы, покупки нового оборудования, строительства нового объекта и т. д.

Юридическое лицо – предприятие, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации : офиц. текст. [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации : офиц. текст. [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Российская Федерация. Законы. Трудовой кодекс Российской Федерации : офиц. текст. [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Об акционерных обществах [Электронный ресурс] : федер. закон Рос. Федерации от 24 февраля 2004 г. № 5-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс] : федер. закон Рос. Федерации от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Агаларова, Е. Г. Исследование поведения потребителей : учебное пособие / Е. Г. Агаларова, И. Ю. Антонова. – Ставрополь : ООО Издательско-информационный центр «Фабула», 2012. – 152 с.
7. Выварец, А. Д. Экономика предприятия : учебник / А. Д. Выварец. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 544 с.
8. Головачев, А. С. Экономика предприятия (организации). В 2 ч. Ч. 1. : учебное пособие / А. С. Головачев. – Минск : Вышэйшая школа, 2011. – 464 с.
9. Грибов, В. Д. Экономика предприятия. Практикум : учебник для студентов по специальности 060800 «Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)» / В. Д. Грибов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 336 с.
10. Маркетинг. Основы маркетинга : учебное пособие / С. В. Аливанова, В. В. Куренная, О. А. Чередниченко, Ю. В. Рыбасова; Ставропольский гос. аграрный ун-т. – Ставрополь, 2015. – 100 с.
11. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами : монография / под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2014. – 218 с.
12. Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга : коллективная монография / под общ. ред. Е. Г. Агаларовой и С. В. Аливановой. – Ставрополь : АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2014. – 272 с.

13. Романов, А. Н. Экономика предприятия : учебник /А. Н. Романов, В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар и др. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 768 с.
14. Романов, А. Н. Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации : учебное пособие / А. Н. Романов, В. Я. Горфинкель, Б. Н. Чернышев и др. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 336 с.
15. Сытник, О. Е. Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции : монография / О. Е. Сытник, Ю. А. Леднёва. – Saarbrücken : LAP LAMBERT, 2012. – 154 с.
16. Трухачев, В. И. Ценообразование : учебное пособие / В. И. Трухачев, Н. В. Лазарева, Ю. В. Рыбасова, А. Я. Агаджанян. – Ставрополь : АГРУС, 2009. — 84 с.
17. Экономика организаций : практикум / Ю. В. Рыбасова, О. А. Чередниченко, Е. А. Косинова, Ю. А. Леднева. – Ставрополь : АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2015. – 74 с.
18. Экономика организации (предприятия) : краткий курс / Е. М. Петрова, О. А. Чередниченко. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 185 с.
19. Экономика предприятия (фирмы) : учебное пособие / В. А. Фурсов, Н. В. Лазарева, В. В. Куренная и др. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Ставрополь : АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2015. – 384 с.
20. Экономика предприятия : краткий курс лекций для студентов экон. специальностей всех форм обучения : учеб. пособие / сост.: В. И. Трухачев, Н. В. Лазарева, О. А. Чередниченко ; СтГАУ. – Ставрополь : ЦНТИ, 2009. – 88 с.
21. Экономика фирмы : учебное пособие для студентов экономического профиля / О. А. Чередниченко, В. В. Куренная, Ю. В. Рыбасова ; Ставропольский гос. аграрный ун-т. – Ставрополь, 2015. – 140 с.
22. Ценообразование: теория и практика : учеб. пособие / Е. Н. Белкина, Е. А. Косинова, Ю. В. Рыбасова, А. Я. Казарова ; СтГАУ. – Ставрополь : АГРУС, 2011. – 160 с.

