

О.В. ВОЛОДЬКО Р.Н. ГРАБАР
Т.В. ЗГЛЮЙ

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Допущено
Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия
для студентов учреждений высшего образования
по специальностям «Финансы и кредит»,
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
«Маркетинг»

Под редакцией О.В. Володько

2-е издание, исправленное и дополненное



Минск
«Вышэйшая школа»

УДК 658(075.8)
ББК 65.290я73
В68

Рецензенты: доцент кафедры отраслевых экономик Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации кандидат экономических наук, доцент *В.В. Кугаева*; профессор кафедры экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета кандидат экономических наук, профессор *А.И. Ильин*

Все права на данное издание защищены. Воспроизведение всей книги или любой ее части не может быть осуществлено без разрешения издательства.

Володько, О. В.

В68 Экономика организации : учеб. пособие / О. В. Володько, Р. Н. Грабар, Т. В. Зглой; под ред. О. В. Володько, 2-е изд., испр. и доп. – Минск : Вышэйшая школа, 2015. – 399 с. : ил.

ISBN 978-985-06-2560-1.

Рассмотрены основные элементы современной хозяйственной политики организаций. Описаны аспекты производственно-хозяйственной деятельности организаций с учетом директивных документов и нормативно-технических актов. Материал структурирован по принципу «от простого – к сложному, от частного – к общему». Приводятся конкретные примеры, даются пояснения, рекомендации.

Предыдущее издание было выпущено в 2012 г.

Для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям, слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров, магистрантов, учащихся учреждений среднего специального образования, преподавателей и всех, кто интересуется финансово-хозяйственной деятельностью организаций.

УДК 658(075.8)
ББК 65.290я73

ISBN 978-985-06-2560-1

© Володько О.В., Грабар Р.Н.,
Зглой Т.В., 2012
© Володько О.В., Грабар Р.Н.,
Зглой Т.В., 2015, с изменениями
© Оформление. УП «Издательство
“Вышэйшая школа”», 2015

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях рыночных отношений центр хозяйственной деятельности смещается к основному звену экономики – организации. Именно здесь производится нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. Значительная часть государственного бюджета формируется за счет финансовых поступлений от организаций. В новых условиях хозяйствования выживает лишь тот, кто наиболее грамотно и компетентно определит требования рынка, наладит производство продукции, пользующейся спросом, обеспечит высоким доходом своих работников.

Дисциплина «Экономика организации (предприятия)» является профилирующей при подготовке экономистов по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Маркетинг». Изучение данной дисциплины формирует у студентов знания и навыки по обоснованию принятия эффективных экономических решений и целостное представление об экономике организации, вырабатывает системное мышление, помогает решать комплексные хозяйственные задачи, применять современные методы анализа, формирует навыки проведения расчетов.

Задачами дисциплины являются:

- изучение особенностей функционирования организаций различных хозяйственно-правовых форм;
- выработка и закрепление навыков проведения комплексных экономических расчетов;
- выработка умений определения и обоснования выбора экономически целесообразной стратегии и тактики хозяйственной деятельности организации;
- системное изучение экономического инструментария оценки уровня экономической эффективности деятельности организации, способов максимизации прибыли, минимизации убытков, обеспечения конкурентоспособности продукции;
- освоение методов прогнозирования экономических процессов и выработки стратегии развития организации.

Учебное пособие подготовлено авторским коллективом под редакцией кандидата экономических наук, доцента О.В. Володько: предисловие – О.В. Володько; глава 1 (темы 1, 2, 3, 4), глава 2 (тема 5) – О.В. Володько и Р.Н. Грабар; глава 2

(темы 6, 7, 8), глава 3 (темы 9, 10, 11), глава 4 (темы 12, 13), глава 5 (тема 15) – О.В. Володько и Т.В. Зглюй; глава 4 (тема 14), глава 5 – О.В. Володько и Р.Н. Грабар.

Данное учебное пособие, которое предназначено для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям, позволит приобрести базовые знания по вопросам управления активами организации, формирования финансовых результатов и оценки эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности.

Авторы выражают благодарность рецензентам: А.И. Ильину – профессору кафедры экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета кандидату экономических наук, профессору; В.В. Кугаевой – доценту кафедры отраслевых экономик Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации кандидату экономических наук, доценту.

Введение в дисциплину «Экономика организации (предприятия)»

Основные понятия: экономика организации, хозяйственная деятельность организации, производственный процесс, основные процессы, вспомогательные процессы, обслуживающие процессы, экономическая эффективность производства, промышленная политика, общая (абсолютная) эффективность, сравнительная эффективность, фискальная политика, финансово-кредитная политика, научно-техническая политика, амортизационная политика, инвестиционная политика, структурная политика.

Вопросы для рассмотрения

1. Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации (предприятия)».
2. Содержание производственного процесса.
3. Обоснование экономических решений.
4. Государство и рынок. Промышленная политика.

1. Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации (предприятия)»

Экономика организации (предприятия) как наука изучает объективные и частные закономерности экономического состояния и развития организации, конкретные формы проявления и использования экономических законов в деятельности субъектов хозяйствования, частные закономерности их развития, пути и способы эффективного производства необходимых товаров и услуг.

Теоретической и методологической базой экономики организации как науки и учебной дисциплины является экономическая теория, которая изучает общественное производство в целом, формы проявления и механизм действия экономических законов в условиях рыночной экономики.

Экономика организации (предприятия) – прикладная дисциплина, обеспечивающая экономическую подготовку современных специалистов для различных отраслей и сфер деятельности. Данная дисциплина основывается на изучении путей оптимального использования экономических ресурсов органи-

зациями и достижения наибольшего удовлетворения спроса на производимую продукцию.

Цель дисциплины – изучение теории и практики хозяйственной деятельности организаций, их взаимодействие с другими участниками экономического процесса.

В соответствии с целью **предметом дисциплины** является хозяйственная деятельность организации, под которой понимается деятельность по производству продукции, оказанию услуг, выполнению различных работ, направленная на получение прибыли с целью удовлетворения экономических и социальных интересов собственников и трудового коллектива организации, а также процесс разработки и принятия хозяйственных решений.

Хозяйственная деятельность организации осуществляется в результате реализации совокупности стратегических, тактических и оперативных экономических решений, принятие которых, в свою очередь, требует соблюдения следующих критериев эффективности и учета:

- характера влияния внешней среды, определяющей условия деятельности организации;
- системы целей организации, отражающих интересы участников хозяйственной деятельности, которые должны быть достигнуты в результате принимаемых решений;
- возможных вариантов (альтернатив) достижения целей организации.

Для организации это связано с определением, что и каким образом производить, как наиболее эффективно распределить и использовать имеющиеся ресурсы. При этом необходимо определить местонахождение организации, ее организационно-правовую форму и взаимоотношения с другими участниками экономической деятельности.

Производство организации представляет собой процессы целенаправленного и планомерного комбинирования материально-технических (средства и предметы труда, технологии производства и сбыта, организационно-технологическая информация) и социальных элементов (персонал, его квалификация, технологии взаимодействия отношений в коллективе) с целью изготовления и реализации продукции, оказания услуг, выполнения работ.

Основными **задачами дисциплины** выступают:

- изучение функций и целей организации как первичного звена национальной экономики;

- современных методов хозяйствования организаций;
- процессов функционирования организаций;
- ресурсов и факторов производства, методов оценки эффективности их использования;
- формирования и оценки результатов деятельности организаций;
- факторов развития организации.

Структура дисциплины включает:

- изучение общего представления об организации как элементе национальной экономики;
- исследование специальных вопросов (внешняя и внутренняя среда, ресурсы организаций и оценка эффективности их использования, формирование затрат и результатов организаций, инвестиционная и инновационная деятельность организаций, качество продукции и конкурентоспособность, оценка стоимости организации).

Изучение экономики организации закладывает фундамент важнейшего комплекса экономических знаний, необходимых для дальнейшего изучения таких дисциплин, как бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности, финансы организаций, маркетинг, организация производства и др.

Объектами изучения дисциплины являются экономические ресурсы и экономический механизм, обеспечивающий успешное функционирование и развитие организации в условиях рынка и конкуренции. Знание экономического механизма поможет решать текущие и стратегические хозяйственные задачи, неизбежно возникающие в работе не только экономистов, но и руководителей и других специалистов реального сектора экономики.

Познание экономических процессов в организации основано на общей методологии естественных наук. Общенаучными методами познания и методами экономики организации как науки являются метод научной абстракции, диалектический метод (единство количественного и качественного анализа), анализ и синтез, системный подход и др.

Экономические явления исследуются системно, т.е. по составу, структуре, в определенной субординации, с выделением причины и следствия, корреляционной зависимости. Кроме того, экономисты применяют статистические, балансовые, расчетно-аналитические, экономико-математические, программные и другие частные методы с учетом специфики объекта исследования.

2. Содержание производственного процесса

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходное сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. В зависимости от назначения продукции все производственные процессы подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие.

Основные процессы – это технологические процессы, превращающие сырье и материалы в готовую продукцию, на выпуске которой специализируется организация. При их выполнении изменяются формы и размеры предмета труда, его внутренняя структура, вид и качественная характеристика исходного материала. К ним относятся *естественные* процессы, которые происходят под воздействием сил природы без участия труда человека, но под его контролем (естественная сушка древесины, остывание отливок).

Вспомогательные процессы способствуют бесперебойному протеканию основных производственных процессов. Полученная посредством их продукция используется в организации для обслуживания основного производства.

Обслуживающие процессы призваны создавать условия для успешного выполнения основных и вспомогательных процессов. К ним относятся меж- и внутрицеховые транспортные операции, обслуживание рабочих мест, складские операции, контроль качества продукции.

Определяющую роль в организации занимают основные процессы производства, но их нормальное функционирование возможно только при четкой организации всех вспомогательных и обслуживающих процессов.

По характеру объекта производства различают простые и сложные производственные процессы. *Простыми* называются процессы, состоящие из последовательно выполняемых операций. Обрабатываемые детали обязательно имеют технологическое сходство. *Сложные* процессы состоят из последовательно и параллельно выполняемых операций.

Производственный процесс подразделяется на *технологические операции*, представляющие собой часть технологического процесса, выполняемые рабочим или группой рабочих на одном рабочем месте при неизменных орудиях и предметах труда и без переналадки оборудования.

Операции делятся на *основные*, в результате которых изменяются форма, размеры, свойства, взаимное расположение деталей, и *вспомогательные*, связанные с перемещением предмета труда с одного рабочего места на другое, складированием и контролем качества.

В зависимости от уровня технической оснащённости все операции делятся на *ручные, машинно-ручные, машинные, автоматические, аппаратные*.

Рациональная организация производственного процесса и всех его частей строится на основе ряда принципов, главными из которых являются: дифференциация, концентрация, интеграция, специализация, пропорциональность, параллельность, прямоточность, ритмичность, непрерывность, гибкость, принцип максимального использования средств автоматизации.

Дифференциация предполагает разделение производственного процесса на отдельные технологические процессы, операции, переходы, приемы.

Концентрация предполагает сосредоточение выполнения определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально однородных работ на отдельных участках, рабочих местах, в цехах и производствах предприятия.

Интеграция предполагает объединение каких-либо элементов (частей) в целое, представляет собой процесс взаимного сближения и образования взаимосвязей.

Специализация предполагает закрепление за каждым подразделением предприятия ограниченной номенклатуры работ, операций деталей или изделий.

Пропорциональность предполагает обеспечение равной пропускной способности (производительности) отдельных взаимосвязанных подразделений. Данный принцип означает закрепление ограниченной номенклатуры продукции или технологически однородных операций (работ) за цехом, участком, рабочим местом.

Параллельность предполагает одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса по изготовлению продукции.

Прямоточность предполагает обеспечение кратчайшего пути прохождения предметов труда по всем операциям производственного процесса.

Ритмичность означает одинаковый выпуск продукции в равные промежутки времени.

Непрерывность предполагает обеспечение бесперебойной работы оборудования и рабочих.

Гибкость – мобильный переход на выпуск новой продукции.

Принцип максимального использования средств автоматизации – применение современных видов автоматизированных технологий производства.

3. Обоснование экономических решений

Основным критерием принятия и обоснования экономического решения является эффективность.

Проблема эффективности – это проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Эффективность (лат. *effectivus* – исполнение, действие) – это результат, следствие каких-либо причин, действий. В буквальном смысле слово «эффективный» означает «дающий эффект, приводящий к нужным результатам, действенный».

Под *экономической эффективностью* производства понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства.

Поскольку основной целью предпринимательской деятельности является выпуск конкурентоспособной продукции, обеспечивающей получение прибыли и обеспечение ее роста, то в качестве *критерия экономической эффективности* выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком качестве и обеспечении конкурентоспособности продукции.

Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный результат с понесенными затратами или ресурсами, использованными для достижения этого результата. В самом общем виде эффективность (Э) можно выразить следующим отношением:

$$\text{Э} = \frac{\text{Р}}{\text{З}} \text{ или } \text{Э} = \frac{\text{З}}{\text{Р}},$$

где Р – результат; З – затраты (или ресурсы).

Виды экономической эффективности. Различают общую и сравнительную экономическую эффективность.

Общая (абсолютная) экономическая эффективность затрат и ресурсов может определяться на всех уровнях хозяйствования и характеризует общую величину экономического эффекта в сопоставлении с отдельными видами затрат ресурсов.

Уровень экономической эффективности производства определяется с помощью системы показателей. Различают обобщающие и дифференцированные (частные) показатели эффективности.

Обобщающие показатели характеризуют экономическую эффективность производства в целом по республике, региону, организации. Экономическая эффективность организации в целом определяется полученными в процессе этой деятельности результатами и соотнесенными с величиной совокупных, примененных и (или) потребленных ресурсов.

Классификация результатов работы организации включает три группы показателей.

Первая группа – *объемные* показатели – натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции:

- продукция в натуральных измерителях;
- валовая продукция;
- объем произведенной продукции;
- реализованная продукция;
- объем строительно-монтажных работ.

Вторая группа – *конечные* результаты определяются на различных уровнях управления:

- объем выпуска продукции в действующих ценах;
- объем продаж в сопоставимых ценах;
- общая прибыль;
- чистая прибыль.

Третья группа – *социальные* результаты:

- повышение уровня жизни населения (рост заработной платы, обеспечение жильем);
- свободное время и эффективность его использования;
- условия труда (сокращение текучести кадров, занятость населения);
- состояние экологии.

К системе обобщающих показателей экономической эффективности организации традиционно относят показатели рентабельности продукции, рентабельности производственных фондов, затраты на 1 рубль товарной продукции, относительную экономию основных и оборотных фондов, а также материальных, трудовых затрат и фонда заработной платы.

Принципами построения системы показателей экономической эффективности являются объективность информации, сопоставимость показателей, наличие показателей в отчетности организации, системная взаимосвязь показателей, взаимосвязь с целевой концепцией деятельности организации.

Существуют ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности. Данные методы не противоречат один другому, а, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения.

Ресурсный метод использует примененные (авансированные) ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов.

Затратный метод использует потребленные производственные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде издержек производства и обращения. К ним относятся амортизационные отчисления, материальные затраты, заработная плата.

Дифференцированные показатели (ДП) экономической эффективности указывают на эффективность использования какого-либо вида затрат или ресурсов:

$$\text{ДП} = \frac{P}{Z},$$

где P – результат (эффект); Z – определенный вид затрат или ресурсов.

Различают следующие виды дифференцированных показателей экономической эффективности.

По методике построения показатели делятся:

- на *прямые*:

$$\text{ДП} = \frac{P}{Z};$$

- *обратные*:

$$\text{ДП} = \frac{Z}{P}.$$

По элементному составу различают:

- *показатели динамики результата (эффекта)*;
- *показатели динамики затрат (экономи)*.

Дифференцированными показателями экономической эффективности организации являются:

- показатели эффективности использования основных фондов;

- оборотных средств;
- материальных ресурсов;
- трудовых ресурсов.

К дифференцированным показателям относят выработку, трудоемкость, фондоотдачу, фондоемкость, фондovoоруженность, а также коэффициент оборачиваемости оборотных средств, материалоемкость, материалoотдачу и т.д.*

Назначение *сравнительной экономической эффективности* состоит в определении наиболее экономически выгодного варианта решения хозяйственной задачи.

Сравнительная экономическая эффективность определяет-ся при разработке и внедрении новой техники, при проектировании строительства и реконструкции действующих организаций, при решении вопроса по производству и применению взаимозаменяемых материалов и продукции. Она характеризует преимущества одного варианта по сравнению с другими.

При определении сравнительной экономической эффективности в качестве величины экономического эффекта принимается экономия, полученная от снижения себестоимости продукции, в качестве затрат – дополнительные капитальные вложения, обусловившие эту экономию.

При сравнении вариантов часто возникают ситуации, когда вариант с меньшими *текущими* затратами (себестоимостью) характеризуется большими *единовременными* затратами (капитальными вложениями). В этом случае необходимо соизмерение дополнительных капитальных вложений с экономией на текущих затратах, которую можно получить благодаря более низкой себестоимости продукции. Такое соизмерение производится на основе определения срока окупаемости дополнительных капитальных вложений.

Срок окупаемости определяет время, в течение которого дополнительные капитальные вложения окупаются экономией от снижения себестоимости продукции. Показатель, обратный сроку окупаемости, называется *коэффициентом эффективности дополнительных капитальных вложений*.

Выбор оптимального варианта определяется *альтернативной стоимостью* (выгодой) самого лучшего из рассматривае-

* Дифференцированные показатели более подробно будут рассмотрены в темах 4, 5, 6, 7.

мых вариантов. Соизмеряя предельные выгоды и предельные издержки, можно выявить сравнительные преимущества альтернативных решений. Одним из самых простых видов альтернативных издержек являются *приведенные затраты*, величину которых рекомендуется использовать при сравнении каждого варианта.

Приведенные затраты ($Z_{п}$) по каждому варианту представляют собой сумму капитальных вложений и текущих затрат (себестоимости), приведенных к единой размерности в соответствии с нормативом эффективности:

$$Z_{п} = C + E_{н} \cdot K_{в},$$

где C – себестоимость изготовления единицы продукции с помощью базовой или новой техники; $E_{н}$ – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений; $K_{в}$ – удельные капитальные вложения в базовую или новую технику.

Приведенные затраты, которые при расчете окажутся минимальными, и определяют наиболее эффективный вариант.

В каждой организации определяют *годовой экономический эффект* (Θ_r) от применения новой техники, механизации, автоматизации процессов и новых способов организации производства:

$$\Theta_r = (Z_{б.т} - Z_{н.т}) \cdot ОП_{н.т},$$

где $Z_{б.т}$, $Z_{н.т}$ – это приведенные затраты на производство единицы продукции с помощью базовой и новой техники; $ОП_{н.т}$ – это годовой объем производства продукции с помощью новой техники.

Для расчета годового экономического эффекта должна быть сопоставимость вариантов:

- по объему производимой продукции;
- качественным параметрам продукции;
- фактору времени;
- социальным факторам производства.

4. Государство и рынок. Промышленная политика

Рыночная экономика не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах

всего общества и каждого гражданина, в связи с чем на государство возлагаются следующие функции:

- создание правовой основы – государство разрабатывает и принимает законы, определяющие право собственности, регулирующие предпринимательскую деятельность, обеспечивающие качество продукции;

- обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности;

- стабилизация экономики – это устойчивое развитие экономики, т.е. достижение и поддержка на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей (объема валового внутреннего продукта (ВВП), уровня инфляции и безработицы, дефицита бюджета и др.). Государство обязано использовать все имеющиеся рычаги и методы путем проведения соответствующей фискальной, финансово-кредитной, научно-технической и инвестиционной политики;

- обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Государство обязано проводить активную социальную политику, суть которой заключается в обеспечении гарантии всем работающим минимальной заработной платы, пенсии по старости и инвалидности, пособий по безработице, различных видов помощи малоимущим, а также в осуществлении индексации фиксированных доходов в связи с инфляцией и др. Проводя эту политику, государство тем самым обеспечивает минимальный прожиточный уровень для всех граждан своей страны и не допускает социальной напряженности в обществе;

- защита конкуренции. Конкуренция является основой прогресса во всех сферах экономики, заставляя производителей внедрять все новое и передовое, улучшать качество продукции и снижать издержки на ее производство. Поэтому государство должно стоять на защите конкуренции;

- разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

Государство вправе вмешиваться в экономику только в том случае, если имеются на то определенные условия и предпосылки. Они могут быть как позитивными, так и негативными.

Условиями для вмешательства государства могут быть:

- требования национальной безопасности;
- социальная напряженность в обществе;
- негативные явления в экономике (спад производства, инфляция, высокий уровень безработицы, структурная расбалансированность, дефицит бюджета, неконкурентоспособность

отечественной продукции на мировом рынке, инвестиционный спад и т.п.);

- ухудшение окружающей среды и др.

Под позитивными условиями понимается наличие положительных явлений в различных сферах экономики. Роль государства заключается в своевременном их выявлении и принятии мер по их поддержанию.

Объекты государственного регулирования экономики – это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основными объектами государственного регулирования экономики являются:

- экономический цикл;
- секторальная, отраслевая и региональная структура национальной экономики;
- условия накопления капитала;
- занятость;
- денежное обращение;
- платежный баланс;
- цены;
- условия конкуренции;
- социальные отношения;
- социальное обеспечение;
- подготовка и переподготовка кадров;
- окружающая среда;
- внешнеэкономические связи.

Государство для регулирования экономики использует следующие методы воздействия:

- экономические (косвенные) методы (налоги, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, государственная предпринимательская деятельность, кредитно-финансовые механизмы и др.);
- административные (прямые) методы – воздействие на экономику путем издания и корректировки соответствующих законодательных актов и постановлений, а также путем проведения определенной экономической политики.

Административные (прямые) методы должны использоваться государством в том случае, если экономические методы неприемлемы или недостаточно эффективны. Административные методы распространяются на следующие области:

- естественную государственную монополию (фундаментальная наука, оборона и т.д.);
- охрану окружающей среды и использование ресурсов;
- сертификацию, стандартизацию, метрологию;
- социальную политику (гарантированный минимум заработной платы, пособие по безработице и др.);
- внешнеэкономическую деятельность (лицензирование и квотирование экспорта, государственный контроль над импортом и т.д.).

С целью создания нормальных условий для предпринимательской деятельности, для стабилизации и подъема экономики государство должно проводить политику, совмещающую экономические и административные методы.

К *экономическим (косвенным)* методам регулирования экономики относятся проведение государством фискальной, денежно-кредитной, научно-технической, амортизационной, инвестиционной, внешнеэкономической, структурной и промышленной политики. Также немаловажными рычагами-воздействиями государства на экономику являются ценообразование, государственное предпринимательство, государственно-частное партнерство, прогнозирование, планирование и регулирование.

Фискальная политика государства. Под *фискальной политикой государства* понимается регулирование государственного бюджета и налогообложения с целью стабилизации и оживления экономики. Механизм воздействия государства на экономику страны с помощью этих рычагов в общем плане заключается в следующем.

Во время спада производства для повышения совокупного спроса государство увеличивает свои расходы на организацию общественных работ (строительство дорог, мостов и других объектов) и на реализацию различных государственных программ, тем самым оживляя многие отрасли и организации. Подъему экономики может содействовать также политика сокращения доходов государства путем уменьшения налогов с населения и организаций. В этом случае повышается спрос населения на потребительские товары, а у организаций по-

является больше возможностей для инвестирования, что в конечном итоге должно привести к оживлению экономики.

Государственная система налогообложения существенным образом влияет на предпринимательскую деятельность. Ведь налоговое бремя может быть таким, что даже у хорошо работающей организации не будет оставаться достаточно средств не только для расширенного, но и для простого воспроизводства. Система должна предусматривать определенные льготы в налогообложении для следующих видов организаций:

- которые функционируют в желательных для государства сферах экономики;
- для стимулирования развития малого бизнеса;
- которые значительную часть своих средств направляют на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего производства.

Налоговая политика государства должна стимулировать предпринимательскую деятельность в наращивании выпуска продукции и оказании услуг.

Сокращение государственных расходов в определенных случаях приводит к снижению дефицита госбюджета и, следовательно, к замедлению инфляционных процессов.

Однако макрорегулирование не ограничивается только непосредственными действиями государства в лице его органов управления, так как государство может запаздывать в своих действиях.

В рыночной экономике существуют определенные механизмы самоорганизации и саморегулирования, которые вступают в действие немедленно, как только обнаруживаются негативные процессы в экономике. В экономической литературе такие механизмы называют встроенными стабилизаторами. Благодаря этим стабилизаторам можно автоматически осуществить изменение налоговых поступлений, выплаты социальных пособий и др. В качестве подобного стабилизатора может выступать прогрессивная система налогообложения, которая определяет налог в зависимости от дохода. С увеличением дохода прогрессивно увеличиваются налоговые ставки, утверждаемые правительством заранее.

Фискальная (бюджетная) политика государства направлена в первую очередь на сглаживание экономических колебаний. Государство не может выполнять свои функции с помощью только этой политики без проведения определенных мероприятий, особенно в условиях глубокого экономического кризиса.

Поэтому в последнее десятилетие в развитых странах предпочтение отдается денежно-кредитной политике.

Денежно-кредитная политика. Под *денежно-кредитной политикой* понимается целенаправленное управление государством банковским процентом, денежной массой и кредитами. В отличие от фискальной, денежно-кредитная политика является инструментом, с помощью которого можно справиться и со спадом производства, и с инфляцией. Суть этой политики состоит в том, что государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они в свою очередь – на потребительский и инвестиционный спрос.

Главную роль в реализации денежно-кредитной политики в Республике Беларусь играет Национальный банк. Регулируя процентную ставку в зависимости от сложившейся экономической ситуации, он тем самым расширяет или сужает возможности выдачи кредитов коммерческим банкам.

Национальный банк может воздействовать на экономику страны и с помощью нормы обязательных резервов, снижение которой создает благоприятные условия для выдачи коммерческими банками кредитов и наоборот.

Государство может существенно влиять на экономический рост и инфляцию с помощью скупки или продажи своих ценных бумаг. При скупке ценных бумаг у их держателей появляются денежные средства, что может стимулировать экономический рост. Если государство борется с инфляцией, оно продает свои ценные бумаги, тем самым уменьшая в обороте денежную массу.

Как показала мировая практика, фискальная и денежно-кредитная политика должны быть сбалансированы, ибо только в этом случае государство может эффективно воздействовать на предпринимательскую деятельность и экономику страны.

Научно-техническая политика. Ускорение научно-технического прогресса (НТП) является важнейшим фактором подъема экономики и превращения страны в мощное индустриальное государство. Так, выход Японии на самые передовые позиции в мире за сравнительно короткий срок обусловлен в первую очередь тем, что эта страна в послевоенный период правильно сориентировалась и стала целенаправленно проводить государственную политику, направленную на ускорение НТП.

Под *единой научно-технической политикой* государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих

комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в производство.

Единая государственная научно-техническая политика предполагает выбор приоритетных направлений в развитии науки и техники и поддержку государства в их осуществлении. В настоящее время общепризнанными приоритетными направлениями в развитии науки и техники являются комплексная автоматизация и электронизация производства, разработка новых материалов и технологий, биотехнология, атомная электроэнергетика и др.

Правильный выбор приоритетов в развитии науки и техники необходим в связи с важностью их реализации, с тем, чтобы государство не отстало в своем развитии от ведущих стран мира, а также в связи с ограниченностью ресурсов государства.

Для осуществления единой научно-технической политики государство использует целый ряд средств, основными из которых являются:

- достаточное и разумное финансирование сферы образования и академической науки;
- осуществление прогрессивной амортизационной и инвестиционной политики;
- совершенствование системы оплаты труда научных работников;
- защита конкуренции;
- создание условий, когда все субъекты рыночной экономики будут заинтересованы во внедрении всего нового и передового;
- активное участие в международном научно-техническом сотрудничестве и др.

Амортизационная политика. Составной частью общей научно-технической политики государства является *амортизационная политика*. Устанавливая нормы амортизации, порядок ее начисления и использования, государство тем самым регулирует темпы и характер воспроизводства и, в первую очередь, скорость обновления основных фондов.

При разработке амортизационной политики должны учитываться следующие принципы:

- переоценка основных фондов, особенно в условиях инфляции, должна осуществляться своевременно;
- нормы амортизации должны быть достаточными для простого и расширенного воспроизводства основных фондов;

- амортизационные отчисления в организациях должны использоваться только исходя из их функционального назначения;
- нормы амортизации должны быть дифференцированы в зависимости от функционального назначения основных фондов, а также с учетом срока их морального и физического износа;
- организации должны иметь возможность применять ускоренную амортизацию.

Амортизационная политика призвана способствовать обновлению основных фондов и ускорению НТП. Проводя правильную амортизационную политику, государство позволяет организации иметь достаточные средства в виде амортизационных отчислений на простое и расширенное воспроизводство основных фондов.

Инвестиционная политика. Это система мер, направленных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и отраслях экономики. *Инвестиционная политика* является важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность и экономику страны. С ее помощью государство может непосредственно влиять на темпы объема производства, ускорение НТП, изменение структуры общественного производства и решение многих социальных проблем.

В условиях перехода к рыночной экономике основной задачей является освобождение государства от функции основного инвестора и создание таких условий, при которых частный сектор в экономике был бы заинтересован в инвестиционной деятельности. В условиях инфляции, следовательно, и при высоких ставках процента банковского кредита объемы инвестиций, особенно в среднесрочные и долгосрочные проекты, резко сокращаются, так как известна теоретическая зависимость объема инвестиций от величины ставки процента: чем выше процент ставки, тем ниже объем вложений инвестиций.

В общем плане государство может влиять на инвестиционную активность с помощью самых различных рычагов:

- денежно-кредитной и фискальной политики;
- предоставления различных льгот организациям, вкладывающим инвестиции в реконструкцию и техническое перевооружение производства;
- амортизационной политики;
- создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций;

- научно-технической политики и др.

При этом государство должно помнить, что будущее экономики страны в значительной степени зависит от того, какую оно проводит инвестиционную политику.

Государственное предпринимательство. Одной из важнейших форм прямого вмешательства государства в экономику является *государственное предпринимательство*. Это особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках госсектора и связана с участием государственных организаций в производстве и сбыте товаров и услуг. При этом государство выступает самостоятельным субъектом хозяйствования, реализуя определенные общенациональные цели: структурную перестройку производства, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности экономики.

Государственное предпринимательство оказывает непосредственное воздействие на воспроизводственный процесс: в первую очередь на отрасли экономической инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика), а также на малорентабельные отрасли, которые традиционно не представляют интереса для частного капитала, но развитие которых определяет общие условия воспроизводства.

Государственно-частное партнерство (ГЧП). Одной из форм государственного регулирования экономики является *государственно-частное партнерство* – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Как правило, ГЧП предполагает, что государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов. Взаимодействие государства с частным бизнесом является ключевым компонентом инновационного преобразования общества.

Объектами применения ГЧП служат транспорт и транспортная инфраструктура, системы коммунального хозяйства, энергоснабжение, объекты здравоохранения, образования, воспитания, культуры и социального обслуживания, туризма, рекреации и спорта, а также месторождения полезных ископаемых и др.

Ответственным государственным органом по делам государственно-частного партнерства является Министерство эко-

номики Республики Беларусь. Государственным органом по финансированию и управлению рисками в сфере ГЧП является Министерство финансов Республики Беларусь.

К основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести:

- государственные контракты;
- арендные отношения;
- финансовую аренду (лизинг);
- соглашения о разделе продукции;
- концессионные соглашения;
- государственно-частные предприятия.

Рассмотрим наиболее распространенные формы ГЧП.

Государственные контракты – это административные договоры, заключаемые между государственным органом и частной организацией на осуществление определенных видов деятельности. Наиболее распространенными в зарубежной практике ГЧП являются контракты на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю дохода (прибыли).

Особенность *арендных отношений* между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или коммунального имущества во временное пользование и за определенную плату. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупа государственного или муниципального имущества.

Особенность *концессии (концессионных соглашений)* заключается в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. При этом государство остается полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения.

За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, огово-

ренных в концессионном соглашении. Возможно применение трех видов концессий:

- концессия на уже существующие объекты;
- концессия на строительство или модернизацию объектов;
- передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании.

Государственно-частные предприятия могут быть либо акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений и риски сторон определяются, как правило, долей в акционерном капитале.

Прогнозирование, планирование и регулирование. Важнейшими рычагами государства в управлении экономикой страны являются *прогнозирование, планирование и регулирование*. С переходом на рыночные отношения роль этих инструментов управления не снижается, а вот методы планирования существенно изменяются. На смену *директивному планированию*, когда для каждой организации устанавливались заранее заданная производственная программа и потребители, приходит так называемое индикативное планирование.

Сущность *индикативного планирования* заключается в том, что государство на основе детального анализа функционирования экономики за предшествующий период, исходя из экономической политики и имеющихся ресурсов, устанавливает на плановый период основные макроэкономические показатели:

- темпы роста валового внутреннего продукта;
- уровень инфляции и безработицы;
- минимальный размер заработной платы;
- дефицит бюджета;
- ставку банковского процента и др.

Все эти показатели в совокупности характеризуют состояние экономики на плановый период. При этом государство должно закладывать в план такие величины макроэкономических показателей, которые в совокупности положительно бы влияли на развитие экономики страны и жизненный уровень населения. Индикативное планирование предусматривает не только разработку плановых макроэкономических показателей (индикаторов), но и способы их достижения, т.е. заранее предопределяется, какова будет фискальная, научно-техниче-

ская, денежно-кредитная, инвестиционная и социальная политика государства с тем, чтобы достигнуть запланированных индикаторов.

Государственное планирование должно быть непрерывным, что обеспечивается составлением краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных и перспективных планов.

Перспективное прогнозирование и планирование позволяют выработать экономическую стратегию государства на ближайшие 5–20 лет и тем самым осуществлять ежегодное планирование с учетом реализации как годовых, так и перспективных планов. Наличие экономической и научно-технической стратегии дает возможность государству с меньшими ресурсами достигать намеченных целей, а следовательно, непрерывно повышать эффективность общественного производства.

С планированием тесно связано регулирование. *Регулирование* осуществляется государством только в том случае, если запланированные экономические показатели в ходе их реализации не выполняются. Иногда планирование на уровне государства принимает форму разработки и реализации определенных программ.

Ценообразование. Одним из рычагов воздействия государства на экономику и предпринимательскую деятельность является *ценообразование*. Используя ценовую политику, государство воздействует на спрос и предложение, перераспределение дохода и ресурсов, обеспечение минимального прожиточного уровня, а также на антимонопольные, антиинфляционные и другие процессы в желательном для государства направлении.

Государство должно проводить политику в области ценообразования с целью обеспечения его стабильности, что является основой борьбы с инфляцией, оживления инвестиций и подъема национальной экономики.

Известно, что в условиях рыночных отношений цены на большинство товаров свободные, т.е. они складываются на рынке под воздействием спроса и предложения. На часть важнейших товаров и услуг первой необходимости цены и тарифы регулируются государством. Так делается практически во всех странах мира с развитой рыночной экономикой. И хотя доля товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, незначительна (всего 10–15% общей товарной массы), это имеет большое значение, прежде всего для поддержания минимального прожиточного уровня.

Административный контроль государства над ценами способствует устранению издержек рыночной экономики, особенно в тех случаях, когда экономические методы не могут дать желательного результата.

Внешнеэкономическая политика. Существенное влияние на предпринимательскую деятельность государство может оказать через проведение соответствующей *внешнеэкономической политики*. С помощью внешнеэкономической деятельности (таможенных тарифов, протекционизма, принятия законов, создающих благоприятные условия для иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предпринимателей на мировой рынок, и других мер) государство может расширить свои экспортные возможности, улучшить структуру экспорта, получить положительное сальдо торгового баланса, создать условия для конкуренции и улучшить качество отечественной продукции, привлечь иностранные инвестиции в отечественную экономику, а также получить значительную выгоду от международного разделения труда, что, в свою очередь, является основой для стабилизации и подъема экономики Беларуси.

Структурная политика. Это система мер, направленных на планомерную перестройку структуры общественного производства в соответствии с прогрессивными сдвигами в науке, технике и технологии с учетом общественных и индивидуальных потребностей. Цель *структурной политики* – стимулирование научно-технического прогресса, повышение конкурентоспособности национальной экономики, решение ряда социальных проблем.

Важнейшими задачами структурной политики являются:

- переспециализация, репрофилирование предприятий и производств, потенциально значимых для страны, но попавших в тяжелое финансовое положение;
- разработка нормативных актов и создание благоприятных условий для ускоренного развития приоритетных отраслей и производств;
- повышение уровня самообеспечения страны продуктами питания и промышленными товарами народного потребления;
- прямая государственная поддержка реализации особо важных инвестиционных и научно-технических проектов, привлечение иностранных инвестиций;
- активная поддержка экспортоориентированных и импортозамещающих производств;

- внедрение ресурсосберегающих производств;
- активное преобразование экономических структур в соответствии с потребностями нашей страны и внешнего рынка;
- обеспечение эффективной интеграции Беларуси в мирохозяйственные связи.

Промышленная политика. Это комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования ее современной структуры, способствующей достижению этих целей.

Суть *промышленной политики* в рыночной экономике сводится, как правило, к целенаправленным мерам государства по непосредственному административному либо опосредованному финансово-экономическому регулированию национальной промышленности. Цель такого регулирования – устранение препятствий, которые мешают созданию конкурентоспособных и эффективных отраслей и не могут быть преодолены саморегулирующимися рыночными отношениями, а требуют стороннего вмешательства.

Промышленная политика в Беларуси в ближайшие годы будет направлена на реализацию системы мероприятий и задач Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь, предусматривающей реконструкцию промышленности, повышение эффективности и конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем и внутреннем рынке. Решение поставленных Программой задач возможно только при соблюдении следующих условий:

- необходимость скорейшей адаптации промышленности к мировым экономическим процессам;
- развитие отечественной промышленности возможно только за счет увеличения ее доли на внешних рынках и импортозамещения;
- технико-технологическое перевооружение отраслей промышленности на основе передовых достижений мировой науки и техники, активной инновационной деятельности и привлечения прямых иностранных инвестиций.

Основные модели промышленной политики:

- экспортоориентированная модель;
- модель импортозамещения;
- инновационная модель.

Экспорториентированная модель промышленной политики состоит во всемерном поощрении производств, ориентированных на экспорт своей продукции. Приоритетной задачей считается производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на международный рынок.

Модель импортозамещения представляет собой стратегию обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального производства и способствует улучшению структуры платежного баланса, нормализации внутреннего спроса, обеспечению занятости, развитию машиностроительного производства, повышению научного потенциала.

Инновационная модель представляет собой процесс создания, развертывания и использования новейших технологий, производственно-экономического и социально-организационного потенциала нововведений. Инновационная деятельность включает все этапы научно-технической деятельности, а также производство, обеспечивающее освоение и внедрение инноваций, и деятельность, создающую условия для дальнейшего функционирования инноваций.

Главными направлениями промышленной политики должны стать:

- создание необходимых условий на макроуровне для функционирования экономики, в том числе для реализации промышленной политики;
- определение приоритетов (отраслей, производств, технологий, продуктов);
- целенаправленная инновационная политика (программы развития перспективных отраслей);
- реструктуризация промышленности (создание национальных компаний, высокотехнологических производств, высоких технологий, конкурентоспособных продуктов, определение критериев для включения предприятий в состав транснациональных корпораций);
- законодательное обеспечение реструктуризации промышленности, эффективного функционирования хозяйственных объединений, промышленных и промышленно-финансовых групп, поддержка экспорта деталей и узлов, импорта высоких технологий, эффективного оборудования, комплектации и материалов;
- создание системы поддержки и развития малого предпринимательства;

- формирование целенаправленной региональной экономической политики:
 - создание технополисов, зон высоких технологий (инновационных центров);
 - создание свободных экономических зон, в том числе и специальных (экспортно-промышленных, производственно-территориальных, торговых, технопарков, оффшорных зон и др.);
 - организации системы приграничной торговли;
 - внедрение системы самостоятельного формирования местных бюджетов, ответственности регионов за результаты экономического развития, формирование региональных программ развития;
- программы свертывания нерентабельных производств, перераспределения ресурсов;
- методы государственного регулирования экономики (в рамках бюджетной, налоговой, таможенной, инвестиционной, амортизационной, кредитной политики и т.д.);
- стимулирование инвестиций в экономику республики частного капитала и прежде всего населения, создание с этой целью институтов аккумуляции средств населения*.

Контрольные вопросы и задания

1. Что является предметом и объектом изучения дисциплины «Экономика организации»?
2. Что такое производственный процесс?
3. Дайте определение экономической эффективности производства.
4. Какие виды экономической эффективности различают? Охарактеризуйте их.
5. В чем суть сравнительной экономической эффективности?
6. Что такое промышленная политика?
7. Дайте определение фискальной политики государства.
8. Охарактеризуйте сущность денежно-кредитной политики.
9. Назовите приоритетные направления научно-технической политики.

* Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики в Республике Беларусь будут рассмотрены в теме 2 (вопрос 3).

10. Что такое амортизационная политика?
11. Дайте определение инвестиционной политики.
12. Охарактеризуйте сущность прогнозирования, планирования и регулирования.
13. Какова сущность структурной политики?
14. Что такое государственное предпринимательство?

ОРГАНИЗАЦИЯ И ВНЕШНЯЯ СРЕДА

Тема 1. Организация как субъект хозяйствования

Основные понятия: *отрасль; отраслевая структура промышленности; кластер; организация; признаки организации; функции организации; организационно-правовые формы хозяйствования; хозяйственное товарищество; полное хозяйственное товарищество; коммандитное хозяйственное товарищество; хозяйственное общество; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество; производственный кооператив; унитарное предприятие; хозяйственная ассоциация; концерн; консорциум; холдинг; финансово-промышленная группа.*

Вопросы для рассмотрения

1. Отраслевая структура национальной экономики.
2. Промышленность как ведущая отрасль национальной экономики. Отрасли промышленности и их классификация.
3. Отраслевая структура промышленности: показатели оценки и факторы ее определяющие. Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики.
4. Кластерный подход к развитию экономики. Понятие кластера. Организация в системе кластера.
5. Характерные черты и признаки организации. Классификация организаций.
6. Организационно-правовые формы организаций.
7. Создание организации.
8. Объединения организаций: виды, цели, принципы создания и проблемы обеспечения эффективности функционирования.

1. Отраслевая структура национальной экономики

В структуре национальной экономики Республики Беларусь выделяют:

- *материальное производство*, где создаются необходимые для жизни и развития общества средства производства и предметы потребления (промышленность, сельское хозяйство, строительство, грузовой транспорт, торговля и общественное питание, материально-техническое и информационно-техническое обслуживание, связь, обслуживающая материальное производство);

- *непроизводственную сферу*, которая отличается от материального производства своим продуктом, имеющим нематериальную форму (жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь, обслуживающая организации непроизводственной сферы и население, здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, культура, искусство, наука и научное обслуживание).

Структура национальной экономики представляет собой устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями. Различают воспроизводственную, социальную, отраслевую структуры национальной экономики.

Воспроизводственная структура характеризует деление национальной экономики на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые производят определенные группы товаров. В экономике каждой страны можно выделить три взаимосвязанные группы:

- домашние хозяйства;
- организации;
- государство.

Социальная структура означает деление национальной экономики на такие совокупности социально-экономических единиц, которые объединены определенными социально-экономическими отношениями. Национальную экономику можно разделить на следующие секторы:

- по группам населения;
- по видам труда;
- по получаемым доходам;
- по другим признакам.

Отраслевая структура предполагает деление национальной экономики на отрасли – качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие в процессе общественного воспроизводства одинаковые по социально-экономическому содержанию функции.

Отрасль – совокупность организаций, для которых характерно:

- единство экономического назначения продукции;
- однородность производственно-технической базы и технологических процессов;
- специфичность профессионального состава кадров.

Организации, специализирующиеся на выпуске однородной продукции, образуют *отрасли материального производства*. В отраслевой структуре национальной экономики ведущая роль принадлежит промышленности.

2. Промышленность как ведущая отрасль национальной экономики. Отрасли промышленности и их классификация

Промышленность представляет собой совокупность большого числа самостоятельных организаций, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой сырья в готовую продукцию. Промышленность относится к сфере материального производства.

Отличия промышленности от других отраслей:

- базируется на технологии производства, созданной человеком;
- отличается характером применяемой техники, организации производства и условий труда;
- характеризуется непрерывностью производства, возможностью его осуществления в течение всего года, в то время как сельское хозяйство зависит от природных факторов;
- характеризуется производственным циклом, меньшим объемом незавершенного производства, более массовым характером, чем в строительстве;
- изменяет качество и свойства обрабатываемых предметов труда.

Исключительные особенности промышленности:

- единственная отрасль, которая производит средства труда, являющиеся важнейшим элементом производительных сил, и обеспечивает ими все другие отрасли народнохозяйственного комплекса;
- определяет уровень развития производительных сил общества и возможности применения индустриальных методов труда во всех отраслях национальной экономики, рост производительности труда, повышение эффективности общественного производства;
- производит основную часть валового внутреннего продукта и национального дохода;

- способствует повышению урожайности, повышению технической оснащенности сельскохозяйственного производства, производя все виды сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений и средств химической защиты растений;

- является материальной основой технического прогресса, реконструкции всех отраслей национальной экономики.

Промышленный комплекс Республики Беларусь включает в себя следующие отрасли:

- электроэнергетика;
- топливная промышленность (нефтеперерабатывающая, нефтедобывающая);

- черная металлургия;

- цветная металлургия;

- химическая и нефтехимическая промышленность;

- машиностроение и металлообработка (станкостроительная и инструментальная, приборостроение, автомобильная, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение);

- лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;

- промышленность строительных материалов;

- легкая промышленность (текстильная, швейная, кожевенно-меховая, обувная, промышленность искусственных кож и пленочных материалов);

- пищевая промышленность (сахарная, мясная, маслосыродельная и молочная, микробиологическая, рыбная).

Классификация отраслей промышленности может быть представлена следующим образом.

По экономическому назначению продукции различают отрасли:

- изготавливающие средства производства;

- производящие предметы потребления.

Данная классификация позволяет выявить направление социально-экономического развития страны; определить долю промышленной продукции, направляемой на удовлетворение социальных нужд человека, и продукции, которая является основой расширенного производства.

По характеру воздействия на предмет труда выделяют отрасли:

- добывающие;

- обрабатывающие.

Данная классификация позволяет определить степень сбалансированности между добывающими и потребляющими отраслями и выявить экономические связи между отраслями.

По функциональному назначению продукции различают отрасли:

- производящие промежуточную продукцию (предметы труда);
- производящие конечную продукцию (средства труда и предметы потребления).

По уровню концентрации производства и предложения однородной продукции в отдельных организациях отрасли могут быть:

- совершенно конкурентные;
- монополистические;
- с монополистической конкуренцией;
- олигополистические.

По структуре издержек производства отрасли могут быть:

- трудоемкие;
- энергоемкие;
- материалоемкие;
- фондоемкие.

По характеру технологического процесса различают отрасли:

- с непрерывными процессами;
- с преобладанием химических, электрохимических, механических и других процессов.

По возможности круглогодичной работы выделяют отрасли:

- сезонные;
- несезонные.

По общности типов производства различают отрасли:

- с массовым типом производства;
- с крупносерийным типом производства;
- с серийным типом производства;
- с единичным типом производства.

Все отрасли промышленности, исходя из функционального назначения, объединяются в семь укрупненных групп – межотраслевых комплексов:

• *топливно-энергетический* – объединяет отрасли по добыче и производству всех видов топлива и энергии, нефтепродуктов;

• *металлургический* – включает отрасли по добыче, обогащению рудного сырья и производству черных и цветных металлов;

• *машиностроительный* – объединяет отрасли по изготовлению машин, оборудования, электротехнических изделий, приборов и вычислительной техники, металлоизделий;

- *лесопромышленный* – включает отрасли лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности;
- *промышленность строительного комплекса* – включает отрасли цементной промышленности и промышленности строительных материалов;
- *легкая промышленность* – объединяет швейную, трикотажную, текстильную, кожевенно-обувную, меховую и другие отрасли;
- *перерабатывающие отрасли*, входящие в агропромышленный комплекс (АПК) – объединяют отрасли пищевой, рыбной, мясной и молочной промышленности.

В настоящее время хозяйственной деятельностью организаций промышленности управляет значительное число ведомственных и территориальных органов. Наиболее крупными из них, исходя из сложившейся специализации отечественной промышленности, являются Министерство промышленности, Министерство строительства и архитектуры (промышленность строительного комплекса), Министерство сельского хозяйства и продовольствия (промышленность агропромышленного комплекса), Министерство лесного хозяйства, а также созданные по решению Правительства Республики Беларусь концерны «Белэнерго», «Белтопгаз», «Белнефтехим», «Беллесбумпром», «Беллегпром», «Белместпром», «Белхудожпромислы», «Белбиофарм», «Белресурсы».

Основной объем производства промышленной продукции (свыше 72%) обеспечивают организации Министерства промышленности, Министерства сельского хозяйства и продовольствия, Министерства лесного хозяйства, Министерства строительства и архитектуры и концернов «Белнефтехим», «Беллегпром», «Беллесбумпром», «Белместпром», «Белбиофарм», «Белэнерго», «Белтопгаз», «Белхудожпромислы».

Вопросами деятельности организаций коммунальной собственности занимаются территориальные органы управления (обл-, гор-, райисполкомы).

Правительство Республики Беларусь как орган исполнительной власти осуществляет общее руководство системой подчиненных ему органов государственного управления и других органов исполнительной власти по вопросам промышленности, обеспечивая проведение единой экономической, финансовой, кредитной и денежной политики.

3. Отраслевая структура промышленности: показатели ее оценки и факторы, ее определяющие. Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики

Отрасль промышленности – это совокупность самостоятельных организаций, цехов и производств, характеризующихся единством назначения вырабатываемой продукции, общностью технологического процесса, однородностью перерабатываемого сырья.

Отраслевая структура промышленности изучается с помощью системы показателей. Все показатели можно объединить в три группы: первая характеризует количественное соотношение отраслей производства и межотраслевых комплексов; вторая – структурные сдвиги за анализируемый период; третья – производственные связи внутри отрасли и между отраслями. Выделяют внутриотраслевые, производственные и межотраслевые связи.

Внутриотраслевые связи характеризуются удельным весом продукции собственного производства, используемой отраслью для дальнейшего производства во всем производственном потреблении.

Производственные связи между отраслями подразделяются на прямые (осуществляемые непосредственно между предприятиями двух отраслей) и косвенные (осуществляемые опосредованно, через другие отрасли).

Межотраслевые связи выражают взаимоотношение отраслей по использованию продукции в дальнейшей промышленной переработке. Они характеризуются удельным весом продукции данной отрасли, направленной на дальнейшую переработку в другие отрасли.

Для характеристики отраслевой структуры промышленности используют следующие показатели:

- удельный вес выпуска продукции отдельной отрасли в общем объеме выпуска продукции в промышленности;
- удельный вес численности работающих, занятых в отрасли, в общей численности работающих;
- удельный вес стоимости основных производственных фондов отрасли в общей стоимости основных производственных фондов промышленности;
- отраслевой коэффициент опережения (отношение темпа роста объема производства каждой отрасли к темпу роста объема производства промышленности в целом).

Чем выше удельный вес первых трех названных показателей и больше коэффициент опережения, тем важнее данная отрасль для национальной экономики.

Формирование отраслевой структуры промышленности зависит от многих экономических, организационных и технических факторов. К числу важнейших из них относятся:

- уровень развития науки и техники (научно-технический прогресс);
- уровень и характер специализации;
- уровень потребности национальной экономики в продукции определенной отрасли;
- уровень потребности людей в определенных видах продукции;
- межгосударственная специализация и кооперирование между странами.

Положительные результаты в развитии промышленности Республики Беларусь:

- сохранение промышленного потенциала в основных отраслях промышленности;
- обеспечение устойчивого роста объемов производства;
- избежание (в отличие от других стран СНГ) свертывания деловой активности в реальном секторе экономики, связанного с переходом на мировые цены, и недопущение сокращения валового внутреннего продукта (ВВП).

Негативные явления:

- слабая инвестиционная деятельность;
- медленная структурная перестройка производства;
- ключевые противоречия, которые проявились между:
 - сформировавшейся технологической структурой экономики и отсутствием необходимой собственной материально-сырьевой базы;
 - глобализацией экономики и возможностями технологической модернизации всей национальной экономики;
 - необходимостью роста производительности труда и неэффективностью ценностно-мотивационных механизмов.

Современное состояние промышленного комплекса характеризуется:

- значительной степенью физического и морального износа производственных фондов, что затрудняет поддержание текущей конкурентоспособности промышленности;

- слабой инвестиционной активностью, что препятствует технологическому обновлению основных фондов промышленности, росту производительности машин и оборудования;

- низкой конкурентоспособностью некоторых перерабатывающих отраслей;

- низкой эффективностью некоторых организаций.

Для проведения правильной промышленной политики государству необходимо определить стратегические задачи, целесообразные темпы, пропорции и пути развития промышленного комплекса, формируемые, с одной стороны, под воздействием социальных приоритетов и потребностей внутреннего рынка, с другой – под влиянием глобализации мировой экономики. Для достижения этой цели разработаны Концепция и Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг., являющиеся основой при разработке ежегодных прогнозов социально-экономического развития республики.

В программе определены цели, задачи, приоритеты и основные этапы развития промышленного комплекса, выделены основные направления развития отраслей и принципы реформирования промышленности на микроуровне, основные положения макроэкономического регулирования и организации институциональной среды эффективного функционирования промышленности (денежно-кредитная, налоговая, бюджетная политика и др.).

На первом этапе реализации Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь (1998–2005 гг.) было предусмотрено сохранение базовых отраслей промышленности: электроники, точного машиностроения, приборостроения, тракторо- и сельхозмашиностроения, станкостроения; химической и нефтехимической промышленности; лесной, деревообрабатывающей, легкой промышленности. При этом было обеспечено проведение активной промышленной политики на основе:

- снижения издержек производства;

- роста производительности и интенсивности труда;

- технологического перевооружения производства на базе внедрения новейших технологий;

- создания макроэкономических условий, способствующих динамичному развитию промышленности.

На втором этапе (2006–2015 гг.) поставлена задача перехода к эффективному функционированию промышленного комп-

лекса, созданию базы для формирования постиндустриальной экономики.

В развитии промышленности выделяют следующие основные направления.

Обеспечение конкурентоспособности производимых товаров и услуг (в том числе качества как одного из ее факторов). Главными причинами выпуска неконкурентоспособной продукции в организациях являются:

- морально устаревшее и физически изношенное оборудование;
- нарушение технологических процессов;
- неудовлетворительный контроль за сырьем и комплектующими изделиями;
- низкий уровень разрабатываемой технической документации.

Импортозамещение. Основные цели импортозамещения – дозагрузка свободных производственных мощностей, поддержка технического прогресса, защита отечественного производителя, уменьшение спроса на валюту, рост экспорта и престижа белорусских товаров.

Улучшение структуры промышленности. Традиционно наибольший удельный вес в объеме промышленного производства приходится на машиностроение и металлообработку, пищевую и легкую промышленность.

В то же время в машиностроении и металлообработке как крупнейшей из отраслей промышленности сконцентрировано значительное количество незагруженных производственных мощностей по товарам, имеющим наиболее высокий экспортный потенциал. Значительным экспортным потенциалом обладают и другие упомянутые отрасли, и использовать его с учетом необходимой модернизации крайне важно.

Большие возможности в улучшении структуры промышленности связаны с развитием отраслей, в которых максимально используются местные материально-сырьевые ресурсы. В первую очередь это относится к лесной и деревообрабатывающей промышленности, пищевой, легкой и промышленности строительных материалов.

Снижение издержек производства. Снижение издержек производства в первую очередь происходит за счет уменьшения материало- и энергоемкости продукции, эффективного контроля над издержками на всех этапах производства, а также

за счет снижения уровня импорта энергоносителей, сырья и материалов.

Технологическое переоснащение производства. Продолжающееся старение основных производственных фондов становится серьезной проблемой для промышленности. Необходимо разработка и осуществление новой амортизационной политики, предусматривающей сокращение норм амортизации, возможность применения различных методов амортизации, усовершенствование методов оценки и переоценки основных фондов и т.д.

Учитывая реальную ситуацию в промышленности республики (и экономики в целом) и глобальные экономические процессы, происходящие в мире, необходимо при принятии дальнейших организационно-управленческих решений в промышленности учитывать следующие важные факторы:

- основные экономические процессы будут характеризоваться необходимостью дальнейшей адаптации отечественной экономики к мировым экономическим процессам;

- в условиях отсутствия возможностей для повышения емкости внутреннего рынка белорусская промышленность может развиваться только за счет увеличения своей доли на внешних рынках и продолжения процесса импортозамещения;

- выход отечественной промышленности на устойчивое развитие без зарубежного капитала и новых технологий в ряде отраслей промышленности проблематичен. Отсутствие значительного притока инвестиций будет существенно снижать возможности роста ВВП;

- необходимо создание в республике нормальной конкурентной среды и благоприятного инвестиционного климата (в первую очередь, благоприятных макроэкономических условий – низкие темпы инфляции, снижение банковской кредитной ставки, сокращения неплатежей).

4. Кластерный подход к развитию экономики.

Понятие кластера. Организация в системе кластера

Слово «кластер» (англ. cluster – гроздь, букет, щетка, группа, сосредоточение (например, людей, предметов)) имеет много толкований, но характерным признаком его сущности является объединение отдельных элементов (составных частей)

в единое целое для выполнения определенных функций или реализации определенной цели.

Кластер в экономике – сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; учреждений высшего образования и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Признаки кластера:

- группа организаций, объединенных горизонтальными связями;
- размещение организаций на одной географической территории;
- наличие вертикальных связей между организациями, научными организациями и структурами государственного управления;
- объединение организаций законченного производственного цикла (от производства сырья до сбыта готовой продукции);
- связанность организаций единой инфраструктурой и институциональной средой;
- объединение организаций вокруг научного центра;
- наличие неформальных взаимоотношений субъектов кластера.

Выделяют три вида кластеров:

- *региональные* – регионально ограниченные объединения, сконцентрированные вокруг научного или промышленного центра;
- *вертикальные* – объединения внутри одного производственного процесса, цепочка «поставщик – производитель – продавец – клиент»;
- *горизонтальные* – объединения различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, «химический кластер» или на еще более высоком уровне агрегации «агропромышленный кластер».

Географические масштабы и структура кластера, его размеры могут быть различны и зависят от производственных (протяженность цепочки ценностей, наличие побочных продуктов) и сбытовых факторов (география сбыта), длительности и надежности формальных и неформальных взаимосвязей. Для идентификации кластера необходимо определить его структуру (рис. 1).

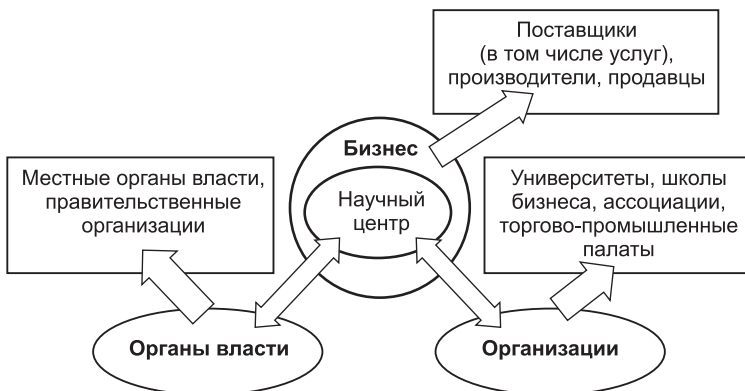


Рис. 1. Структура кластера в общем виде

Основой производственного кластера является *бизнес*. Два других субъекта – *органы власти* и *организации* – формируют кластерную инфраструктуру.

Существуют различные правительственные учреждения, деятельность которых предполагает поддержку кластеров: департаменты, агентства, министерства торговли и промышленности, комиссии по кластерам, комитеты по повышению конкурентоспособности.

Состав инфраструктуры зависит от многих факторов:

- активности инициативных групп;
- вида кластерного подхода;
- степени экономического развития страны;
- менталитета представителей бизнеса и местных властей.

Также в структуру кластера необходимо включать те организации, которые добавляют ценность ключевому продукту.

Производственный кластер – сеть поставщиков и потребителей, связанная цепочкой формирования добавленной стоимости и локализованная на определенной территории (рис. 2).

Структура кластера может быть сложной и иметь в своем составе другие кластеры.

Деятельность по поддержке кластеров называется **кластерной политикой** и обычно включает в себя:

- ликвидацию барьеров для инноваций;
- инвестиции в человеческий капитал и физическую инфраструктуру;

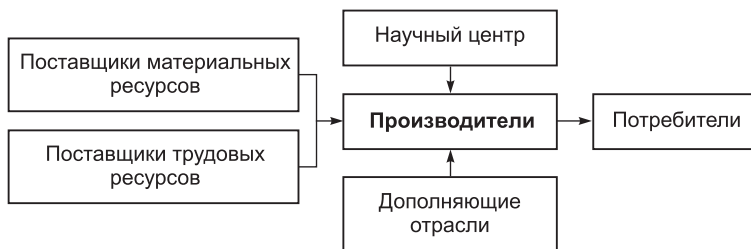


Рис. 2. Структура производственного кластера

- поддержку географической концентрации связанных организаций.

Принципиальное отличие сетевых организаций от иерархических состоит в том, что они основаны на неформальных связях, которые образуются в результате стремления отдельных организаций объединить усилия с теми, кто ставит аналогичные цели в инновационном развитии. Поэтому акцент в деятельности кластера делается на максимизации совокупной полезности для его субъектов на основе использования формальных и неформальных связей.

При обращении к неформальным рамкам взаимодействия индивиды экономят на цене за счет сокращения издержек на заключение контракта и защиту права собственности, защиту от третьих лиц, издержек по сертификации. Минимальны также издержки на поиск информации в связи с ограниченностью круга потенциальных партнеров (лично знакомые люди или люди, работающие в одном кластере), обладающих известной репутацией. Ведения переговоров и процесс согласования интересов облегчаются наличием общих ценностей и опыта совместной деятельности.

Различного рода связи между организациями региона (как формальные, так и неформальные) способствуют росту инновационности в их деятельности. В свою очередь конкуренция, стимулирующая компании к поиску путей достижения превосходства на рынке, также склоняет их к активизации инновационной деятельности. Из понимания этого возникает стремление к кооперации между конкурирующими компаниями, которые на определенном этапе осознают значимость обмена опытом и знаниями. К тому же участники кластера убеждаются на практике в том, что для них стоимость транзакций при их функционировании в сети оказывается намного ниже, чем

в случае осуществления ими подобных действий вне рамок сети. Возможные потери организации от утечки информации из сети все же представляются на порядок ниже преимуществ, создаваемых консолидацией производственных факторов.

Конкурентные преимущества субъектов кластера формируются благодаря созданию *единой цепочки ценностей* этих субъектов (рис. 3).

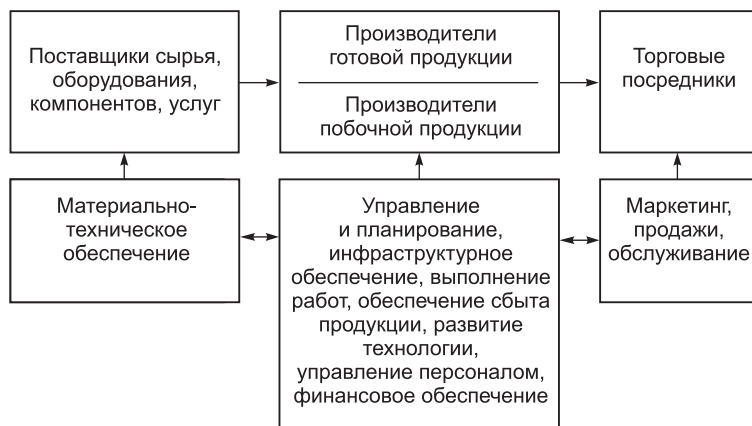


Рис. 3. Цепочка ценностей кластера

Цепочка ценностей позволяет разделить все субъекты кластера на три группы:

- поставщиков сырья, оборудования, компонентов, услуг;
- производителей готовой продукции, производителей побочной продукции;
- торговых посредников.

Роль кластерного подхода в повышении конкурентоспособности организаций заключается в следующем.

Снижение себестоимости продукции:

- за счет доступности ресурсов и услуг специализированных организаций благодаря тесным связям и близости поставщиков ресурсов;
- снижения транзакционных издержек благодаря неформальным связям;
- совместных с субъектами кластера программ маркетинговых исследований и обслуживания потребителей;
- совместного финансирования проектов.

Повышение потребительской удовлетворенности клиентов:

- благодаря лучшей осведомленности о спросе и потребностях в результате объединения с корпоративными потребителями;
- совместным с субъектами кластера программам маркетинговых исследований.

Активизация инновационной деятельности в кластере:

- за счет сотрудничества разноотраслевых фирм с научно-исследовательскими и информационными организациями;
- взаимного учебного процесса и обмена информацией;
- быстрой диффузии инноваций внутри локальных инновационных систем;
- взаимосвязи и взаимодействия субъектов производственной системы (цепочки ценностей) и создания новых комбинаций знаний и навыков.

Экономическое стимулирование и протекционизм субъектов кластера:

- путем предоставления налоговых льгот, льготных кредитов и субсидий за счет местных бюджетов;
- увеличения импортных таможенных пошлин и налогов на продажу импортных товаров;
- введения квот на ввоз конкурирующих товаров;
- отстаивания выгодных цен контрактов на переработку давальческого сырья и др.

Кластер представляет собой систему субъектов, у которых совместная работа и взаимоотношения принимают характер взаимодействия, т.е. наблюдается явление *синергии*. В таких системах целое больше, чем сумма частей. Это означает, что повышение конкурентоспособности каждого субъекта кластера приводит к повышению конкурентоспособности кластера в целом, а повышение конкурентоспособности кластеров – к повышению конкурентоспособности региона и отраслей. При этом субъекты, не ассоциированные в кластер, будут иметь меньше конкурентных преимуществ.

5. Характерные черты и признаки организации. Классификация организаций

Организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества произ-

водит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги.

Главная цель организации – производить конкурентоспособную продукцию, оказывать конкурентоспособные услуги для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли наиболее эффективным способом.

Главной задачей организации является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества организации.

Кроме этого, к задачам создания и функционирования организации относятся:

- разработка технико-технологической, организационной и коммерческой политики, позволяющей адаптироваться к внешней экономической среде;

- обоснование варианта реализации выбранной политики для воздействия на рынок в нужном направлении;

- максимально возможное удовлетворение спроса покупателей;

- увеличение рынка сбыта;

- создание условий для аккумуляции достаточных денежных средств для самоокупаемости и самофинансирования;

- насыщение рынка высококачественными товарами и услугами;

- создание условий для реализации творческого потенциала своих сотрудников.

Организация должна обладать следующими признаками:

- иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает материально-техническую возможность функционирования организации;

- отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у нее во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

- выступать в хозяйственном обороте от своего имени и иметь право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

- иметь право быть истцом и ответчиком в суде;

- иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность;

- иметь свое наименование, содержащее указание на ее организационно-правовую форму.

В системе национальной экономики организация является основным звеном, что определяется следующими обстоятельствами:

- в организации изготавливается продукция, выполняются работы, услуги, которые составляют основу жизнедеятельности как человека, так и общества в целом;

- организация выступает главным субъектом производственных отношений, которые складываются в процессе производства и реализации продукции между различными участниками;

- организация не только экономическая, но и социальная организация, так как основу ее составляет человек или трудовой коллектив;

- в организации переплетаются интересы общества, собственника, коллектива и работника, разворачиваются и разрешаются их противоречия;

- организация при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности оказывает влияние на окружающую среду, определяя состояние сферы обитания человека.

Организация может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами Республики Беларусь и соответствовать целям, предусмотренным в уставе организации.

В процессе своей деятельности организация выполняет следующие функции:

- *управление финансами*, которые являются отправным моментом и конечным результатом работы любой организации. Цель управления финансами – обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности. В условиях рыночной экономики эта функция выдвигается на первый план. Резко повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры капитала и наращивание производственного потенциала организации, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности. От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные средства, зависит финансовое благополучие организации и результаты его деятельности;

- *управление персоналом*, выражающееся в отборе и приеме на работу, подготовке и переподготовке персонала в соответствии с потребностями бизнеса, решении всех вопросов, касающихся его эффективного использования;

- *исследования и разработки* – деятельность по созданию новых видов продукции и технологических процессов, улучшению существующих видов и процессов с целью повышения эффективности производства и расширения рынка сбыта;

- *маркетинг*, обеспечивающий исследование рынка, определение нужд и запросов потребителей, реальные заказы на продукцию и успешную ее реализацию;

- *производственную* функцию, вытекающую из главной задачи организации – получения прибыли. Это возможно только за счет производства продукции, работ и услуг, необходимых обществу;

- *материально-техническое обеспечение*, реализуемое в результате приобретения сырья, комплектующих, машин, оборудования и других материальных ценностей, необходимых для хозяйственной деятельности;

- *экологическую* функцию, предусматривающую выпуск экологически чистой продукции и снижение ее природоемкости. Экологическая деятельность организации направлена на снижение и компенсацию отрицательного воздействия ее производства на окружающую среду;

- *социальную* функцию, обеспечивающую условия для воспроизводства рабочей силы, материальную заинтересованность в результатах труда. Организация несет ответственность за производственный травматизм, обязана обеспечить безопасные условия труда своим работникам. Важной составляющей социальной деятельности является обеспечение подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала.

Основными принципами организации являются:

- *организационно-административная обособленность*, т.е. организация имеет обособленное имущество, единый коллектив, единую администрацию и обладает правом юридического лица;

- *финансово-экономическая самостоятельность*, т.е. организация осуществляет свою деятельность на основе самоокупаемости и имеет единую законченную форму учета и отчетности. Организация может распоряжаться наличными материальными и финансовыми ресурсами с целью обеспечения своего успешного функционирования и развития, имеет расчетный

счет в банке, на который поступают все денежные средства и через который производятся все расчеты организации, имеет право самостоятельно планировать свою деятельность, осуществлять внешнеторговые операции и т.д.;

- *производственно-техническое единство*, обеспечивающееся совокупностью средств производства (зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием и др.), которые объединены в особые производственные подразделения и части, технологически связанные в производственном процессе. Такое единство предопределяет единую систему технической документации, общую техническую политику, единую систему машин, наличие общих, вспомогательных и обслуживающих подразделений.

Основным подразделением производственной организации является цех, который представляет собой совокупность производственных участков, территориально выделенных для изготовления части продукта или выполнения отдельных стадий технологических операций (получение поковок, отливок, механическая обработка и т.д.).

В ряде отраслей промышленности (угольная, спиртовая, сахарная и др.) организации имеют бесцеховую структуру и состоят из участков. Такую же структуру имеют и малые организации других отраслей.

Классификация организаций позволяет сгруппировать их по сходным признакам или параметрам для выработки общих методов анализа хозяйственной деятельности, совершенствования управления и регулирования (табл. 1).

Таблица 1

Общая классификация организаций

Признак классификации	Вид организации
1	2
По форме собственности	Государственные и частные
По организационно-правовой форме	Хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, унитарные организации
По предмету деятельности	Промышленные, транспортные, торговые, организации связи, сельскохозяйственные
По размеру	Крупные, средние, малые

1	2
По формам организации производства	Специализированные, диверсифицированные, комбинированные
По экономическому назначению готовой продукции	Организации, изготавливающие средства производства, товары народного потребления
По виду деятельности	Производственные, торговые, финансовые организации, банки, страховые и налоговые компании, консалтинговые и аудиторские компании
По характеру потребляемого сырья	Добывающие, обрабатывающие
По степени непрерывности производства	Круглогодичного действия, сезонные

Одной из важнейших характеристик организации являются ее размеры, определяемые в первую очередь количеством работников. Как правило, по этому признаку организации подразделяются следующим образом:

- малые – до 100 работников;
- средние – от 100 до 500 (иногда – до 300);
- крупные – свыше 500;
- особо крупные – свыше 1000 работников.

Размеры организаций тесно связаны с их отраслевой принадлежностью. Например, организации черной металлургии и машиностроения обычно крупные и особо крупные организации. В легкой, пищевой и нефтеперерабатывающей промышленности действуют, в основном, средние организации; в деревообрабатывающей и швейной промышленности – средние и малые организации.

В Республике Беларусь малыми считаются организации:

- до 100 человек – в промышленности, строительстве, на транспорте;
- до 60 человек – в сельском хозяйстве, научно-технической сфере;
- до 50 человек – в оптовой торговле;
- до 30 человек – в розничной торговле и бытовом обслуживании населения;
- до 25 человек – в остальных отраслях и видах деятельности.

6. Организационно–правовые формы хозяйствования

В соответствии с Гражданским кодексом в Республике Беларусь могут создаваться следующие организационно-правовые формы хозяйствования:

- унитарные предприятия;
- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы.

Организационная форма предприятий отражает порядок первоначального создания имущества организации и последующего изменения его роли в процессе использования полученной прибыли. Этот порядок включает перечень учредителей организации, форму объединения их капитала, способы распределения прибыли и др.

Правовая форма организации отражает права и ответственность собственников организации в ходе функционирования, реорганизации, ликвидации организации.

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

В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) или частные организации.

Имущество унитарного предприятия находится в государственной либо частной собственности.

Различают унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, и унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения – это право организации владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления – это право организации владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ней имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями ее деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. организация, функционирующая на основе

права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного управления и самоуправления.

Имущество республиканского унитарного предприятия и коммунальной организации находится соответственно в собственности Республики Беларусь или собственности административно-территориальной единицы.

Организация, основанная на праве хозяйственного ведения, является самостоятельным хозяйствующим субъектом, обладает правами юридического лица, имеет закрепленное за ней имущество, производит и реализует продукцию, оказывает услуги и выполняет другие работы, не запрещенные законодательством. Унитарное предприятие может образовывать дочерние организации с передачей части своего имущества. Имущество унитарного дочернего предприятия находится в собственности собственника имущества организации-учредителя и принадлежит организации на праве хозяйственного ведения.

Хозяйственные товарищества – это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество организации формируется за счет вкладов нескольких граждан и (или) юридических лиц, которые объединяются для совместной деятельности на основе договора между ними. Отличительной особенностью хозяйственных товариществ от других форм является то, что один или несколько участников несут неограниченную солидарную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

В зависимости от степени ответственности отдельных участников различают полные и командитные товарищества.

Участники *полного товарищества* в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность.

Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество.

Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия,

наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год.

Коммандитным является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандиты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственным обществом признается юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими лицами и (или) гражданами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности. Отличительной особенностью этой организационно-правовой формы является ограниченная ответственность всех его участников (акционеров) по обязательствам общества.

Различают следующие виды хозяйственных обществ: с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) может быть учреждено одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Особенностью *общества с дополнительной ответственностью* (ОДО) является то, что его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех размере, кратном стоимости их вкладов.

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

Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым акционерным обществом* (ОАО). Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях, установленных законом.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенно-

го круга лиц, признается *закрытым акционерным обществом* (ЗАО). Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Производственные кооперативы – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Производственные кооперативы (артели) создаются для производства, заготовки, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, изделий производственно-технического назначения, для изготовления товаров народного потребления и т.п. Иными словами, они имеют распространение во всех областях хозяйственной деятельности. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворение требований его кредиторов. Отличительной особенностью производственных кооперативов от хозяйственных товариществ является то, что в них не допускается участие юридических лиц. В остальном механизм функционирования кооперативных организаций такой же, как у хозяйственных товариществ. Число членов производственного кооператива должно быть не менее трех. Учредительным документом производственного кооператива является устав, утвержденный высшим органом управления кооперативом – общим собранием его членов.

7. Создание организации

Организация может быть создана в следующих случаях:

- в результате строительства новой организации;
 - в результате выделения из состава действующей организации одного или нескольких структурных подразделений;
 - на базе структурной единицы объединения.
- Учредителем организации может быть:
- государство в лице соответствующих органов;
 - физическое лицо;
 - группа физических и (или) юридических лиц.

Порядок создания юридических лиц регулируется специальными законами и подзаконными актами (Гражданский кодекс Республики Беларусь, законы Республики Беларусь «О предприятиях», «О хозяйственных обществах», «Об унитарных предприятиях» и др.).

Существует следующий порядок создания юридических лиц:

- *распорядительный* – создание организации по распоряжению собственника либо уполномоченного органа (например, приказом министерства – организация; Постановлением Правительства – концерн);

- *разрешительный* – создание по инициативе граждан и (или) юридических лиц после получения на это согласия (разрешения) соответствующего государственного или иного органа (например, дочерние организации);

- *явочно-нормативный* – создание организации (хозяйственных обществ, товариществ) разрешено законом, т.е. специфического соглашения на создание юридического лица не требуется. В данном случае проверяется соблюдение установленного порядка;

- *заявительный* – принцип одного окна.

Решение о создании новых организаций принимают владельцы капитала. При этом цели организации новых субъектов хозяйствования могут отличаться в зависимости от учредителей. Если в качестве учредителя выступает государство, то создание организации направлено на решение следующих задач:

- производство социально значимых товаров и услуг;
- укрепление обороноспособности страны и повышение ее конкурентоспособности;
- вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым проблемы занятости;
- использование имеющихся природных ресурсов;
- изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием наукоемких технологий;
- удовлетворение экономических интересов членов трудового коллектива.

Владелец частной организации ставит цель – получение максимальной прибыли для удовлетворения личных интересов.

Этапы создания организации. При создании организации необходимо учесть следующее:

- возникновение идеи о создании новой организации, необходимой для производства конкретных видов продукции, товаров и услуг;

- изучение емкости внутреннего и внешнего рынков, в том числе анализ текущего и потенциального спроса, платежеспособности, удовлетворения потребителей рынка;

- разработка стратегии определенной номенклатуры и ассортимента продукции;

- поиск поставщиков необходимых факторов производства;

- подбор соучредителей организации;

- определение финансового инструмента для формирования уставного капитала (уставного фонда), нужного для первоначального этапа функционирования организации;

- подготовка учредительных документов (договор, устав) и бизнес-плана;

- проведение организационных мероприятий по созданию организации;

- государственная регистрация, открытие необходимых счетов в банках;

- получение лицензий (если необходимо);

- изготовление печатей, штампов;

- постановка на учет в органе государственной налоговой службы, в территориальном органе пенсионного фонда и др.

Для рассмотрения в данном пособии возьмем некоторые этапы создания организации.

Создание организации начинается с поиска рыночной ниши (эффективной сферы организации бизнеса) и выбора партнеров.

Разработка учредительных документов. Данный этап является определяющим в процессе создания организации. В соответствии с законодательством Республики Беларусь установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь организации (в зависимости от организационно-правовой формы собственности): устав, учредительный договор.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

В учредительных документах в обязательном порядке должны определяться:

- наименование юридического лица;

- местонахождение юридического лица;

- цели и предмет деятельности;

- порядок управления деятельностью;

- условия о размере и порядке формирования уставного фонда;

- порядок образования имущества;

- условия и порядок распределения прибыли и убытков;
- порядок реорганизации и ликвидации и др.

Учредительные документы оформляются в нескольких экземплярах, сшиваются, подписываются учредителями и заверяются нотариально.

Для отдельных организационно-правовых форм организаций в учредительных документах (учредительном договоре и уставе), помимо перечисленных, содержатся и другие сведения.

Регистрация. Вновь созданные организации подлежат государственной регистрации, являющейся в законодательном порядке установленной процедурой легализации деятельности субъектов хозяйствования. Перед регистрацией организация обязана согласовать в регистрирующих органах свое наименование, которое является способом индивидуализации организации. С момента государственной регистрации организация считается созданной и приобретает статус юридического лица. Деятельность не зарегистрированной организации запрещается.

Государственной регистрации подлежат:

- создаваемые (реорганизованные) субъекты хозяйствования;
- изменения и дополнения, вносимые в учредительные документы.

К государственным органам, осуществляющим регистрацию, в зависимости от вида деятельности коммерческих и некоммерческих организаций относятся:

- Национальный банк Республики Беларусь;
- Комитет по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов Республики Беларусь;
- администрации свободных экономических зон;
- Министерство юстиции Республики Беларусь;
- Министерство иностранных дел Республики Беларусь;
- областные исполкомы и Минский городской исполком;
- городские исполкомы областных центров Республики Беларусь.

Для государственной регистрации учредители представляют следующие документы:

- заявление, оформленное в установленном порядке;
- копию решения о создании юридического лица;
- учредительные документы;
- документы, подтверждающие формирование в соответствии с законодательством уставного фонда организации;

- документы, содержащие сведения о собственниках имущества (учредителях, участниках);

- справку налогового органа по месту жительства физического лица – собственника имущества о предъявлении декларации о доходах и имуществе;

- гарантийное письмо или другой документ, подтверждающий право на размещение юридического лица по месту нахождения;

- платежный документ, подтверждающий внесение платы за государственную регистрацию.

Срок регистрации – один месяц со дня подачи всех необходимых документов. Отказ в государственной регистрации может быть обжалован в судебном порядке.

После регистрации наступает регистрационный период, когда необходимо легализовать свою деятельность:

- стать на учет в качестве налогоплательщика в налоговой инспекции в десятидневный срок со дня государственной регистрации;

- зарегистрироваться в органах статистики с присвоением кода вида деятельности;

- выбрать обслуживающий банк и открыть в нем расчетный счет;

- стать на учет в фонд социальной защиты населения;

- осуществить наем квалифицированного персонала;

- заключить договоры аренды административных и производственных помещений, расчетно-кассового обслуживания и другие хозяйственные договоры;

- осуществить объявленную в учредительных документах деятельность в соответствии с установленными правилами (в течение шести месяцев должны быть получены соответствующие лицензии);

- обеспечить движение денежных средств по счету в срок не позднее трех месяцев со дня открытия счета;

- разместить органы управления юридического лица по указанному адресу и обеспечить нахождение документов бухгалтерского учета и отчетности.

Для осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию, организация обязана получить необходимую лицензию в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь.

Этап создания организации является обязательным для всех организаций. В дальнейшем одни могут развиваться и успеш-

но функционировать долгое время, другие в период адаптации к рыночным условиям хозяйствования осуществляют реорганизацию, реструктуризацию, санацию, которые могут не дать положительных результатов, что приведет к ликвидации субъекта хозяйствования.

8. Объединения организаций: виды, цели, принципы создания и проблемы обеспечения эффективности функционирования

В условиях рыночной экономики организации могут создавать различные объединения для совместного решения определенных задач и достижения определенных целей.

Основными принципами создания объединений являются:

- добровольность вхождения в объединение и выход на условиях, определяемых его уставом;
- сохранение хозяйственной самостоятельности организации;
- договорная основа отношений между участниками объединения;
- свобода выбора организационной формы объединения;
- соблюдение антимонопольного законодательства.

Новыми формами добровольных объединений организаций являются хозяйственные ассоциации, концерны, консорциумы, холдинги, финансово-промышленные группы, союзы, картель, синдикат, трест.

Хозяйственная ассоциация (лат. *associatio* – соединение) – это добровольное объединение организаций, принадлежащих различным отраслям для решения крупных научно-технических проблем, представления своих интересов перед государственными органами.

В пределах делегирования полномочий хозяйственная ассоциация может от своего имени заключать договоры, пользоваться кредитом в банке, осуществлять экспортно-импортные операции и другую внешнеэкономическую деятельность, создавать совместные организации, представлять интересы ассоциации и ее участников в отношениях с другими организациями. Ассоциация может создавать хозрасчетные организации по оказанию организациям – участникам строительных, транспортных, технологических, коммерческих, проектно-конструкторских, внешнеторговых, юридических, информационных, консультативных и иных услуг.

В составе структуры управления ассоциации создаются следующие звенья:

- *высший орган управления*, через который в принятии важнейших решений участвуют входящие в ассоциацию организации;

- *исполнительный орган управления*, осуществляющий руководство текущей деятельностью;

- *исполнительный аппарат*, обеспечивающий работу высшего и исполнительного органов, реализацию их решений.

Концерн (англ. *concern*) – объединение организаций, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации многих функций производственного, научно-технического развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности. Концерны могут быть отраслевыми и межотраслевыми.

Характерной чертой концерна является то, что его участники одновременно не могут входить в другие объединения. В Республике Беларусь созданы концерны – «Белнефтехим», «Беллегпром», «Белместпром», «Белэнерго», «Белресурсы», «Белтопгаз» и др.

Концерн – наиболее распространенная форма корпорации в сфере промышленности. Они возникли в развитых странах в 20-е гг. XX в. на базе диверсификации производства, т.е. проникновения капитала данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности. Современные концерны объединяют в своем составе десятки и даже сотни организаций, научно-исследовательские учреждения, учебные центры, внедренческие подразделения и многие другие звенья, обеспечивающие функционирование многоотраслевого хозяйственного организма. Характерной особенностью концерна является сочетание жесткого центрального контроля в области капиталовложений, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и финансов с широкой хозяйственной самостоятельностью организаций, отделений и филиалов.

Консорциум (лат. *consortium* – соучастие, сотоварищество) – временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного мероприятия, строительства дорогостоящего объекта, выполнение целевой научно-технической, природоохранной или иной программы и т.п. Банки нередко объединяются в консор-

циум для проведения крупных и многообещающих, но рискованных проектов и таким образом уменьшают степень риска для каждого из них. Консорциум позволяет концентрировать средства, выделение которых не по силам отдельному банку, повысить престижность и привлекательность осуществляемого мероприятия и тем самым облегчить привлечение средств вкладчиков, акционеров.