Приложение 1

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности

Коды ОКВЭД 01.хх.хх – 02.хх.хх	РАЗДЕЛ А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
Коды ОКВЭД 05.хх.хх	РАЗДЕЛ В. Рыболовство, рыбоводство
	РАЗДЕЛ С. Добыча полезных ископаемых
Коды ОКВЭД 10.хх.хх – 12.хх.хх	Подраздел СА. Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых
Коды ОКВЭД 13.хх.хх – 14.хх.хх	Подраздел СВ. Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических
	Раздел D. Обрабатывающие производства
Коды ОКВЭД 15.хх.хх – 16.хх.хх	Подраздел DA. Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака
Коды ОКВЭД 17.хх.хх – 18.хх.хх	Подраздел DB. Текстильное и швейное производство
Коды ОКВЭД 19.хх.хх	Подраздел DC. Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви
Коды ОКВЭД 20.хх.хх	Подраздел DD. Обработка древесины и производство изделий из дерева
Коды ОКВЭД 21.хх.хх – 22.хх.хх	Подраздел DE. Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность
Коды ОКВЭД 23.хх.хх	Подраздел DF. Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов
Коды ОКВЭД 24.хх.хх	Подраздел DG. Химическое производство
Коды ОКВЭД 25.хх.хх	Подраздел DH. Производство резиновых и пластмассовых изделий
Коды ОКВЭД 26.хх.хх	Подраздел DI. Производство прочих неметаллических минеральных продуктов
Коды ОКВЭД 27.хх.хх – 28.хх.хх	Подраздел DJ. Metallургическое производство и производство готовых металлических изделий
Коды ОКВЭД 29.хх.хх	Подраздел DK. Производство машин и оборудования
Коды ОКВЭД 30.хх.хх – 33.хх.хх	Подраздел DL. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования
Коды ОКВЭД 34.хх.хх – 35.хх.хх	Подраздел DM. Производство транспортных средств и оборудования
Коды ОКВЭД 36.хх.хх – 37.хх.хх	Подраздел DN. Прочие производства

Продолжение

Коды ОКВЭД 40.хх.хх – 41.хх.хх	Раздел Е. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Коды ОКВЭД 45.хх.хх	Раздел Ф. Строительство
Коды ОКВЭД 50.хх.хх – 52.хх.хх	Раздел Г. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
Коды ОКВЭД 55.хх.хх	Раздел Н. Гостиницы и рестораны
Коды ОКВЭД 60.хх.хх – 64.хх.хх	Раздел I. Транспорт и связь
Коды ОКВЭД 65.хх.хх – 67.хх.хх	Раздел J. Финансовая деятельность
Коды ОКВЭД 70.хх.хх – 74.хх.хх	Раздел К. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
Коды ОКВЭД 75.хх.хх	Раздел L. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение
Коды ОКВЭД 80.хх.хх	Раздел M. Образование
Коды ОКВЭД 85.хх.хх	Раздел N. Здравоохранение и предоставление социальных услуг
Коды ОКВЭД 90.хх.хх – 93.хх.хх	Раздел O. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
Коды ОКВЭД 95.хх.хх	Раздел P. Предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства
Коды ОКВЭД 99.хх.хх	Раздел Q. Деятельность экстерриториальных организаций

Приложение 2

Таблица – Характеристика основных элементов собственного капитала

Основные компоненты собственных средств организации	Ключевые элементы	Источники формирования	Направления использования
Уставный капитал	Средства, привлекаемые за счет продажи обыкновенных и привилегированных акций	Эмиссия акций	Обеспечение уставной деятельности организации
	Средства, привлекаемые в качестве доли в обмен на право управления организацией	Паевые взносы	
Добавочный капитал	Вложенный добавочный капитал	Эмиссионный доход	Направление средств на увеличение уставного капитала.
		Безвозмездно полученные ценности	Направление добавочного капитала, возникшего при безвозмездном получении ценностей, на погашение убытков, образовавшихся в результате безвозмездной передачи имущества другим предприятиям и лицам.
	Капитал переоценки	Переоценка активов	
	Капитал накопления	Прибыль	Погашение суммы снижения стоимости имущества за счет добавочного капитала, сформированного в результате прироста стоимости имущества при переоценке.

Основные компоненты собственных средств организации	Ключевые элементы	Источники формирования	Направления использования
Добавочный капитал			<p>Погашение за счет добавочного капитала (за исключением сумм прироста стоимости имущества по переоценке) убытка, выявленного по результатам работы организации за отчетный год.</p> <p>Распределение сумм добавочного капитала между учредителями предприятия</p>
Резервный капитал	<p>Резервы по сомнительным долгам</p> <p>Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги</p> <p>Резервы под снижение стоимости материальных ценностей</p> <p>Резервы предстоящих расходов</p>	Чистая прибыль	<p>Покрытие убытков, расходов и потерь.</p> <p>Погашение облигаций.</p> <p>Выкуп акций в случае отсутствия иных средств</p>
Нераспределенная прибыль		Чистая прибыль	Осуществление уставной деятельности организации