Консорциум осуществляет свою деятельность на основе распоряжения финансовыми, материальными и другими ресурсами, представленными участниками на паевой основе, а также может привлекать заемные средства по поручению участников.

Члены консорциума заключают между собой договор (соглашение), в котором предусматривается доля каждого из них в затратах, финансировании проекта или мероприятия и, соответственно, в ожидаемой прибыли, форма участия в осуществлении мероприятия, другие условия функционирования консорциума. Один из членов консорциума избирается его главой или лидером. В соглашении определяются функции лидера, предоставляемые ему полномочия, которые он выполняет от имени консорциума. Большим преимуществом консорциальных соглашений является их гибкость, разнообразие форм, отсутствие жестких требований, ограничивающих возможность организации консорциума. Иногда инициатором создания консорциума выступает государство, заинтересованное в решении крупной научно-технической либо иной проблемы или в привлечении средств банков, фирм для осуществления дорогостоящих проектов (например, строительство дорог, каналов, портов и т.п.). Участники консорциума полностью сохраняют экономическую самостоятельность, могут одновременно входить в другие консорциумы, ассоциации и т.п. При выполнении задач, для решения которых создавался консорциум, он прекращает свою деятельность.

Холдинг (англ. *holding* – владение) представляет собой головную компанию, которая обладает контрольным пакетом акций организаций, объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью.

Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (концернов, трестов) или ускорять процесс диверсификации.

Холдинговая компания – вершина пирамиды, составленной из дочерних предприятий.

Контрольный пакет акций – ведущая форма участия в капитале организации, обеспечивающая право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников и в его органах управления.

Положительные стороны создания холдингов связаны прежде всего с концентрацией капиталов, что позволяет заниматься инновационной деятельностью, способствуя тем самым научно-техническому прогрессу. Это имеет большое значение в условиях острого дефицита собственных средств у автономных предприятий. Сейчас именно холдинги создают специализированные подразделения по проведению научно-технических исследований. Размещение инвестиций в холдингах снижает степень риска, обеспечивает стабильность доходов. Однако холдинги усиливают монополизм, им свойственно стремление к усилению контроля над организациями, искусственное поддержание нерентабельных организаций за счет рентабельных.

Холдинговые структуры являются многофакторными комплексными образованиями, обеспечивающими объединение производственных и капитальных ресурсов, создание крупномасштабных производств, ориентированных на разработку и внедрение новейших технических решений, реализацию различных инвестиционных программ.

Различают следующие виды холдинга:

- *холдинг многоуровневый (сложный)* – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые в свою очередь являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов;

- *холдинг одноуровневый (простой)* – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые не являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов;

- *холдинг смешанный* – холдинг, который не только владеет контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, но и осуществляет другие виды деятельности;

- *холдинг чистый* – холдинг, который, владея контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, не занимается другими видами деятельности.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – хозяйственное объединение организаций, кредитно-финансовых учреждений

и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности. Она формируется в сферах, определяющих научный, производственный и экспортный потенциал, а также отвечающих приоритетным направлениям государственной промышленной политики.

Обязательным условием ФПГ должно быть наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. В их состав могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе. Например, если в составе участников имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств – участников СНГ, то ФПГ регистрируется как транснациональная. Если транснациональная финансовая группа создается на основе межправительственного соглашения, то ей присваивается статус межгосударственной (международной).

ФПГ позволяют:

- создавать высокоэффективные производственные системы с вертикальной интеграцией как, например, в АПК – от производства зерна до выпуска высококачественных мясopодуктов;
- создавать эффективный механизм финансирования всей промышленной цепочки;
- снижать издержки производства;
- обеспечивать рост конечных результатов и доходность членов ФПГ;
- привлекать крупные инвестиции.

К числу наиболее существенных характеристик ФПГ относятся:

- интеграция входящих в них звеньев не только через объединение финансовых ресурсов, но также и через общую управленческую, ценовую, техническую, кадровую политику;
- наличие общей стратегии;
- добровольное участие и сохранение юридической самостоятельности участников;
- структура ФПГ позволяет решать многие вопросы с меньшими издержками, чем в других объединениях.

Преимуществами ФПГ являются:

- широкое развитие транспортных отношений внутри группы, системы доверительного управления внутри организации;

- высокая степень управленческой автономии и соблюдение конкуренции между членами групп при реализации проектов;

- совместная организация маркетинга продукции в условиях конкуренции вертикально-интегрированных групп;

- целенаправленная концентрация собственности, в том числе через перекрестное владение акциями.

Основными принципами создания ФПГ являются:

- первоочередное создание групп на базе технологически и кооперативно связанных промышленных организаций, выпускающих продукцию, обеспеченную платежеспособным спросом и конкурентоспособную на внешнем и внутреннем рынке;

- использование холдинговых и трастовых (доверительных) отношений как основы для организационно-экономического взаимодействия участников группы с головной финансово-промышленной компанией;

- предотвращение негативных монополистических тенденций в связи с концентрацией капитала;

- социально-экономическая обоснованность проектов создания групп, предполагающая использование при ее формировании соответствующей экспертизы и системы количественных оценок потенциальной эффективности будущей совместной деятельности (оценка рынка продукции, экономической эффективности инвестиционных проектов, занятости, экономической безопасности создаваемых производств);

- включение представителей органов государственного управления в структуру управления ФПГ и др.

Основные виды деятельности предприятий ФПГ – металлургия, химия и нефтехимия, автомобиле- и приборостроение, легкая промышленность, агропромышленный комплекс.

Процесс формирования ФПГ сталкивается с целым рядом проблем. Нередко складывающиеся оформленные группы представляют собой механическое объединение технологически связанных предприятий. Часто в группе отсутствует реальная единая финансовая политика, способная учитывать различные интересы входящих в группу промышленных и финансовых предприятий. Не решены до конца вопросы налогообложения ФПГ, вопросы их государственной поддержки.

Вместе с тем, деятельность ФПГ очень важна для экономики, так как результаты интеграции экономических, организа-

ционных, технологических и интеллектуальных потенциалов их участников обеспечивают реальные механизмы самофинансирования, наращивания инвестиционных ресурсов для новых высокоэффективных производств.

При формировании ФПГ необходимо технико-экономическое обоснование. В первую очередь, необходимо создавать ФПГ на базе технологически связанных производств, выпускающих сложную наукоемкую продукцию, конкурентоспособную на внутреннем и внешнем рынке, а также предприятий, поставляющих продукцию для государственных нужд. ФПГ могут стать действенным инструментом реализации приоритетов структурной политики, развития перспективных отраслей и производств, особенно экспортной ориентации, реализации достижений научно-технического прогресса, экологических программ. Концентрация в таких группах значительных финансовых ресурсов и промышленного потенциала дает возможность осуществлять большие инвестиционные проекты по разработке и производству высокоэффективной и конкурентоспособной продукции. ФПГ позволяют выигрывать в конкурентной борьбе благодаря созданию в структуре финансовых схем, где достигается минимизация налогов и диверсификация рисков.

Союзы – объединения организаций, создаваемые по отраслевому, территориальному или иным признакам. Союз не ведет совместной производственно-хозяйственной деятельности. Он может разрабатывать экономические прогнозы, организовывать конференции, обобщать и распространять передовой опыт, осуществлять информационно-издательскую деятельность в интересах его участников. Союз осуществляет свою деятельность за счет членских взносов его участников, добровольных взносов и пожертвований организаций, организаций и граждан.

Картель (фр. *cartel* от итал. *cartello*) представляет собой объединение предприятий, как правило, одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность, т.е. регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации. Для картеля характерно наличие следующих признаков:

- договорный характер объединения;
- хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность;

- совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хотя и в ограниченной степени, на ее производство.

Синдикат (греч. *syndikos* – действующий сообща) – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган. Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

Трест (англ. *trust*) – объединение, в котором различные организации сливаются в производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий. Форма треста удобна для организации комбинированного производства.

Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте структуру национальной экономики Республики Беларусь.

2. Дайте понятие отрасли национальной экономики.

3. Охарактеризуйте отличия промышленности от других отраслей национальной экономики.

4. Перечислите отрасли промышленного комплекса Республики Беларусь.

5. Охарактеризуйте классификацию отраслей промышленности.

6. Назовите показатели оценки отраслевой структуры промышленности.

7. Назовите проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики.

8. Охарактеризуйте кластерный подход к развитию экономики.

9. Перечислите и охарактеризуйте виды кластеров.

10. Дайте определение «организации» как субъекта хозяйствования.

11. Перечислите основные признаки организации.

12. Почему организация является основным звеном национальной экономики?

13. Какие функции выполняет организация в условиях рыночной экономики?
14. Какие этапы может проходить организация в процессе своего жизненного цикла?
15. Какое значение имеет устав и учредительный договор в деятельности организации?
16. Изложите порядок создания организации.
17. Какие объединения могут создавать организации?
18. Какова цель создания хозяйственной ассоциации?
19. В чем состоит отличие концерна от консорциума?

Тема 2. Экономическая среда функционирования организации

Основные понятия: *среда функционирования организации, экономическая среда, микросреда, макросреда, среда прямого воздействия, среда косвенного воздействия, экономические факторы, внешняя среда, внутренняя среда, SWOT-анализ, сегментация рынка.*

Вопросы для рассмотрения

1. Экономическая среда функционирования организации: сущность, факторы, субъекты.
2. Свойства экономической среды и их оценка.
3. Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации.

1. Экономическая среда функционирования организации: сущность, факторы, субъекты

Организация является открытой и сложной системой, которая получает из экономической (внешней) среды ресурсы и представляет в нее свой продукт. Она существует лишь при условии активного взаимодействия с окружающей средой.

Среда функционирования организации – это совокупность взаимосвязей с субъектами хозяйствования, инфраструктурными звеньями, государственными органами, социальной и природной системами.

Экономическая среда – это совокупность:

- активных хозяйствующих субъектов;
- экономических, общественных и природных условий;
- национальных и межгосударственных институциональных структур;
- других внешних условий и факторов, действующих в окружении организации и влияющих на ее стратегию и тактику.

С учетом структуризации факторов и учета субъектов экономическая среда организации подразделяется на микросреду и макросреду.

Микросреда представляет собой области прямого влияния на организацию, которые создают:

- поставщики материально-технических ресурсов;
- потребители продукции (услуг) организации;
- торговые и маркетинговые посредники;
- конкуренты;
- законы и государственные органы;
- финансово-кредитные учреждения;
- другие контактные аудитории.

Макросреда оказывает косвенное влияние на организацию и ее микросреду под воздействием следующих факторов:

- международных событий;
- состояния экономики;
- научно-технического прогресса;
- политической ситуации;
- социокультурных факторов.

Состояние среды функционирования организации определяют ряд факторов:

• *экономические* – обуславливают состояние экономики, которое влияет на цели предприятия и способы их достижения: темпы инфляции, международный платежный баланс, уровень занятости населения, ставка кредитования бизнеса и т.д. Каждый из этих факторов может представлять собой либо угрозу, либо новую возможность для организации;

• *политические* – от политической стабильности в обществе зависит уровень притока инвестиций и других ресурсов в определенный регион. Отношение административных органов власти к бизнесу выражается в установлении различных льгот или пошлин, которые либо развивают бизнес в регионе, либо вытесняют его, создавая неравноправные условия для организаций. Также используются приемы лоббирования интересов определенных промышленных групп в правительственных учреждениях, что также оказывает влияние на весь бизнес в целом;

- *социокультурные* – при организации деятельности нельзя не учитывать ту культурную среду, в которой она происходит. Речь идет прежде всего о преобладающих в обществе жизненных ценностях и традициях, на основе которых базируется стандарт поведения. Известно принципиальное отличие американского и японского стандартов. В первом случае стандарт выражен в индивидуалистическом подходе к организации, во втором – в семейном подходе. Соответственно нормой поведения в первом случае является стремление к карьерному росту с регулярной сменой мест работы, в другом – человек работает в организации на протяжении всей жизни;

- *научно-технический прогресс* – фактор, который определяет возможность повышать эффективность производства, а следовательно, эффективность способов удовлетворения потребителей. Для того чтобы организация могла быть конкурентоспособной, необходимо собирать, хранить и распределять большие объемы информации о новациях, возникающих в среде деятельности. В последнее время появились совершенно новые технологии обработки ресурсов и информации: компьютерная и лазерная техника, робототехника, спутниковая связь, биотехнологии и т.д. Исследователи говорят о высокой скорости изменения технологий, и эта тенденция сохраняется;

- *международные* – ранее считалось, что международная среда является объектом внимания только тех организаций, которые работают на экспорт, теперь изменения в мировом сообществе затрагивают практически все организации. В современном мире присутствует тенденция глобализации рынка. Это значит, что стираются границы между бизнесом в различных странах, развиваются транснациональные корпорации, все большее влияние имеют международные экономические и политические организации. К факторам, обуславливающим развитие международного бизнеса, относятся более низкие издержки ведения бизнеса за границей, стремление уйти от торговых ограничений внутри страны, а также инвестиционные и производственные возможности других стран.

К основным субъектам влияния на организацию относятся те субъекты, которые оказывают наибольшее воздействие на процесс выработки миссии организации. По степени влияния на выработку миссии организации выделяют шесть основных групп субъектов:

- собственники организации, которые вправе принимать любые решения, касающиеся деятельности предприятия, а по-

тому от их интересов в решающей степени зависит ее миссия и стратегия;

- сотрудники, и в первую очередь менеджеры организации, обеспечивающие ее функционирование и получающие за это вознаграждение, что помогает им решать свои проблемы, достигать личные цели;

- покупатели, удовлетворяющие с помощью производимых организацией продуктов и услуг свои потребности, что делает часть из них ее деловыми партнерами;

- деловые партнеры, оказывающие организации коммерческие и некоммерческие услуги и получающие такие же взамен в рамках взаимовыгодного сотрудничества;

- местное сообщество, активно взаимодействующее с организацией, в первую очередь, по вопросам формирования безопасной экологической и социальной среды;

- общество в целом, в первую очередь, государственные институты власти и управления, создающие организации условия для хозяйственной деятельности и отчуждающие в виде налогов часть прибыли в общественные фонды.

Существует шесть базовых групп ценностных ориентаций, оказывающих наибольшее влияние на принятие управленческих решений (связь ценностных ориентаций сотрудников с целями деятельности организации) (табл. 2).

Таблица 2

Связь ценностных ориентаций сотрудников с целями деятельности организации

Группы ценностей	Категории ценностей	Типы предпочитаемых организациями целей
1	2	3
1. Теоретические	Истина, знания, рациональное мышление	Долгосрочные исследования, разработки
2. Экономические	Практичность, полезность, накопление опыта	Рост, прибыльность, результаты
3. Политические	Власть, признание	Общий объем капитала, продаж, количество работников
4. Социальные	Хорошие человеческие отношения, привязанность, отсутствие конфликта	Социальная ответственность относительно прибыльности, косвенная конкуренция, благоприятная атмосфера в организации

1	2	3
5. Эстетические	Художественная гармония, состав, форма и симметрия	Дизайн изделия, качество, привлекательность
6. Религиозные	Согласие	Этика, моральные проблемы

2. Свойства экономической среды и их оценка

Внешняя среда организации – это совокупность условий и факторов, действующих в окружении предприятия и включающих такие элементы, как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации и источники трудовых ресурсов.

Основными характеристиками внешней среды являются:

- взаимосвязь ее факторов;
- сложность;
- подвижность (динамичность);
- неопределенность.

Внешнюю среду можно разделить на экономическую, технологическую, социальную и политическую.

Экономическая среда включает:

- наличие потенциальных покупателей и их потребностей;
- сложившийся уровень цен на продукцию организации;
- возможность получения инвестиций;
- наличие рабочей силы требуемой квалификации и производительности в том регионе, где находится организация;
- правительственную финансовую и налоговую политику;
- поведение конкурентов.

Технологическая среда представляет собой существующие в обществе знания в отношении изделий, их дизайна и технологии изготовления. При этом под изделиями понимаются также информация и услуги. Значение этой среды огромно не только при создании изделий, но и при управленческих инновациях.

Социальная среда охватывает:

- развитость социальной инфраструктуры в регионе;
- господствующие там обычаи и верования;
- уровень образования и преобладающие желания населения.

Политическая среда включает:

- существующую внешне- и внутривнутриполитическую ситуацию в тех государствах, на территории которых находится организация и на территории которых она реализует свою продукцию;

- существующее в этих странах законодательство, разрешающее или запрещающее определенные виды производств и реализацию определенных видов товаров.

Факторы внешней среды целесообразно делить на среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия.

Среда *прямого воздействия* включает факторы, непосредственно влияющие на деятельность организации:

- поставщики (материалов, капитала, трудовых ресурсов, оборудования, энергии);

- законодательные акты (их сложность, подвижность, часто неопределенность);

- государственные органы власти (обеспечивают принудительное выполнение законов, вводят собственные требования);

- потребители (существование организации зависит от ее способности находить потребителя результатов ее деятельности и удовлетворять его запросы);

- конкуренты (влияние этого фактора неоспоримо);

- система экономических отношений в государстве;

- профсоюзы, партии и другие общественные организации.

Среда *косвенного воздействия* состоит из факторов, которые не оказывают прямого и немедленного воздействия на деятельность организации:

- научно-технический прогресс;

- состояние экономики (состояние мировой экономики влияет на стоимость всех ресурсов и покупательную способность);

- социокультурные факторы (установки, жизненные ценности, традиции общества, т.е. карьера женщины, уплата налогов и т.п.);

- политические факторы (политическая стабильность, система налогообложения, т.е. отношение к бизнесу);

- особенности экономических отношений с местной властью (благотворительная деятельность);

- международное окружение.

Для внешней среды характерно наличие множества связей между ее элементами.

Вертикальные связи возникают с момента государственной регистрации субъекта хозяйствования и включения его в хозяйственную систему, т.е. взаимоотношения организаций с государственными органами управления республиканского и регионального уровня.

Горизонтальные связи обеспечивают непрерывность процессов производства и реализации продукции, отражают взаимоотношения с поставщиками ресурсов, с покупателями, конкурентами, партнерами.

Для стабильного функционирования и развития организации необходимо:

- уметь адаптироваться к воздействию внешних факторов;
- наиболее полно использовать благоприятные условия;
- нейтрализовать действие негативных факторов;
- сделать так, чтобы стратегические цели развития предприятия воспринимались внешней средой.

В основе решения данных задач лежат оценка и анализ внешней среды.

Для характеристики внешней среды важными являются следующие показатели:

- *сложность* – число факторов, на которые организация должна реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора;
- *динамизм* – темпы движения, скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия. Подвижность внешней среды оценивается исходя из частоты, величины и регулярности изменений факторов;
- *неопределенность* (непредсказуемость будущего) зависит от количества и надежности информации о конкретных внешних факторах, влияющих на развитие организации. Чем выше неопределенность, тем с большим числом проблем приходится сталкиваться менеджерам предприятия;
- *взаимосвязанность факторов внешней среды* – уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие;
- *привычность событий* – новизна возникающих изменений.

Внутренняя среда организации – это совокупность условий и взаимосвязей между подразделениями субъектов хозяйствования, позволяющих ей эффективно реализовать свои цели.

Элементы внутренней среды:

- производство (объем, структура, темпы производства; номенклатура продукции предприятия);

- обеспеченность сырьем и материалами, уровень запасов, скорость их использования, система контроля запасов;

- наличный парк оборудования и степень его использования, резервные мощности, техническая эффективность мощностей;

- местонахождение производства и наличие инфраструктуры; экология производства; контроль качества, издержки и качество технологий; патенты, торговые марки и т.п.;

- персонал (структура, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников);

- организация управления (организационная структура, система управления; уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства; корпоративная культура; престиж и имидж фирмы; организация системы коммуникаций);

- маркетинг (товары, произведенные фирмой, доля на рынке; возможность собирать необходимую информацию о рынках; каналы распределения и сбыта; маркетинговый бюджет и его исполнение; маркетинговые планы и программы; нововведения; имидж, репутация и качество товаров; стимулирование сбыта, реклама, ценообразование);

- финансы и учет (финансовая устойчивость и платежеспособность; прибыльность и рентабельность (по товарам, регионам, каналам сбыта, посредникам); собственные и заемные средства и их соотношение; эффективная система учета, в том числе учета издержек, формирования бюджета, планирования прибыли).

Стратегический план организации разрабатывается исходя из SWOT-анализа*, который предусматривает исследование:

- внутренней среды организации с точки зрения сильных и слабых сторон;

- внешней среды с точки зрения возможностей и угроз.

* SWOT-анализ – метод стратегического планирования. Все факторы делятся на четыре категории: *strengths* (сильные стороны), *weaknesses* (слабые стороны), *opportunities* (возможности), *threats* (угрозы).

Сильная сторона – то, в чем организация преуспела, делает особенно хорошо по сравнению с конкурентами:

- достаточные финансовые ресурсы;
- хороший имидж среди покупателей;
- преимущества в себестоимости;
- эффективный производственный менеджмент.

Слабая сторона – отсутствие чего-то важного для функционирования организации или то, что ей не удастся:

- нет четкого стратегического планирования;
- устаревшее оборудование;
- отставание в научных разработках;
- недостаток управленческого таланта и умения;
- плохой имидж;
- высокая себестоимость.

Угрозы – то, что может нанести ущерб организации, лишить ее существующих преимуществ:

- появление более дешевых технологий;
- поступление на рынок дешевой продукции иностранного конкурента;
- внедрение конкурентом нового или усовершенствованного продукта;
- изменение потребностей покупателей;
- негативные сдвиги в курсе обмена валюты.

Возможности определяются как нечто, дающее организации шанс сделать что-либо новое:

- выйти на новый рынок;
- выпустить новую продукцию;
- возможность появления новых технологий;
- возможность привлечения новых клиентов.

3. Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации

Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации должен быть направлен на то, чтобы соответствующим образом приспособить всю деятельность организации к быстроменяющимся внешним факторам.

В основе маркетинга лежат следующие положения:

- сегментация рынка;
- выбор методов и средств маркетинга;
- выбор времени выхода на рынок.

Сегментация рынка основана на применении разных критериев деления потребителей на группы, предъявляющие разный по качеству и объему спрос на товары. Выбор целевых рынков должен предоставить покупателю (организации) возможности для достижения поставленной цели.

При этом рынок должен быть:

- достаточно емким;
- предоставить возможности для роста;
- не быть объектом коммерческой деятельности конкурирующих организаций;
- характеризоваться некоторыми неудовлетворенными потребностями, которые данная организация может удовлетворить.

Выбор метода и средств маркетинга предполагает определение спроса выхода организации на конкретный сегмент рынка.

На покупателя воздействуют факторы, связанные не только с самим товаром, но и местом продажи, способами продвижения товара на рынок и ценой.

Выбор времени выхода на рынок состоит в решении вопросов расширения собственного производства, долевого сотрудничестве с другими организациями.

Следует отметить, что стратегия организации воплощается в реальную действительность с помощью системы маркетинга.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое внешняя среда организации?
2. Что такое внутренняя среда организации?
3. Чем отличается среда косвенного воздействия от среды прямого воздействия?
4. Назовите основные субъекты внешней среды.
5. Назовите свойства экономической среды.
6. Что включает в себя макросреда?
7. Что включает в себя микросреда?
8. Что предусматривает SWOT-анализ?
9. Охарактеризуйте основные вертикальные связи организации.
10. Охарактеризуйте основные горизонтальные связи организации.
11. Что означает маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации?

Тема 3. Концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование производства и их влияние на эффективность хозяйствования

Основные понятия: *концентрация, абсолютная концентрация, относительная концентрация, формы концентрации, специализация, формы специализации, кооперирование, формы кооперирования, комбинирование, диверсификация, формы комбинирования.*

Вопросы для рассмотрения

1. Концентрация производства: сущность, формы, показатели.
2. Специализация производства: сущность, формы, показатели и недостатки.
3. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели.
4. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели.

1. Концентрация производства: сущность, формы, показатели

Концентрация производства – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг в организации. Концентрация выражается в сосредоточении производства в крупных организациях как в рамках каждой отрасли, так и в более широких границах, включающих производственные процессы разных отраслей.

Сущность концентрации производства проявляется в укрупнении размеров организаций (*абсолютная концентрация*) и в распределении общего объема производства отраслей промышленности между организациями разного размера (*относительная концентрация*).

Обязательными условиями концентрации материального производства являются:

- наличие перспективного и стабильного сбыта продукции, платежеспособности потребительского рынка;
- экономическая эффективность, которая может быть достигнута крупным предприятием за счет рационального ис-

пользования мощностей, сырья, капитала и других факторов производства.

Концентрация производства имеет следующие особенности:

- выражается в создании и развитии крупных производств и организаций, в сосредоточении выпуска большей части продукции каждой отрасли на отдельных специализированных предприятиях;

- создает возможности для более эффективного использования высокопроизводительной техники и неуклонного роста производительности общественного труда;

- стремится к достижению минимальных затрат на выпуск продукции независимо от того, в каких формах развивается этот процесс, т.е. в организации должны стремиться к выпуску оптимального объема продукции.

Различают три формы концентрации промышленного производства.

Концентрация *специализированного производства* – наиболее эффективная форма, обеспечивающая сосредоточение однородного производства на все более крупных предприятиях, что позволяет применять:

- высокопроизводительные специализированные машины, автоматические и автоматизированные поточные линии;

- современные методы организации производства, труда и управления (УП «Минский завод специализированного инструмента и технологической оснастки» на ПО «Минский тракторный завод»).

Концентрация *комбинированного производства* обеспечивает выполнение взаимосвязанных технологических процессов (например, комплексную переработку сырья, использование побочных продуктов и отходов – Минский камвольный комбинат ОАО «Камволь»).

Концентрация *на основе диверсификации производства* – форма, при которой осуществляется концентрация производств, не связанных между собой ни однородностью и последовательностью технологических процессов, ни комплексной переработкой сырья (ОАО «Минский автомобильный завод», который с падением спроса на большегрузные автомобили освоил выпуск автобусов, малотоннажных грузовиков, троллейбусов).

В зависимости от того, на каком уровне и как происходит укрупнение производства, различают агрегатную, технологи-

ческую, производственно- и организационно-хозяйственную концентрацию.

Агрегатная концентрация – это увеличение единичной мощности оборудования, т.е. рост максимальной для данного уровня развития техники производительности машин и агрегатов и увеличение доли оборудования большой мощности в общем их числе или объеме вырабатываемой продукции.

Технологическая концентрация – это укрупнение цехов, переделов в составе предприятий, достигаемое как за счет качественного совершенствования техники (т.е. агрегатной концентрации), так и путем увеличения количества однотипного оборудования. Следовательно, технологическая концентрация значительно сложнее агрегатной, ее уровень зависит как от интенсивных, так и от экстенсивных факторов.

Производственно-хозяйственная концентрация – это увеличение размеров предприятий, наиболее сложная. Укрупнение предприятий может осуществляться за счет технологической концентрации, увеличения количества производств в составе организаций или за счет простого объединения нескольких предприятий в одно без изменений в технике и организации производства.

Организационно-хозяйственная концентрация – это создание производственных объединений и административное объединение мелких предприятий, централизация управления, которая должна создавать предпосылки для концентрации производства в объединяемых организациях на базе их реконструкции и технического перевооружения.

Увеличение масштабов производства в процессе концентрации и централизации осуществляется по следующим направлениям:

- *горизонтальная концентрация* – слияние двух или более компаний, занятых в одной сфере производства;
- *вертикальная интеграция* – комбинация разноотраслевых компаний, производство в которых связано единой технологической цепью;
- *комбинация разноотраслевых компаний*, технологически не связанных между собой.

Для характеристики концентрации производства и ее отраслевых особенностей могут быть использованы как отдельные показатели, так и их система.

Абсолютные размеры организации определяются с помощью следующих показателей:

- объема производства продукции за год;
- среднегодовой численности промышленно-производственного персонала;
- среднегодовой стоимости основных производственных фондов;
- количества потребляемой энергии за год.

Показателями уровня концентрации производства в отраслях промышленности являются:

- объем выпуска продукции за год, приходящийся в среднем на одно предприятие;
- удельный вес продукции, вырабатываемой крупными предприятиями, в общем объеме производства валовой продукции;
- удельный вес числа крупных предприятий в общей их численности в целом;
- удельный вес численности промышленно-производственного персонала или рабочих крупных предприятий в общей их численности;
- удельный вес основных производственных фондов, сосредоточенных на крупных предприятиях, в общей их стоимости в отрасли;
- удельный вес потребления ресурсов, например, электроэнергии крупными предприятиями в общем потреблении промышленности.

Эффективность концентрации производства достигается за счет улучшения технико-экономических показателей производства продукции в результате увеличения размера производства.

В результате укрупнения предприятий происходит:

- рост объемов выпускаемой продукции, который приводит к повышению производительности труда, капиталоотдаче, рентабельности капитала, производству продукции с 1 м² производственной площади;
- применение и лучшее использование высокопроизводительного оборудования, внедрения прогрессивных технологических процессов;
- создание условий для массового производства, сокращения производственного цикла, уменьшения затрат на подготовку производства;
- возможность снижения себестоимости единицы продукции за счет:
 - опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы;

- уменьшения удельных амортизационных отчислений;
- экономии на условно-постоянных расходах.

Однако высокий уровень концентрации не всегда отражает высокую экономическую эффективность производства. Между показателями концентрации производства и его экономическими показателями нет прямой связи. Если предприятия характеризуются только большими размерами, а их структура и масштабы выпуска продукции не являются оптимальными для данной отрасли, то уровень концентрации не может служить показателем эффективности производства.

Позитивные аспекты концентрации производства:

- является необходимой предпосылкой развития НТП;
- обеспечивает рост производительности труда;
- обеспечивает высокое качество и конкурентоспособность продукции;
- содействует эффективному использованию высокопроизводительного оборудования;
- обеспечивает возможность внедрения прогрессивной технологии и наиболее экономное использование сырья;
- приводит к эффекту масштаба (непропорционально меньший рост расходов при увеличении объемов производства).

Негативные аспекты концентрации производства:

- необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства;
- усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия;
- повышение техногенной нагрузки на природную среду;
- нарушение принципа равномерного размещения промышленного производства и комплексного развития отдельных регионов страны;
- возможность монополизации производства.

Оптимальный размер концентрации промышленности – выполнение договорных обязательств с минимальными затратами. Промышленные предприятия Республики Беларусь до 1991 г. проектировались и создавались как крупные и крупнейшие. Уровень концентрации промышленных предприятий в Республике Беларусь превысил уровень концентрации в странах СНГ – на 27%, в Японии и США – в 19 раз, в Европе – в 13 раз.

Концентрация производства в чрезмерных масштабах приводит к монополизации производства и переделу рынков. Монополизм ведет к снижению уровня конкуренции, замедлению

обновления выпускаемой продукции, застою инновационной деятельности. Чтобы избежать этого, государство должно содействовать развитию конкуренции, что невозможно без ограничения монополистической деятельности.

Антимонопольное регулирование должно учитывать особенности объектов регулирования:

- организаций, конкурентоспособных на мировом рынке;
- организаций, которые не выдерживают конкуренции импортных товаров;
- естественных монополий;
- рынков, на которых иностранные товары не оказывают значительного влияния на уровень конкуренции.

Антимонопольное регулирование также должно учитывать соотношение на рынке продавцов и покупателей, их возможность влиять на цену товара. При совершенной конкуренции ни один из множества продавцов не в состоянии повлиять на цену товара.

В Республике Беларусь к числу антимонопольных мер относится принудительная демонополизация структур. В соответствии с Законом Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» Департамент по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь разрабатывает Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках страны. Реестр представляет собой перечень хозяйствующих субъектов, подлежащих государственному контролю, регулированию и наблюдению, а также учету в случае ликвидации и реорганизации.

Проведение антимонопольной политики в Республике Беларусь требует проведения анализа количественных и качественных показателей, характеризующих структуру товарного рынка, который позволит установить принадлежность организаций к высоко-, средне- и низкоконтцентрированному рынку.

Анализ проводится на основе индекса Герфинделя–Гиршмана, который показывает влияние крупных компаний на состояние рынка. Факт доминирования устанавливается в соответствии с Рекомендациями по определению доминирующего положения субъектов хозяйствования. Основанием для исключения из реестра является уменьшение доли организации на рынке.

В Республике Беларусь применяются следующие антимонопольные меры:

- законодательное регулирование фирм-монополистов;
- реструктуризация крупных производственных предприятий;
- разгосударствление и приватизация государственных предприятий.

2. Специализация производства: сущность, формы, показатели и недостатки

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, в отдельных организациях и их подразделениях, т.е. это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Специализация происходит:

- в результате обособления производств однородных готовых изделий;
- производства отдельных составных частей продукции;
- производства отдельных операций технологического процесса по их изготовлению.

В связи с этим различают три формы специализации:

- *предметную* – предприятия специализируются на производстве определенного вида продукции (ОАО «Минский автомобильный завод»);
- *подетальную* – сосредоточение производства определенных сборочных единиц или отдельных деталей готовых изделий на отдельных предприятиях (ОАО «Минский подшипниковый завод»);
- *технологическую* – ограничение производства определенными стадиями технологического процесса (литейные корпуса крупных машиностроительных предприятий республики, прядильная фабрика).

Преимущества специализации как способа организации производства:

- является основой для механизации и автоматизации производства;
- способствует производству продукции более высокого качества;
- обеспечивает больше возможностей для применения более производительной техники и технологии и наиболее эффективного их использования;
- позволяет снизить издержки на производство продукции за счет более высокого уровня механизации и автоматизации

труда, использования более квалифицированной рабочей силы и концентрации производства;

- обуславливает необходимость объективного развития стандартизации и унификации производства;

- позволяет увеличивать объемы производства и экономить на издержках за счет этого фактора;

- способствует рациональному размещению производства, приближению предприятий к источникам ресурсов и рынкам сбыта.

Недостатки специализированных предприятий:

- монотонность в работе вызывает необходимость проведения мероприятий по снижению отрицательного воздействия этого явления на работника;

- большая зависимость от поставщиков и покупателей;

- подверженность малым конъюнктурным колебаниям;

- отсутствие выхода на конечного потребителя.

Для оценки уровня специализации производства могут быть использованы следующие показатели:

- удельный вес основной (профилирующей) продукции в общем объеме производства;

- удельный вес стандартизированных, унифицированных узлов, деталей, агрегатов в общем объеме изготавливаемой продукции;

- удельный вес покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов в их общем объеме или в объеме изготавливаемой продукции;

- широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции (чем ниже данный показатель, тем выше уровень специализации);

- коэффициент закрепления операции, который характеризует уровень внутрипроизводственной специализации (отношение числа всех технологических операций, выполняемых цехом (участком) в течение месяца, к числу рабочих мест); чем ниже коэффициент закрепления операций, тем выше уровень специализации.

Для определения экономической эффективности специализации производства используется показатель условно-годовой (сравнительной) экономической эффективности специализации (Ξ_r), который определяется по формуле приведенных затрат с учетом изменения себестоимости и транспортных расходов:

$$\Theta_r = [(C_1 + T_{p1}) - (C_2 + T_{p2})] ВП_2,$$

где C_1 и C_2 – себестоимость единицы продукции до и после специализации; T_{p1} и T_{p2} – транспортные расходы по доставке готовой продукции до и после специализации; $ВП_2$ – годового объема выпуска продукции (фактический) после проведения специализации.

3. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели

Кооперирование производства заключается в производственных связях по выпуску продукции промышленности между организациями. Кооперирование тесно связано со специализацией, поэтому в соответствии с формами специализации выделяют три формы кооперирования:

- *предметное*, или *агрегатное*, – ряд организаций поставляют разные изделия (электромоторы, генераторы, редукторы и др.) головным заводам, выпускающим машины и оборудование;
- *подетальное* – ряд специализированных организаций представляет главному заводу узлы и детали (подшипники, втулки, поршневые кольца и т.д.);
- *технологическое*, или *стадийное*, – поставки одними предприятиями полуфабрикатов головным заводам (пряжи – ткацким фабрикам; отливки – машиностроительным заводам).

Существует следующая классификация кооперирования производства.

По отраслевому признаку:

- *внутриотраслевое* – кооперируются организации одной отрасли;
- *межотраслевое* – при кооперировании заводов разных отраслей.

По территориальному признаку:

- *внутрирайонное* – кооперируются организации, расположенные в одном экономическом (административном) районе, вне зависимости от отраслевой принадлежности;
- *межрайонное* – кооперируются организации в различных экономических (административных) районах.

В зарубежной практике широко распространены такие формы кооперирования производства, как контрактация и CALS-технологии.

Контрактация – это заключение договора между предприятиями, производящими продукцию, и организациями, заготавливающими и сбывающими эту продукцию. По договору контрактации производитель продукции обязуется передать ее заготовителю, закупающему указанную продукцию для переработки или продажи.

CALS-технологии (англ. Continuous Acquisition and Life cycle Support) – это непрерывная информационная поддержка поставок и жизненного цикла. Русскоязычный аналог этого понятия – CALS – ИПИ (информационная поддержка процессов жизненного цикла изделий). Применение CALS-технологий позволяет существенно сократить объемы проектных работ, так как описания многих составных частей оборудования, машин и систем, проектировавшихся ранее, хранятся в унифицированных форматах данных сетевых серверов, доступных любому пользователю технологий CALS. Развитие CALS-технологий должно привести к появлению так называемых *виртуальных производств*, в которых процесс создания спецификаций с информацией для программно-управляемого технологического оборудования, достаточен для изготовления изделия, может быть распределен во времени и пространстве между многими организационно-автономными проектными студиями. Основным достижением CALS-технологий является легкость распространения передовых проектных решений, возможность многократного воспроизведения частей проекта в новых разработках.

Главная идея CALS-технологий – такая организация производства, при которой итогом каждого этапа является законченный продукт, пригодный для тестирования или использования. На каждом из этапов происходит тестирование, позволяющее выявить, где именно произошел сбой. Комплекс мер дает возможность многократно повысить прозрачность производственной цепи, оперативно находить и исправлять дефекты, получить новый уровень гибкости и приспособляемости.

Уровень кооперирования определяется с помощью следующих основных показателей:

- удельным весом в себестоимости выпускаемой организацией продукции комплектующих изделий и полуфабрикатов, получаемых по кооперированию;
- удельным весом полуфабрикатов, изготавливаемых организацией на сторону, в общем их выпуске и выпуске всей продукции;

- количеством организаций, кооперирующихся с данной организацией;

- оптимальным радиусом кооперирования.

Экономическая эффективность кооперирования достигается за счет улучшения показателей работы предприятий в результате прекращения изготовления на них небольшого количества тех или иных заготовок и сборочных единиц и передачи их на специализированные предприятия. Экономическая эффективность кооперирования производства тесно связана с эффективностью его специализации.

Эффект от кооперации выражается:

- в снижении удельных приведенных затрат на приобретение изделий по кооперации по сравнению с изготовлением на данном предприятии;

- увеличении объемов производства продукции на предприятии в случае размещения части номенклатуры полуфабрикатов на других предприятиях вследствие наличия узких мест в производственной мощности;

- развитии научно-технологического прогресса и интенсификации производства в результате кооперации со специализированными инновационными организациями.

Экономия от производственных кооперированных связей определяется по формуле

$$\mathfrak{E}_k = C - (\mathfrak{C} + T_p)V,$$

где C – полная заводская себестоимость изделия, передаваемого для изготовления в специализированные организации, р.; \mathfrak{C} – оптовая цена, по которой это изделие будет поступать от специализированной организации; T_p – транспортно-заготовительные расходы, приходящиеся на единицу изделия, р.; V – количество изделий, получаемое по кооперации в планируемом году, ед.

4. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели

Комбинирование производства – это процесс соединения труда определенных органически связанных между собой специализированных производств в единый хозяйственный комплекс.

В промышленности характерными признаками комбинирования являются:

- наличие тесных производственно-технических и экономических связей между производствами, включенными в состав комбината;

- пропорциональность по производительности и пропускной способности объединенных в рамках организации различных технологически связанных производств;

- непрерывность перехода от одного технологического процесса к другому;

- пространственное единство, т.е. расположение, как правило, на одной территории всех частей комбината, связанных между собой общими коммуникациями;

- единство инфраструктуры и энергетической системы;

- общие вспомогательные производства и службы, обслуживающие основные производства;

- единое управление.

В зависимости от характера связей между производствами комбинирование делят:

- на *вертикальное* – имеет место в том случае, когда осуществляется последовательная переработка сырья в полуфабрикаты или готовую продукцию;

- *горизонтальное* – предполагает комплексную переработку сырья;

- *смешанное* – имеет место в том случае, когда из одного вида сырья при последовательной переработке получают основные полуфабрикаты или готовые изделия, а из образовавшихся отходов – побочные полуфабрикаты или готовые продукты.

Различают следующие формы комбинирования:

- основанные на последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья (например, металлургический комбинат, на котором осуществляются такие технологические стадии обработки, как «железная руда – чугуны – сталь – прокат»);

- использовании отходов производства (например, сочетание цветной металлургии с химической промышленностью путем использования отходов, возникающих при переработке руды, для производства серы);

- комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов (например, железорудные горно-обогатительные комбинаты, на которых кроме добычи и обогащения кварци-

тов породы используются для выпуска самой различной продукции: щебня, цемента, кирпича, мела и других строительных материалов).

Предпосылками развития комбинирования в промышленности являются специализация производства, его концентрация и высокий уровень развития науки и техники.

Для определения уровня развития комбинирования в организации могут быть использованы следующие показатели:

- доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;
- степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;
- степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их общему количеству;
- количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

Комбинирование производства позволяет:

- расширить сырьевую базу промышленности;
- снизить материалоемкость продукции за счет комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса;
- снизить транспортные расходы;
- более эффективно использовать основные производственные фонды и производственные мощности предприятия;
- сократить длительность производственного цикла;
- сократить инвестиции на развитие добывающих отраслей промышленности;
- уменьшить производственные отходы и тем самым снизить отрицательное воздействие на природную среду;
- развивать концентрацию производства, получать выгоды от эффекта масштабности и др.

Основными показателями эффективности комбинирования промышленности являются:

- общие и удельные капитальные затраты;
- производительность труда;
- снижение себестоимости продукции;
- экономия сырья, материалов и энергии.