Приложение 3

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 года

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2.1	Основные средства	1150	31 692	33 172	24 391
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	28	27	23
	Прочие внеоборотные активы	1190	118	216	-
	Итого по разделу I	1100	31 839	33 416	24 414
4.1	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	7 372	18 570	20 571
	в том числе:				
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	77	-
5.1	Дебиторская задолженность	1230	39 448	24 465	32 450
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	14 028	5 208	9 972
	Прочие оборотные активы	1260	647	15	40
	Итого по разделу II	1200	61 495	48 334	63 032
	БАЛАНС	1600	93 333	81 750	87 446

Продолжение

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	123	123	123
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	3 392	3 555	4 157
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	8 705	8 705	8 705
	Резервный капитал	1360	500	500	500
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	51 195	38 018	34 614
	Итого по разделу III	1300	63 914	50 902	48 099
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	373	434	425
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	373	434	425
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	15 000	3 091
5.2	Кредиторская задолженность	1520	28 152	15 414	35 831
	Доходы будущих периодов	1530	894	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	29 046	30 414	38 922
	БАЛАНС	1700	93 333	81 750	87 446

Отчет о финансовых результатах
за 2014 год

Пояснения	Наименование показателя	Код	За январь - декабрь 2014 г.	За январь - декабрь 2013 г.
	Выручка	2110	350 108	197 125
6	Себестоимость продаж	2120	(337 273)	(191 005)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	12 835	6 120
	Коммерческие расходы	2210	-	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	12 835	6 120
	Доходы от участия в других орга- низациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	19	-
	Проценты к уплате	2330	(1 200)	(1 358)
	Прочие доходы	2340	17 830	2 591
	Прочие расходы	2350	(13 377)	(5 536)
	Прибыль (убыток) до налого- обложения	2300	16 107	1 817
	Текущий налог на прибыль	2410	(3 051)	(782)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	203	471
	Изменение отложенных налого- вых обязательств	2430	61	(9)
	Изменение отложенных налого- вых активов	2450	2	4
	Прочее	2460	(107)	(55)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	13 012	975

Приложение 5

Таблица – Показатели ресурсного подхода к оценке экономической эффективности

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Условные обозначения
1	Рентабельность ресурсов (P_p)	$P_p = \frac{\Pi}{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + ЗП}$	<p>Π – сумма прибыли в рассматриваемом периоде;</p> <p>$\overline{ОФ}$ – среднегодовая стоимость основных фондов в рассматриваемом периоде;</p> <p>$\overline{ОС}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств;</p> <p>ЗП – сумма заработной платы</p>
2	Ресурсоотдача (P_o)	$P_o = \frac{В}{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + ЗП}$	В – выручка
3	Ресурсоемкость (P_e)	$P_e = \frac{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + ЗП}{В}$	Обозначения те же
4	Предельная производительность ресурсов ($\frac{\Delta В}{\Delta СС}$)	$\frac{\Delta В}{\Delta СС} = \frac{В_1 - В_0}{СР_1 - СР_0}$	<p>$\Delta В$ – прирост выручки;</p> <p>$В_1, В_0$ – выручка соответственно за отчетный и базисный период;</p> <p>$\Delta СС$ – прирост совокупных ресурсов;</p> <p>$СР_1, СР_0$ – величина совокупных ресурсов соответственно отчетного и базисного периода</p>
5	Предельная доходность совокупных ресурсов ($\frac{\Delta Д}{\Delta СС}$)	$\frac{\Delta Д}{\Delta СС} = \frac{Д_1 - Д_0}{СР_1 - СР_0}$	<p>$\Delta Д$ – прирост дохода;</p> <p>$Д_1, Д_0$ – доход соответственно за отчетный и базисный период;</p> <p>$\Delta СС$ – прирост совокупных ресурсов;</p> <p>$СР_1, СР_0$ – величина совокупных ресурсов соответственно отчетного и базисного периода</p>
6	Обобщающий финансовый показатель эффективности использования совокупных ресурсов ($P_{фр}$)	$P_{фр} = \frac{\Phi P}{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + ЗП}$	<p>ΦP – финансовый результат деятельности за рассматриваемый период (прибыль + ФРПЛ)</p>