Обобщающими показателями экономической эффективности комбинирования промышленного производства являются уменьшение суммы приведенных затрат и увеличение рентабельности.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое концентрация производства?
2. Назовите формы концентрации и дайте им характеристику.
3. Перечислите показатели концентрации производства.
4. Назовите преимущества и недостатки концентрации.
5. Что такое специализация производства?
6. Перечислите показатели специализации производства.
7. Назовите преимущества и недостатки специализации.
8. Что такое кооперирование производства?
9. Назовите преимущества и недостатки кооперирования.
10. Перечислите показатели кооперирования производства.
11. Что такое комбинирование производства?
12. Назовите преимущества и недостатки комбинирования производства.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Тема 4. Труд и эффективность его использования

Основные понятия: *труд; предметы, средства, процесс, продукт и содержание труда; персонал организации; промышленно-производственный и непромышленный персонал; рабочие; руководящие работники; специалисты; служащие; младший обслуживающий персонал; ученики; профессия; специальность; квалификация; структура персонала; производительность труда; выработка; трудоемкость, факторы и резервы роста производительности труда.*

Вопросы для рассмотрения

1. Сущность и функции труда. Процесс, средства и способы труда.
2. Персонал организации: сущность, состав, структура, классификация.
3. Планирование численности работающих в организации.
4. Баланс рабочего времени.
5. Показатели оценки движения и качественного состава кадров.
6. Производительность труда: понятие, показатели, методы измерения.
7. Планирование производительности труда.
8. Факторы и резервы роста производительности труда.

1. Сущность и функции труда. Процесс, средства и способы труда

Труд наряду с природой является источником богатства. В процессе труда человек создает новые продукты и сам меняется, так как у него развиваются способности, накапливаются знания и опыт. Труд – первое и основное условие человеческой жизни. Это деятельность, в ходе которой человек достигает заданной цели.

Труд – это целесообразная, сознательная, универсальная и организованная деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения общественных и личных потребностей. Труд связан с затратами интеллектуальных, профессиональных, физических, психических и других способностей человека.

Трудовая деятельность реализуется в рамках определенных общественных групп и экономических отношений. Она приобретает общественную форму, становится основой формирования многообразных отношений как непосредственно связанных с производством благ, так и опосредованных, удаленных от него. Среди них основными являются производственные отношения, которые включают отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления продуктов труда.

Трудовая деятельность связана не только с материальным производством, но и с непроизводственной сферой. В процессе труда создаются материальные и духовные ценности, имеющие общественное значение. Труд как целесообразная деятельность человека является основным фактором трудового процесса, который органически соединяет сам труд, его предмет и средства. В ходе трудовой деятельности человек познает окружающую среду и видоизменяет ее в соответствии с заданной целью.

Предмет труда – это природные ресурсы или материалы, на которые человек воздействует в процессе труда. Предмет труда может выступать в виде сырья или продукта прошлого труда. Под *сырьем* понимается вещество природы (песок, дерево, ископаемые), под *продуктами прошлого труда* понимают как материализованные продукты, на которые уже воздействовал человек, так и интеллектуальные (информация, опыт, квалификация).

Средства труда – это механические, физические, химические или иные приспособления, с помощью которых человек воздействует на предметы труда. Они являются продуктом трудовой деятельности. В узком смысле средства труда включают механические средства, или орудия труда. К *механическим средствам* относятся инструменты и машины, которыми человек непосредственно или косвенно воздействует на предмет труда. В широком смысле средства труда охватывают *материальные условия*, которые не входят непосредственно в трудовой процесс, но делают возможным его осуществление. К ним

относятся земля (всеобщее условие труда), производственные здания, коммуникации, транспортные средства и т.д.

Средства и предметы труда образуют *средства производства*. Они непосредственно связаны с трудом. Средства труда, являясь продуктами прошлого труда, выполняют свою роль лишь в контакте с живым трудом. В свою очередь, трудовая деятельность человека не осуществляется сама по себе, без средств производства.

Процесс труда представляет собой органическое единство трех его основных элементов: труда, средств и предметов труда. В материальной сфере процесс труда выступает в качестве процесса производства.

Продукт труда – это результат процесса труда, несущий в себе потребительную и меновую стоимость.

Сущность труда как социального явления можно выразить в следующих функциях:

- создание общественного богатства, новых материальных и духовных благ;
- влияние трудового потенциала на общественное устройство;
- выполнение роли меры потребления (посредством заработной платы, определяющей уровень платежеспособного спроса);
- связь со сферой самовыражения и самоутверждения человека.

В любой общественной формации в труде всегда присутствуют цель, затраты и стремление к полезности. Различия касаются содержания и характера труда, которые влияют на трудовые затраты.

Содержание труда – это взаимодействие работника с предметами и средствами труда.

Основными признаками содержания труда являются: сложность труда, профессиональная пригодность работника и степень его самостоятельности.

Сложность труда определяется следующими факторами:

- выполнение работником умственного труда (анализа, контроля прогнозирования и т.п.);
- концентрация мышления и сосредоточение работника;
- точная и адекватная реакция организма на внешние раздражители;
- быстрые, ловкие и разнообразные трудовые движения;
- ответственность за результаты труда.

Для соизмерения простого и сложного труда используется редукция – процесс сведения сложного труда к простому для определения меры оплаты труда различной сложности.

Профессиональная пригодность работника обусловлена способностями человека, формированием и развитием его генетических задатков, удачным выбором профессии, отбором кадров на организации.

Степень самостоятельности работника определяется внешними ограничениями, связанными с формой собственности, и внутренними ограничениями, связанными с масштабом и уровнем сложности работы.

В экономике различают социально-экономическое и технико-технологическое содержание труда.

Социально-экономическое содержание труда характеризует степень и способ расходования рабочей силы и общественные отношения, в рамках которых осуществляется процесс труда. Способ расходования рабочей силы связан с соотношением затрат умственной и физической энергии, степенью профессионального мастерства, наличием в труде элементов творчества, мерой самостоятельности работников в труде, его напряженностью.

Технико-технологическое содержание труда выражает количественный и качественный состав трудовых функций, их соотношение и взаимосвязь. Отличительные особенности трудовых функций следует рассматривать как различия в профессии, уровне квалификации работников. Технико-технологическое содержание труда индивидуально на каждом рабочем месте. На него могут влиять преобразования в технике, технологии, изменение предметов труда, особенности изготавливаемой продукции и т.д.

Труд характеризуется *содержательностью*, что выражается насыщенностью его умственной деятельности и информативности выполняемых производственных задач. Содержательность отражает уровень сложности, разнообразия выполняемых трудовых функций и степень самостоятельности работника в трудовом процессе.

Характер труда выражает отношение человека к своей трудовой деятельности, заданное системой производственных отношений. Различают общие и частные признаки характера труда.

Частные признаки труда раскрывают особенности содержания труда, специфику функционирования рабочей силы.

В зависимости от частных признаков выделяются различные виды труда.

По способу осуществления:

- *умственный* (в котором преимущественно используются духовные и психические силы человека);
- *физический* (используется преимущественно физическое напряжение и мускульная сила).

По конечному результату:

- *производительный* (затраченный на производство материальных благ);
- *непроизводительный* (связанный с оказанием общественно-полезных услуг и созданием духовных ценностей).

По степени сложности:

- *сложный* (требует специальных знаний, более высокого образования и соответствующего опыта, предполагает большую физическую и интеллектуальную активность человека в процессе труда);
- *простой* (не требует продолжительной подготовки или высшего образования и значительного физического или интеллектуального напряжения).

По степени творчества:

- *творческий* (требует принятия нестандартных решений, творческого подхода, предполагает создание духовных благ);
- *нетворческий* (характеризуется отсутствием или незначительным объемом творческих функций).

Различия между отдельными видами труда относительны. Так, при выполнении физического труда человек использует свое сознание, а всякий умственный труд требует физического напряжения. Один и тот же труд на одном этапе развития производительных сил может быть сложным, на другом – простым. По мере усложнения труда усиливается и его творческий характер, возрастает доля операций по генерированию новой информации, происходит интеллектуализация производительного труда.

С внедрением механизации и автоматизации труда меняется и структура функций конкретных видов труда. Снижаются доля мускульных усилий работников, значимость конкретных трудовых навыков, возрастает роль функций центральной нервной системы, предполагается отказ от стандартных типовых решений, повышается ценность универсализма, творчества, ответственности и самостоятельности, растет содержательность труда.

2. Персонал организации: сущность, состав, структура, классификация

Персонал (кадры) организации – работники различных профессионально-квалификационных групп, занятых в организации и входящих в ее списочный состав.

Кадровый потенциал организации – это возможности персонала и администрации, которые могут быть использованы для достижения целей организации.

Классификацию персонала организации можно проводить по ряду признаков.

По характеру участия в производственном процессе персонал организации подразделяется на промышленно-производственный и персонал неосновной деятельности (непромышленный).

Промышленно-производственный персонал (ППП) – это работники, занятые непосредственно выполнением производственного процесса и обслуживанием производства. К ним относятся работники основных и вспомогательных цехов, заводоуправления, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов и бюро, охраны и др.

Персонал неосновной деятельности (непромышленный персонал) составляют работники, занятые в организациях общественного питания, в медицинских учреждениях, жилищно-коммунальном хозяйстве, в детских дошкольных учреждениях, домах отдыха и пансионатах, подсобных хозяйствах, числящихся на балансе организации.

По выполняемым хозяйственным функциям персонал организации подразделяется на рабочих, служащих (руководители, специалисты и другие работники), младший обслуживающий персонал.

Рабочие – это лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием услуг и др. Они делятся на основных и вспомогательных. Основные рабочие осуществляют производство продукции, а вспомогательные заняты обслуживанием производственных процессов. В современных условиях вследствие автоматизации и компьютеризации производства, использования гибких производственных систем и робототехнических комплексов основным содержанием деятельности рабочих становится наблюдение за оборудованием, его наладка, регулировка, ре-

монт, поэтому изменяется соотношение основных и вспомогательных рабочих.

Служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание: работники канцелярии, секретари-референты, декларанты, диспетчеры, кассиры, табельщики, учетчики и др.

Руководители – это персонал, осуществляющий техническое, организационное и экономическое руководство производственным процессом и трудовым коллективом. Руководители подготавливают, принимают и реализуют управленческие решения. Они распределяются по структурам и звеньям управления. По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных; по звеньям управления – на руководителей высшего, среднего и низшего звена. Руководители делятся на руководителей организации (директор и его заместители, главный инженер, главный бухгалтер, главный экономист, главный энергетик и т.д.), руководителей структурных подразделений (начальник отдела, бюро, сектора), линейных руководителей (начальники участков, смен, цехов, производств, мастера).

Специалисты – это работники, занятые работами, требующими специальных знаний по профессии. Они обеспечивают сбор и обработку всей управленческой информации, заняты выполнением экономических, бухгалтерских, технических и научно-исследовательских функций.

Младший обслуживающий персонал (МОП) составляют работники, осуществляющие функции по уходу за служебными помещениями, обслуживанию рабочих, руководящих работников и специалистов. Это уборщики, кладовщики, гардеробщики; операторы копировальных, множительных и вычислительных машин, курьер, охрана организации и т.д.

Важным направлением классификации кадров является распределение их по профессиям, специальностям и квалификациям.

Профессия – это род трудовой деятельности, требующий определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта. Владение профессией предполагает совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства. Профессия характеризует конкретную сферу приложения труда и относи-

тельно постоянный вид занятий, связанный с выполнением ограниченного комплекса работ и воздействия на предмет труда определенным образом. Разновидность профессии, еще более конкретизирующая и ограничивающая трудовую деятельность более узким кругом работ, определяет конкретную специальность работника.

Специальность – это вид трудовой деятельности в рамках данной профессии, имеющий специфические особенности и требующий дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства, мера овладения работником уровнем профессии. Профессия слесаря, например, включает специальности: слесарь-ремонтник, слесарь-сантехник и т.п.

Степень овладения человеком какой-либо профессией устанавливается присвоением ему соответствующей квалификации. Именно она выражает умение работника выполнять работы определенной сложности и характеризует уровень его общетеоретической подготовки, владение профессиональными навыками и его личные способности.

Квалификация – это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Квалификация определяется теоретической подготовкой, зависящей от уровня образования и опыта, приобретаемого в практической деятельности. Каждая профессия требует своего сочетания теоретической подготовки и опыта. Квалификация должна быть подтверждена установленными законодательством видами документов (аттестат, диплом, свидетельство и др.). Высокая квалификация, фиксируемая присвоением квалификационных разрядов или категорий, позволяет не только выполнять работы повышенной сложности, с более высокой производительностью, но и получать продукт производства более высокого качества с дополнительными потребительскими свойствами.

Рабочие по уровню квалификации делятся:

- на низкоквалифицированных;
- квалифицированных;
- высококвалифицированных.

Квалификация рабочих определяется разрядами. Рабочие по уровню квалификации в большинстве организаций разделены на шесть разрядов. Рабочие каждого разряда должны иметь определенный уровень теоретической и практической подготовки.

Существуют общие требования к управленческому персоналу организации:

- к руководителям – наличие высшего образования, стаж работы в соответствующей области 3–5 лет;
- специалистам – наличие высшего и среднего специального образования, в ряде случаев и стажа работы;
- служащим – наличие общего среднего образования, в ряде случаев и краткосрочной подготовки.

Для специалистов можно выделить два вида квалификации в зависимости:

- от уровня образования (специалисты со средним специальным образованием; специалисты с высшим образованием; специалисты высшей квалификации, имеющие ученые степени или ученое звание);
- полученной специальности (экономист, экономист-менеджер, технолог, инженер-механик, инженер-технолог, инженер-экономист и т.д.).

Специалисты по уровню квалификации разделены на ряд категорий, групп. Например, экономисты в организации в соответствии с рекомендациями квалификационного справочника делятся на четыре группы: ведущий (старший) специалист, экономист первой категории, экономист второй категории, экономист без категории. К каждой категории предъявляются определенные квалификационные требования.

Квалификационная характеристика *ведущего специалиста* определяется характеристикой занимаемой должности. Кроме того, на него возлагаются функции руководителя и ответственного исполнителя работ по одному из направлений деятельности организации или его структурного подразделения. Требования к необходимому стажу работы повышаются на 2–3 года по сравнению со специалистами первой категории. Установление должностного наименования *старший* возможно при условии, если работник наряду с выполнением обязанностей, предусмотренных по занимаемой должности, осуществляет руководство подчиненными ему исполнителями, или на него возлагаются функции руководства самостоятельным участком работы при нецелесообразности создания отдельного структурного подразделения.

Квалификационные требования к *экономисту первой категории*: высшее экономическое образование и стаж работы в должности экономиста второй категории не менее 3 лет. Ква-

лификационные требования к *экономисту второй категории*: высшее экономическое образование и стаж работы в должности экономиста без категории не менее 3 лет. Квалификационные требования к *экономисту без категории*: высшее экономическое образование без предъявления требований к стажу работы либо среднее специальное образование и стаж работы в должности экономиста не менее 3 лет.

Технологи, конструкторы по уровню квалификации делятся на пять групп: ведущий специалист, технолог первой категории, второй категории, третьей категории и без категории. *Техники* всех специальностей имеют три категории: техник, техник второй категории и техник первой категории.

Для общей характеристики уровня квалификации работников применяются тарифные разряды. Основными факторами, оказывающими влияние на квалификационный разряд, являются уровень образования конкретного работника и сложность работы, требующей соответствующей квалификации. Эти требования заложены в квалификационных характеристиках, предусмотренных квалификационными справочниками «Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий» и «Квалификационный справочник должностей служащих».

Распределение работников организаций Республики Беларусь по тарифным разрядам производится на основе Единой тарифной сетки, которая содержит диапазон тарифных разрядов от 1 до 27.

Отнесение работников к категориям рабочих, руководителей, специалистов и других служащих производится в соответствии с общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих (ОКПД)».

Специфика организации, ее размер, организационно-правовая форма и отраслевая принадлежность обуславливают требования к профессионально-квалификационному составу работников.

Структуру персонала организации характеризует процентное соотношение численности отдельных категорий работников в их общей численности. Наибольший удельный вес в структуре кадров промышленных организаций занимают рабочие.

Профессионально-квалификационная структура персонала организации находит отражение в *штатном расписании* – документе, ежегодно утверждаемом руководителем организации

и представляющем собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада. Пересмотр штатного расписания осуществляется в течение года путем внесения в него изменений в соответствии с приказом руководителя организации.

К основным факторам, оказывающим влияние на структуру персонала относятся:

- уровень механизации, автоматизации и компьютеризации производства;
- применение современных технологических процессов;
- использование новых видов энергии и материалов;
- формы организации производства и др.

Научно-технический прогресс ведет к эволюции профессионально-квалификационного состава рабочей силы. Основное направление происходящих изменений состоит в переходе от физической работы к преимущественно нефизическому труду, выражающемуся в анализе и контроле производственного процесса. Это приводит к возникновению новых профессий рабочих и служащих. Появляются профессии оператора и наладчика. С появлением станков с числовым программным управлением (ЧПУ) создается новый тип рабочего по обслуживанию производственного процесса, функцией которого является качественный ремонт, включая электронные системы и наладку станков с ЧПУ. Непрерывность производственного процесса обеспечивается в первую очередь рабочими, выполняющими диагностику, наладку и ремонт механической части, электрических систем. На данном этапе появляются профессии, интегрирующие в себе труд рабочего, техника и инженера.

Непременным атрибутом работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, к новым формам организации труда и производства.

3. Планирование численности работающих в организации

Определение потребности в трудовых ресурсах включает расчет численности по категориям промышленно-производственного персонала в целом по организации, а также определение дополнительной потребности в кадрах и источников ее покрытия.

При *планировании численности персонала* в организации различают списочный и явочный состав.

Списочный состав работников организации представляет собой всех работников, принятых на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью организации. Списочный состав включает:

- фактически работающих работников;
- работников, находящихся в простое;
- работников, отсутствующих по каким-либо причинам (ежегодные отпуска, служебные командировки, болезнь, выполнение государственных и общественных обязанностей и др.).

В списочный состав работников организации должны включаться все работники, принятые на постоянную, временную, а также сезонную работу на срок 1 день и более, со дня их зачисления на работу. В списочном составе работников за каждый календарный день должны быть учтены как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам.

В соответствии с действующими нормативными документами в списочном составе работников организации учитываются лица, работающие по контрактам и другим договорам гражданско-правового характера, а также совместители. Работник, получающий в одной организации полторы или менее одной ставки или оформленный как внутренний совместитель, учитывается в списочной численности работников как 1 человек. Работников, принятых в организацию по внешнему совместительству, в списочной численности не учитывают.

Так как списочный состав в результате приема и увольнения работников непрерывно изменяется, исчисляют *среднесписочное число работающих* за определенный период:

- *за месяц* рассчитывают делением суммарного списочного состава за все дни месяца на количество календарных дней в месяц, при этом количество работающих за выходные или праздничные дни берется по данным за предшествующий рабочий день;

- *за год* определяется путем деления суммы месячного списочного количества работающих за год на количество месяцев;

- *за неполный месяц* (вновь созданных или имеющих сезонный характер производства) определяют путем деления суммы списочной численности за все дни работы организации в отчетном месяце, включая праздничные (нерабочие) и выходные дни, на общее число календарных дней в этом месяце.

Явочный состав работников – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом работников организации характеризует количество целодневных простоев по причине болезни, командировки, отпуска и т.д.

Основными унифицированными формами первичной документации по учету численности служат:

- приказы и распоряжения о приеме на работу, переводе на другую работу, предоставлении отпуска, прекращении трудового договора (контракта);
- личная карточка работника;
- табель использования рабочего времени и другие документы.

Исходными данными при планировании численности кадрового состава служат производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий, движение кадров, текучесть, бюджет рабочего времени. В отечественной и зарубежной практике планирования различают текущую потребность в кадрах и перспективную.

Текущая потребность определяется рамками одного года, а *перспективная* – более длительными сроками. Процесс планирования осуществляется поэтапно:

- оценка наличных ресурсов;
- оценка будущих потребностей;
- разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

Организации должны стремиться к установлению оптимальной численности работающих, чтобы обеспечить минимальные затраты живого труда.

Большое значение при расчетах численности имеет определение *баланса рабочего времени*. Он составляется по организации в целом, по цеху, участку, иногда для каждой группы рабочих.

Задача планирования потребности в кадрах заключается в определении *оптимальной численности, состава и структуры работающих* с целью увеличения производительности труда, снижения затрат рабочего времени на производство продукции.

Для расчета численности рабочих их подразделяют на две группы: основные и вспомогательные рабочие. Для определения количества рабочих применяют следующие методы:

- расчет по трудоемкости работ;
- по нормам выработки;
- по рабочим местам и нормам обслуживания;
- по нормам численности.

Плановая численность рабочих *по трудоемкости работ* определяется на основе следующих исходных данных:

- объема производственной программы;
- трудоемкости изготовления продукции;
- коэффициента выполнения норм времени;
- планового полезного (эффективного) фонда рабочего времени.

Трудоемкость производственной программы в организации может рассчитываться двумя способами:

- 1-й – «прямой счет»;
- 2-й – на основе отчетных данных.

При первом способе трудоемкость производственной программы в организации определяется умножением количества продукции по каждому наименованию на плановые затраты рабочего времени, необходимые на изготовление единицы продукции.

Второй способ определения трудоемкости производственной программы более простой, но менее точный: отчетную трудоемкость корректируют с помощью коэффициентов, в которых учтены мероприятия, направленные на снижение трудоемкости выпускаемой продукции. Такой способ расчета можно использовать, если в плановом периоде не предусмотрено освоение новой, несопоставимой продукции.

Плановая численность основных и вспомогательных рабочих, занятых на нормированных работах ($Ч_n$), определяется по формуле

$$Ч_n = \frac{TE_{п.п}}{\Phi_{пл} \cdot K_{в.н}},$$

где $TE_{п.п}$ – трудоемкость производственной программы, нормо-час; $\Phi_{пл}$ – плановый эффективный (полезный) фонд времени на одного рабочего, ч; $K_{в.н}$ – планируемый коэффициент перевыполнения норм.

Численность рабочих по профессиям и разрядам определяется на основе нормативной трудоемкости производственной программы по профессиям и разрядам, плановых коэффициентов выполнения норм по разрядам и фондов рабочего времени рабочих отдельных профессий.

Расчет численности рабочих *по нормам выработки* ($Ч_в$), (показатель, обратный трудоемкости) выполняется по формуле

$$Ч_в = \frac{В}{Н_в \cdot К_{в.н}},$$

где $В$ – выпуск продукции, годовая производственная программа в натуральных единицах измерения; $Н_в$ – годовая плановая норма выработки рабочего по планируемому изделию в натуральных единицах измерения.

Таким способом обычно определяют число рабочих производственного участка, где объем работ можно измерить с помощью натуральных или условно-натуральных показателей.

Расчет численности рабочих *по нормам обслуживания* ($Ч_{обсл}$), используется для определения плановой численности вспомогательных рабочих. Расчет численности выполняется по формуле

$$Ч_{обсл} = \frac{М \cdot К_{см}}{Н_о},$$

где $М$ – количество обслуживаемых мест; $К_{см}$ – коэффициент сменности работ; $Н_о$ – норма обслуживания, т.е. количество производственных единиц, обслуживаемых одним работником.

Норма обслуживания – это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест и т.д.), которые работник или бригада соответствующей квалификации обязаны обслужить в течение единицы рабочего времени.

Расчет численности рабочих по нормам численности ($Ч_{числ}$) выполняется по формуле

$$Ч_{числ} = М \cdot Н_p \cdot К_{см},$$

где $Н_p$ – количество работающих, обслуживающих одну производственную единицу.

Определение *числа руководителей, специалистов и служащих* осложнено тем, что для большинства из них не устанавливаются нормы выработки и обслуживания. Численность служащих определяется по нормам управляемости и типовым структурам управления. Величина аппарата управления опре-

деляется типовыми структурами, рекомендованными по группам организаций в зависимости от объема выпускаемой ими продукции или численности рабочих. Численность руководящих работников, специалистов и служащих зависит от выполняемых функций управления. Выделяются следующие функции управления:

- общее (линейное) руководство основным производством;
- разработка и совершенствование конструкции изделий или состава продукции;
- техническая подготовка производства;
- обеспечение производства инструментом и оснасткой;
- стандартизация и нормализация продукции, технологических процессов и других элементов производства;
- совершенствование организации производства и управления;
- организация труда и заработной платы;
- ремонтное и энергетическое обслуживание;
- контроль качества продукции;
- оперативное управление основным производством;
- технико-экономическое планирование;
- бухгалтерский учет и финансовая деятельность;
- материально-техническое обеспечение, кооперирование и сбыт продукции;
- комплектование и подготовка кадров;
- охрана труда и техника безопасности;
- общее делопроизводство и хозяйственное обслуживание.

По каждой функции численность работников определяется в зависимости от воздействующих на нее факторов:

- численность работающих в организации;
- количество рабочих мест в основном производстве;
- количество применяемых материалов;
- количество выпускаемой продукции;
- количество поставщиков и потребителей продукции и т.д.

Отдельно определяется численность младшего обслуживающего персонала. Она рассчитывается по укрупненным нормам обслуживания или по количеству рабочих мест. Например, число уборщиков устанавливается на основе количества квадратных метров площади помещений и норматива по уборке на одного работника.

Планирование численности персонала *в целом по организации* может основываться на установлении зависимости чис-

ленности персонала и основных экономических показателей работы организации. Основными из них являются объем производства продукции ($ОП_{пл}$) и производительность труда в плановом периоде ($ПТ_{пл}$). Определение плановой численности персонала ($Ч_{пл}$) осуществляется по одной из формул:

$$Ч_{пл} = Ч_6 \cdot K_{o.п} \pm \Theta, \text{ или } Ч_{пл} = \frac{ОП_{пл}}{ПТ_{пл}},$$

где $Ч_6$ – фактическая численность персонала в базисном периоде, чел.; $K_{o.п}$ – индекс изменения объема производства; Θ – изменение численности за счет повышения производительности труда, чел.

Индекс изменения объема производства может определяться на основе стоимостных и натуральных показателей объема производства.

Как видно из приведенных формул, численность персонала изменяется прямо пропорционально изменению объема производства продукции и обратно пропорционально изменению производительности труда, т.е. увеличение объема производства приводит к увеличению численности персонала, а рост производительности труда – к снижению.

Приведенный метод расчета используется в тех случаях, когда организация работает в условиях стабильной экономической системы. В этих условиях по приведенной формуле можно планировать численность промышленно-производственного персонала организации в целом либо численность работников отдельных категорий ППП, как правило, рабочих.

Дополнительная потребность в кадрах возникает в связи с увеличением объемов производства, а также из-за ухода из организации различных категорий работников. Расчет дополнительной потребности необходим, в частности, при планировании подготовки новых рабочих кадров.

Объем производства может не только увеличиваться, но и сокращаться, тогда дополнительная потребность будет величиной отрицательной.

Отдельно определяется *дополнительная потребность на возмещение ожидаемой убыли кадров*. Убыль возникает в связи с уходом работников на пенсию, призывом в армию, поступлением в учреждения высшего образования, увольнением по уважительной причине. В случае расчета используются

отчетные статистические данные организации за прошлые годы и прогнозы по возрастному составу кадров организации. При этом учитывается количество работников предпенсионного возраста, юношей наступающего призывного возраста и т.д. Убыль рабочих и дополнительная потребность рассчитываются обычно по кварталам, так как переход на учебу, призыв в армию осуществляются в строго определенные кварталы года.

Для расчета требуемого количества учеников по разным профессиям нужно установить, из рабочих каких профессий складывается дополнительная потребность в кадрах и сколько рабочих каких профессий придет в организацию из профессионально-технических учебных заведений, учебно-производственных комбинатов и т.п.

4. Баланс рабочего времени

Баланс рабочего времени – это определение среднего числа часов, которые рабочий проработает в течение определенного планового периода (год, квартал, месяц). Он рассчитывается как произведение числа рабочих дней в году и средней продолжительности рабочего дня в часах (табл. 3).

Таблица 3

Баланс рабочего времени одного рабочего

Показатели	Отчетный год	Плановый год
1	2	3
Календарный фонд времени, дн.	365	365
Количество нерабочих дней, всего	110	111
В том числе:		
праздничные	6	7
выходные	104	104
Количество календарных рабочих дней (номинальный фонд)	255	254
Неявки на работу, дн., всего	52,1	31,7
В том числе:		
очередные и дополнительные отпуска	25,0	25,5
отпуска по учебе	0,5	0,5

1	2	3
отпуска в связи с родами	0,8	0,6
неявки по болезни	5,0	5,0
выполнение государственных обязанностей	0,1	0,1
неявки с разрешения администрации	0,2	–
прогулы (по отчету)	0,5	–
целодневные простои (по отчету)	20,0	–
Число рабочих дней в году	202,9	222,3
Потери рабочего времени в связи с сокращением продолжительности рабочего дня, ч, всего	0,15	0,14
В том числе:		
для подростков	0,03	0,02
в предпраздничные дни	0,10	0,10
для занятых на тяжелых и вредных работах	0,02	0,02
Средняя продолжительность рабочего дня, ч	7,85	7,86
Эффективный (полезный) фонд рабочего времени, ч	1592,8	1747,3

Основой для расчета планового баланса являются отчетные данные за прошлый год с учетом мероприятий по сокращению потерь рабочего времени.

Баланс рабочего времени состоит из календарного, номинального, эффективного, или полезного, фондов времени.

Календарный фонд – это количество календарных дней в плановом периоде.

Номинальный фонд – это количество дней в плановом периоде, кроме выходных и праздничных.

Эффективный (полезный) фонд рабочего времени – это количество дней в плановом периоде с учетом планируемых потерь рабочего времени в среднем на одного рабочего.

К *планируемым потерям* относят:

- время очередных отпусков;
- неявки из-за болезни;
- неявки на работу, связанные с выполнением государственных обязанностей.

Средняя продолжительность основного и дополнительного отпусков рассчитывается как средневзвешенная величина с учетом числа рабочих, имеющих различную продолжительность трудового отпуска.

Неявки из-за болезни в плановом балансе рабочего времени определяются на основе отчетных данных предшествующего года с учетом возможного снижения потерь рабочего времени по болезни в результате улучшения санитарно-гигиенических условий труда и медицинского обслуживания рабочих, проведения мероприятий по технике безопасности и охране труда и т.д.

Неявки на работу, связанные с выполнением государственных обязанностей, определяются на уровне отчетного (базисного) периода с учетом действующего законодательства (например, прохождение военных сборов, участие в судебных заседаниях в качестве свидетелей и т.д.). Общая продолжительность всех неявок на работу в среднем на одного рабочего определяется в днях и в процентах к рабочим дням (номинальному фонду). Определяется коэффициент использования номинального фонда времени. Этот коэффициент учитывается при расчетах плановой численности рабочих организации.

При пятидневной рабочей неделе с двумя выходными днями основой для расчета средней продолжительности рабочего дня являются данные о количестве или удельном весе рабочих, имеющих различную продолжительность рабочей смены, установленную в соответствии с действующим законодательством о рабочем времени. Средняя продолжительность рабочего дня должна быть скорректирована с учетом сокращения продолжительности рабочего времени для подростков, для рабочих, занятых на тяжелых и вредных работах. Продолжительность рабочего дня сокращается на один час в предпраздничные дни.

Эффективный (полезный) фонд рабочего времени среднесписочного рабочего в часах определяется как произведение числа рабочих дней на среднюю продолжительность рабочего дня.

5. Показатели оценки движения и качественного состава кадров

Обеспеченность организации трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников в базисном периоде по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание должно быть уделено кадрам ведущих профессий. В результате анализа выявляется дефицит или избыток кадров в целом по организации и ее структурным подразделениям.

По каждому структурному подразделению и в целом по организации анализируются следующие показатели:

- общая численность работников;
- численность ППП и его удельный вес в общей численности;
- численность рабочих и их удельный вес в численности ППП;
- дополнительная потребность в персонале (всего, в том числе ППП);
- дополнительная потребность в кадрах рабочих и специалистов;
- обеспечение дополнительной потребности в кадрах рабочих за счет внешних источников;
- высвобождение рабочих и служащих;
- использование высвобождаемой численности персонала и т.п.

Состояние кадров может быть определено с помощью следующих показателей:

- *коэффициент выбытия кадров* ($K_{в.к}$) определяется отношением количества уволенных по всем причинам работников за анализируемый период ($Ч_y$) к среднесписочной численности работников ($Ч_{с.к}$) за тот же период (%):

$$K_{в.к} = \frac{Ч_y}{Ч_{с.к}} \cdot 100;$$

- *коэффициент приема кадров* ($K_{п.к}$) определяется отношением количества принятых работников за анализируемый период ($Ч_{пр}$) к среднесписочной численности работников ($Ч_{с.к}$) за тот же период (%):

$$K_{п.к} = \frac{Ч_{пр}}{Ч_{с.к}} \cdot 100;$$

- *коэффициент стабильности кадров* ($K_{с.к}$) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как по организации в целом, так и в отдельных подразделениях. Стабильность кадров рассчитывается по формуле

$$K_{с.к} = 1 - \frac{Ч_y}{Ч_{с.к} + Ч_{пр}};$$

• коэффициент соответствия персонала профилю работы ($K_{с.п}$) может быть рассчитан по формуле

$$K_{с.п} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (Ч_{пл} - Ч_{ф_i})}{\sum_{i=1}^n Ч_{пл}}$$

где n – количество имеющихся или необходимых i -х профессий; $Ч_{пл}$ – плановое (потребное) количество работников i -й профессии (специальности) в организации (подразделении), чел.; $Ч_{ф_i}$ – списочное (фактическое) количество работников данной профессии (специальности), чел.;

• коэффициент текучести кадров ($K_{т.к}$) определяется делением числа работников организации (подразделения), уволенных по неплановым причинам (уволенные по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины) ($Ч_{у.н.п}$) на среднесписочное число работников ($Ч_{с.с}$) за тот же период (%):

$$K_{т.к} = \frac{Ч_{у.н.п}}{Ч_{с.с}} \cdot 100;$$

• коэффициент явки ($K_{я}$) определяется отношением явочного числа работников ($Ч_{я}$) к среднесписочному числу работников ($Ч_{с.с}$). Коэффициент явки обычно рассчитывается как средневзвешенная величина;

• относительный излишек (недосток) рабочей силы ($\Delta Ч$) определяется сравнением фактической численности работающих ($Ч_{ф}$) с плановой среднесписочной численностью ($Ч_{пл}$), скорректированной на уровень выполнения плана по объему произведенной (валовой) продукции ($I_{в.п}$):

$$\Delta Ч = Ч_{ф} - Ч_{пл} \cdot I_{в.п}.$$

6. Производительность труда: понятие, показатели, методы измерения

Производительность труда представляет собой экономическую категорию, характеризующую эффективность деятельности работников в сфере материального производства.

Основными показателями производительности труда на уровне организации являются *показатели выработки и трудоемкости продукции*.

Основная исходная формула расчета производительности труда (выработка) ($ПТ_v$) как показателя эффективности выглядит следующим образом:

$$ПТ_v = \frac{P}{3}, \text{ или } ПТ = \frac{3}{P},$$

где $ПТ$ – производительность труда (трудоемкость).

Различают натуральный, трудовой и стоимостной методы измерения производительности труда.

Натуральный метод измерения производительности труда характеризует выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени. Натуральными показателями производительности труда являются штуки, метры и т.д.

Практические возможности использования этого метода ограничены, так как организации выпускают разнородную продукцию. С помощью показателя выработки в натуральном выражении можно определить степень выполнения плана и динамику производительности труда, сопоставить ее уровни на нескольких предприятиях, которые изготавливают однородную продукцию.

В практике экономической работы границы применения показателя производительности труда в натуральном выражении значительно расширяются с помощью условно-натуральных измерителей.

Трудовой метод измерения производительности труда основан на учете объема произведенной продукции в затратах рабочего времени (нормо-часах).

Преимущество его по сравнению с другими заключается в том, что при расчетах используется более точный измеритель – трудоемкость каждого вида продукции независимо от степени ее готовности (изделия, полуфабрикаты, незавершенное производство). При этом широко применяются как фактические, так и нормативные трудовые затраты.

Трудовой метод позволяет определять эффективность затрат труда на разных стадиях изготовления изделий, более обоснованно устанавливать плановые задания по труду. Недостаток его заключается в том, что он может использоваться только в организациях, где хорошо развито нормирование труда.

Стоимостной метод измерения производительности труда имеет широкое применение в промышленности, так как позво-

ляет учесть и сравнить разнообразные виды работ и привести их к единому измерителю. В качестве основного показателя для планирования и учета производительности труда применяется выработка в стоимостном выражении на одного работника, занятого в производстве.

На показатель выработки продукции в стоимостном выражении оказывает влияние изменение удельного веса полуфабрикатов и комплектующих изделий, поступающих в порядке кооперирования.

Увеличение доли поставок со стороны освобождает предприятие от затрат живого труда. В связи с этим во многих случаях показатель производительности труда, исчисленный в стоимостном выражении, не отражает действительных затрат труда, изменений качества и ассортимента выпускаемой продукции, изменений в использовании полуфабрикатов, полученных со стороны.

Показатели производительности труда зависят не только от метода исчисления объема производства, но и единицы рабочего времени. В этой связи различают часовую, дневную, месячную (квартальную, годовую) производительность труда (выработку).

Выработка – количество продукции, произведенной в единицу времени или приходящейся на одного среднесписочного работника (рабочего) в час, день, месяц, квартал, год.

Часовая производительность труда (выработка) определяется отношением объема производства продукции за соответствующий период на число часов, отработанных всеми работниками в данном периоде.

Дневная производительность труда (выработка) рассчитывается делением объема продукции за соответствующий период на количество человеко-дней, отработанных работниками организации в периоде.

Месячная (квартальная, годовая) производительность труда (выработка) рассчитывается отношением объема произведенной продукции за соответствующий период на плановую среднесписочную численность работников за соответствующий период.

В расчете производительности труда важен показатель трудоемкости продукции, определяемый как отношение времени, затраченного на производство продукции, к объему выпущенной продукции. Таким образом, *трудоемкость* – это затраты времени на единицу продукции.

Трудоемкость рассчитывается в абсолютных единицах рабочего времени.

Различают следующие виды трудоемкости:

- технологическая ($T_{\text{тех}}$), которая включает затраты труда рабочих, выполняющих основной технологический процесс:

$$T_{\text{тех}} = T_{\text{сд}} + T_{\text{повр}},$$

где $T_{\text{сд}}$ и $T_{\text{повр}}$ – затраты труда рабочих-сдельщиков и рабочих-повременщиков соответственно;

- трудоемкость обслуживания производства ($T_{\text{обсл}}$), которая определяется затратами труда рабочих, занятых обслуживанием основного производства;

- производственная трудоемкость ($T_{\text{пр}}$), включающая затраты труда всех рабочих (сдельщиков и повременщиков), выполняющих технологический процесс ($T_{\text{тех}}$) и занятых обслуживанием $T_{\text{обсл}}$:

$$T_{\text{пр}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обсл}};$$

- трудоемкость управления производством (T_y), включающая затраты труда специалистов и служащих;

- полная трудоемкость (T_n), определяемая по трудозатратам всех категорий работников ППП:

$$T_n = T_{\text{сд}} + T_{\text{повр}} + T_{\text{обсл}} + T_y = T_{\text{тех}} + T_{\text{обсл}} + T_y = T_{\text{пр}} + T_y.$$

Между показателями производительности труда (выработки) ($\text{ПТ}_в$) и трудоемкости (ПТ) существует взаимосвязь:

$$\text{ПТ}_в = \frac{1}{\text{ПТ}}.$$

Изменение каждого из этих показателей тесно взаимосвязано и отражается в формуле

$$\Delta \text{ПТ}_в = \frac{(100 \cdot \Delta \text{ПТ})}{(100 - \Delta \text{ПТ})},$$

где $\Delta \text{ПТ}_в$ – процент роста производительности труда; $\Delta \text{ПТ}$ – процент снижения трудоемкости.

Повышение производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в изготавливаемой продукции уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, при этом абсолютная величина затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции сокращается. Изменение производительности труда ($I_{п.т.}$) за определенный период по показателям выработки (B) или трудоемкости (T) может быть определено с помощью следующих формул:

$$I_{п.т.} = \frac{B_o}{B_6}, \text{ или } I_{п.т.} = \frac{T_6}{T_o};$$

$$ПТ = \frac{B_o}{B_6} \cdot 100, \text{ или } ПТ = \frac{T_6}{T_o} \cdot 100;$$

$$\Delta ПТ = \frac{B_o - B_6}{B_6} \cdot 100, \text{ или } \Delta ПТ = \frac{T_6 - T_o}{T_o} \cdot 100,$$

где B_o и B_6 – выработка продукции соответственно в отчетном и базисном периодах в соответствующих единицах измерения; T_o и T_6 – трудоемкость продукции в отчетном и базисном периодах, норма-час или человеко-час; ПТ – темп роста производительности труда, %; $\Delta ПТ$ – темп прироста производительности труда, %.

7. Планирование производительности труда

Планирование производительности труда по участкам, рабочим местам осуществляется прямым методом по формулам, перечисленным выше; по организации в целом – по основным технико-экономическим факторам в следующем порядке:

- определяется экономия численности от разработки и внедрения каждого мероприятия по повышению производительности труда (Θ_i); вычисляется суммарная экономия численности ($\Theta_ч$) под воздействием всех технико-экономических факторов и мероприятий:

$$\Theta_ч = \sum_{i=1}^n \Theta_i;$$

- рассчитывается прирост производительности труда в организации (в цехе, на участке), достигаемый под влиянием всех факторов и мероприятий ($\Delta ПТ$) по формуле

$$\Delta ПТ = \frac{\Theta_q}{Ч_n - \Theta_q} \cdot 100,$$

где $Ч_n$ – численность промышленно-производственного персонала, необходимая для выполнения годового объема производства при сохранении выработки (производительности) базисного (прошлого) периода, чел.

8. Факторы и резервы роста производительности труда

Уровень производительности труда в организации и возможности его повышения определяются рядом факторов и резервов роста. Под **факторами роста производительности труда** понимаются причины, обуславливающие изменения ее уровня. Под **резервами роста производительности труда** в организации подразумеваются неиспользуемые реальные возможности экономии живого и овеществленного труда за счет применения всех факторов повышения производительности труда.

Уровень производительности труда характеризуется тем, насколько полно реализуются факторы ее роста, т.е. движущие силы или причины, под влиянием которых сокращаются затраты живого и прошлого труда на единицу продукции.

Формы проявления движущих сил производительности труда весьма разнообразны. Это могут быть конкретные мероприятия (внедрение новой техники), процессы или изменение организационно-правовой формы организации (изменение формы собственности).

Факторы роста производительности труда можно объединить в следующие группы:

- *находящиеся под управлением делового субъекта* (стратегические решения, организационные вопросы, трудовые отношения, руководящие и контролирующие кадры средних звеньев, технология, средства производства, исследования и разработки, качество продукции, условия труда, информация);

- *не находящиеся под управлением делового субъекта* (политические мероприятия правительства, инфраструктура, рыночный механизм, законы, конкуренция, обеспечение природ-

ными ресурсами, трудовые ресурсы, культура и социальные ценности);

- *материально-технические*, связанные с техническим уровнем производства, совершенствованием технологий, техники, применяемых материалов;

- *организационные*, характеризующие организацию труда, производства и управления;

- *социально-экономические*, относящиеся к человеческому компоненту производства (качеству работников, их мотивированности и удовлетворенности трудом).

Как самостоятельный фактор иногда выделяют *масштаб производства*.

В зависимости от характера влияния на производительность труда можно подразделить все факторы на две группы: прямые и косвенные. Действие *прямых* факторов можно представить в виде функциональной зависимости, определив с большей или меньшей степенью точности прирост производительности труда за счет каждого из них. К этой группе относятся материально-технические и организационные факторы. *Косвенные* факторы оказывают на производительность труда опосредованное воздействие. К ним относятся большинство социально-экономических факторов.

Ведущим фактором роста производительности труда является НТП, который составляет основу совершенствования производства, повышение уровня механизации, автоматизации, внедрения новых технологий.

При планировании роста производительности труда предполагается анализ изменения производительности труда по следующим направлениям:

- изменение технического уровня производства (ввод в эксплуатацию нового оборудования, модернизация оборудования, совершенствование управления, организации производства и труда (расширение зон обслуживания, сокращение внутрисменных простоев, изменение и углубление специализации, сокращение потерь рабочего времени));

- изменение объема и структуры производства (изменение доли кооперированных поставок, изменение доли различных методов производства, доли вновь осваиваемой продукции);

- прочие факторы.

На практике во многих случаях фактическое значение показателя, характеризующего определенный фактор роста производительности труда, отклоняется от нормативного, вследствие чего образуются резервы роста производительности.

Резервы – неиспользованные возможности экономии труда, реализация которых позволяет сокращать затраты труда на единицу продукции.

Многообразие неиспользованных возможностей можно классифицировать по разным направлениям:

- резервы, образующиеся в результате неэффективного использования материально-технической базы производства;
- резервы, связанные с недоиспользованием возможностей работников в процессе труда;
- резервы, возникающие в связи с низкой организацией труда.

По месту возникновения резервы бывают *отраслевые, цеховые, резервы рабочего места*.

По времени реализации резервы делятся на *текущие*, которые реально можно использовать в течение предстоящего года, и *перспективные* (все остальные).

Резервы повышения производительности труда включают:

- совершенствование технологического уровня производства:
 - ввод в эксплуатацию нового оборудования;
 - модернизация оборудования;
 - совершенствование технологий;
- совершенствование организации производства, труда и управления:
 - сокращение потерь и непроизводительных затрат;
 - расширение зон обслуживания;
 - изменения уровня кооперированных поставок;
 - снижение невыходов на работу;
- социальное развитие коллектива:
 - психологический климат;
 - социальные условия труда и отдыха;
 - физиологические условия труда и отдыха;
- изменение структуры выпускаемой продукции;
- изменение природных условий.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте характеристику персонала организации.
2. Перечислите категории промышленно-производственного персонала.
3. На какие категории подразделяются рабочие?
4. Какие сотрудники относятся к руководящим работникам, специалистам?

5. Какие функции выполняют служащие?
6. Что понимается под профессией?
7. Чем профессия отличается от специальности?
8. Для каких целей используется квалификационный разряд?
9. На основании какого документа производится распределение работников по квалификационным разрядам?
10. Что характеризует производительность труда?
11. Какие показатели используются для оценки уровня производительности труда?
12. Почему организации необходимо повышать производительность труда?
13. Какие методы применяются для оценки производительности труда?
14. Назовите основные направления повышения производительности труда.
15. Чем отличаются факторы роста производительности труда от резервов?

Тема 5. Основные производственные фонды и эффективность их использования

Основные понятия: *основные фонды; основные средства; классификация основных средств; первоначальная, восстановительная, остаточная и среднегодовая стоимость основных средств; физический и моральный износ основных средств; амортизация основных средств; норма амортизации; лизинг; фондоотдача; фондоемкость; рентабельность основных фондов; коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования; обновление основных фондов.*

Вопросы для рассмотрения

1. Основные производственные фонды: сущность, состав, классификация, структура.
2. Оценка основных производственных фондов.
3. Износ: сущность и виды.
4. Амортизация основных фондов: способы и методы начисления.
5. Эффективность использования основных фондов: показатели, пути повышения.
6. Обновление основных производственных фондов.

1. Основные производственные фонды: сущность, состав, классификация, структура

Для осуществления производственного процесса необходимо взаимодействие двух факторов – средств производства и рабочей силы. Выраженные в денежной форме средства производства являются **производственными фондами**, которые подразделяются на основные и оборотные* фонды. В основе этого деления лежит различие в функционировании, способах перенесения стоимости на готовый продукт и характере воспроизводства.

Основные фонды – средства труда, которые вовлечены в производственный процесс, функционируют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму, и переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции по частям, по мере износа.

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерении.

В соответствии с учетной политикой организации к основным средствам относится *имущество*, по своей стоимости превышающее установленный данной организацией лимит.

К основным средствам не относятся:

- малоценные предметы стоимостью меньше установленного норматива независимо от срока службы;
- быстроизнашивающиеся средства труда со сроком службы менее одного года независимо от их стоимости;
- оборудование, числящееся на балансе капитального строительства и др.

Классификация основных фондов. По роли в процессе производства основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные. К *основным производственным фондам* (ОПФ) относятся средства труда, которые либо участвуют в производственном процессе, либо способствуют его осуществлению (производственные здания, сооружения, транспортные средства и др.). К *основным непроизводственным фондам* относятся фонды, не участвующие в производственном процессе и предназначенные для целей непроизводственного потребления (например, жилые дома, амбулатории, дома отдыха, состоящие на балансе организации).

В зависимости от вещественно-натурального состава ОПФ разделяют на группы, представленные в табл. 4.

* Оборотные средства более подробно будут рассмотрены в теме 6.

Состав основных производственных фондов

Наименование групп основных фондов	Характеристика группы
Здания	Строительные объекты производственного назначения (здания цехов, складов и др.)
Сооружения	Объекты, обслуживающие производство (водопроводные, гидротехнические, канализационные сооружения и др.)
Передаточные устройства	Устройства для передачи энергии, жидких и газообразных веществ (электросети, теплосети, газовые сети и др.)
Машины и оборудование: <ul style="list-style-type: none"> ● силовые машины и оборудование ● рабочие машины и оборудование ● измерительные и регулирующие приборы и устройства ● вычислительная техника, оргтехника ● прочие машины и оборудование 	<p>Объекты, вырабатывающие или преобразующие энергию (генераторы, электродвигатели, трансформаторы и др.)</p> <p>Объекты, применяемые непосредственно для изготовления продукции (специальное технологическое оборудование, металлорежущие станки и др.)</p> <p>Аппаратура для измерения, регулирования и контроля</p> <p>Оборудование автоматизированных систем управления, вычислительных центров и др.</p> <p>Объекты, не вошедшие в указанные группы</p>
Транспортные средства	Производственный транспорт (электропогрузчики, электрокары, автомобили, автопогрузчики, автобусы и др.)
Инструмент	Инструменты, приспособления общего назначения с законодательно установленной стоимостью со сроком службы не менее одного года
Производственный инвентарь и принадлежности	Предметы, облегчающие выполнение операций или служащие для хранения материалов (верстаки, стеллажи, баки и др.)
Хозяйственный инвентарь	Предметы офисного и хозяйственного назначения (столы, шкафы и др.)
Прочие основные средства	Объекты, не вошедшие в указанные группы

По характеру участия в производственном процессе ОПФ подразделяются на активную и пассивную части. К *активной* части относятся средства труда, принимающие непосредственное участие в изготовлении продукции (машины, оборудование и т.д.). К *пассивной* части относятся основные средства, которые создают условия для осуществления производственного процесса (здания, сооружения, передаточные устройства и др.).

По принадлежности различают *собственные* и *арендованные* ОПФ.

По использованию различают *находящиеся в эксплуатации* и *находящиеся в запасе* ОПФ.

Под *структурой основных средств* понимается соотношение их отдельных групп к общей величине основных средств предприятия.

Виды структур основных производственных фондов. *Производственная структура ОПФ* характеризует их распределение по структурным подразделениям организации в процентном выражении от их общей стоимости. В организации она зависит от следующих факторов:

- специфики организации;
- ускорения НТП;
- уровня концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства, географического местонахождения и др.

Технологическая структура ОПФ характеризует долю отдельных видов оборудования организации в общей стоимости ОПФ. В узком плане может быть представлена, например, как доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка или как доля автосамосвалов в общем количестве автотранспорта, имеющегося в организации.

Возрастная структура ОПФ характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10; от 10 до 15; от 15 до 20; свыше 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть осуществлен как в целом по организации, так и по отдельным группам машин и оборудования.

Состав и структура основных средств не являются постоянными. В процессе деятельности организация покупает новое оборудование, осуществляет реконструкцию, списывает изношенные фонды.

2. Оценка основных производственных фондов

Оценка основных фондов осуществляется в натуральном и стоимостном измерении.

Натуральное измерение основных фондов необходимо для определения:

- технического состава;
- производственной мощности;
- составления баланса оборудования;
- своевременного возмещения изношенного оборудования.

С натуральными измерениями основных фондов неразрывно связана их стоимостная оценка, необходимая для учета их динамики, планирования расширенного воспроизводства, установления изнашиваемости, начисления амортизации, определения себестоимости продукции.

Существуют следующие виды *стоимостных оценок* основных фондов: первоначальная, восстановительная, остаточная и ликвидационная стоимость.

Первоначальная стоимость ($\Phi_{\text{п}}$) – это фактическая стоимость создания основных средств. Она включает затраты на строительство, изготовление или приобретение основных средств, доставку и строительно-монтажные работы. Первоначальная стоимость оборудования определяется выражением

$$\Phi_{\text{п}} = Ц + З + З_{\text{с.м}},$$

где Ц – отпускная цена оборудования, р.; З – транспортные расходы (затраты) по доставке оборудования от изготовителя к месту установки, р.; $Z_{\text{с.м}}$ – затраты на строительно-монтажные работы на месте эксплуатации оборудования (фундамент, монтаж, наладка и т.п.), р.

Оценка по первоначальной стоимости производится в ценах тех лет, когда основные средства создавались. По этой же стоимости основные средства учитываются на балансе предприятий, поэтому она называется балансовой стоимостью.

В зависимости от способа поступления активных основных фондов их первоначальная стоимость определяется как сумма:

- средств, внесенных учредителями в счет их вклада в уставный капитал организации;
- стоимости основных фондов, изготовленных в самой организации;

- стоимости основных фондов, приобретенных за плату у других организаций и лиц;

- стоимости основных фондов, полученных от других организаций и лиц безвозмездно, а также в качестве субсидий правительственного органа;

- стоимости арендуемых основных фондов.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных средств. Она определяется путем переоценки основных средств в ценах, действующих в году, когда проводится переоценка. Восстановительная стоимость обеспечивает единую оценку основных средств, произведенных в разные годы. Это позволяет установить общий объем основных средств, уточнить их структуру, сопоставить основные средства организаций и отраслей.

Величина отклонения восстановительной стоимости основных фондов от их первоначальной стоимости зависит от темпов ускорения НТП, уровня инфляции и др. Своевременная и объективная переоценка основных фондов имеет большое значение, прежде всего для их простого и расширенного воспроизводства.

В условиях инфляции переоценка основных фондов в организации позволяет:

- объективно оценить истинную стоимость основных фондов;

- более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;

- более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов;

- объективно устанавливать продажные цены на реализуемые основные фонды и арендную плату (в случае сдачи их в аренду).

Остаточная стоимость – это первоначальная (или восстановительная) стоимость основных средств $\Phi_{п(в)}$ за вычетом износа. Остаточная стоимость ($\Phi_{ост}$) характеризует неамортизированную часть стоимости основных средств, т.е. стоимость, еще не перенесенную на готовые изделия:

$$\Phi_{ост} = \Phi_{п(в)} - \frac{H_a \cdot \Phi_{п(в)}}{100} T_э,$$

где $\Phi_{п(в)}$ – первоначальная (или восстановительная) стоимость основных средств; H_a – норма амортизации, %; $T_э$ – период эксплуатации основных средств, годы.

Данный вид оценки применяется при реализации основных средств бывших в эксплуатации, а также при обосновании целесообразности замены объектов основных средств.

В силу того что в процессе эксплуатации основных фондов часть из них выбывает, а другая вводится, то на практике для реального их учета используются такие показатели, как:

- стоимость основных фондов на начало года;
- стоимость основных фондов на конец года;
- среднегодовая стоимость основных фондов.

Стоимость основных фондов на конец года ($\Phi_{к.г}$) рассчитывается по формуле

$$\Phi_{к.г} = \Phi_{н.г} + \Phi_{в} - \Phi_{выб},$$

где $\Phi_{н.г}$ – стоимость основных фондов на начало года; $\Phi_{в}$ – стоимость введенных основных фондов; $\Phi_{выб}$ – стоимость выбывших основных фондов.

Среднегодовая стоимость ($\Phi_{ср}$) определяется исходя из стоимости основных средств на начало года ($\Phi_{н.г}$), планируемого или фактического их ввода ($\Phi_{в_i}$) и выбытия ($\Phi_{выб_j}$) за расчетный период:

$$\Phi_{ср} = \Phi_{н.г} + \sum_{i=1}^n \frac{\Phi_{в_i}}{12} T_i - \sum_{j=1}^m \frac{\Phi_{выб_j}}{12} T_j,$$

где n – число вводов основных фондов; T_i – число полных месяцев с момента ввода основных средств до конца года; T_j – число полных месяцев с момента выбытия основных средств до конца года; m – число выводов.

Среднегодовая стоимость применяется для расчета амортизационных отчислений по группам основных средств и показателей эффективности их использования.

Ликвидационная стоимость – стоимость основных фондов, которая может быть получена от их реализации, за вычетом стоимости демонтажа.

3. Износ: сущность и виды

Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного изнашивания. Различают физический и моральный износ.

Под **физическим износом** понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств в процессе их эксплуатации.

Уровень физического износа основных средств зависит:

- от первоначального качества основных фондов;
- степени их эксплуатации;
- уровня агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды;
- уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременности проведения планово-предупредительных ремонтов и др.

Учет этих факторов в работе организаций может в значительной мере повлиять на физическое состояние основных фондов.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используются следующие показатели:

- *коэффициент физического износа основных фондов* ($K_{и.ф}$) рассчитывается по формуле

$$K_{и.ф} = \frac{И}{П_c},$$

где $И$ – сумма износа основных фондов (начисленная амортизация) за весь период их эксплуатации, р.; $П_c$ – первоначальная (балансовая) или восстановительная стоимость основных фондов, р.;

- *степень физического износа*, рассчитываемая для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного, определяется по формуле

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

где $T_{ф}$ и $T_{н}$ – фактический и нормативный сроки службы данного объекта основных фондов.

Средства труда изнашиваются не только физически. **Моральный износ** – обесценение основных средств, физически еще пригодных к использованию.

Существуют следующие виды морального износа:

- моральный износ первой формы ($И_{м1}$) – из-за роста производительности труда в отраслях, производящих эти фонды, происходит удешевление аналогичного оборудования, устано-

вок. Величина морального износа первой формы определяется в процентах к первоначальной стоимости объекта:

$$И_{M_1} = \frac{ОФ_c - ОФ_n}{ОФ_c} 100,$$

где $ОФ_n$ и $ОФ_c$ – восстановительная стоимость нового и старого объекта основных средств;

• моральный износ второй формы ($И_{M_2}$) – под влиянием технического прогресса появляются новые, более совершенные, производительные и экономные машины, оборудование и т.п. Моральный износ второй формы рассчитывается по формуле

$$И_{M_2} = \frac{П_n - П_c}{П_n} 100,$$

где $П_n$ и $П_c$ – производительность нового и старого оборудования.

4. Амортизация основных фондов: способы и методы начисления

Амортизация – это возмещение в денежной форме износа ОПФ путем постепенного переноса ими своей стоимости на создаваемую в процессе производства продукцию.

Известны два способа начисления амортизации: нормальный (линейный) и ускоренный. В настоящее время в республике используется *нормальная*, или *линейная* амортизация, которая построена по принципу равномерных ежегодных списаний основного капитала в течение всего срока его использования в производстве и предполагает, что амортизационные отчисления служат возобновлению основного капитала. Нормы исчисляются на основе средних сроков службы средств труда.

В отличие от действующей линейной амортизации *ускоренная (нелинейная)* амортизация охватывает все методы преднамеренного завышения амортизации в сравнении с размером списаний стоимости основного капитала по равномерному методу. Суть ее – в сокращении действующего срока амортизационного периода или в списании большей части стоимости в первые годы.

Преимущества ускоренной амортизации заключаются в следующем:

- позволяет ускорить процесс обновления активной части основных производственных фондов в организации;
- накопить достаточные средства (амортизационные отчисления) для технического перевооружения и реконструкции производства;
- избежать морального и физического износа активной части основных производственных фондов, т.е. поддерживать их на высоком техническом уровне, что, в свою очередь, создает хорошую основу для увеличения объема производства, выпуска более качественной продукции и снижения ее себестоимости;
- страховать предприятия от потерь, связанных с моральным износом, и стимулировать внедрение более совершенной техники;
- форсировать накопление капитала и концентрировать амортизационные отчисления за более короткий срок;
- уменьшать суммы скрытой прибыли, которая идет на капиталовложения;
- легально укрывать часть прибыли от налогообложения, увеличивая за счет амортизации размер издержек производства, следовательно, уменьшать размеры налоговых отчислений в бюджет;
- ускорять обновление основного капитала и повышать конкурентоспособность продукции;
- применять принцип «адресности» при предоставлении льгот тем, кто производит продукцию, пользующуюся большим спросом;
- использовать дифференцированные ставки и стимулировать отрасли, определяющие развитие НТП.

Ускоренная амортизация распространяется только на активную часть основных фондов, нормативный срок службы которых превышает 3 года. Кроме того, ускоренная амортизация пока действует только по отношению к основным фондам, которые используются при производстве вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования для расширения экспорта.

Важно отметить, что в настоящее время амортизируются не только средства труда (основные фонды), но и *нематериальные активы*. Согласно действующему законодательству к ним относятся:

- права пользования земельными участками, природными ресурсами;

- патенты;
- лицензии;
- ноу-хау;
- программные продукты;
- монопольные права и привилегии;
- торговые знаки.

Имущество, подлежащее амортизации, объединяется в следующие четыре категории:

- здания, сооружения и их структурные компоненты;
- легковой и легкий грузовой автотранспорт, конторское оборудование и мебель, компьютерная техника, информационные системы и системы обработки данных;
- технологическое, энергетическое, транспортное и иное оборудование и материальные активы, не включенные в первую и вторую категории;
- нематериальные активы.

Исходными данными для определения амортизационных отчислений на планируемый период являются:

- показатели стоимости основных фондов на начало года;
- годовые и перспективные планы по вводу в действие основных фондов и фондов, поступающих от других предприятий и организаций;
- данные о проектируемом выбытии основных фондов;
- утвержденные нормы амортизационных отчислений.

Для расчета амортизации необходимо выполнить следующие работы:

- распределить действующие основные фонды на начало планируемого периода по группам основных фондов;
- определить по группам (инвентарным объектам) среднегодовую стоимость всех амортизируемых основных фондов;
- рассчитать сумму амортизационных отчислений на планируемый период по каждому инвентарному объекту или группе основных фондов;
- определить общий размер амортизационных отчислений на планируемый год по всем амортизируемым основным фондам путем подсчета сумм амортизации, исчисляемых по всем группам основных фондов.

Амортизационные отчисления производятся организациями ежемесячно, исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе организации (Приложение 1).

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений. Иначе говоря, норма амортизации – это отношение суммы годовых амортизационных отчислений к стоимости основных производственных фондов, выраженное в процентах.

Амортизация основных средств и нематериальных активов начисляется:

- по объектам, используемым в предпринимательской деятельности, исходя из выбранного срока полезного использования (в пределах диапазона, установленного Положением о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов), линейным, нелинейным и производительным способами;
- по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, исходя из нормативного срока службы, линейным способом.

При линейном способе начисления амортизации используется *метод равномерного начисления*, когда предприятия начисляют амортизацию ежемесячно исходя из ее месячной нормы (годовая норма амортизации делится на 12):

$$AO = \Phi_n \cdot H_a;$$

$$H_a = \frac{100}{T_n},$$

где AO – сумма амортизационных отчислений; Φ_n – первоначальная стоимость объекта; H_a – норма амортизации, %; T_n – нормативный срок службы объекта.

Положительным моментом данного метода является простота его применения. Однако он не учитывает неравномерность износа основных фондов в отдельные периоды времени.

При ускоренном (нелинейном) способе начисления амортизации используют следующие методы:

- *метод уменьшаемого остатка*, когда амортизация начисляется исходя из остаточной стоимости основных фондов на начало года (Φ_o) и нормы амортизации (H_a):

$$AO = \Phi_o \cdot H_a;$$

$$H_a = \frac{100}{T_n} K_y,$$

где Φ_o – остаточная стоимость основных фондов; K_y – коэффициент ускорения;

- *метод суммы чисел лет* (кумулятивный), когда амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта (Φ_n) и годового соотношения числа лет нормативного срока службы:

$$AO = \Phi_n \cdot H_a;$$

$$H_a = \frac{\text{Число лет до конца срока службы основных фондов}}{\text{Сумма чисел лет срока службы основных фондов}} \cdot 100.$$

Принцип регрессии, лежащий в основе этих методов, позволяет в первый год начислять амортизацию в повышенных размерах, а впоследствии ее уменьшать. В результате 2/3 стоимости основных фондов можно амортизировать за половину срока их службы. Положительным является то, что увеличиваются средства предприятия для обновления основных фондов, вместе с тем, увеличиваются издержки, что ведет к уменьшению прибыли.

Нелинейный способ начисления амортизации не распространяется:

- на машины, оборудование и транспортные средства с нормативным сроком службы до 3 лет, легковые автомобили (кроме специальных);

- отдельные виды оборудования, гражданской авиации, срок полезного использования которых определяется исходя из установленных ресурсов;

- уникальную технику и оборудование, предназначенные для использования только при определенных видах испытаний и производства ограниченного вида конкретной продукции;

- предметы интерьера, включая офисную мебель;

- предметы для отдыха, досуга и развлечений.

В качестве самостоятельного выделен *производительный способ начисления амортизации*. При его использовании объекты основных средств и нематериальных активов амортизируют в зависимости от объема произведенной с их участием продукции (работ, услуг) либо степени эксплуатации этих объектов. *Метод списания пропорционально объему продукции*

предполагает, что амортизация начисляется исходя из натурального показателя объема продукции и соотношения первоначальной стоимости основных фондов и предполагаемого объема продукции за весь срок использования основных фондов:

$$AO = \Phi_n \cdot H_a;$$

$$H_a = \frac{OP_{п.ф.}}{OP_{пр}},$$

где $OP_{п.ф.}$ – фактический (плановый) объем выпуска за соответствующий период функционирования основных фондов; $OP_{пр}$ – прогнозируемый объем выпуска продукции в течение срока службы основных фондов.

Данный метод позволяет наиболее точно учесть в себестоимости размер основных фондов. В условиях неустойчивой рыночной конъюнктуры, проблем со сбытом и колебаний объемов производства его применение снижает себестоимость выпускаемой продукции.

Амортизационная политика в Республике Беларусь. Данная политика направлена на приведение системы формирования амортизационного фонда в соответствие с условиями хозяйствования в переходный период и повышение эффективности начисления и использования амортизации как основного источника инвестиций в воспроизводство основных фондов. Предполагается не только свобода предприятий в выборе модели амортизации и методов ее начисления, но и создание поля для маневра предприятий, которые активно инвестируют в основные фонды. С этой целью предусматривается ряд направлений:

- применение организациями всех форм собственности нелинейных методов ускоренной амортизации в первые годы эксплуатации оборудования;
- обеспечение права использовать различные методы начисления амортизации и возможности перехода в течение срока службы основных фондов с одного метода начисления амортизации на другой в зависимости от финансового положения и перспективного плана развития;
- использование прогрессивного метода начисления амортизации (с замедлением в начальный период) для вновь создаваемых производств с высокими начальными капитальными вложениями до выхода на проектную мощность;

- употребление диапазонных норм амортизации для укрупненных групп основных фондов, в рамках которых предприятие вправе само выбирать объем отчислений в амортизационный фонд;

- распространение ускоренной амортизации в случаях производства экспортной продукции и продукции, которая не может быть закуплена по импорту и пользуется повышенным или быстроприходящим спросом и выпуск ее отличается высоким уровнем рентабельности.

5. Эффективность использования основных фондов: показатели, пути повышения

Показателями использования основных фондов являются:

- показатели эффективного использования основных фондов (фондоотдача, фондоемкость, рентабельность основных фондов);

- показатели, характеризующие движение основных фондов (коэффициент обновления, коэффициент ввода, коэффициент выбытия, коэффициент износа, коэффициент годности)*;

- показатели, характеризующие степень использования мощности основных фондов (коэффициент интенсивной загрузки основных производственных фондов, коэффициент экстенсивной загрузки ОПФ, коэффициент интегрального использования ОПФ, коэффициент сменности).

Обобщающим показателем, характеризующим использование основных фондов на предприятии, является *показатель фондоотдачи* (Φ_o), который рассчитывается по формуле

$$\Phi_o = \frac{ВП}{\Phi_{сг}},$$

где ВП – стоимость произведенной за год продукции в натуральном или стоимостном выражении; $\Phi_{сг}$ – среднегодовая стоимость ОПФ.

Фондоотдача показывает, сколько рублей продукции произведено на 1 рубль ОПФ.

Обратным показателем фондоотдачи является показатель *фондоемкости* продукции (Φ_e):

* Данные показатели рассмотрены ранее в вопросе 1 темы 5.

$$\Phi_e = \frac{\Phi_{\text{сг}}}{\text{ВП}}, \quad \text{или} \quad \Phi_e = \frac{1}{\Phi_o}.$$

Фондоёмкость отражает стоимость ОПФ, приходящихся на 1 рубль произведенной за год продукции.

Фондовооруженность труда (Φ_v) можно рассчитать по формуле

$$\Phi_v = \frac{\Phi_{\text{сг}}}{\text{Ч}_p},$$

где Ч_p – среднесписочная численность рабочих.

К показателям эффективности использования ОПФ можно в определенной мере отнести:

- *рентабельность всего имущества предприятия* ($P_{\text{и}}$):

$$P_{\text{и}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя величина активов баланса}} 100;$$

- *рентабельность собственных средств* ($P_{\text{с.с}}$):

$$P_{\text{с.с}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя величина собственных средств}} 100;$$

- *рентабельность производственных фондов* ($P_{\text{п.ф}}$):

$$P_{\text{п.ф}} = \frac{\text{Прибыль}}{\Phi_{\text{сг}} + \text{Об}_\phi} 100,$$

где $\Phi_{\text{сг}}$ – среднегодовая стоимость ОПФ; Об_ϕ – среднегодовые остатки нормируемых оборотных фондов.

Показателем, характеризующим уровень использования ОПФ, является и *рентабельность основных фондов* ($P_{\text{о.ф}}$):

$$P_{\text{о.ф}} = \frac{\text{Прибыль}}{\Phi_{\text{сг}}} 100.$$

Для характеристики процессов, влияющих на структуру основных средств, используются следующие показатели:

- *коэффициент обновления* (K_o) отражает интенсивность обновления основных средств и исчисляется как отношение стоимости новых поступивших за отчетный период основных средств ($\Phi_{\text{п}}$) и их стоимости на конец этого же периода ($\Phi_{\text{к}}$):

$$K_o = \frac{\Phi_{\text{п}}}{\Phi_{\text{к}}};$$

• коэффициент выбытия ($K_{\text{выб}}$) характеризует степень интенсивности выбытия основных средств из сферы производства и рассчитывается как отношение стоимости выбывших за отчетный период основных фондов ($\Phi_{\text{выб}}$) к их стоимости на начало этого же периода ($\Phi_{\text{н}}$):

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{н}}};$$

• коэффициент ввода ($K_{\text{в}}$) характеризует интенсивность обновления основных средств и рассчитывается как отношение стоимости введенных за отчетный период основных фондов ($\Phi_{\text{в}}$) к их стоимости на конец этого же периода ($\Phi_{\text{к}}$):

$$K_{\text{в}} = \frac{\Phi_{\text{в}}}{\Phi_{\text{к}}};$$

• коэффициент прироста ($K_{\text{пр}}$) характеризует уровень прироста основных средств или отдельных его групп за определенный период и рассчитывается как отношение стоимости прироста основных средств ($\Phi_{\text{пр}}$) к их стоимости на начало периода ($\Phi_{\text{н}}$):

$$K_{\text{пр}} = \frac{\Phi_{\text{пр}}}{\Phi_{\text{н}}};$$

• коэффициент износа ($K_{\text{и}}$) определяется как отношение суммы износа ($\sum_{i=1}^n A$) к первоначальной стоимости основных средств ($\Phi_{\text{п}}$):

$$K_{\text{и}} = \frac{\sum_{i=1}^n A}{\Phi_{\text{п}}};$$

• коэффициент годности ($K_{\text{г}}$) – это отношение остаточной стоимости основных фондов ($\Phi_{\text{о}}$) к первоначальной стоимости ($\Phi_{\text{п}}$):

$$K_{\text{г}} = \frac{\Phi_{\text{о}}}{\Phi_{\text{п}}}, \text{ или } K_{\text{г}} = 1 - K_{\text{и}}.$$

К системе взаимосвязанных показателей, характеризующих уровень использования активной части ОПФ и производственных мощностей, а также раскрывающих резервы возможного улучшения их использования, относятся:

- коэффициент экстенсивного использования ($K_э$), который характеризует уровень использования активной части ОПФ во времени:

$$K_э = \frac{T_ф}{T_{реж}},$$

где $T_ф$ – фактическое время работы машин и оборудования, $T_{реж}$ – режимный фонд времени работы машин и оборудования;

- коэффициент интенсивного использования ($K_и$), который характеризует уровень использования машин и оборудования по мощности:

$$K_и = \frac{\Pi_ф}{\Pi_{пл}},$$

где $\Pi_ф$ – фактическая производительность машин и оборудования, $\Pi_{пл}$ – плановая производительность машин и оборудования;

- коэффициент интегрального использования ($K_{инт}$), который характеризует уровень использования машин и оборудования как по времени, так и по мощности:

$$K_{инт} = K_э \cdot K_и;$$

- коэффициент сменности ($K_{см}$), характеризующий уровень использования ОПФ во времени:

$$K_{см} = \frac{МС_1 + МС_2 + МС_3}{K_{уст}},$$

где $МС_1$ – количество машино-смен работы оборудования только в одну смену; $МС_2$ – количество машино-смен работы оборудования в две смены; $МС_3$ – количество машино-смен работы оборудования в три смены; $K_{уст}$ – количество установленного оборудования.

Основная задача организации должна сводиться к тому, чтобы не допускать чрезмерного старения ОПФ (особенно активной части), так как от этого зависят уровень их физического

и морального износа, а следовательно, и результаты работы предприятия.

Улучшение использования основных средств отражается в финансовых результатах работы предприятия за счет:

- увеличения выпуска продукции;
- снижения себестоимости;
- улучшения качества продукции;
- снижения налога на имущество;
- увеличения балансовой прибыли.

Для улучшения использования основных средств в организации применяются следующие способы:

- освобождение предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдача их в аренду;
- своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- приобретение высококачественных основных средств;
- повышение уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременное обновление, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышение коэффициента сменности работы организации, если в этом имеется экономическая целесообразность;
- улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышение уровня механизации и автоматизации производства;
- повышение уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- внедрение новой техники и прогрессивной технологии (малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей);
- совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся в организации за тот или иной период времени.

6. Обновление основных производственных фондов

Обновление основных фондов означает процесс замены устаревших средств труда новыми, более совершенными.

Различают частичное и полное обновление. При *частичном* обновлении заменяются отдельные узлы и детали орудий труда, восстанавливаются разрушенные конструкции зданий, сооружений и т.д. С организационно-технической стороны частичное обновление выражается в капитальном ремонте и модернизации. *Полное* обновление основных фондов осуществляется в форме технического перевооружения, реконструкции, расширения, нового строительства. В результате происходит полное обновление отдельных станков, машин и агрегатов путем вывода из производства устаревших основных фондов и замены их новыми орудиями труда.

Основные фонды на предприятии в процессе их эксплуатации постоянно изнашиваются, и для поддержания их в работоспособном состоянии периодически необходимо проводить их ремонт.

Ремонт – это возмещение физического износа отдельных конструктивных элементов (узлов, деталей и т.д.) и поддержка основных фондов в работоспособном состоянии в течение срока их службы. Различают три вида ремонта: восстановительный, текущий и капитальный.

Восстановительный ремонт – это особый вид ремонта, вызываемый различными обстоятельствами: стихийными бедствиями (наводнение, пожар, землетрясение), военными разрушениями, длительным бездействием основных фондов.

Текущий ремонт – это мелкий ремонт, который производится в процессе функционирования основных фондов, как правило, без длительного перерыва процесса производства. При мелком ремонте заменяются отдельные детали и узлы, осуществляются определенные починочные работы и другие мероприятия.

Капитальный ремонт – это существенный ремонт основных фондов, который сопровождается полной разборкой машины, заменой изношенных деталей и узлов. После капитального ремонта технические параметры машины должны приблизиться к первоначальным.

Модернизация представляет собой техническое усовершенствование основных фондов с целью устранения морального изнашивания и повышения технико-экономических показателей до уровня новейшего оборудования. По степени обновления различают частичную и комплексную модернизацию (коренная переделка). По способам и задачам проведения раз-

личают модернизацию типовую и целевую. *Типовая* модернизация – это массовые однотипные изменения в серийных конструкциях. *Целевая* модернизация – это усовершенствования, связанные с потребностями конкретного производства.

Реконструкция и техническое перевооружение – совершенствование активной части основных фондов без расширения имеющихся зданий и сооружений.

Расширение – это строительство дополнительных производств в действующей организации с целью создания дополнительных или новых производственных мощностей.

Новое строительство – ввод в действие новых предприятий с основными фондами, соответствующими требованиям технического прогресса, с целью создания новой производственной мощности.

Экономический эффект обновления основных фондов выражается в росте производительности труда, снижении затрат, повышении культуры производства, улучшении условий труда.

Для характеристики процесса обновления основных фондов используются *коэффициенты обновления и выбытия*.

Одной из форм обновления основных фондов является лизинг.

Лизинг – это форма аренды, связанная с передачей в пользование машин, оборудования, транспортных и иных материальных средств.

Суть лизинговой операции состоит в предоставлении одной стороной – лизингодателем, другой стороне – лизингополучателю имущества в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе лизингового договора. Целью лизинга является содействие развитию НТП, развитие материально-технической базы организации, их техническое перевооружение, расширение кооперации между отечественными и зарубежными организациями.

В лизинговой сделке участвуют три стороны:

- *лизингодатель* (арендодатель) – специализированная лизинговая компания, приобретающая имущество в собственность и передающая его во временное пользование за определенную плату, либо сам производитель данного имущества;
- *лизингополучатель* (арендатор) – организация, арендующая имущество;
- *продавец* – организация-производитель необходимого имущества.

Договор лизинга должен содержать:

- точное описание предмета лизинга;
- объем передаваемых прав собственности;
- наименование места и указание порядка передачи предмета лизинга;
- указание срока действия договора лизинга;
- порядок балансового учета предмета лизинга;
- порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
- перечень дополнительных услуг, предоставленных лизингодателем на основании договора комплексного лизинга;
- указание общей суммы договора лизинга и размера вознаграждения лизингодателя;
- порядок расчетов (график платежей);
- определение обязанности лизингодателя или лизингополучателя застраховать предмет лизинга от связанных с договором лизинга рисков, если иное не предусмотрено договором.

Виды лизинга в зависимости от различных классификационных признаков приведены в табл. 5.

Таблица 5

Классификация лизинга

Принцип классификации	Виды лизинга	Классификационные признаки
1	2	3
Срок лизинга	Рейтинг Хайринг Собственно лизинг	От нескольких дней до месяца От нескольких месяцев до года От года до нескольких лет
Механизм осуществления лизинга	Прямой Возвратный	Право собственности принадлежит лизингодателю Продавец пользуется бывшей собственностью на правах аренды
По степени окупаемости объекта лизинга	Оперативный Финансовый	Лизинг с неполной окупаемостью Лизинг с полной окупаемостью
По отношению к объекту лизинга	Чистый	Расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель

1	2	3
	Полный Частичный	Расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингодатель С частичным набором услуг лизингодателя
В зависимости от участников лизинговой сделки	Внутренний Международный	Все участники сделки представляют одну страну Участники лизинговой сделки резиденты разных государств
От степени риска	Необеспеченный лизинг Частично обеспеченный лизинг Гарантированный (обеспеченный) лизинг	Лизинг без залога Наличие страхового депозита, покрывающего определенную долю расходов лизингодателя Риски распределяются между несколькими субъектами, выступающими гарантами лизингополучателя, либо страховыми компаниями

Рассмотрим подробнее наиболее распространенные виды лизинга.

По механизму осуществления лизинг делится на прямой и возвратный. При *прямом* лизинге лизингодатель покупает имущество у поставщика и поставляет его арендатору, получая арендную плату в течение всего срока лизинга. Этот вид лизинга целесообразен в тех случаях, когда арендатор полностью переоснащает свое производство. При *возвратном* лизинге организация-изготовитель продает свое имущество лизинговой компании и одновременно заключает соглашение о долгосрочной аренде этого имущества на условиях лизинга, т.е. переходит из собственника имущества в его арендатора.

По степени окупаемости объекта лизинг делится на оперативный и финансовый. *Оперативный* лизинг – это лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть его. *Финансовый* лизинг – это лизинг с полной окупаемостью, и, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная амортизация имущества или близкая к полной, и, соответственно, происходит выплата лизингодателю стоимости имущества.

Размер, форма и периодичность лизинговых платежей определяются договором лизинга. Договором может быть предусмотрена отсрочка лизинговых платежей на срок не более 180 дней с момента начала использования предмета лизинга. В состав вознаграждения лизингодателя входят оплата услуг по осуществлению лизинговой сделки и процент за использование собственных средств лизингодателя, направленных на приобретение предмета лизинга и/или на выполнение дополнительных услуг.

Существуют три метода расчета лизинговых платежей:

- с фиксированной суммой оплаты;
- с авансом;
- метод минимальных платежей.

Метод с фиксированной суммой оплаты – если платежи по лизингу производятся равными суммами, то сумма платежа определяется по формуле сложных процентов:

$$\Pi = C \cdot P / [1 - 1 / (1 + P)],$$

где C – стоимость лизинговых основных фондов, р.; P – процентная ставка за время платежа, в долях единицы.

Метод с авансом – лизингополучатель в момент заключения договора лизинга выплачивает лизингодателю аванс, размер которого установлен в договоре. Оставшаяся часть лизинговых платежей за вычетом аванса начисляется и выплачивается в течение всего срока действия лизинга аналогично первому методу.

Метод минимальных платежей – сумма платежей за лизинг рассчитывается по формуле

$$\Pi = A + K + B + D + H,$$

где A – сумма амортизационных отчислений по лизинговому имуществу, р.; K – плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы, р.; B – комиссионное вознаграждение лизингодателя за предоставление имущества по договору лизинга, р.; D – стоимость дополнительных услуг, предоставляемых лизингополучателю со стороны лизингодателя на основании договора, р.; H – налог на добавленную стоимость (НДС), р.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое основные производственные фонды (ОПФ)?
2. По каким признакам классифицируются основные фонды?
3. Какие вы знаете виды структур ОПФ?
4. Что такое первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость основных средств?
5. Как рассчитывается среднегодовая стоимость основных средств?
6. Какие существуют виды износа основных фондов?
7. Что такое амортизация?
8. Как определяются нормы амортизационных отчислений?
9. Какие существуют способы начисления амортизации?
Охарактеризуйте их.
10. Какие вы знаете показатели эффективности использования основных средств?
11. Назовите основные формы обновления основных фондов.
12. Какие показатели характеризуют обновление и техническое состояние основных средств?
13. Назовите пути улучшения использования основных фондов в организации.
14. Какие существуют виды лизинга?

Тема 6. Оборотные средства организации и эффективность их использования

Основные понятия: оборотные средства; оборотные производственные фонды; фонды обращения; состав и структура оборотных средств; собственные, заемные и привлеченные оборотные средства; текущий, страховой, транспортный и технологический запас; норматив производственных запасов; норматив незавершенного производства; норматив расходов будущих периодов; норматив готовой продукции на складе организации; коэффициент оборачиваемости; период оборота.

Вопросы для рассмотрения

1. Сущность, состав и структура оборотных средств.
2. Кругооборот и оборот оборотных средств.

3. Источники формирования и процесс нормирования оборотных средств.

4. Эффективность использования оборотных средств: показатели, пути повышения.

1. Сущность, состав и структура оборотных средств

Оборотные средства обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции, работ, услуг.

Оборотные средства имеют особенность: при правильной организации и стабильной работе предприятия они не расходуются, а лишь меняют свою форму. Совершая непрерывный кругооборот, они переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму фондов обращения и оборотных производственных фондов. Функция оборотных средств состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота товарно-материальных ценностей на стадии приобретения, производства и реализации.

Оборотные средства представляют собой совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и в фонды обращения.

Оборотные производственные фонды – предметы труда, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла, утрачивают натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции. Оборотные фонды являются материальной основой производства, обеспечивают процесс производства продукции, образования ее стоимости.

Фонды обращения непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств организации. Фонды обращения включают в себя готовую продукцию на складе организации, товары отгруженные, но не оплаченные (дебиторская задолженность), средства в незаконченных расчетах и денежные средства в банках и кассе организации.

Оборотные средства (оборотный капитал) обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства, постоянное возобновление его материальной основы – предметов труда и материальных и быстро изнашивающихся средств труда.

Под **составом оборотных средств** следует понимать перечень элементов (статей), образующих оборотные средства. Для

изучения состава и структуры оборотные средства группируются по следующим признакам:

- по сферам оборота:
 - оборотные производственные фонды, т.е. сфера производства;
 - фонды обращения, т.е. сфера обращения;
- по элементам:
 - производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части, материалы безотходного производства) – это предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс, но находятся в организации в определенном размере, обеспечивая непрерывность производственного процесса;
 - незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства (незаконченная продукция) – это предметы труда, которые уже вступили в производственный процесс, но еще пребывают на стадии обработки;
 - расходы будущих периодов – это неовещественные элементы оборотных средств, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции;
 - готовая продукция на складах;
 - продукция отгруженная, но еще не оплаченная;
 - средства в расчетах (дебиторская задолженность);
 - денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках;

Примечание. Общая сумма вышеперечисленных трех пунктов по элементам дает величину *оборотных производственных фондов*, сумма последующих четырех пунктов по элементам – величину *фондов обращения*.