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Условные обозначения
7	Рентабельность активов (P_A)	$P_A = \frac{\Pi}{\bar{A}}$	Π – сумма прибыли в рассматриваемом периоде; \bar{A} – среднегодовая стоимость активов в рассматриваемом периоде
8	Оборачиваемость активов в количестве оборотов (O_a)	$O_a = \frac{B}{\bar{A}}$	Обозначения те же
9	Рентабельность основных и оборотных средств (P_c)	$P_c = \frac{\Pi}{\overline{OF} + \overline{OC}}$	Обозначения те же
10	Фондорентабельность (Φ_p)	$\Phi_p = \frac{\Pi}{\overline{OF}}$	Обозначения те же
11	Фондоотдача (Φ_o)	$\Phi_o = \frac{B}{\overline{OF}}$	Обозначения те же
12	Фондоемкость (Φ_e)	$\Phi_e = \frac{\overline{OF}}{B}$	Обозначения те же
13	Рентабельность оборотных средств (P_{oc})	$P_{oc} = \frac{\Pi}{\overline{OC}}$	Обозначения те же
14	Оборачиваемость оборотных средств (K_o в разгах, K_o в днях)	$K_o = \frac{B}{\overline{OC}} = \frac{360}{K_o \text{ в разгах}} = \frac{\overline{OC}}{V_{одн}}$	$V_{одн}$ – однодневная выручка
15	Отдача товарных запасов (оборачиваемость) (O_{tz})	$O_{tz} = \frac{B}{\bar{TЗ}}$	$\bar{TЗ}$ – среднегодовая сумма товарных запасов
16	Прибыль в расчете на одного работника (рентабельность труда) (P_q)	$P_q = \frac{\Pi}{Ч}$	$Ч$ – численность работников
17	Производительность труда (ПТ)	$ПТ = \frac{B}{Ч}$	Обозначения те же

Приложение 6

Таблица – Показатели затратного подхода к оценке экономической эффективности

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Условные обозначения
1	Рентабельность текущих затрат ($P_{и}$)	$P_{и} = \frac{\Pi}{И}$	И – сумма затрат
2	Затратоотдача ($З_{о}$)	$З_{о} = \frac{В}{И}$	Обозначения те же
3	Затратоемкость ($З_{е}$)	$З_{е} = \frac{И}{В}$	Обозначения те же
4	Рентабельность затрат основных фондов ($P_{З_{оф}}$)	$P_{З_{оф}} = \frac{\Pi}{P_{оф}}$	$P_{оф}$ – расходы, связанные с эксплуатацией основных фондов
5	Рентабельность затрат оборотных средств ($P_{З_{ос}}$)	$P_{З_{ос}} = \frac{\Pi}{P_{ос}}$	$P_{ос}$ – расходы, связанные с эксплуатацией оборотных средств
6	Рентабельность расходов на заработную плату ($P_{З_{зп}}$)	$P_{З_{зп}} = \frac{\Pi}{P_{зп}}$	$P_{зп}$ – расходы на заработную плату
7	Затратоотдача основных фондов ($З_{оф}$)	$З_{оф} = \frac{В}{P_{оф}}$	Обозначения те же
8	Затратоотдача оборотных средств ($З_{ос}$)	$З_{ос} = \frac{В}{P_{ос}}$	Обозначения те же
9	Зарплатоотдача ($З_{зп}$)	$З_{зп} = \frac{В}{P_{зп}}$	Обозначения те же
10	Уровень расходов на оплату труда ($У_{зп}$)	$У_{зп} = \frac{P_{зп}}{В}$	Обозначения те же
11	Удельная цена ресурсов ($У_{ц}$)	$P_{р} = \frac{И}{ОФ + ОС + ЗП}$	Обозначения те же
12	Ресурсоемкость по затратам ($P_{з}$)	$P_{з} = \frac{ОФ + ОС + ЗП}{И}$	Обозначения те же

Учебное издание

Кусакина Ольга Николаевна,
Рыбасова Юлия Викторовна,
Чердниченко Ольга Александровна и др.

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ

УЧЕБНИК

Подписано в печать 20.11.2015.
Формат 60x84¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman».
Усл. печ. л. 22,79. Тираж 500 экз. Заказ № 399.

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии
издательско-полиграфического комплекса
СтГАУ «АГРУС», г. Ставрополь, ул. Пушкина, 15. Тел. 35-06-94.