- по охвату нормированием:
 - нормируемые оборотные средства (оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей);
 - ненормируемые оборотные средства (дебиторская задолженность, средства в расчетах, денежные средства в кассе организации и на счетах);
- по источникам финансирования:
 - собственные оборотные средства – средства, постоянно находящиеся в распоряжении организации и формирующиеся за счет собственных ресурсов (прибыли, уставного фонда);

- заемные средства, которые представлены кредитами банков, кредиторской задолженностью и прочими пассивами;
- привлеченные средства – средства, полученные от других организаций, предприятий на определенный срок. Источником привлеченных средств является устойчивая кредиторская задолженность организации (задолженность по заработной плате, страховым платежам и другим устойчивым пассивам);
- в зависимости от отражения в балансах организаций:
 - оборотные средства в запасах;
 - дебиторская задолженность;
 - краткосрочные финансовые вложения;
 - денежные средства;
 - прочие оборотные активы;
- по степени ликвидности (скорости превращения в денежные средства):
 - абсолютно ликвидные;
 - быстро реализуемые оборотные активы;
 - медленно реализуемые оборотные активы.

Классификация оборотных средств по степени их ликвидности характеризует качество средств организации, находящихся в обороте.

К наиболее ликвидным активам относят:

- деньги в кассе и на счетах в банках;
- краткосрочные финансовые вложения.

Быстро реализуемыми активами считаются:

- готовая продукция;
- дебиторская задолженность;
- прочие оборотные активы.

Медленно реализуемыми активами являются:

- запасы и затраты за вычетом расходов будущих периодов;
- НДС по приобретенным товарам.

Структура оборотных средств – соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности, которое измеряется как удельный вес определенной группы оборотных средств в общей сумме оборотных средств.

Структура оборотных средств зависит:

- от специфики организации;
- уровня специализации, концентрации и кооперирования;
- качества готовой продукции;
- ускорения научно-технического прогресса.

2. Кругооборот и оборот оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении и на протяжении одного производственного цикла совершают **кругооборот**, который состоит из трех стадий.

Первая стадия кругооборота оборотных средств организаций начинается с авансирования стоимости в денежной форме (Д) на приобретение сырья, материалов, топлива и других средств производства (Т): Д – Т...

В результате денежные средства принимают форму производственных запасов, выражая переход из сферы обращения в сферу производства. Стоимость при этом не расходуется, а авансируется, так как после завершения кругооборота она возвращается.

Вторая стадия кругооборота совершается в процессе производства (П), где рабочая сила осуществляет производительное потребление средств производства, создавая новый товар (T_n), несущий в себе перенесенную и вновь созданную стоимость. Авансированная стоимость снова меняет свою форму – из производительной она переходит в товарную: Т – П – T_n ...

Третья стадия кругооборота заключается в реализации произведенной готовой продукции (работ, услуг) и получении денежных средств. На этой стадии оборотные средства вновь переходят из сферы производства в сферу обращения. Прерванное товарное обращение возобновляется, и стоимость из товарной формы переходит в денежную: T_n – D_n .

Разница между суммой денежных средств, затраченных на изготовление и реализацию продукции (работ, услуг) и полученных от реализации произведенной продукции (работ, услуг), составляет денежные накопления организации.

Формула кругооборота оборотных средств показывает последовательное прохождение оборотными средствами его стадий, изменение натурально-вещественной формы оборотных средств:

$$Д - Т \dots П \dots T_n - D_n,$$

где D_n – выручка за реализацию нового товара.

Совершая полный кругооборот, оборотные средства функционируют на всех стадиях одновременно, что обеспечивает непрерывность процессов производства и обращения. Закон-

чив один кругооборот, оборотные средства вступают в новый, тем самым осуществляется их непрерывный оборот.

Кругооборот капитала, рассматриваемый не как отдельный акт, а как непрерывный процесс, представляет собой **оборот капитала**.

Время оборота капитала – это время, на которое предприниматель авансирует капитал, по истечении которого последний возвращается в первоначальных размерах и форме. Время оборота капитала включает время производства и время обращения.

Время производства – рабочий период, время естественных процессов, перерыва в процессе труда, время запасов и т.д.

Время обращения – время приобретения факторов производства и время продажи товаров. Оно связано с комплектованием партии товаров, транспортировкой, временем заключения сделки и т.д. Предпринимательские фирмы стремятся до предела уменьшить время производства и время обращения капитала, всячески рационализируя движение капитала.

3. Источники формирования и процесс нормирования оборотных средств

Для формирования оборотных средств организация использует собственные и приравненные к ним средства, а также привлеченные и заемные ресурсы.

Источниками формирования оборотных средств могут быть:

- прибыль;
- кредиты (банковские и коммерческие, т.е. отсрочка оплаты);
- акционерный (уставный) капитал;
- паевые взносы;
- бюджетные средства;
- перераспределенные ресурсы (страхование), кредиторская задолженность;
- привлеченные средства других организаций и т.д.

Собственные средства должны покрывать минимальную потребность организации в оборотном капитале. Они служат источником формирования нормируемых оборотных средств.

Первоначальное формирование оборотных средств происходит в момент создания организации за счет вкладов учреди-

телей. Это находит отражение в уставном капитале, который включает основные и оборотные средства, инвестированные в производство.

На действующих предприятиях собственные оборотные средства пополняются за счет:

- нераспределенной чистой прибыли;
- фондов накопления;
- целевого финансирования;
- резервного капитала;
- дополнительной эмиссии акций.

Для осуществления хозяйственной деятельности организации целесообразно привлечение и заемных средств. **Заемные средства** представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах, например под сезонные сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, под отгруженную продукцию, временное восполнение недостатка собственных оборотных средств, осуществление расчетов и др.

Привлеченные средства – это средства, временно используемые в обороте, а также не принадлежащие предприятию, но постоянно находятся в его обороте.

Если наличие собственных оборотных средств меньше, чем нормативная величина запасов и затрат, то разница показывает недостаток собственных оборотных средств.

Источниками финансирования недостатка собственных оборотных средств являются:

- чистая прибыль;
- периодическая дооценка товарно-материальных ценностей по решениям Правительства республики;
- выпуск в обращение долговых ценных бумаг;
- банковские кредиты;
- бюджетные ссуды и займы;
- инвестиционный налоговый кредит, представляющий временную отсрочку платежей.

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств имеет важное значение в обеспечении финансовой устойчивости предприятия.

Под **нормированием оборотных средств** понимается процесс определения минимальной, но достаточной (для нормаль-

ного протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии.

Нормирование оборотных средств зависит от следующих факторов:

- длительности производственного цикла;
- согласованности и четкости в работе заготовительного, обрабатывающего и выпускающего цехов;
- условий снабжения;
- отдаленности поставщиков от потребителей;
- скорости перевозок, вида и бесперебойности работы транспорта;
- времени подготовки материалов для запуска их в производство;
- условий реализации продукции;
- системы и формы расчетов, скорости документооборота, возможности прогнозирования факторинга и др.

Принципы нормирования:

- нормативы устанавливаются по каждому элементу оборотных средств в минимальных размерах, в денежном выражении;
- при расчете нормативов по каждому элементу оборотных средств необходимо увязывать производственные и финансовые показатели;
- при установлении нормативов учитываются задания по ускорению оборачиваемости оборотных средств.

В основе расчетов нормативов лежат:

- объемы производства;
- условия материально технического снабжения;
- условия сбыта готовой продукции.

Для расчета нормативов оборотных средств используются следующие методы.

Аналитический (опытно-статистический) метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объема производства. Он отражает сложившуюся практику организации производства, снабжения, сбыта. При анализе имеющихся *товарно-материальных ценностей (ТМЦ)* их фактически запасы корректируются, а излишние (ненужные) ТМЦ исключаются.

Коэффициентный метод предполагает, что в сводный норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объема производства и на ускорение оборо-

чиваемости оборотных средств. Применять дифференцированные коэффициенты по элементам оборотных средств можно, если нормативы периодически уточняются. При данном методе запасы и затраты подразделяются на зависящие от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие (запчасти, МБП, расходы будущих периодов).

Метод прямого счета предусматривает научно-обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировки товарно-материальных ценностей, практике расчетов между организациями.

Расчет нормативов оборотных средств осуществляется в данной последовательности:

- устанавливаются частные нормативы;
- определяется совокупный норматив;
- совокупный норматив распределяется по подразделениям.

Нормированию подлежат следующие элементы оборотных средств:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция на складе организации.

В процессе нормирования оборотных средств разрабатываются нормы и нормативы.

Норматив оборотных средств – минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающая хозяйственную деятельность организации. Рассчитываются на конкретный период (год, квартал, месяц, декада).

Норма оборотных средств – относительная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному запасу товарно-материальных ценностей. Она устанавливается в днях и может быть установлена на относительно длительный период.

Общий норматив оборотных средств ($H_{\text{общ}}$) состоит из суммы частных нормативов:

$$H_{\text{общ}} = H_{\text{п.з}} + H_{\text{н.п}} + H_{\text{р.б.п}} + H_{\text{г.п}},$$

где $H_{\text{п.з}}$ – норматив производственных запасов; $H_{\text{н.п}}$ – норматив незавершенного производства; $H_{\text{р.б.п}}$ – норматив расходов будущих периодов; $H_{\text{г.п}}$ – норматив готовой продукции.

Норматив производственных запасов ($N_{п.з}$) в общем виде складывается из норматива текущего запаса, подготовительно-го и страхового и может быть определен по формуле

$$N_{п.з} = Q_{сут} (N_{тек} + N_{п} + N_{стр} + N_{транс} + N_{техн}),$$

где $Q_{сут}$ – среднесуточное потребление материалов; $N_{тек}$ – норма текущего запаса, дн.; $N_{п}$ – норма подготовительного запаса, дн.; $N_{стр}$ – норма страхового запаса, дн.; $N_{транс}$ – норма транспортного запаса, дн.; $N_{техн}$ – норма технологического запаса, дн.

Норма производственного запаса оборотных средств ($N_{п}$) по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем ($Z_{тек}$), страховом ($Z_{стр}$), транспортном ($Z_{транс}$), технологическом ($Z_{техн}$) и подготовительном ($Z_{подг}$) запасах:

$$N_{п} = Z_{тек} + Z_{стр} + Z_{транс} + Z_{техн} + Z_{подг}.$$

Текущий запас обеспечивает бесперебойную производственную деятельность организации и является основной частью оборотных средств. Предназначен для обеспечения производства материальными ресурсами между двумя очередными поставками.

Норматив текущего запаса (дн.) равен интервалу между поставками:

$$Z_{тек} = P_{сут} \cdot I,$$

где $P_{сут}$ – суточный расход материала.

Подготовительный запас создается на время, необходимое для подготовки и запуска в производство поступившего материала (время приемки, складирования, лабораторного анализа материалов).

Как правило, подготовительный запас устанавливается на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Страховой запас ($Z_{стр}$, дн.) создается для обеспечения бесперебойной работы организации на случай возможных нарушений периодичности поставок материалов. Он определяется по формуле

$$Z_{\text{стр}} = \frac{Z_{\text{тек}}}{2}.$$

Норматив страхового запаса:

$$Z_{\text{стр}} = P_{\text{сут}} \cdot (I_{\text{ф}} - I_{\text{пл}}) \cdot 0,5, \text{ или } Z_{\text{стр}} = P_{\text{сут}} \cdot N_{\text{стр}} \cdot 0,5,$$

где $(I_{\text{ф}} - I_{\text{пл}})$ – разрыв в интервале поставок.

Транспортный запас создается на предприятиях на те поставки, по которым возникает разрыв между сроками поступления платежных документов и материалов. Он определяется как превышение сроков грузооборота (время доставки товара от поставщика покупателю) над сроками документооборота.

Норматив транспортного запаса рассчитывается по формуле

$$Z_{\text{транс}} = P_{\text{сут}} \cdot (I_{\text{ф}} - I_{\text{пл}}) \cdot 0,5, \text{ или } Z_{\text{транс}} = P_{\text{сут}} \cdot N_{\text{транс}} \cdot 0,5.$$

Технологический запас – время, необходимое для подготовки материалов к производству. Норматив технологического запаса определяется по формуле

$$Z_{\text{тех}} = (Z_{\text{тек}} + Z_{\text{стр}} + Z_{\text{транс}}) \cdot K_{\text{тех}},$$

где $K_{\text{тех}}$ – коэффициент технологического запаса, %. Он устанавливается комиссией из представителей поставщика и потребителя.

Потребность в оборотных средствах *по незавершенному производству* ($\Phi_{\text{н.п}}$) определяется умножением однодневного выпуска продукции на норму незавершенного производства либо по формуле

$$\Phi_{\text{н.п}} = Q_{\text{сут}} \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{н.з}},$$

где $Q_{\text{сут}}$ – среднесуточные затраты на производство продукции, р.; $T_{\text{ц}}$ – длительность производственного цикла, дн.; $K_{\text{н.з}}$ – коэффициент нарастания затрат, который рассчитывается как отношение средней себестоимости незавершенного производства ($C_{\text{н.п}}$) к производственной себестоимости готовой продукции ($C_{\text{пр}}$):

$$K_{н.з} = \frac{C_{н.п.}}{C_{пр}}$$

Потребность в оборотных средствах *по расходам будущих периодов* ($\Phi_{р.б.п.}$) устанавливается методом прямого счета или расчетно-аналитическим методом:

$$\Phi_{р.б.п.} = \Phi_{р.б.п.н} + \Phi_{р.п.пл} - \Phi_{р.с.пл},$$

где $\Phi_{р.б.п.н}$ – сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода, р.; $\Phi_{р.п.пл}$ – расходы, производимые в планируемом периоде, р.; $\Phi_{р.с.пл}$ – расходы, списываемые на себестоимость продукции в планируемом периоде или погашаемые за счет специальных источников, р.

Потребность в оборотных средствах *по готовой продукции* ($\Phi_{г.п.}$) устанавливается умножением однодневного выпуска продукции по себестоимости на норму запаса готовой продукции:

$$\Phi_{г.п.} = S_{отг} \cdot N_{г.п.}$$

где $S_{отг}$ – среднесуточная отгрузка готовой продукции по производственной себестоимости в планируемом периоде, р.; $N_{г.п.}$ – норма запаса готовой продукции по i -му виду изделий, дн.

Определение потребности в оборотных средствах организации на планируемый период осуществляется путем расчета относительных норм запаса (переходящих остатков) оборотных средств в денежном выражении по отдельным статьям (элементам) и в целом общей их суммы.

4. Эффективность использования оборотных средств: показатели, пути повышения

Эффективность использования оборотных средств характеризуют следующие взаимосвязанные показатели оборачиваемости:

- коэффициент оборачиваемости;
- длительность одного оборота, дн.;
- коэффициент (закрепления) загрузки оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$) характеризует скорость их оборота за рассматриваемый период:

$$K_{об} = \frac{РП}{Об_{ср}},$$

где РП – объем реализуемой продукции за рассматриваемый период в отпускных ценах, р.; Об_{ср} – средний остаток всех оборотных средств за рассматриваемый период, р.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов совершаемых оборотными средствами за год. Средний остаток оборотных средств определяется по формуле средней хронологической величины.

Длительность одного оборота, дн. ($T_{об}$) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции:

$$T_{об} = \frac{Д_k}{K_{об}}, \text{ или } T_{об} = \frac{Об_{ср} \cdot Д_k}{РП},$$

где $Д_k$ – количество календарных дней в году.

Коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств ($K_з$) в обороте показывает сумму оборотных средств, приходящуюся на один рубль реализованной продукции:

$$K_з = \frac{Об_{ср}}{РП}.$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение их в результате этого в любой форме позволит организации направить средства на развитие, не привлекая дополнительных финансовых ресурсов.

Под *ускорением оборачиваемости* понимается сокращение длительности одного оборота. Организация при той же сумме оборотных средств может выпустить и реализовать больше продукции, и следовательно, получить больше прибыли, повысить рентабельность.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств отражается в показателях их **высвобождения**. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение оборотных средств ($ОС_a$) происходит в том случае, когда выполнение или перевыполнение

производственной программы обеспечивается при использовании меньшей суммы оборотных средств, чем предусмотрено планом:

$$OC_a = OC_{отч} - OC_{пл},$$

где $OC_{отч}$ и $OC_{пл}$ – оборотные средства в отчетном и планируемом периодах, р.,

$$\text{или } OC_a = \frac{РП_{отч}}{K_{об.отч}} - \frac{РП_{пл}}{K_{об.пл}},$$

где $РП_{отч}$ и $РП_{пл}$ – соответственно объем реализованной продукции в отчетном и планируемом периодах, р.; $K_{об.отч}$ и $K_{об.пл}$ – коэффициенты оборачиваемости соответственно в отчетном и планируемом периодах.

Относительное высвобождение оборотных средств имеет место тогда, когда темпы роста объемов продаж опережают темпы роста оборотных средств. В этом случае меньшим объемом оборотных средств обеспечивается больший объем реализации.

Относительное высвобождение оборотных средств (OC_o) рассчитывается по формуле

$$OC_o = OC_{отч} \cdot I_{о.п} - OC_{пл},$$

где $I_{о.п}$ – индекс объема производства за анализируемый период,

$$\text{или } OC_o = \frac{РП_{отч}}{K_{об.отч}} - \frac{РП_{отч}}{K_{об.пл}}.$$

В современных условиях одной из важнейших задач организации является ускорение оборачиваемости оборотных средств на всех стадиях:

- на *стадии производственных запасов*:
 - применение экономически обоснованных норм запаса;
 - приближение поставщиков сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий к потребителям;
 - использование прямых связей;
 - расширение оптовой торговли материалами и оборудованием;

- комплексная механизация, автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах;
- на *стадии незавершенного производства*:
 - ускорение освоения достижений научно-технического прогресса;
 - развитие стандартизации, унификации, типизации;
 - совершенствование форм организации промышленного производства;
 - применение более экономичных конструкционных материалов;
 - совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;
- на *стадии обращения*:
 - приближение потребителей к изготовителям продукции;
 - совершенствование системы расчетов;
 - увеличение объема реализованной продукции, выполненной по прямым заказам;
 - изготовление продукции из экономлененных материалов.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет использования следующих факторов:

- оптимизации производственных запасов;
- опережающего темпа роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств;
- увеличения объема производства и реализации продукции при неизменном уровне оборотных средств;
- совершенствования системы снабжения и сбыта;
- снижения материалоемкости и энергоемкости продукции;
- повышения качества продукции и ее конкурентоспособности;
- сокращения длительности производственного цикла и др.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение экономической категории «оборотные средства».
2. В чем отличие оборотных фондов от основных фондов?
3. Перечислите составные элементы оборотных средств.
4. В чем состоит функция оборотных средств?
5. Как подразделяются оборотные средства по источнику их формирования?

6. Из каких стадий состоит кругооборот оборотных средств?
7. За счет каких источников формируются оборотные средства организаций?
8. За счет чего пополняются собственные источники формирования оборотных средств?
9. Что такое нормирование оборотных средств?
10. Как определяется общий норматив оборотных средств?
11. Как определяется норматив производственного запаса?
12. Как оценивается эффективность использования оборотных средств?
13. Что показывает коэффициент оборачиваемости?
14. Что называется абсолютным высвобождением оборотных средств?
15. Что называется относительным высвобождением оборотных средств?
16. Назовите пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Тема 7. Материальные ресурсы и эффективность их использования

Основные понятия: *материальные ресурсы; основные и вспомогательные материалы; сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы; норма расхода; общая потребность в материалах; материалоотдача; материалоемкость; коэффициент использования материала; экономия материальных затрат.*

Вопросы для рассмотрения

1. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, структура.
2. Планирование и нормирование расхода материальных ресурсов.
3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов.
4. Факторы и направления повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации.

1. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, структура

Материальные ресурсы представляют собой часть оборотных фондов организации, т.е. тех средств производства, которые полностью потребляются в каждом производственном цикле, целиком переносят свою стоимость на готовую продукцию и в процессе производства меняют или теряют свои потребительские свойства.

Под материальными ресурсами также понимаются потребляемые в процессе производства предметы труда в виде сырья, материалов, покупных изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии. Например, в отраслях пищевой и легкой промышленности затраты на сырье и материалы превышают 80% в себестоимости продукции. В масштабах современной промышленности снижение материальных затрат на 1% обеспечивает многомиллиардную экономию, а значит, и соответствующее увеличение прибыли и доходов.

К сырью, как правило, относят продукцию добывающей промышленности (нефть, руда, песок) и сельского хозяйства (продукты растениеводства, животноводства).

Материалы как продукты труда, прошедшие предварительную обработку, являются продукцией обрабатывающей или перерабатывающей промышленности (черные и цветные металлы, строительные материалы, мука).

По отрасли происхождения сырье делится на промышленное и сельскохозяйственное.

В свою очередь *промышленное сырье* делится:

- на минеральное;
- искусственное (пластмасса, ткани и др.);
- вторичное (отходы и отбросы основного производства, металлолом и др.).

Сельскохозяйственное сырье представлено сырьем растительного и животного происхождения.

По степени участия в изготовлении продукции сырье и материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

К *основным* материалам и сырью относятся те виды сырья и материалов, из которых изготавливается продукция предприятия или которые являются ее составной частью. Наибольшую долю материальных ресурсов предприятия составляют основные материалы, которые в натуральной форме входят в состав готовой продукции, составляя его материальную основу.

К *вспомогательным* материалам относятся материалы, потребляемые в процессе обслуживания производства или добавляемые к основным материалам (смазочные материалы, упаковочные материалы, красители и т.д.).

В экономике различают следующие виды вспомогательных материалов:

- присоединяющиеся к продукту, но не меняющие его потребительского назначения (лакокрасочные материалы, этикетки);
- участвующие в производственном процессе как необходимый элемент, но не присоединяющиеся к готовому продукту (фильтры, катализаторы и т.д.);
- обеспечивающие работу средств труда (смазочные материалы и др.);
- топливо.

По стадии использования различают исходное и вторичное сырье и материалы.

Исходное сырье и первичные материалы представляют собой материальные ресурсы, изначально применяемые для создания продукта.

Вторичным сырьем по отношению к конкретному продукту является сырье, которое повторно вовлечено в процесс производства.

Исходные материалы могут быть подразделены на две группы:

- полуфабрикаты (промежуточная продукция, изготовленная на предыдущих стадиях производственного процесса);
- первичные материалы, поступающие со стороны.

По структуре типового плана счетов различают:

- сырье и материалы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- конструкции и детали;
- топливо;
- тара и тарные материалы;
- запасные части;
- прочие материалы;
- материалы, переданные в переработку на сторону;
- строительные материалы;
- инвентарь и хозяйственные принадлежности;
- специальная оснастка и специальная одежда на складе;
- специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации.

Все материальные ресурсы, используемые в промышленности в качестве предметов труда, условно подразделяются на сырьевые (сырье) и топливно-энергетические. Преобладающую часть основных материалов при производстве продукта называют *сырьем*.

Топливо-энергетические ресурсы по своей экономической природе относятся к вспомогательным материалам, но ввиду их особой значимости для экономики они выделены в самостоятельную группу.

По характеру своего происхождения топливно-энергетические ресурсы принято подразделять:

- на природные (природный газ, уголь, атомная энергия);
- вторичные (отработанный газ, топливные отходы).

Электрическая и тепловая энергия расходуется:

- на основные технологические цели;
- приведение в движение инструмента и оборудования;
- хозяйственные нужды (освещение, вентиляция).

Структура материальных ресурсов – это соотношение отдельных видов сырья и материалов в совокупности материальных ресурсов, измеряется как удельный вес определенной группы сырья или материалов в общей сумме материальных ресурсов.

Необходимым условием эффективного производства продукции, снижения ее себестоимости, роста прибыли и рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества. Рост потребности предприятия в материальных ресурсах может быть удовлетворен экстенсивным путем (приобретением или изготовлением большего количества материалов) или интенсивным (более экономным использованием имеющихся запасов в процессе производства продукции).

2. Планирование и нормирование расхода материальных ресурсов

Планирование и нормирование материальных ресурсов сводится главным образом к организации их экономии на предприятии.

Экономия ресурсов – это количество сырья и материалов, высвобожденных за счет эффективного и рационального их использования, внедрения достижений научно-технического

прогресса и передовых методов организации производства и труда.

Фактическую и плановую экономию можно рассчитать как на единицу продукции, так и на весь выпуск. *Фактическая* экономия представляет собой результат сопоставления фактических отчетных данных, а *плановая* – нормативных данных.

Продолжительное эффективное использование материальных и энергетических ресурсов требует организации их экономии. В работе по организации и планированию использования материальных ресурсов важнейшее место занимает установление прогрессивных норм материалов и топлива.

Нормативный расход материальных ресурсов на единицу продукции или вид работ носит название нормы расхода.

Норма расхода – это установленные планом величины, определяющие максимально допустимые затраты соответствующих материальных ресурсов на производство единицы конкретного вида продукции.

Уровень прогрессивных норм должен быть выше достигнутых средних показателей. Нормы должны ориентировать работников на планомерное внедрение новой техники, отражать передовой производственный опыт и изменяться по мере совершенствования техники, организации производства, роста квалификации кадров.

Наиболее распространенным методом управления технико-экономическими нормами расхода материала и топлива является *расчетно-аналитический метод*.

Сущность метода состоит в том, что норма расхода материалов состоит из трех частей:

- полезное содержание материалов в готовой продукции (чистая масса) – ЧМ;
- отходы, полученные в процессе производства (масса отходов) – M_o ;
- потери, связанные с хранением и транспортировкой материалов (масса потерь) – M_n .

Удельный вес каждой части характеризует структуру нормы. Норма расхода (H_p) материалов рассчитывается по формулам:

$$H_p = \text{ЧМ} + M_o + M_n, \text{ или}$$

$$H_p = \frac{\text{ЧМ} \cdot 100}{100 - \text{процент отходов}}.$$

Общая потребность в основных материалах (ОМ) определяется по формуле

$$ОМ = Н_p \cdot ВП,$$

где ВП – объем выпуска продукции в натуральном выражении.

Потребность предприятия в материалах i -го вида ($M_{\text{общ}_i}$) определяется с учетом следующих составных элементов:

$$M_{\text{общ}_i} = M_{\text{п}_i} + M_{\text{н.т}_i} + M_{\text{р}_i} + \text{НП}_{\text{к.г}_i} + \text{З}_{\text{к.г}_i} - \text{НП}_{\text{н.г}_i} - \text{З}_{\text{н.г}_i} + M_{\text{в}_i},$$

где $M_{\text{п}_i}$ – потребность в материалах на производственные нужды; $M_{\text{н.т}_i}$ – потребность в материалах на внедрение новой техники; $M_{\text{р}_i}$ – потребность в материалах на ремонтно-эксплуатационные нужды; $\text{НП}_{\text{к.г}_i}$, $\text{НП}_{\text{н.г}_i}$ – незавершенное производство на конец и начало года; $\text{З}_{\text{к.г}_i}$, $\text{З}_{\text{н.г}_i}$ – производственные запасы на начало и конец года; $M_{\text{в}_i}$ – внутренние резервы.

3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов

Для *оценки эффективности использования материальных ресурсов* применяется система обобщающих и частных показателей.

К *обобщающим* показателям относятся:

- материалоемкость продукции (M_e);
- материалоотдача продукции (M_o);
- коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат;
- коэффициент материальных затрат.

Наиболее распространенными показателями, характеризующими использование всех материальных ресурсов в организации, являются материалоемкость продукции и обратный ему показатель – материалоотдача.

Материалоемкость и *материалоотдача* определяются по формулам:

$$M_e = \frac{МЗ}{П(РП)}; \quad M_o = \frac{П(РП)}{МЗ},$$

где МЗ – материальные затраты, р.; П(РП) – объем произведенной (реализованной) продукции, р.

Материалоотдача характеризует отдачу от использования материалов, т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

Материалоемкость показывает, сколько материальных затрат фактически приходится на производство единицы продукции.

Коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат определяется отношением индекса валовой продукции к индексу материальных затрат.

Коэффициент материальных затрат ($K_{м.з}$) представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции. Если $K_{м.з}$ больше единицы, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов. Если $K_{м.з}$ меньше единицы, то это свидетельствует, что материальные ресурсы использовались более экономно.

К частным показателям материалоемкости продукции относятся металлоемкость ($E_{мет}$), электроемкость ($E_{эл}$) и энергоемкость ($E_{эн}$), вычисляемые по формулам:

$$E_{мет} = \frac{N_{мет}}{П(РП)};$$

$$E_{эл} = \frac{N_{эл}}{П(РП)};$$

$$E_{эн} = \frac{N_{эн}}{П(РП)},$$

где $N_{мет}$ – количество израсходованного металла; $N_{эл}$ – количество израсходованной электроэнергии; $N_{эн}$ – количество потребленной энергии всех видов, тонн условного топлива; П(РП) – объем произведенной (реализованной) продукции, р.

К частным показателям можно отнести и уровень материалоемкости отдельных изделий – отношение стоимости всех потребленных материалов к цене производства.

Не менее значимыми для анализа и обоснования резервов являются *коэффициенты использования*, которые характеризуют степень использования сырья и материалов.

Коэффициент использования материала ($K_{\text{исп.м}}$) определяется по формуле

$$K_{\text{исп.м}} = \frac{\text{ЧМ}}{H_p}$$

Различают два варианта расчета коэффициента использования: нормативный, фактический.

Нормативный коэффициент использования рассчитывается как отношение полезного расхода (чистого веса) к норме расхода.

Фактический коэффициент использования рассчитывается как отношение полезного расхода к фактическому расходу на данное изделие.

Показатели, обратные коэффициентам использования, называются *расходными коэффициентами*.

Выход продукта (полуфабриката) выражает отношение количества произведенного продукта (полуфабриката) к количеству фактически израсходованного сырья (например, выход ткани из пряжи, пиломатериалов из деловой древесины, сахара из сахарной свеклы и т.д.).

Степень использования полезного вещества, содержащегося в исходном сырье в соответствующем виде, характеризует *коэффициент извлечения продукта из исходного сырья*. Данный показатель определяется отношением количества полезного вещества, извлеченного из исходного сырья, к общему его количеству, содержащемуся в этом сырье.

Относительную экономию, или *перерасход материалов*, (\mathcal{E}_m) определяют по формуле

$$\mathcal{E}_m = P_\phi - \frac{P_{\text{пл}} \cdot B_\phi}{B_{\text{пл}}}$$

где P_ϕ – фактический расход материалов; $P_{\text{пл}}$ – плановый расход материалов на единицу изделия; B_ϕ – фактический выпуск продукции; $B_{\text{пл}}$ – план выпуска продукции.

Относительная экономия материальных затрат ($\mathcal{E}_{\text{м.з}}$) определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{м.з}} = M_6 \cdot K - M_{\text{пл}}$$

где M_6 , $M_{\text{пл}}$ – материальные затраты на общественный продукт в базисном и планируемом годах; K – индекс роста объема

ма производства общественного продукта в планируемом году по сравнению с базисным годом.

4. Факторы и направления повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации

Для повышения эффективности применения материальных ресурсов используются следующие **факторы**, определяющие экономию материалов:

- *материальные*, которые предполагают выбор оптимальных видов материалов, способствующих сокращению их расхода, уменьшению потребления особо дефицитных материалов и снижению размера материальных затрат в себестоимости продукции. К числу материальных факторов относится также подготовка материалов (обогащение и др.);

- *технологические*, включающие выбор таких вариантов технологических процессов, которые сокращают отходы, получаемые в процессе производства. К ним относятся точные методы литья, штамповка, сварка, улучшение раскроя материалов и др.;

- *проектно-конструктивные*, которые приводят к экономии материалов путем выбора оптимальных проектов (конструкций) готовой продукции, ликвидации чрезмерных запасов прочности и излишеств в продукции;

- *организационно-экономические*, заключающиеся в рациональном использовании отходов, сокращении потерь материалов при хранении и транспортировании.

Определены также **направления** повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации:

- комплексное использование сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов;

- качественная подготовка сырья и материалов к производству, внедрение эффективных их заменителей;

- совершенствование нормативной базы;

- внедрение прогрессивных, прежде всего малоотходных и безотходных, технологий производства;

- строгое соблюдение технологических процессов и поддержание технического парка предприятия в рабочем состоянии;

- улучшение качества продукции;

- использование отходов производства в качестве вторичного сырья;

- управление оборотными средствами в организации с целью их минимизации и др.

Снижение материалоемкости продукции позволяет:

- сократить затраты на выпуск продукции;
- повысить конкурентоспособность;
- увеличить прибыль;
- накопить собственные финансовые средства, достаточные для расширенного воспроизводства, внедрения инноваций, и увеличить выпуск продукции из одного и того же количества материальных ресурсов;
- уменьшить нормативную величину оборотных средств, необходимых организации для нормального функционирования;
- улучшить финансовое состояние организации и снизить риск его банкротства.

Контрольные вопросы и задания

1. Что называется материальными ресурсами организации?
2. Что относится к основным материалам?
3. Что относится к вспомогательным материалам?
4. Как рассчитать материалоемкость и материалоотдачу продукции?
5. Что относится к частным показателям материалоемкости продукции?
6. Какие существуют направления повышения эффективности использования материальных ресурсов на предприятии?
7. Что такое норма расхода?
8. Что вы понимаете под экономией материальных ресурсов?
9. Как определить общую потребность в материальных ресурсах?

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 8. Система планирования деятельности организации. Производственная программа

Основные понятия: планирование; цель планирования; принципы планирования (комплексность, непрерывность, сбалансированность и пропорциональность, гибкость, эффективность); методы планирования (балансовый, нормативный, аналитический, программно-целевой, экономико-математический); стратегическое, текущее и оперативно-производственное планирование; бизнес-планирование.

Вопросы для рассмотрения

1. Сущность, цели, функции и задачи планирования в организации.
2. Принципы, методы и классификация планирования.
3. Бизнес-план организации. Порядок разработки бизнес-плана.
4. Производственная программа организации: понятие, структура, назначение, показатели.
5. Производственная мощность организации: понятие, виды, методика расчета и уровень использования.

1. Сущность, цели, функции и задачи планирования в организации

Планирование – один из методов управления предприятием. Планирование включает в себя разработку, обоснование, организацию выполнения и контроль за выполнением планов. Это непрерывный процесс определения целей и способов их достижения, а также оценки возможного влияния принимаемых решений на конечные результаты деятельности организации. Планирование создает основу для четкой, слаженной работы всех структурных подразделений, позволяет выработать комплекс средств и методов, обеспечивающих разработку и внедрение рыночных методов хозяйствования.

Объектом планирования в организации является ее деятельность:

- *хозяйственная* – планирование связано с принятием решений по производству, распределению продукции; об условиях деятельности; по персоналу; по рекламе; по маркетингу; планирование финансовых, инвестиционных, материальных ресурсов;

- *социальная* – планирование оплаты труда, условий труда; переподготовка кадров; планирование льгот и т.д.;

- *экологическая* – планирование снижения отрицательного воздействия на окружающую среду.

Наряду с планами организации разрабатывают прогнозы, концепции, программы.

Прогноз – это система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития организации.

Концепция – система научно обоснованных представлений о стратегических целях и приоритетах развития организации.

Программа – система целевых ориентиров, путей и средств достижения стратегических целей, приоритетных направлений развития организации, ее подразделений, филиалов, представительств и т.д.

Сущность планирования заключается:

- в удовлетворении спроса потребителей в соответствующих товарах и получении максимальной прибыли;

- обосновании определенных и поддержании необходимых пропорций развития предприятия;

- обосновании относительного соответствия целей и задач предприятия его возможностям в насыщении рынка товарами.

К целям планирования относятся:

- повышение эффективности работы организации посредством:

- целевой ориентации и координации всех событий в организации;

- выявления рисков и снижения их уровня;

- разукрупнения и упрощения процессов;

- повышения гибкости, приспособляемости к изменениям;

- выявление направлений развития потребительского спроса на продукцию, выпускаемую организацией;

- повышение конкурентоспособности продукции за счет улучшения ее качества, освоения новых видов изделий, услуг и снижение цен на них;

- снижение издержек на основе улучшения использования производственных ресурсов организации;
- создание новых рабочих мест для обеспечения социальной стабильности в стране.

Все цели, способствующие успешному функционированию и развитию организации, можно сгруппировать по трем направлениям:

- *материальные* – это выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке. Они достигаются посредством реализации стратегий;

- *стоимостные (монетарные)* – это ожидаемые в будущем финансовые результаты (чистая текущая стоимость, расчетная и балансовая прибыль, рентабельность собственного капитала, увеличение рыночной стоимости предприятия). Эти цели могут характеризоваться абсолютными и относительными показателями (балансовая прибыль и рентабельность капитала). Стоимостные цели реализуются только через достижение материальных целей;

- *социальные (гуманитарные)* – обуславливают модель поведения по отношению к персоналу, лицам и общественным группам в подсистемах самого предприятия и по внешней среде. Они могут иметь денежное и неденежное выражение (уровень доходов персонала, интересная работа, культура мероприятия, имидж предприятия, защита окружающей среды).

Главной задачей планирования является обеспечение успешного функционирования и развития организации. В этом заинтересованы все субъекты рыночной экономики: акционеры или собственники имущества (увеличивается их капитал), работники предприятия (повышаются их доходы), государство (обеспечиваются поступления в бюджет), организации – поставщики материалов и комплектующих (развивается их бизнес), банки (своевременное погашение кредитов).

Также задачами планирования являются:

- находить пути и способы эффективного решения конкретных хозяйственных задач;
- изучать и разрабатывать пути применения методов воздействия на людей в процессе планирования производства;
- определять направления развития, возможности повышения эффективности производства;
- исследовать механизм отношений, возникающих в производстве в процессе планирования.

В функции планирования входят:

- постановка перед коллективом производственных задач и определение путей их решения;
- согласование деятельности отдельных подразделений и служб организации во времени по количественным показателям;
- формирование потребностей организации, ее подразделений и служб трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами;
- определение направлений и путей социального развития коллектива организации.

2. Принципы, методы и классификация планирования

Планирование в организации основывается на определенных принципах, которые:

- определяют характер и содержание плановой деятельности в организации;
- обеспечивают единообразие требований, предъявляемых к разработке планов.

Для обеспечения эффективной работы организации и уменьшения возможности отрицательных результатов планирование должно базироваться на принципах:

- *необходимости* – обязательность применения планов при выполнении любого вида деятельности;
- *непрерывности* – процессы планирования должны осуществляться постоянно и разработанные планы должны непрерывно приходиться на смену друг другу;
- *единства* – разработка общего или сводного плана социально-экономического развития организации, т.е. различные планы должны быть увязаны между собой и с единым планом социально-экономического развития;
- *гибкости* – возможность корректировки разработанных плановых показателей; планы должны содержать резервы, называемые «надбавкой безопасности», или «подушками»: если большие резервы – неточность планов, если низкие резервы – частое изменение планов;
- *точности* – планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют это сделать условия функционирования организации;
- *оптимальности* – оптимальное использование ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности;

- *участия* – активное воздействие персонала на процесс планирования, т.е. каждый член коллектива становится участником плановой деятельности, что позволяет объединить оперативное руководство и планирование; способствует развитию личности всех работников, занимающихся планированием; обеспечивает облегчение процесса обмена информацией внутри организации;

- *эффективности* – разработка такого варианта плана, который при существующих ограничениях использования ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта;

- *комплексности* – план охватывает все стороны деятельности организации: цели, ресурсы, функциональные сферы деятельности, природопользование.

Под **методом планирования** понимают конкретный способ, технический прием, с помощью которого решается какая-либо проблема планирования, рассчитываются числовые значения показателей прогнозов, программ и планов.

Балансовый метод представляет собой совокупность приемов, используемых для обеспечения связи и согласования взаимозависимых показателей. Цель этих приемов – добиться баланса (равновесия) между показателями. Он обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана, связывает производственную программу с производственной мощностью организации, трудоемкость производственной программы с численностью работающих. В организации составляются балансы производственной мощности, рабочего времени.

Нормативные методы базируются на применении научно обоснованных прогрессивных норм и нормативов.

Аналитические методы, или методы *экономического анализа*, чрезвычайно разнообразны, но общим для них является разложение причин экономического явления на отдельные факторы и нахождение степени влияния этих факторов на конечный результат.

Программно-целевой метод предусматривает разработку комплексных программ, которые представляют собой связанный по ресурсам, исполнителям и срокам комплекс производственных, научно-исследовательских и организационно-хозяйственных мероприятий, обеспечивающих достижение по-

ставленных целей. Данный метод применяется при решении следующих хозяйственных задач:

- повышения качества и конкурентоспособности продукции;
- плана оптимизации действующих мощностей;
- плана развития предприятия на основе капитальных вложений и т.д.

Методы *экономико-математического моделирования*, или *оптимального планирования*, позволяют решать задачи поиска минимальных или максимальных значений целевой функции. Задача данного метода – составить модель из ряда показателей и коэффициентов. Находится переменная планируемая величина как зависимая от других факторов.

Основные положения экономико-математического моделирования состоят:

- в определении методики выбора и задания критерия оптимальности;
- формализации модели функционирования объекта управления;
- построении ограничений по ресурсам и заданиям.

Метод *экспертных оценок* базируется на опыте и квалификации управленческих работников. Различают индивидуальные экспертные оценки и коллективные, типа «мозговой атаки», генерации идей, метод Дельфи и др.

Классификация планирования. Виды планов хозяйственной деятельности определяются разными признаками в зависимости от управленческих целей организации.

В экономике используются следующие классификации планирования.

В зависимости от цели планирование бывает:

- *текущее (краткосрочное и оперативное)* – осуществляется путем детальной разработки (обычно на год) краткосрочных и оперативных планов для предприятия в целом и его отдельных подразделений;

- *тактическое* – предполагает обоснование задач и средств, необходимых для достижения стратегических целей (завоевание лидирующего положения на рынке). Охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды (от 1 до 5 лет);

- *стратегическое* – ориентировано на разработку общей стратегии предприятия и установление его основных целей (5–10 лет). В рамках стратегического планирования определяются основные направления развития хозяйствующего субъекта.

По методам обоснования выделяют планирование:

- *рыночное* – основывается на взаимодействии спроса, предложения и цен на производимые товары и услуги;

- *индикативное* – предполагает государственное регулирование цен и тарифов, действующих видов и ставок налогов, минимального уровня заработной платы и других макроэкономических показателей (носит рекомендательный, но не обязательный для исполнения характер);

- *директивное (централизованное)* – предусматривает установление вышестоящим органом управления подчиненному предприятию плановых показателей натуральных объемов производства продукции, номенклатуры, сроков поставки товаров и других показателей, обязательных к исполнению.

По содержанию планирование бывает:

- *организационно-технологическое;*

- *социально-трудовое;*

- *снабженческо-сбытовое;*

- *инвестиционное;*

- *бизнес-планирование.*

По сфере применения различают планирование:

- *межцеховое* – обеспечивает разработку и доведение оперативных заданий до цехов, контролирует, регулирует и координирует их работу;

- *внутрицеховое* – решает эти же вопросы внутри цеха (по сменам, участкам, рабочим местам);

- *бригадное;*

- *индивидуальное.*

В зависимости от времени действия планирование бывает:

- *краткосрочное;*

- *среднесрочное;*

- *долгосрочное.*

По стадии разработки различают планирование:

- *предварительное;*

- *окончательное.*

В зависимости от степени точности выделяют планирование:

- *укрупненное;*

- *уточненное.*

Стратегический план представляет собой систему взаимосвязанных мер и подходов, направленных на достижение выбранного главного стратегического решения. Исходный

принцип стратегического планирования – от будущего к настоящему.

В процессе стратегического планирования выделяют следующие этапы:

- анализ и оценку внешней среды;
- анализ и оценку внутренней структуры предприятия;
- определение миссии предприятия (фирмы);
- формулирование целей и задач функционирования предприятия;
- разработку и анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии;
- реализацию и контроль стратегии.

Стратегический план организации разрабатывается исходя из *SWOT-анализа**.

Выбраывая стратегию, нельзя забывать, что возможность, не использованная сегодня, завтра может превратиться в угрозу, если ею воспользуется конкурент.

После выявления сильных и слабых сторон организации, а также угроз и возможностей *SWOT-анализ* предполагает установление связей между ними, которые необходимы при формировании стратегии.

Среди стратегий выделяются следующие виды:

- минимизация издержек производства;
- усиление позиций на рынке;
- поиск новых рынков;
- производство нового продукта;
- контроль над поставщиками;
- стратегия диверсифицированного роста (применяется, если предприятие дальше не может быть на рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли). К стратегиям диверсифицированного роста относятся:
 - стратегия концентрической диверсификации – производство новых продуктов на базе существующего бизнеса;
 - стратегия горизонтальной диверсификации – рост на существующем рынке за счет освоения новой продукции, требующей технологию, отличную от используемой;
 - стратегия конгломератной диверсификации – организация расширяется за счет производства изделий, тех-

* *SWOT-анализ* более подробно рассмотрен в главе 1 (тема 2, вопрос 2).

нологически не связанных с традиционно выпускаемыми продуктами, которые реализуются на новых рынках.

Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала для выживания организации в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, порождающей неопределенность перспективы. В результате стратегического планирования организация ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения.

Тактическое планирование является средством реализации стратегических планов. Если основная цель стратегического плана заключается в том, чтобы определить, чего хочет добиться организация в перспективе, то тактическое планирование должно ответить на вопрос, как организация может достичь такого состояния.

Тактический план представляет собой развернутую программу всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности организации, направленную на выполнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании материальных, трудовых, финансовых и природных ресурсов. Тактический план имеет многофункциональное назначение, он выполняет три основные функции, частично перекрывающие друг друга: *прогнозирования, координации и контроля.*

Технология планирования включает:

- определение и обоснование основной цели и вытекающих из нее задач организации (стадия предплановых разработок);
- оформление поставленной задачи, установление конкретных показателей и заданий для исполнителей;
- детализацию заданий по видам и объектам работ конкретными исполнителями, в том числе по рабочим местам и срокам исполнения;
- детальные расчеты затрат и получение результатов по этапам и на весь период планирования;
- организацию и контроль исполнения плана.

Все виды планирования лежат в основе плана экономического развития организации, включающего следующие разделы:

- производство и реализация продукции и услуг;
- научно-техническое развитие, совершенствование производства и управления;
- нормы и нормативы;
- капитальное строительство;

- материально-техническое снабжение;
- труд и заработная плата;
- себестоимость, прибыль и рентабельность производства;
- фонды экономического стимулирования;
- социальное развитие коллектива;
- охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов;
- финансовый план.

Состав разделов может меняться в зависимости:

- от размера организации;
- сложности его структуры;
- программной цели;
- форм собственности.

3. Бизнес-план организации. Порядок разработки бизнес-плана

В современных экономических условиях для организации бизнес-планирование имеет большое значение.

Бизнес-планом называется документ, содержащий экономическое обоснование развития организации, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идей. Горизонт планирования – от 1 года до 5 лет, как правило, бизнес-план разрабатывается с разбивкой по годам.

Содержанием бизнес-плана организации является проведение комплекса маркетинговых и технико-экономических исследований, направленных на совершенствование и развитие производства.

Содержание конкретного бизнес-плана зависит:

- от отраслевой принадлежности;
- размера организации;
- стратегии организации (расширение, создание);
- условий финансирования.

В функции бизнес-плана входят:

- разработка стратегий бизнеса;
- оценка возможности развития нового направления деятельности, контроль процессов развития организации и выполнения бизнес-плана;
- привлечение денежных средств;
- привлечение к реализации планов организации потенциальных партнеров, которые могут вложить свой капитал.

Разработка бизнес-плана позволяет прогнозировать различные варианты развития бизнеса и выявить проблемы, с которыми может столкнуться организация.

В Республике Беларусь в соответствии с действующими нормативными документами приняты две формы бизнес-плана (Приложение 6):

- для обоснования инвестиционных проектов (Постановление Министерства экономики №158 от 31.08.2005 г. с последующими дополнениями);

- для обоснования развития предприятий (Постановление Совета Министров Республики Беларусь №873 от 08.08.2008 г.).

Бизнес-план организации – это программа эффективного управления организацией, направленная на обеспечение ее конкурентоспособности и устойчивого финансового положения.

Бизнес-план разрабатывается:

- при создании организации;
- переломных моментах существования организации;
- санации;
- реструктуризации;
- приватизации;
- привлечении потенциальных инвесторов;
- разработке инвестиционного проекта по выпуску новых видов продукции (работ, услуг, технического решения) и др.

Существуют различия между бизнес-планом создаваемой организации и действующей. В первом случае организация опирается на прогнозные и оценочные данные, которые позволяют разрабатывать производственную, маркетинговую и организационную структуру организации, заинтересовывать потенциальных инвесторов в перспективности и прибыльности своей организации. Во втором случае бизнес-план опирается на результаты и опыт функционирования организации, позволяет определить возможности ее развития, предопределить изменения, которые предстоит осуществить, перераспределить инвестиции в те области, которые принесут в будущем высокий доход.

Бизнес-план инвестиционного проекта – это технико-экономическое обоснование внедрения инвестиций. Он предполагает сравнительный анализ эффективности предлагаемых мероприятий, оценку необходимых для их реализации инвестиций и решение проблем, связанных с осуществлением проекта.

Наиболее общая цель бизнес-плана – прогноз хозяйственной деятельности предприятия – инициатора проекта на определен-

ный период времени в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых финансовых ресурсов, в том числе в форме иностранного кредита. В связи с этим бизнес-план помогает решить следующие основные задачи:

- определение конкретных количественных показателей и сроков достижения целей организации;
- разработка взаимосвязанных планов производства, маркетинга, финансов;
- определение необходимых ресурсов и поиска их источников;
- выявление проблем, с которыми, возможно, придется сталкиваться;
- организация системы контроля за ходом осуществления плана;
- подготовка обоснования с целью привлечения инвесторов.

Решение первых пяти задач необходимо организации для ее развития даже в тех случаях, когда нет надобности в привлечении сторонних инвестиций.

Объем бизнес-плана зависит от цели его составления: для проведения санации, реструктуризации, приватизации, получения внешних инвестиций и др. Основное требование к бизнес-плану – его реальность. Составлению бизнес-плана должен предшествовать анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализ рынка, технико-экономические исследования различных альтернатив развития предприятия на основе общепринятых международных стандартов (Приложение 7).

В мировой практике бизнес-план разрабатывается на основе стандартных требований к его оформлению:

- простота и четкость изложения плана;
- достаточность, надежность и достоверность информации;
- обоснование и объективность;
- достижение поставленных целей;
- комплектность;
- перспективность;
- гибкость и оптимальность;
- контроль (составление графиков работ, сроков, показателей).

В бизнес-плане обязательно должны быть рассмотрены следующие разделы:

- титульный лист (обложка бизнес-плана);
- резюме;

- описание бизнеса;
- цели деятельности предприятия;
- план по маркетингу и реализации товара;
- план инноваций;
- производство продукции;
- управление;
- персонал;
- оценка риска и страхование;
- юридический план;
- издержки производства;
- финансовый план;
- сопроводительные документы.

4. Производственная программа организации: понятие, структура, назначение, показатели

Производственная программа разрабатывается во всех организациях, выпускающих продукцию для реализации потребителям или выполняющих отдельные виды работ и услуг. **Производственная программа организации** представляет собой систему показателей, отражающих перечень и объемы производства и реализации продукции, работ, услуг по заказам и договорам потребителей в плановом периоде.

Производственная программа организации – это обоснованный план выпуска продукции на определенный период времени. Производственная программа как центральный раздел плана развития предприятия включает в себя стоимостную оценку произведенной и отгруженной продукции, ее номенклатурно-ассортиментный профиль, расчеты объема продукции, работ, услуг и обоснование их производственными мощностями, материальными и трудовыми ресурсами.

Планирование видов товаров и услуг в производственной программе осуществляется в составе номенклатуры и ассортимента.

Номенклатура – укрупненный перечень производимых видов продукции.

Ассортимент – разновидность продукции в рамках отдельного наименования по артикулам, исполнениям, размерам, сортности.

При разработке производственной программы учитывается основная цель организации – увеличение объема продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.

Выделяют основные этапы разработки производственной программы:

- на основе заключенных договоров определяется объем выпуска продукции в натуральном выражении в составе номенклатурных и ассортиментных групп;

- разрабатывается план поставок продукции в натуральном выражении;

- разрабатывается календарный план производства продукции по ее номенклатурным группам и с учетом изменения нереализованных остатков;

- производственная программа обосновывается расчетами по обеспечению ее выпуска производственными мощностями и производственными ресурсами;

- рассчитываются стоимостные измерители производственной программы (товарная, реализованная продукция);

- составляется график отгрузки продукции;

- разрабатывается программа по цехам предприятия.

Производственная программа состоит из двух планов: плана производства и плана реализации продукции.

План производства включает:

- групповую номенклатуру изделий, укрупненные виды изделий (перечень, очередность выпуска, объем);

- ассортимент изделий (параллельность или очередность потоков, их величина);

- график поставки полуфабрикатов, комплектующих смежными цехами;

- график сдачи продукции, в том числе на склад для выпускаемого цеха.

План реализации включает:

- график приема готовой продукции;

- график отгрузки потребителям.

При разработке производственной программы организации применяются натуральные, условно-натуральные, трудовые и стоимостные измерители, позволяющие вести планирование, учет и контроль себестоимости, объем продаж, номенклатуры, ассортимента, трудоемкости выпускаемой продукции.

Натуральные измерители (штуки, тонны, метры и т.д.) характеризуют производственную специализацию организации и долю на рынке. В расчете на единицу продукции устанавливаются технологические нормы расхода сырья, энергии, рабочего времени, также рассчитывается себестоимость изделия (услуги). Без натуральных измерителей невозможно опреде-

лить потребность в производственной мощности и ее использование. Натуральные измерители наиболее полно и правильно характеризуют рост производительности труда, но применимы только для продукции однородного назначения.

При большом разнообразии типоразмеров, исполнений продукции примерно одинакового назначения пользуются *условно-натуральными измерителями*. Они позволяют разнородную, но имеющую конструктивно-технологическое сходство продукцию привести к одному виду, принятому за базу, используя переводные коэффициенты.

Трудовые измерители (часы и минуты рабочего времени) применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы, отражающей затраты времени (нормо-час, человеко-час) на обеспечение планируемого объема производства. Наиболее распространенный показатель – трудоемкость, или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в норма-часах.

Трудоемкость производственной программы, измеряемая в норма-часах, представляет собой объем производства, который должен выполнить коллектив цеха предприятия.

Стоимостные измерители производственной программы используются одновременно с натуральными и трудовыми. Они отражают объем произведенной продукции (услуг) в национальной и иностранной валюте.

В денежном выражении рассчитываются следующие показатели:

- *объем произведенной продукции* – стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности организации, законченных работ и услуг, предназначенных для реализации на сторону, и стоимость готовой продукции, предназначенной для удовлетворения собственных нужд организации;

- *валовая продукция* (ВП) характеризует весь объем выполненной работы организацией за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валового продукта входит незавершенное производство:

$$\text{ВП} = \text{Объем произведенной продукции} \pm \text{Изменение остатков незавершенного производства за период,}$$

или

ВП = Объем произведенной продукции +
+ Остатки незавершенного производства на начало периода –
– Остатки незавершенного производства на конец периода;

• *реализованная продукция* (РП) равна товарной продукции в том случае, если остатки готовой продукции на складе на начало и конец периода остались без изменений. При увеличении остатков на складе объема продаж будет меньше товарной продукции на величину снижения запасов готовой продукции:

РП = Объем произведенной продукции ± Изменение остатков
готовой продукции на складе за период,

или

РП = Объем произведенной продукции + Остатки готовой
продукции на складе и продукции отгруженной на начало
периода – Остатки готовой продукции на складе и продукции,
отгруженной на конец периода;

• *чистая продукция* (ЧП) – вновь созданная стоимость на предприятии. В нее входит заработная плата, невыплаченная, но вошедшая в стоимость товара в виде налога и различных начислений и прибыль. В чистую продукцию не входит перенесенная стоимость, созданная в других организациях (оплата сырья, материалов, энергии, топлива и амортизационные отчисления с основных фондов):

ЧП = Объем произведенной продукции – Материальные
затраты – Амортизация;

• *условно-чистая продукция* (УЧП) – вновь созданная стоимость, но с учетом амортизационных отчислений:

УЧП = Объем произведенной продукции –
– Материальные затраты.

Показатели ЧП и УЧП используются для анализа структуры стоимости продукции (работ, услуг), планирования фонда оплаты труда.

Различают валовой и внутрипроизводственный оборот:

- *валовой оборот* представляет собой сумму стоимостей продукции всех подразделений организации, независимо от того, использовалась ли эта продукция внутри организации для дальнейшей переработки или была реализована;

- *внутрипроизводственный оборот* – это стоимость продукции, изготовленной одними производственными подразделениями организации и потребленные другими.

5. Производственная мощность организации: понятие, виды, методика расчета и уровень использования

Производственная мощность организации – максимально возможный годовой выпуск продукции в установленной номенклатуре при полном использовании оборудования и площадей, применении передовой технологии и наиболее совершенной организации производства. Максимально возможный годовой выпуск продукции определяется по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов, установок или групп оборудования основного производства с учетом неиспользованных резервов и возможностей кооперации производства.

Под ведущими цехами, участками или агрегатами следует понимать те из них, на которых выполняются основные технологические операции по изготовлению продукции и где сосредоточена преобладающая часть основных средств. В машиностроении к таким цехам относятся главным образом механические и сборочные.

Расчет производственной мощности необходим:

- для развития отраслевой и межотраслевой кооперации;
- технико-экономического обоснования плана производства продукции и оценки его напряженности;
- выявления неиспользованных резервов и потребности в дополнительном оборудовании;
- решения вопросов специализации предприятия;
- разработки мероприятий по устранению внутрипроизводственных и межотраслевых диспропорций.

Производственная мощность зависит:

- от количества и производительности оборудования;
- качественного состава оборудования, уровня физического и морального износа;
- степени прогрессивности техники и технологии производства;

- качества сырья, материалов, своевременности их поставок;

- уровня специализации предприятия;
- уровня организации производства и труда;
- фонда времени работы оборудования.

Для расчета производственной мощности необходимо иметь следующие исходные данные:

- плановый фонд рабочего времени одного станка;
- количество машин;
- производительность оборудования;
- трудоемкость производственной программы;
- достигнутый процент выполнения норм выработки.

Расчет производственной мощности организации ведется по всем его подразделениям в данной последовательности:

- по агрегатам и группам технологического оборудования;
- по производственным участкам;
- по основным цехам и организации в целом.

Производственная мощность агрегата ($ПМ_a$) в общем виде определяется по формуле

$$ПМ_a = \Phi_{пл} \cdot П_ч,$$

где $\Phi_{пл}$ – плановый фонд времени работы агрегата, ч; $П_ч$ – часовая производительность агрегата (натуральные измерители).

Величина мощности зависит от фонда времени, который определяется режимом работы организации.

Исходя из учета потерь времени, а также нерабочих периодов, различают три фонда времени:

- *календарный* (Φ_k) – определяется количеством календарных дней в расчетном периоде, умноженном на 24 ч (полное количество часов в сутках):

$$\Phi_k = D_k \cdot 24,$$

где D_k – количество календарных дней в году;

- *режимный (номинальный)* ($\Phi_{реж}$) – определяется как произведение количества рабочих дней в расчетном периоде на количество рабочих часов в сутки в соответствии с принятым режимом работы (одна, две или три смены), из которого необходимо вычесть количество нерабочих часов (с учетом сокращения рабочего времени в предпраздничные дни), по формуле

$$\Phi_{\text{реж}} = (D_p \cdot T_{\text{см}} - D_{\text{пред}} \cdot T_n) C,$$

где D_p – число рабочих дней в плановом году; $T_{\text{см}}$ – длительность рабочей смены; $D_{\text{пред}}$ – количество предпраздничных дней; T_n – число нерабочих часов в праздничные дни; C – количество смен;

• *эффективный (действительный, рабочий)* $\Phi_{\text{эф}}$ – рассчитывается как максимально возможный при заданном режиме сменности за вычетом времени выполнения ремонтных операций и межремонтного обслуживания. Это время устанавливается в процентах к режимному фонду:

$$\Phi_{\text{эф}} = \Phi_{\text{реж}} \left(1 - \frac{K}{100} \right),$$

где K – потери времени на ремонт, наладку, переналадку оборудования (процент к режимному фонду).

Производственная мощность участка (ПМ_y) с однотипным оборудованием рассчитываются умножением мощности агрегата (ПМ_a) на их количество (K_o):

$$\text{ПМ}_y = \text{ПМ}_a \cdot K_o,$$

или

$$\text{ПМ}_y = \Phi_{\text{эф}} \frac{K_o}{T_{\text{пр}}},$$

где $T_{\text{пр}}$ – прогрессивная трудоемкость изготовления единицы продукции, ч.

Производственная мощность цеха определяется по мощности ведущего участка. Производственная мощность предприятия рассчитывается по мощности ведущего цеха.

Расчет производственной мощности производится по формуле

$$\text{ПМ} = K_o \cdot \text{ПТ} \cdot \Phi_{\text{п}} \cdot K,$$

где K_o – число единиц оборудования; ПТ – производительность единицы оборудования за час (натуральные измерители); $\Phi_{\text{п}}$ – плановый фонд рабочего времени работы единицы

оборудования, τ ; K – коэффициент непредвиденных потерь времени работы оборудования.

Мощность предприятия не является величиной постоянной, она непрерывно меняется. Поэтому рассматривают следующие ее виды:

- входная ($ПМ_{вх}$) – определяется по состоянию на начало года;

- выходная ($ПМ_{вых}$) – определяется на конец планового периода с учетом выбытия и ввода мощности за счет капитального строительства, модернизации оборудования, совершенствования технологии и организации производства:

$$ПМ_{вых} = ПМ_{вх} + ПМ_{т} + ПМ_{р} + ПМ_{н.с} - ПМ_{выб},$$

где $ПМ_{т}$ – прирост производственной мощности за счет технического перевооружения производства; $ПМ_{р}$ – прирост производственной мощности за счет реконструкции предприятия; $ПМ_{н.с}$ – прирост производственной мощности за счет расширения (нового строительства) организации; $ПМ_{выб}$ – выбывающая производственная мощность.

Среднегодовая мощность ($М_{сг}$) рассчитывается путем прибавления к входной производственной мощности ($ПМ_{вх}$) среднегодовой вводимой ($ПМ_{в}$) и вычитания среднегодовой выбывающей мощности ($ПМ_{выб}$) с учетом срока действия ($T_{д}$):

$$М_{сг} = ПМ_{вх} + \left(ПМ_{в} \cdot \frac{T_{д}}{12} \right) - \left(ПМ_{выб} \cdot \frac{T_{б}}{12} \right),$$

где $T_{д}$ и $T_{б}$ – количество месяцев действия введенных и бездействия выбывших мощностей в течение года соответственно.

Выбытие мощности происходит по следующим причинам:

- износ оборудования;
- уменьшение часов работы оборудования;
- окончание срока лизинга оборудования.

Увеличение производственной мощности возможно за счет:

- ввода в действие новых и расширения действующих цехов;
- реконструкции;
- технического перевооружения производства;
- организационно-технических мероприятий, из них:
 - увеличение часов работы оборудования;

- изменение номенклатуры продукции или уменьшение трудоемкости;
- использование технологического оборудования на условиях лизинга с возвратом в сроки, установленные лизинговым соглашением.

Обобщающими показателями использования производственных мощностей являются:

- *коэффициент использования производственной мощности* ($K_{исп}$) определяется как отношение объема выпущенной продукции (ВП) к среднегодовой мощности организации ($M_{сг}$):

$$K_{исп} = \frac{ВП}{M_{сг}};$$

- *коэффициент интенсивного использования оборудования* ($K_{инт}$) определяется как отношение производственной программы (ПП) к производственной мощности (ПМ);

- *коэффициент экстенсивного использования оборудования* ($K_э$) определяется как отношение трудоемкости производственной программы (сумма Т) к плановому (нормативному) фонду времени работы всего оборудования ($\Phi_n \cdot K$);

- *коэффициент интегрального использования производственных мощностей* – коэффициент интегральной загрузки ($K_{интерг}$), который определяется как произведение коэффициентов использования оборудования по времени ($K_э$) и по мощности (K_m);

- *коэффициент пропорциональности мощностей*, который рассчитывается как отношение производственной мощности цеха к производственной мощности завода (мощности цеха и участка).

Внутрипроизводственные резервы улучшения использования действующих производственных мощностей подразделяются:

- на *экстенсивные* – резервы увеличения полезного времени работы оборудования в пределах режимного фонда; устраняют внутрисменные и целодневные простои оборудования, сокращения продолжительности плановых ремонтов;

- *интенсивные* включают в себя мероприятия по более полной загрузке оборудования в единицу времени, повышению квалификации рабочих, в результате – более полное использование производительности машин, увеличение выпуска готовой продукции и т.п.

Эффективность использования производственной мощности предприятия зависит:

- от наличия спроса на продукцию;
- номенклатуры и ассортимента продукции;
- состояния производственно-технической базы организации;
- характера инвестиционной деятельности организации, ее политики технического перевооружения;
- уровня организации производства;
- качества производственного менеджмента и др.

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой процесс планирования?
2. Что является объектом планирования?
3. Назовите цели планирования, способствующие успешному функционированию и развитию организации.
4. Какие принципы характерны для процесса планирования?
5. Какие методы планирования используются в организации?
6. Что представляет собой балансовый и нормативный методы планирования?
7. Какие виды планов различают в организации?
8. Что представляет собой стратегическое планирование?
9. Что представляет собой тактическое планирование?
10. В зависимости от чего может меняться состав разделов плана?
11. Какие функции выполняет бизнес-план?
12. В каких случаях разрабатывается бизнес-план?
13. Назовите основные разделы бизнес-плана.
14. Дайте определение производственной программы.
15. Чем отличается номенклатура от ассортимента?
16. Какие показатели продукции рассчитываются в денежном выражении?
17. Что такое производственная мощность организации?
18. Назовите последовательность расчета производственной мощности организации.
19. Как определить коэффициент использования производственной мощности?
20. От чего зависит эффективность использования производственной мощности организации?

Тема 9. Оплата труда в организации. Формы и системы оплаты труда

Основные понятия: *заработная плата; номинальная и реальная заработная плата; стимулирующая, воспроизводственная и регулирующая функция заработной платы; принципы организации заработной платы; тарифная система оплаты труда; тарифная ставка; единая тарифная сетка; тарифно-квалификационный справочник; диапазон тарифной сетки; формы и системы оплаты труда; сдельная и повременная форма оплаты труда; сдельная расценка; сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, простая повременная, повременно-премиальная системы оплаты труда.*

Вопросы для рассмотрения

1. Сущность, виды, функции и государственное регулирование оплаты труда.
2. Тарифная система оплаты труда: сущность, элементы и область применения.
3. Формы и системы заработной платы.
4. Гибкие системы оплаты труда.
5. Планирование средств на оплату труда работников организации.

1. Сущность, виды, функции и государственное регулирование оплаты труда

В соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь **заработная плата** – это совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время.

Поскольку заработная плата выплачивается в основном в денежной форме, изменение цен на товары широкого потребления и услуги, ставок налогов может изменить ее реальное содержание. В связи с этим различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная (или денежная)* заработная плата – это количество денег, полученных работником за выполненную работу. *Реальная* заработная плата определя-

ется тем количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Заработная плата состоит из двух частей:

- *основной* (относительно постоянная часть) – тарифная ставка (оклад);

- *дополнительной* (переменная часть) – доплаты, надбавки.

В условиях рыночной экономики заработная плата выполняет стимулирующую, воспроизводственную и регулирующую функции.

Стимулирующая функция предполагает создание материальной заинтересованности в индивидуальных и коллективных результатах труда, повышении эффективности производства товаров и услуг, улучшении качественных показателей работы.

Воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и членов его семьи.

Регулирующая функция отражает влияние оплаты труда на рынок труда посредством воздействия на спрос и предложение рабочей силы.

Для реализации вышеназванных функций необходимо соблюдение следующих важнейших принципов:

- самостоятельность предприятия в вопросах организации и оплаты труда;

- оплата в зависимости от результатов труда работников, его количества и качества;

- дифференциация оплаты труда;

- принцип постоянного роста заработной платы;

- опережающий рост производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы;

- регулирование оплаты труда;

- повышение социальной защищенности работников;

- материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов работы;

- материальная заинтересованность за выполнение трудовых обязанностей;

- улучшение соотношения оплаты труда отдельных категорий и профессионально-квалификационных групп.

Методами регулирования оплаты труда являются:

- государственное регулирование;

- система социального партнерства;

- рыночное саморегулирование.

Государственное регулирование осуществляется на основе законов и законодательных актов посредством установления социальных нормативов:

- минимальной заработной платы;
- минимального потребительского бюджета;
- бюджета прожиточного минимума;
- индексации заработной платы;
- тарифной системы и других элементов.

Когда государство само выступает в роли нанимателя (работодателя), оно осуществляет *прямое* регулирование заработной платы. Условия труда при этом определяются нормативными актами – для работников бюджетных отраслей, работников органов государственного управления, руководителей государственных организаций, с которыми заключены трудовые контракты.

Косвенное государственное регулирование заработной платы проявляется в налогообложении (ставки подоходного налога).

Минимальная заработная плата – это норматив, определяющий минимально допустимый уровень денежных или (и) натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную для него работу.

В соответствии с Конвенцией международной организации труда «Об установлении минимальной заработной платы» при установлении минимальной заработной платы государство должно учитывать:

- потребности трудящихся и их семей, принимая во внимание уровень средней заработной платы в стране;
- стоимость жизни;
- социальные пособия и сравнительный уровень жизни других социальных групп;
- экономические соображения, включая требования экономического развития;
- уровень производительности и желательности достижения и поддержания высокого уровня занятости.

Минимальный потребительский бюджет (МПБ) – денежная оценка минимальных благ и услуг, обеспечивающих нормальное воспроизводство рабочей силы работающих и нормальную жизнедеятельность нетрудоспособных членов общества. МПБ рассчитывается на основе потребительской корзины (Приложение 5).

Потребительская корзина – научно обоснованный, сбалансированный набор товаров и услуг, который удовлетворяет

конкретные функциональные потребности человека в определенных отрезки времени, исходя из конкретных условий и особенностей, сложившихся в Республике Беларусь.

Структура потребительской корзины:

- расходы на питание;
- одежда, белье и обувь;
- лекарства, предметы санитарии и гигиены;
- мебель, предметы культурно-бытового назначения;
- жилье, коммунальные услуги;
- культурно-просветительные мероприятия, отдых;
- бытовые услуги, транспорт, связь;
- содержание детей в дошкольном учреждении;
- обязательные платежи, взносы.

Прожиточный минимум – набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранности его здоровья.

Бюджет прожиточного минимума – стоимостная величина прожиточного минимума, а также обязательные платежи и взносы.

В связи с инфляцией, вызванной ростом цен на потребительские товары и услуги, производится индексация заработной платы на величину индекса потребительских цен с корректировкой для различных частей дохода по шкале нормативов, устанавливаемой Правительством Республики Беларусь.

Индексация заработной платы – метод компенсации уменьшения доходов граждан в случае повышения цен, приводящего к снижению уровня жизни. Индексация заработной платы может осуществляться в виде единовременного пересмотра размеров оплаты труда (ставок, окладов).

Система социального партнерства базируется на взаимодействии органов государственного управления, объединений предпринимателей, профессиональных союзов и иных представительных органов работников, которые уполномочены, в соответствии с актами законодательства, представлять их интересы. *Социальное партнерство* основано на учете интересов различных слоев и групп общества в социально-трудовой сфере посредством переговоров, консультаций, отказа от конфронтации и социальных конфликтов.

Система социального партнерства включает следующие элементы договорного регулирования:

- генеральное соглашение;
- отраслевое соглашение;

- региональное (территориальное) соглашение;
- коллективный договор;
- индивидуальный трудовой договор.

Генеральное соглашение – соглашение между республиканскими объединениями нанимателей и профсоюзами. В документе речь идет об экономической политике, рассмотрены следующие вопросы:

- группировка отраслей исходя из учета различий в сложности и условиях труда;
- соотношения минимальных тарифных ставок между этими группами отраслей;
- порядок пересмотра минимального размера оплаты труда;
- соотношение заработной платы работников промышленности и бюджетной сферы.

Отраслевое соглашение – соглашение между отраслевыми профсоюзами (их объединениями), объединениями нанимателей, республиканскими отраслевыми органами государственного управления, которые определяют:

- величину межразрядных соотношений тарифных коэффициентов;
- показатели, размеры и сроки премирования работников исходя из задач, стоящих перед отраслями;
- виды и минимальные размеры компенсационных доплат и надбавок, отражающих производственную специфику;
- для предприятий-монополистов – размер тарифной ставки 1-го разряда рабочих основной профессии;
- минимальные гарантии оплаты труда, в качестве которых, например, могут выступать республиканские тарифы оплаты труда.

Региональные (территориальные) соглашения – соглашения между профсоюзами (их объединениями), нанимателями (их объединениями), местными исполнительными органами, которые определяют:

- размер тарифной ставки 1-го разряда основной профессии базовой отрасли;
- перечень межотраслевых (сквозных) профессий и должностей и единые тарифные ставки (оклады) для оплаты труда этих работников;
- дифференцированные размеры премий работников.

Коллективный договор регулирует трудовые и социально-экономические отношения между нанимателем и работником. В части оплаты труда определяет:

- формы, системы оплаты труда;
- размеры тарифных ставок и служебных окладов;
- дифференцированные размеры премий.

Трудовой договор – соглашение между работником и нанимателем, в соответствии с которым работник обязуется выполнять работу по определенной профессии, специальности, должности, соответствующей квалификации согласно штатному расписанию и соблюдать правила внутреннего трудового распорядка. А наниматель обязуется предоставлять работнику работу и своевременно уплачивать ему заработную плату.

Рыночное саморегулирование базируется на соотношении спроса и предложения на рынке труда. *Рынок труда* – общественно-экономическая форма движения рабочей силы, соответствующая товарной экономике. Условия возникновения рынка труда:

- личная свобода товаропроизводителя;
- наличие у работника права распоряжаться своей способностью к труду;
- прямое и опосредованное отчуждение работника от средств производства;
- заинтересованность собственника средств производства в их максимальном использовании.

2. Тарифная система оплаты труда: сущность, элементы и область применения

Тарифная система – совокупность нормативов, определяющих дифференциацию и регулирование оплаты труда различных групп работников в зависимости:

- от сложности, тяжести, интенсивности труда и уровня квалификации;
- особенностей видов работ, производств и отраслей экономики, в которых заняты работники.

Республиканская тарифная система состоит из следующих элементов:

- тарифно-квалификационных справочников;
- единой тарифной сетки (ЕТС);
- тарифных ставок.

Тарифно-квалификационные справочники (ТКС) работ и профессий как элемент тарифной системы представляют собой сборники нормативных документов, содержащие квали-

фикационные характеристики работ и профессий, сгруппированные в разделы по видам работ в различных отраслях экономики, и требования, предъявляемые рабочим.

В справочниках для каждой работы выделяются три раздела:

- «Характеристика работ» – информация о том, что рабочий должен уметь делать;
- «Должен знать» – квалификационные требования к работам и рабочим;
- «Примеры работ» – виды работ, предназначенные к выполнению работником данной квалификации.

Согласно ТКС все работы относятся к определенному разряду от 1-го до 6-го (до 7-го – в электроэнергетике, до 8-го – в черной металлургии и машиностроении). С помощью аттестационной комиссии проводят тарификацию рабочих на основе наличия определенных профессиональных знаний и трудовых навыков.

Квалификационный уровень руководителей, специалистов и служащих определяет Квалификационный справочник должностей служащих, устанавливающий круг служебных обязанностей и объем квалификационных требований, которые предъявляются управленческому персоналу в соответствии с занимаемой должностью. Справочник содержит три раздела:

- «Должностные обязанности» – совокупность функций работника, занимающего определенную должность;
- «Должен знать» – требования к работнику в отношении специальных знаний, характерных для занимаемой должности;
- «Квалификационные требования» – уровень специальной подготовки работника.

Единая тарифная сетка (ЕТС) носит рекомендательный характер. Нанимателям значительно расширили права в части стимулирующих выплат и установления размеров оплаты труда (Приложение 4). Единственный критерий при определении заработной платы работников – наличие финансовых возможностей организации (Приложение 2).

Согласно ЕТС служащие организаций разделяются на профессионально-квалификационные группы:

- руководители организации и ее структурных подразделений (мастер, начальник участка, начальник цеха, начальник производства, руководитель организации) – с 12-го по 27-й разряд;
- руководители структурных подразделений (начальник бюро, начальник отдела, главный специалист) – с 15-го по 19-й разряд;

- ведущие специалисты – с 13-го по 15-й разряд;
- специалисты с высшим уровнем квалификации – с 10-го по 12-й разряд;
- специалисты со средним уровнем квалификации – с 7-го по 9-й разряд;
- руководитель подразделений административно-хозяйственного обслуживания – с 6-го по 9-й разряд;
- другие служащие (технические исполнители) – с 5-го по 7-й разряд.

Тарифные сетки являются инструментом дифференциации оплаты труда в зависимости от его сложности (квалификации), они представляют собой шкалу соотношений в оплате труда различных групп работников, состоящую из разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Самые простые работы относятся к 1-му разряду, их тарифный коэффициент равен 1.

Тарифный разряд – это показатель степени сложности работы и уровня квалификации работника. Он зависит от степени сложности, точности и ответственности выполняемых работ.

В тарифной сетке каждому тарифному разряду соответствует определенный *тарифный коэффициент*, который показывает, во сколько раз тарифная ставка соответствующего разряда больше тарифной ставки 1-го разряда.

Параметрами тарифной сетки являются:

- число разрядов (в ЕТС Республики Беларусь – 27 разрядов);
- диапазон тарифной сетки – это соотношение коэффициентов крайних разрядов сетки. Он показывает, во сколько раз тарифная ставка данного разряда больше тарифной ставки 1-го разряда. В Республике Беларусь тарифная сетка имеет диапазон 1–7,84;
- межразрядное соотношение показывает, во сколько раз тарифная ставка данного разряда больше тарифной ставки предыдущего разряда:

$$\begin{aligned} & \text{Межразрядное соотношение} = \\ & = \frac{\text{Тарифный разряд данного разряда}}{\text{Тарифный разряд предыдущего разряда}}. \end{aligned}$$

Тарифная ставка – это номинальный размер оплаты труда за единицу рабочего времени. Она рассчитывается путем умножения тарифной ставки первого разряда на соответствующую

щий тарифный коэффициент (Приложение 3). Различают часовые, дневные и месячные тарифные ставки.

Тарифная ставка 1-го разряда определяет минимальную оплату труда различных групп и категорий работников в абсолютном измерении. Для промышленных предприятий государственной формы собственности *максимальный* размер тарифной ставки 1-го разряда для исчисления тарифных ставок (окладов) установлен в размере бюджета прожиточного минимума для трудоспособного населения. *Минимальная* величина тарифной ставки 1-го разряда устанавливается законодательно и равна значению тарифной ставки бюджетных организаций.

В зависимости от эффективности финансово-экономической деятельности, уровня оплаты труда и других факторов можно устанавливать для организаций дифференцированные размеры (нормативы) повышения тарифной ставки 1-го разряда.

Тарифная ставка любого разряда (обязательный прием при определении тарифной части заработной платы) определяется по формуле

$$TC_i = TC_1 \cdot K_{T_i} \cdot K_{\text{тех}_i},$$

где TC_i – тарифная ставка i -го разряда; TC_1 – тарифная ставка 1-го разряда; K_{T_i} – тарифный коэффициент i -го разряда; $K_{\text{тех}_i}$ – коэффициент повышения по технологическим видам работ i -го разряда.

Элементы тарифной системы позволяют:

- определить размер тарифной ставки работников различных категорий;
- организовать оплату труда по различным формам и системам.

3. Формы и системы заработной платы

Формы и системы заработной платы являются необходимым элементом организации оплаты труда. Они определяют порядок начисления заработной платы отдельным работникам или их группам в зависимости от количества, качества и результатов труда.

Выбор форм и систем оплаты труда зависит от многих факторов:

- характера трудовых функций и содержания труда;
- назначения выпускаемой продукции;
- темпов уровня развития производства;
- емкости рынков сбыта;
- трудовых ресурсов предприятия;
- уровня безработицы и др.

Важным моментом в выборе форм и систем оплаты труда является учет количества труда. Учет объема труда может производиться на основе количества:

- рабочего времени (повременная форма заработной платы);
- произведенного продукта, его реализации (сдельная форма заработной платы) на основе индивидуальных и коллективных результатов.

В практике организации оплаты труда используются две основные формы заработной платы:

- повременная;
- сдельная.

Организация *повременной оплаты труда* требует соблюдения следующих условий:

- табельного учета фактически отработанного времени;
- тарификации рабочих-повременщиков, руководителей, специалистов и служащих на основании соответствующих нормативных документов;
- установления и правильного применения норм и нормативов, регламентирующих организацию труда повременщиков.

Системы повременной заработной платы:

- простая;
- временно-премиальная.

Простая повременная система – это система, по которой заработная плата (ЗП) определяется на основе фактически отработанного времени и присвоенной ему тарифной ставки:

$$ЗП = ТС_{\text{час}} \cdot \Phi,$$

где $ТС_{\text{час}}$ – часовая тарифная ставка рабочего-повременщика с учетом его разряда; Φ – фактический фонд рабочего времени;

$$ТС_{\text{час } 1} = \frac{ТС_{\text{мес}}}{\Phi_{\text{н}}},$$

где $ТС_{\text{час } 1}$ – часовая тарифная ставка 1-го разряда; $ТС_{\text{мес}}$ – тарифная месячная ставка рабочего с учетом его разряда, р.; $\Phi_{\text{н}}$ – нормативный фонд рабочего времени, ч;

$$ЗП_{\text{мес}} = ТС_{\text{д}} \cdot Д_{\text{отр}},$$

где $ЗП_{\text{мес}}$ – месячная заработная плата; $ТС_{\text{д}}$ – дневная тарифная ставка; $Д_{\text{отр}}$ – количество отработанных дней за месяц.

Повременно-премиальная система – система оплаты труда, при которой кроме заработка по тарифным ставкам выплачивается премия за достижение определенных количественных и качественных показателей. В повременно-премиальной системе заработная плата рабочих включает три составные части:

- повременная часть – заработок за отработанное время;
- дополнительная плата за выполнение нормированного задания;
- премии.

В основе *сдельной формы оплаты труда* лежит сдельная расценка – норматив оплаты за единицу произведенной продукции или выполненных работ.

Сдельная расценка ($P_{\text{сд}}$) зависит от тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемых работ, и их нормативной трудоемкости (нормы времени):

$$P_{\text{сд}} = ТС_i \cdot Н_{\text{ед}},$$

где $ТС_i$ – часовая тарифная ставка i -го разряда, р.; $Н_{\text{ед}}$ – норма времени на выполнение единицы продукции, работ, услуг, ч.

В массовом и крупносерийном производствах, где задания рабочему устанавливаются в виде норм выработки, сдельная расценка рассчитывается по формуле

$$P_{\text{сд}} = ТС_i / Н_{\text{в}},$$

где $Н_{\text{в}}$ – норма выработки изделия в час.

Сдельная заработная плата ($ЗП_{\text{сд}}$) рассчитывается по формуле

$$ЗП_{\text{сд}} = P_{\text{сд}} \cdot N,$$

где N – количество произведенной продукции.

Наиболее часто в практике хозяйствования используют пять систем сдельной оплаты труда:

- **прямая сдельная** – система оплаты труда, при которой размер заработка работника зависит только от сдельной расценки и объема выполненных работ;

- **сдельно-премиальная** – система оплаты труда, при которой размер заработной платы работника складывается из заработка по прямой сдельной расценке и премии;

- **сдельно-прогрессивная** – система, при которой оплата работ осуществляется по обычным сдельным расценкам, а работы, выполненные сверх нормативного (базового) уровня, оплачиваются по повышенным расценкам в зависимости от степени выполнения задания;

- **косвенно-сдельная** – система оплаты труда, при которой размер заработка работника зависит от результатов труда других работников, трудовую деятельность которых он обеспечивает;

- **аккордная** – система оплаты труда, при которой размер заработка устанавливается на весь объем работ.

Организация сдельной оплаты труда предусматривает обязательное соблюдение следующих условий:

- наличие научно обоснованных норм затрат труда и правильной тарификации работ в строгом соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников;

- выработка продукции должна быть решающим показателем работы сдельщика;

- отсутствие на рабочих местах помех производительному труду;

- надлежащий учет результатов работы.

4. Гибкие системы оплаты труда

На основе сдельной и повременной форм оплаты труда для работников могут применяться прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, простая повременная и повременно-премиальная системы оплаты труда. Кроме того, организация оплаты труда может быть основана на следующих разновидностях гибких систем оплаты труда.

Система оплаты труда на основе тарифной сетки (ТС), разработанной в организации. При применении данной системы оплаты труда, параметры которой устанавливаются в организации самостоятельно, распределение профессий и долж-

ностей работников по разрядам ТС утверждается в локальном нормативном правовом акте (ЛНПА).

При этом с учетом норм законодательства о труде параметры ТС (система тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов) должны обеспечить распределение профессий и должностей в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников.

Условный пример системы оплаты труда на основе ТС приведен в документе «Система оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации».

Оплата труда на основе комиссионной системы. При этой системе оплаты труда размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции и поступления валютной выручки и других показателей, характеризующих эффективность работы подразделения и (или) организации в целом.

В данном случае целесообразно применить нормы Указа Президента Республики Беларусь от 23 января 2009 г. № 49 «О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг)» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 27, 1/10428) и в соответствующем ЛНПА установить условия оплаты труда:

- работникам, обеспечивающим реализацию продукции, товаров (работ, услуг), снижение запасов готовой продукции, ежемесячное вознаграждение в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах, без ограничения его максимальными размерами. При этом иные выплаты стимулирующего характера (надбавки, премии) указанным работникам не начисляются и не выплачиваются;

- персональные условия оплаты труда работникам, обеспечивающим поступление валютной выручки, включающие оклады (ставки), исчисленные в кратных размерах к тарифной ставке первого разряда, действующей в коммерческой организации, и не ограниченные максимальными размерами выплаты стимулирующего характера, в том числе за свободное владение и использование в работе иностранных языков;

- вознаграждение в процентном отношении от суммы внешнеэкономической сделки (договора) работникам, непосредственно участвовавшим в заключении этой сделки (договора), в зависимости от эффективности ее (его) реализации.

Условный пример системы оплаты труда приведен в документе «Оплата труда на основе комиссионной системы».

Система оплаты труда на основе «плавающих» окладов.

Такая система предусматривает установление нанимателем размеров тарифных ставок (окладов) в текущем месяце по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда.

Критерии, в соответствии с которыми определяется конкретный размер оклада в текущем месяце, устанавливаются в ЛНПА. Критерии определяют зависимость заработка работников от результатов их работы, прибыли, полученной организацией, и суммы денежных средств, которая может быть направлена на выплату заработной платы.

Система «плавающих» окладов предполагает, что каждый раз в конце месяца по результатам труда за расчетный месяц для каждого работника с учетом установленных критериев формируется новый должностной оклад на следующий месяц.

На основании результатов оценки критериев руководитель организации по итогам работы за определенный период (месяц, квартал, полугодие и т.д.) издает приказ о размере оплаты труда за отчетный период с учетом установленных критериев.

Система оплаты труда на основе грейдов. Система грейдов строится на расположении всех (отдельных) профессий и должностей работников организации по соответствующим грейдам в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников.

При этой системе оценивается значимость профессии рабочего (должности служащего) для организации, которая, как правило, измеряется в баллах.

С этой целью могут использоваться различные критерии оценки профессий рабочих (должностей служащих). Каждый из критериев оценивается определенным количеством баллов. Шкала всех оценок разбивается на ряд интервалов, которые называются *грейдами*.

Общая сумма полученных по всем критериям баллов определяет положение (ранг) конкретной профессии рабочего (должности служащего) в структуре организации.

В зависимости от полученного количества баллов конкретная профессия (должность) попадает в тот или иной интервал, т.е. относится к определенному грейду.

Для каждого грейда устанавливается диапазон размеров оплаты труда, которые могут формироваться по следующим этапам:

1) устанавливается размер базовой заработной платы с учетом как внешних (рыночные значения заработных плат работников соответствующих профессиональных групп), так и внутренних факторов (ценность соответствующих должностей для организации, финансовые возможности и т.д.);

2) определяется интервал межквалификационных соотношений (коэффициентов), которые показывают, во сколько раз должностные оклады соответствующего грейда больше, чем установленная базовая заработная плата;

3) для каждого грейда устанавливается диапазон должностных окладов (минимальный и максимальный);

4) устанавливается размер оплаты труда конкретного работника в пределах диапазона окладов грейда, к которому относится профессия (должность) работника.

Системой построения грейдов может предусматриваться пересечение диапазонов окладов по грейдам. Это позволяет более гибко производить мотивацию труда работников.

Условный пример оплаты труда на основе грейдов приведен в документе «Примерная схема оплаты труда на основе системы грейдов».

Оплата труда на основе комиссионной системы. При применении в организации комиссионной системы оплаты труда работникам выплачивается ежемесячное вознаграждение за обеспечение реализации продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижение запасов готовой продукции. Ежемесячное вознаграждение устанавливается в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах.

При установлении ежемесячного вознаграждения наниматель самостоятельно определяет:

1) перечень работников, которым устанавливается ежемесячное вознаграждение. При этом перечень может включать:

- наименование должностей, профессий (руководители, специалисты, другие служащие, рабочие);
- наименование структурных подразделений (управления, отделы, службы, сектора).

Наниматель самостоятельно оценивает степень влияния работника на обеспечение реализации продукции, товаров (работ, услуг), снижение запасов готовой продукции;

2) размер ежемесячного вознаграждения, который, как правило, устанавливается в процентном отношении от выручки,

полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг). Размер ежемесячного вознаграждения может не ограничиваться максимальными размерами. В то же время размеры ежемесячного вознаграждения могут быть установлены дифференцированно в зависимости:

- от категории персонала (например, руководителю структурного подразделения – 0,2%, специалистам – 0,1%, рабочим – 0,05%);

- региона реализации продукции (например, при реализации продукции на внутреннем рынке – 0,1%, в страны СНГ – 0,2%, в страны Европейского Союза – 0,3%, иные страны дальнего зарубежья – 0,4%);

- суммы выручки (например, при обеспечении поступления выручки в сумме от 300 млн р. до 700 млн р. выплачивается вознаграждение в размере 0,2% от суммы, превышающей 300 млн р.; при поступлении выручки свыше 700 млн р. – в размере 0,4% от суммы, превышающей 700 млн р.).

- группы товаров, ассортимента продукции (например, вознаграждение выплачивается в размере 0,2% от суммы выручки, полученной от реализации товаров группы А, 0,5% – товаров группы В и 0,8% – товаров группы С);

- других факторов, учитывающих специфику деятельности организации и направленных на усиление материальной заинтересованности работников;

3) порядок расчета (исчисления) показателя выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) (при этом используются первичные учетные документы, отчетность (бухгалтерская или статистическая), сопоставление порядка расчета в соответствии с учетной политикой организации и др.);

4) условия снижения и (или) повышения ежемесячного вознаграждения, например:

- фактическая сумма ежемесячного вознаграждения снижается:

- при увеличении запасов готовой продукции – на 50%;
- невыполнении доведенного плана по продажам (отгрузке, прибыли, рентабельности, поступления денежных средств) – на 30%;
- несвоевременном оформлении договоров – на 10%;
- росте дебиторской задолженности – на 40%;
- наличии рекламаций со стороны покупателей – на 20%;

- несоблюдении трудовой и исполнительской дисциплины – на 15%;
- фактическая сумма ежемесячного вознаграждения повышается:
 - ежемесячное вознаграждение установлено в размере 0,1% от выручки. При разъездном характере работы ежемесячное вознаграждение исчисляется в повышенном размере от 0,11% до 0,2% в зависимости от результативности командировок;
 - при освоении новых рынков сбыта ежемесячное вознаграждение исчисляется в повышенном размере от выручки, полученной от реализации продукции, товаров на этих рынках.

5. Планирование средств на оплату труда работников организации

В состав фонда заработной платы в соответствии с действующим законодательством включаются следующие элементы.

Зарплата за выполненную работу и отработанное время:

- заработная плата, начисляемая работникам по тарифным ставкам и окладам, за отработанное время;
- зарплата, начисляемая работникам по сдельным расценкам либо в процентах от выручки при реализации продукции (работ, услуг);
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;
- сумма индексации зарплаты в связи с повышением цен на товары и услуги;
- доплаты за совмещение профессий и др.

Поощрительные выплаты:

- регулярные поощрительные выплаты:
 - надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, сложность выполняемых работ и т.д.;
 - ежемесячные и ежеквартальные надбавки за продолжительность непрерывной работы (вознаграждение за выслугу лет, стаж работы);
 - премии, вознаграждения, которые носят регулярный или периодический характер независимо от источника выплаты;

- премии по результатам финансово-хозяйственной деятельности организации;
- специальные виды премий за экономию топливно-энергетических и материально-технических ресурсов, внедрение новой техники и др.;
- единовременные поощрительные выплаты:
 - единовременные разовые премии и вознаграждения независимо от источника их выплат;
 - вознаграждения по итогам работы за год, годовое вознаграждение за выслугу лет (стаж работы);
 - единовременная материальная помощь (денежная компенсация);
 - материальная помощь к отпускам, юбилейным датам, праздникам, торжественным событиям (включая подарки) и др.

Выплаты компенсационного характера, связанные с режимом работы и условиями труда:

- доплаты за работу в особых (неблагоприятных) условиях труда;
- доплаты к тарифным ставкам за работу в зонах радиоактивного загрязнения;
- доплаты за работу в ночное время, при многосменном режиме и в режиме разделения рабочего дня;
- оплата сверхурочных, выходных и праздничных (нерабочих) дней и др.

Оплата за неотработанное время:

- ежегодные и дополнительные отпуска;
- оплата времени работника, привлекаемого на выполнение государственных и общественных обязанностей и др.

Отдельные выплаты социального характера:

- стоимость бесплатно предоставляемых работнику питания, пайков в отдельных отраслях экономики;
- средства на возмещение расходов работников по оплате коммунальных услуг, найму жилья;
- стоимость, предоставляемых работнику товаров, продукции, услуг бесплатно или по сниженным ценам;
- оплата льгот по проезду в различных видах транспорта;
- оплата абонементов групп здоровья, занятий в секциях и др.

Исходными данными для расчета заработной платы за выполнение плановых работ (выпуска продукции) являются:

- численность работников по штатному расписанию;

- должностные оклады (тарифные ставки);
- доплаты, предусмотренные для включения в состав держек производства и реализации продукции и принятые в организации.

Дополнительная заработная плата включает:

- выплаты компенсирующего характера (надбавки к тарифным ставкам и окладам за сложность и напряженность работы, режим работы, совмещение профессий, сверхурочную работу и др.);
- выплаты стимулирующего характера (надбавки или доплаты к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, творческие и производственные достижения, выполнение особо важных заданий и др.).

Выплаты дополнительной заработной платы могут быть *постоянными* (за профессиональное мастерство, за сложность и напряженность труда и др.) или *носят разовый характер* (за работу в выходные и праздничные дни, в ночное время, за выполнения особо важного поручения и др.).

Годовой фонд заработной платы (Φ_r) основных рабочих планируется на основе данных трудоемкости и сложности работ:

$$\Phi_r = T_{\text{пр}} \cdot Ч_{\text{ср}} (1 + K_d),$$

где $T_{\text{пр}}$ – трудоемкость годовой производственной программы, ч; $Ч_{\text{ср}}$ – средняя тарифная часовая ставка, р./ч; K_d – коэффициент (процент) дополнительной оплаты труда с учетом премии рабочим.

Фонд заработной платы (ФЗП) – основной источник выплат всем категориям работающих. ФЗП всех категорий персонала может быть рассчитан по минимуму месячной оплаты, установленному на планируемый период:

$$\text{ФЗП} = 12 \min \cdot Ч_{\text{пр}} \cdot K_{\text{ср}} (1 + K_d),$$

где \min – действующий минимум оплаты труда; $Ч_{\text{пр}}$ – общая численность промышленно-производственного персонала; $K_{\text{ср}}$ – средний квалификационный коэффициент работников.

Плановая величина ФЗП может быть определена различными способами.

На основе *средней заработной платы* ФЗП определяется по формуле

$$\text{ФЗП} = \text{ЗП}_{\text{ср}} \cdot \text{Ч}_{\text{сп}},$$

где $\text{ЗП}_{\text{ср}}$ – средняя заработная плата одного работающего в плановом периоде с доплатами и начислениями, р.; $\text{Ч}_{\text{сп}}$ – среднесписочная плановая численность работающих, чел.

Данный метод может быть использован как для расчета общего фонда заработной платы исходя из численности работающих и их заработной платы в целом по предприятию, так и по категориям и отдельным группам работников.

По *нормативному* методу расчета ФЗП определяется по формуле

$$\text{ФЗП} = \text{ВП} \cdot \text{Н}_{\text{з.п}},$$

где ВП – общий объем выпускаемой продукции в плановом периоде (могут также использоваться натуральные или условно-натуральные показатели), р.; $\text{Н}_{\text{з.п}}$ – норматив заработной платы на 1 р. выпускаемой продукции либо на другую единицу объема производства, р.;

$$\text{Н}_{\text{з.п}} = \frac{\text{ФЗП}_{\text{б}}}{\text{ВП}_{\text{б}}} \left(\frac{100 + \Delta\text{ЗП}_{\text{ср}}}{100 + \Delta\text{ПТ}} \right),$$

где $\text{ФЗП}_{\text{б}}$ – фонд заработной платы базисного периода, р.; $\text{ВП}_{\text{б}}$ – объем производства базисного периода, р.; $\Delta\text{ЗП}_{\text{ср}}$, $\Delta\text{ПТ}$ – плановый суммарный прирост соответственно средней заработной платы и производительности труда планового периода по отношению к базисному, %;

$$\Delta\text{ПТ} = \left(\frac{\text{Э}_{\text{ч}}}{\text{Ч}_{\text{исх}} - \text{Э}_{\text{ч}}} \right),$$

где $\text{Э}_{\text{ч}}$ – экономия (высвобождение) численности, чел.; $\text{Ч}_{\text{исх}}$ – исходная численность, чел.;

$$\Delta\text{ЗП}_{\text{ср}} = \sum_{i=1}^n \Delta\text{ПТ}_i \cdot \text{Н}_i,$$

где n – количество факторов; $\Delta\text{ПТ}_i$ – плановый прирост производительности труда за счет i -го фактора; Н_i – норматив прироста заработной платы на 1% прироста производительности труда под влиянием i -го фактора.

По *приростному* методу (основанному на использовании базового фонда заработной платы) ФЗП определяется по формуле

$$\text{ФЗП} = \text{ФЗП}_0 \cdot K_q - \text{Э}_ч \cdot \text{ЗП}_{\text{ср}},$$

где K_q – коэффициент увеличения объемов производства в плановом периоде по сравнению с базисным; $\text{Э}_ч$ – экономия численности, чел.; $\text{ЗП}_{\text{ср}}$ – средняя заработная плата одного рабочего в отчетном периоде, р.

По *поэлементному* методу ФЗП рассчитывается по формуле

$$\text{ФЗП} = \text{ТЗП} + \text{П} + \text{Д},$$

где ТЗП – тарифная заработная плата планового периода, р.; П – премиальные выплаты по действующим премиальным положениям, р.; Д – доплаты, предусмотренные в коллективном договоре и трудовом законодательстве.

Этот метод планирования ФЗП применяется при наличии годового портфеля заказов. Расчет выполняется в такой последовательности:

- определяется тарифная заработная плата:
 - для сельщиков – по расценкам на плановый объем производства;
 - для повременщиков – по часовым тарифным ставкам и месячным окладам;
- рассчитывается основная заработная плата путем добавления к тарифной заработной плате премиальных выплат по действующим премиальным положениям;
- устанавливается часовой, месячный и годовой фонд заработной платы исходя из доплат, предусмотренных в коллективном договоре и трудовом законодательстве:
 - доплаты к часовому фонду за отработанное время и выполнение дополнительных обязанностей или условий: обучение учеников, за руководство бригадой, за ночные часы работы, за работу в праздничные дни и др.;
 - доплаты к месячному ФЗП – за сокращенный рабочий день кормящим матерям и подросткам;
 - доплаты к годовому ФЗП – за плановые невыходы на работу (очередные и учебные отпуска, выполнение государственных обязанностей и др.).

Кроме ФЗП, включаемого в себестоимость продукции, на предприятии могут производиться премиальные выплаты из прибыли (если это предусмотрено уставом предприятия). В таком случае при планировании прибыли создается специальный фонд (фонд потребления или фонд материального поощрения), составляется смета его использования и рассчитывается годовая сумма премирования персонала.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение заработной платы.
2. Какие виды заработной платы вы знаете?
3. Назовите функции заработной платы.
4. На основании каких социальных нормативов осуществляется государственное регулирование оплаты труда?
5. Назовите основные элементы системы социального партнерства.
6. Из каких элементов состоит тарифная система?
7. Что собой представляет сдельная форма оплаты труда?
8. Какие системы заработной платы выделяют при сдельной оплате труда?
9. Что собой представляет повременная форма оплаты труда?
10. Какие системы заработной платы выделяют при повременной оплате труда?
11. Назовите элементы фонда заработной платы.
12. Что входит в дополнительную заработную плату?
13. Назовите методы планирования средств на оплату труда.

Тема 10. Издержки и себестоимость продукции

Основные понятия: *издержки; себестоимость продукции; технологическая, производственная, полная себестоимость продукции; экономические элементы затрат; калькуляционные статьи; прямые и косвенные статьи затрат; переменные и условно-постоянные затраты; простые и комплексные статьи; калькуляция себестоимости продукции; методы калькулирования продукции; факторы снижения себестоимости продукции.*

Вопросы для рассмотрения

1. Издержки производства и реализации продукции: сущность и классификация.

2. Себестоимость продукции: сущность и классификация.
3. Смета затрат на производство и реализацию продукции.
4. Разработка плановой калькуляции. Методы калькулирования себестоимости продукции.
5. Планирование себестоимости: методы и порядок расчета плановых показателей.

1. Издержки производства и реализации продукции: сущность и классификация

Для изготовления продукции в организации затрачивается труд, расходуются материалы, топливо, энергия, используются основные фонды. Эти факторы являются ресурсами предприятия. Расход ресурсов на производство конкретных видов продукции называется **затратами**. Как экономическая категория затраты выполняют ряд функций:

- учетную – обеспечение учета и контроля потребляемых ресурсов;
- расчетную – формирование цены на продукцию;
- аналитическую – использование затрат при формировании экономических показателей (рентабельность, прибыль и др.).

Затраты на приобретение ресурсов, выраженные в денежной форме, называются **издержками производства**.

Группы издержек, обеспечивающие выпуск продукции (издержки производства):

- издержки предметов труда (издержки оборотного капитала);
- издержки средств труда (издержки основного капитала);
- издержки по использованию живого труда (промышленно-производственный персонал).

Реальные издержки равны сумме издержек производства и реализации (расходы по сбыту и продвижению продукции на рынке).

Общие издержки (полная себестоимость) равны сумме реальных издержек и налогов, сборов отчислений, включаемых в издержки в соответствии с законодательством.

Различают также:

- *единовременные* издержки возникают периодически и осуществляются в форме инвестиций (капитальные вложения и другие затраты единовременного характера, необходимые для создания и выпуска продукции);

• *текущие* издержки осуществляются на предприятии постоянно и непосредственно связаны с выпуском продукции (расходы на сырье, материалы, заработную плату, топливо, энергию, проведение маркетинговых исследований и др.).

Важным элементом системного изучения затрат является классификация затрат на производство и реализацию продукции (табл. 6).

Таблица 6

Классификация затрат на производство

Классификационный признак	Виды затрат	Краткая характеристика
1	2	3
По экономическому содержанию и назначению затрат	По экономическим элементам (смета затрат)	Отражает группировку затрат в зависимости от целей управления издержками производства и реализации продукции, применяется для определения общей сметы затрат на производство
	Калькуляционная классификация затрат на единицу продукции	Затраты группируются с учетом места их возникновения в процессе производства и реализации продукции. Эта группа затрат является основой для разработки калькуляций себестоимости отдельных видов продукции, работ и услуг, а также товарной и реализованной продукции
По экономической роли в процессе производства	Основные	Непосредственно связанные с процессом производства
	Накладные	Связанные с обслуживанием и управлением производства
По способу отнесения затрат на отдельные виды продукции	Прямые	Входят в состав выпускаемой продукции (материальные затраты, затраты на топливо и энергию, на технологические цели)
	Косвенные	Расходы, которые трудно отнести прямо к производству продукции. К косвенным относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общецеховые расходы, расходы по возмещению спецодежды и др.

1	2	3
По признаку зависимости от объема производства	<p>Условно-переменные</p> <p>Условно-постоянные</p>	<p>Затраты, сумма которых непосредственно зависит от изменения объема производства (материальные затраты, затраты топлива и энергии на технологические нужды, сдельная зарплата производственных рабочих и др.)</p> <p>Затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства (амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.)</p>
По способу формирования затрат	<p>Производственные</p> <p>Непроизводственные</p>	<p>Издержки, возникающие в сфере производства</p> <p>Издержки, возникающие в сфере обращения</p>
По рациональности затрат	<p>Производительные</p> <p>Непроизводительные</p>	<p>Затраты, предусмотренные при нормально функционирующем производстве</p> <p>Дополнительные (нерациональные затраты, обусловленные недостатками в организации, управлении и обслуживании производства)</p>
По степени влияния коллектива на величину затрат	<p>Зависящие от работы коллектива</p> <p>Не зависящие от работы коллектива</p>	<p>Затраты, связанные с уровнем организации, управления и обслуживания производства</p> <p>Например, нормы амортизационных отчислений; ставки налогов, включаемых в себестоимость продукции и др.</p>
В зависимости от степени детализации	<p>Простые (элементарные)</p> <p>Комплексные</p>	<p>Однородные расходы, которые не разделяются на составные части (затраты на сырье и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, заработная плата и др.)</p> <p>Затраты, состоящие из разнородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общезаводские, общезаводские расходы и др.).</p>

1	2	3
В зависимости от времени возникновения и отнесения на себестоимость продукции	Текущие	Затраты, возникающие и относимые на себестоимость данного периода
	Расходы будущих периодов	Расходы, возникающие в данном временном отрезке, но относимые на себестоимость продукции последующих периодов в определенной доле
	Предстоящие	Еще не возникшие затраты, на которые резервируются средства (оплата отпусков и др.)

На формирование структуры издержек оказывает влияние ряд факторов:

- характер производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов;
- технический уровень производства, формы его организации и размещения;
- условия снабжения и сбыта продукции;
- отраслевые особенности производства и т.д.

2. Себестоимость продукции: сущность и классификация

Себестоимость продукции – это текущие затраты на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

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

В соответствии с действующей в организации учетной политикой хозяйствующий субъект может корректировать состав затрат по экономическим элементам и калькуляционным статьям.

В себестоимость продукции включаются затраты, связанные:

- с производством продукции, обусловленные технологией и организацией, подготовкой и освоением производства, обслуживанием производственного процесса;

- изобретательством и рационализацией;
- обеспечением нормальных условий труда и охраной окружающей среды;

- управлением производства и подготовкой кадров;

- отчислениями в целевые и бюджетные фонды.

Себестоимость всей произведенной продукции может быть:

- *общая* – сумма затрат, приходящаяся на изготовление продукции определенного объема и состава;

- *индивидуальная* – затраты на производство только одного изделия;

- *средняя* – соотношение полных издержек к объему производства.

В зависимости от объема включаемых в себестоимость затрат выделяют следующие виды себестоимости:

- *цеховая* – это сумма затрат всех цехов, связанных с производством продукции;

- *производственная* – это затраты предприятия на производство продукции; отличается от цеховой себестоимости на величину общехозяйственных расходов, а также потерь от брака;

- *полная* – включает в себя производственную себестоимость и коммерческие (внепроизводственные, связанные с реализацией продукции) расходы.

Различают также себестоимость:

- *плановую* – оптимальный уровень затрат, определенный в соответствии с объективными условиями конкретного предприятия;

- *нормативную* – себестоимость, исчисленная исходя из норм расхода материальных ресурсов и затрат живого труда, действующего на начало месяца, нормативов по обслуживанию производства и управления, действующего на начало квартала;

- *фактическую*, или *отчетную* – себестоимость, определенная исходя из фактически сложившихся в отчетном периоде затрат труда и материальных ресурсов.

На предприятиях планируют и учитывают следующие показатели себестоимости:

- затраты на один рубль товарной продукции;

- себестоимость единицы продукции;
- себестоимость товарной и реализованной продукции;
- себестоимость сравнимой товарной продукции (сравнимой продукцией считается продукция, которая производилась в базисном периоде).

3. Смета затрат на производство и реализацию продукции

Смета затрат – это плановый документ, в котором содержится полный расчет расходов организации на производство и реализацию продукции за определенный календарный период.

Смета затрат на производство позволяет определить затраты потребляемых ресурсов для выполнения всей производственной программы организации независимо от того, на какой конкретный вид продукции они были использованы. Смета затрат на производство обеспечивает связь плана по себестоимости со всеми разделами плана организации (производство и реализация продукции, техническое развитие, финансовый план, план по труду и заработной плате, по материально-техническому обеспечению, инвестиционный план).

Если затраты однородны по своему экономическому содержанию независимо от места осуществления и назначения, они называются *экономическими элементами*.

Организация вправе предусмотреть классификацию затрат в соответствии с разработанной в организации учетной политикой, а также разработать для себя основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), оформив их в виде приложения к учетной политике, сгруппировав их по следующим экономическим элементам:

- *материальные затраты* (за вычетом стоимости возвратных отходов) отражают стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов; топлива и энергии всех видов; природного сырья; работ и услуг производственного характера, выполненных на сторону;

- *амортизация основных фондов* отражает все амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, а также амортизационные отчисления по объектам лизинга в течение срока действия договора лизинга в размерах и в периоды, установленные договором лизинга;

- *амортизация нематериальных активов*;
- *расходы на оплату труда* отражают выплаты по заработной плате, исчисленные в соответствии с применяемыми в организации формами и системами оплаты труда, включая стимулирующие и компенсирующие выплаты;
- *отчисления на социальные нужды* – обязательные отчисления по установленным законодательством нормам;
- *прочие затраты*, к которым относятся все другие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы:
 - налоги, сборы, отчисления в бюджетные и внебюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции;
 - страховые взносы по видам обязательного страхования;
 - оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, связанных с обслуживанием предприятия;
 - плата за подготовку и переподготовку кадров;
 - расходы на рекламу;
 - плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану;
 - другие затраты в пределах законодательно установленных норм.

4. Разработка плановой калькуляции.

Методы калькулирования себестоимости продукции

Расчет себестоимости единицы продукции (работ, услуг) в действующей практике называется **калькулированием**, а документ, в котором оформляется этот расчет, – **калькуляцией**.

Объект калькулирования – это вид продукции (работ, услуг), на единицу которой определяется себестоимость (готовая продукция, заказ, услуги, узел, деталь и др.).

Существует классификация затрат по *статьям калькуляции*:

- стоимость сырья и материалов ($п_1$);
- возвратные отходы (вычитаются) ($п_2$);
- покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий ($п_3$);
- топливо и энергия на технологические цели ($п_4$);
- основная заработная плата основных производственных рабочих ($п_5$);
- дополнительная заработная плата основных производственных рабочих (% от основной заработной платы) ($п_6$);

• отчисления на социальные нужды (% от основной и дополнительной заработной платы основных производственных рабочих) (π_7);

• расходы на подготовку и освоение производства (π_8);

• расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования (π_9);

• износ инструмента и приспособлений целевого назначения (π_{10}).

Итого: технологическая себестоимость ($\pi_1 - \pi_2 + \pi_3 + \dots + \pi_{10}$);

• добавим общецеховые расходы на управление цехами основного производства, амортизацию, содержание и текущий ремонт зданий, сооружений, оборудования и инвентаря общецехового назначения, охрану труда в цехе и др. (% от основной заработной платы основных производственных рабочих) (π_{11}).

Итого: цеховая себестоимость (технологическая себестоимость + π_{11});

• добавим общехозяйственные (общезаводские) расходы, которые относятся к персоналу и фондам, имеющим общезаводское назначение, а также на содержание пожарной, военизированной и сторожевой охраны, подготовку кадров, организацию набора рабочей силы и др. (% от основной заработной платы основных производственных рабочих) (π_{12});

• потери из-за брака (π_{13});

• прочие общехозяйственные расходы (на научно-исследовательские работы, гарантийное обслуживание, сертификацию и стандартизацию продукции и т.д.) (π_{14}).

Итого: производственная себестоимость (цеховая себестоимость + $\pi_{12} + \pi_{13} + \pi_{14}$);

• коммерческие расходы (% от производственной себестоимости) (π_{15}).

Итого: полная себестоимость (производственная себестоимость + π_{15}).

В организациях промышленности применяют различные методы калькулирования себестоимости продукции.

Метод прямого счета – метод калькулирования себестоимости продукции, при котором издержки на единицу продукции определяются путем деления общей суммы издержек на количество выработанной продукции (применяется в организациях, производящих однородную продукцию).

В многономенклатурных производствах более распространен *расчетно-аналитический метод*, при котором прямые затраты на единицу продукции определяются на основе прогрессивных норм расхода ресурсов.

Нормативный метод базируется на нормах и нормативах использования материальных и трудовых ресурсов. Пригоден для разработки калькуляций на новые виды продукции.

При *коэффициентном методе* (его иногда называют *методом распределения затрат*) все затраты распределяются между полученными продуктами пропорционально экономически обоснованным коэффициентам. При этом один из продуктов принимается за условную единицу с коэффициентом, равным единице, а остальные приравниваются к нему по переводному коэффициенту, учитывающему какой-либо признак.

Метод исключения затрат состоит в том, что из всей продукции, полученной в результате комплексной переработки сырья, один ее вид считается основным, остальные – побочными. Из общих затрат на переработку сырья исключают стоимость побочной продукции, а оставшуюся после исключения сумму относят на издержки по основной продукции.

Комбинированный метод сочетает два указанных выше метода: коэффициентный и метод исключения затрат. Эти методы используются в комплексных производствах, где из одного сырья в едином технологическом процессе получают несколько разнородных видов продукции (нефтеперерабатывающее, коксохимическое, мясомолочное производство).

Наиболее распространенным и точным методом определения себестоимости продукции является расчетно-аналитический метод, т.е. расчет по калькуляционным статьям.

5. Планирование себестоимости: методы и порядок расчета плановых показателей

Целью *планирования себестоимости* продукции является определение оптимального уровня затрат на изготовление

и сбыт продукции высокого качества при рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов.

План по себестоимости продукции необходимо разрабатывать на основе прогрессивных норм расхода живого и овеществленного труда, денежных затрат. Он должен быть связан с планом производства и реализации продукции, планом по труду, прибыли, снабжению, повышению эффективности производства.

План по себестоимости продукции содержит следующие разделы:

- смета затрат на производство продукции (составляется по экономическим элементам);
- себестоимость всей товарной и реализованной продукции;
- плановые калькуляции отдельных изделий;
- расчет снижения себестоимости товарной продукции по технико-экономическим факторам.

Важнейшими качественными показателями плана по себестоимости продукции являются:

- себестоимость товарной и реализованной продукции;
- себестоимость единицы важнейших видов продукции;
- затраты на 1 рубль товарной продукции;
- процент снижения себестоимости по технико-экономическим факторам;
- процент снижения себестоимости сравнимой товарной продукции.

Управление издержками на предприятии необходимо:

- для получения максимальной прибыли;
- улучшения финансового состояния предприятия;
- повышения конкурентоспособности предприятия и продукции;
- снижения риска стать банкротом и других целей.

Источники снижения себестоимости – это затраты, за счет экономии которых может быть снижена себестоимость продукции:

- снижение расхода сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции;
- уменьшение размера амортизационных отчислений, приходящихся на единицу продукции;
- снижение расхода заработной платы на единицу продукции;
- сокращение административно-управленческих расходов;
- ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

К факторам снижения себестоимости продукции относятся:

• *внутрипроизводственные* факторы (зависят от деятельности предприятия):

- повышение технического уровня производства;
- улучшение организации производства и труда;
- изменение объема и структуры продукции;
- улучшение использования природных ресурсов;
- ввод и освоение новых производств;

• *внепроизводственные* факторы (не зависят от деятельности предприятия):

- изменение норм амортизации;
- изменение ставок платы за ресурсы;
- отчисления на социальное страхование;
- изменение тарифов на электроэнергию, грузоперевозки;
- изменение цен на сырье, материалы и др.

В ходе планирования себестоимости рассчитываются следующие показатели.

Абсолютное снижение себестоимости сравнимой продукции ($\Delta C_{\text{абс}}$) рассчитывается по формуле

$$\Delta C_{\text{абс}} = \sum_{i=1}^n C_{o_i} \cdot B_{o_i} - \sum_{i=1}^n C_{б_i} \cdot B_{o_i},$$

где C_{o_i} – себестоимость i -го изделия в отчетный период; B_{o_i} – выпуск i -го вида продукции в отчетный период; $C_{б_i}$ – себестоимость i -го изделия в базисный период.

Относительное снижение себестоимости сравнимой продукции ($\Delta C_{\text{отн}}$) рассчитывается по формуле

$$\Delta C_{\text{отн}} = \frac{\Delta C_{\text{абс}}}{\sum_{i=1}^n C_{б_i} \cdot B_{o_i}}.$$

Снижение издержек за счет изменения трудовых затрат рассчитывается по формуле

$$C_{\text{т.з}} = \left(1 - \frac{I_{\text{з.п}}}{I_{\text{п.т}}} \right) Y_{\text{з.п}} \cdot 100,$$

где $I_{\text{з.п}}$ – индекс изменения заработной платы; $I_{\text{п.т}}$ – индекс изменения производительности труда; $Y_{\text{з.п}}$ – удельный вес зара-

ботной платы производительных рабочих в издержках предприятия, %.

Снижение издержек *за счет изменения прямых материальных затрат* ($C_{м.з}$) можно рассчитать по формуле

$$C_{м.з} = (1 - I_{н.р} \cdot I_{ц}) Y_{м} \cdot 100,$$

где $I_{н.р}$ – индекс изменения норм расхода сырья и материалов; $I_{ц}$ – индекс изменения цен на сырье и материалы; $Y_{м}$ – удельный вес стоимости сырья и материалов в издержках организации, %.

Снижение издержек *при увеличении объема производства и изменении доли постоянных затрат на единицу продукции* ($C_{п}$) можно выразить формулой

$$C_{п} = \left(1 - \frac{I_{п}}{I_{о}}\right) Y_{п} \cdot 100,$$

где $I_{п}$ – индекс изменения постоянных затрат; $I_{о}$ – индекс изменения объема производства; $Y_{п}$ – удельный вес постоянных затрат в издержках организации, %.

Контрольные вопросы и задания

1. Что называется затратами?
2. Что такое издержки производства?
3. Какие виды издержек вы знаете?
4. По каким признакам классифицируются затраты?
5. Что понимается под себестоимостью продукции?
6. Назовите виды себестоимости продукции.
7. Что такое калькуляция?
8. Назовите отличие сметы затрат от калькуляции.
9. Какие вы знаете методы калькулирования себестоимости продукции?
10. Назовите важнейшие качественные показатели плана по себестоимости продукции.
11. Что относится к источникам снижения себестоимости продукции?
12. Как рассчитать абсолютное снижение себестоимости продукции?
13. Как рассчитать относительное снижение себестоимости продукции?

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 11. Инвестиции и инвестиционная деятельность организации

Основные понятия: *инвестиции; субъекты и объекты инвестиционной деятельности; инвестор; реальные, финансовые и интеллектуальные инвестиции; государственные и частные инвестиции; валовые и чистые инвестиции; собственные и заемные источники инвестиционной деятельности; капитальные вложения; инвестиционный проект; бизнес-план инвестиционного проекта; коэффициент дисконтирования; норма дисконта; чистый дисконтированный доход; чистая текущая стоимость; индекс доходности; внутренняя норма доходности; срок окупаемости инвестиций.*

Вопросы для рассмотрения

1. Инвестиции: сущность, объекты, субъекты, виды и источники финансирования.
2. Капитальные вложения: сущность, состав и структура.
3. Инвестиционная деятельность организации.
4. Инвестиционный проект: сущность и классификация.
5. Оценка эффективности инвестиционных проектов.

1. Инвестиции: сущность, объекты, субъекты, виды и источники финансирования

Экономическое и социальное развитие любого общества и каждого отдельного субъекта хозяйствования основано на использовании инвестиций.

В соответствии со статьей 1 Закона Республики Беларусь об инвестициях **инвестиции** – это любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, позволяющем ему распоряжаться такими объектами в целях получения прибыли, доходов либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним использованием.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги (акции, облигации, банковские депозиты и др.), целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, другие объекты собственности, а также имущественные права.

Запрещается инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям санитарно-гигиенических и экологических норм, а также наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридическим лицам и государству.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, которые принимают решения о вложении собственных, заемных и привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей. Ими могут быть граждане, юридические лица, государства, в том числе и иностранные представители. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции любого участника инвестиционной деятельности.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах. В связи с этим для анализа и планирования инвестиций важной представляется классификация инвестиций по признакам.

Главным признаком классификации является объект вложения капитала, на основании которого выделяют реальные (прямые), финансовые (портфельные) и интеллектуальные инвестиции.

Реальные (прямые) инвестиции – любое вложение денежных средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли. Это вложения, направленные на увеличение основных средств предприятия как производственного, так и непроизводственного назначения. Прямые инвестиции реализуются путем нового строительства, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих организаций.

В зависимости от задач, которые ставит перед собой предприятие в процессе инвестирования, все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные группы:

- *обязательные инвестиции* – это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы организация могла и далее продолжать свою деятельность;

- инвестиции в повышение эффективности деятельности организации, цель которых состоит в создании условий для снижения затрат организации за счет обновления оборудования, совершенствования применяемых технологий, улучшения организации труда и управления;

- инвестиции в расширение производства направлены на увеличение объема выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

- инвестиции в создание новых производств – создаются совершенно новые предприятия, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся организацией товары или оказывать новый вид услуг.

Финансовые (портфельные) инвестиции – это вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством, с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг.

Интеллектуальные инвестиции, или инвестиции в нематериальные активы, предусматривают вложения в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок известных фирм и т.п.

В зависимости от форм собственности инвестора выделяют инвестиции:

- частные – характеризуют вложения средств физических лиц и предпринимательских организаций негосударственных форм собственности (в том числе иностранных);

- государственные – это вложения средств государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных бюджетных фондов;

- совместные – это инвестиции отечественных и зарубежных инвесторов в создание совместных предприятий;

- иностранные – это вложения, осуществляемые иностранными гражданами, иностранными юридическими лицами и государствами.

По характеру участия в инвестировании инвестиции делятся на прямые и непрямые (косвенные).

Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств.

Непрямые (косвенные) инвестиции подразумевают инвестирование, опосредуемое другими лицами (инвестиционными или иными финансовыми посредниками).

По периоду инвестирования различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

Краткосрочные инвестиции – это вложения капитала на период не более одного года.

Долгосрочные инвестиции – это вложения капитала на период свыше одного года.

По региональному признаку различают внутренние инвестиции и инвестиции за рубежом.

Инвестиции *внутри страны* (внутренние) – это вложения средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны.

Инвестиции *за рубежом* (зарубежные) – это вложения средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны. К ним относятся также приобретения различных финансовых инструментов других стран: акций зарубежных компаний, облигаций других государств и т.п.

По источнику инвестирования различают внешние (государственные, заемные) и внутренние (привлеченные, собственные) инвестиции.

По степени влияния на конкурентные позиции организации различают активные и пассивные инвестиции.

Активные инвестиции обеспечивают повышение технического уровня и улучшение показателей производственно-коммерческой деятельности организаций.

Пассивные инвестиции направлены на поддержку технического уровня и стабильность показателей производственно-коммерческой деятельности организаций.

В зависимости от стадии инвестирования различают:

- *нетто-инвестиции* – инвестиции, осуществляемые при основании или покупке организации;
- *реинвестиции* – направление свободных средств на инвестирование;
- *брутто-инвестиции*, которые включают нетто-инвестиции и реинвестиции.

По способу учета средств выделяют:

• *валовые инвестиции* – общий объем вкладываемых средств в новое строительство, приобретение средств и предметов труда, прирост товарно-материальных запасов и интеллектуальных ценностей;

• *чистые инвестиции* – вся сумма валовых инвестиций за вычетом амортизационных отчислений.

Основными источниками инвестирования являются:

- национальное богатство и национальный доход;
- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора;
- заемные финансовые ресурсы инвесторов;
- привлеченные финансовые средства инвестора;
- бюджетные ассигнования;
- денежные средства организации, централизованные ресурсы министерств и ведомств;
- средства от благотворительных мероприятий;
- денежные средства населения.

2. Капитальные вложения: сущность, состав и структура

Инвестиции в воспроизводство основных фондов осуществляются в форме капитальных вложений.

Капитальные вложения – это один из видов инвестиционных ресурсов, направленных на создание новых средств на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения (зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, коммуникаций и др.).

Под капитальными вложениями также следует понимать инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты:

- на новое строительство, расширение, реконструкцию действующих организаций;
- приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря;
- проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Капитальные вложения осуществляются в форме:

- нового строительства организаций;
- их расширения;
- реконструкции;
- технического перевооружения;
- приобретения;
- модернизации оборудования.

Реконструкция действующих организаций – это проведение строительно-монтажных работ на действующих площадях без остановки основного производства с частичной заменой оборудования.

Техническое перевооружение действующих организаций – это мероприятия, направленные на замену и модернизацию оборудования. При этом расширение производственных площадей не осуществляется.

По направлению использования капитальные вложения делятся:

- на производственные (направленные на развитие производства);
- непроизводственные (направленные на развитие социальной сферы).

Структура капитальных вложений бывает:

- отраслевой – распределение капитальных вложений по отраслям промышленности и по национальной экономике в целом;
- воспроизводственной – распределение капитальных вложений по формам воспроизводства основных производственных фондов.

3. Инвестиционная деятельность организации

Инвестиционная деятельность – действия юридического и (или) физического лица и (или) государства (административно-территориальной единицы государства) по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или по иному их использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения другого значимого результата. Это процесс формирования и реализации инвестиционных ресурсов.

Субъектами инвестиционной деятельности в Республике Беларусь могут выступать как белорусские, так и иностранные физические и юридические лица. Особенности регулирования деятельности инвесторов требуют их деления на национальные и иностранные.

К иностранным субъектам инвестиционной деятельности относятся:

- иностранные государства и их административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов;
- международные организации;
- иностранные юридические лица;
- иностранные граждане;
- физические лица (граждане Республики Беларусь и лица без гражданства), постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь.

Собственник инвестиционных ресурсов называется инвестором. Наряду с инвесторами в инвестиционной деятельности выступают субинвесторы и участники.

Инвестор – это лицо (юридические и физические лица, государство в лице уполномоченных органов и его административные единицы в лице уполномоченных), осуществляющее инвестиционную деятельность в следующих формах:

- создание юридического лица;
- приобретение имущества или имущественных прав (доли в уставном фонде юридического лица, недвижимости, ценных бумаг, прав на объекты интеллектуальной собственности, концессий, оборудования и других основных средств).

Субинвесторы осуществляют организацию и управление инвестиционной деятельностью на всех этапах по договору с инвестором и действуют от его имени.

Участники – исполнители заказов или поручений инвесторов, действующие на основе приобретенных прав (лицензий).

Успех инвестиционной деятельности зависит от **инвестиционной политики** – совокупности хозяйственных решений, определяющих основные направления инвестиционных вложений, меры по их концентрации на решающих участках хозяйствования, от чего зависит результативность экономической деятельности.

В соответствии с действующим законодательством все инвесторы имеют равные права:

- самостоятельно определять объемы, направления и эффективность вложений;
- по своему усмотрению привлекать на договорной основе участников инвестиционного проекта;
- владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестирования.

Инвестор наделяется обязанностями: соблюдать нормы, стандарты осуществления инвестиций, действующие в стране, выполнять требования государственных органов и др.

Приостановление или прекращение инвестиционной деятельности осуществляется по решению инвестора. При этом он должен возмещать убытки всем участникам инвестиционной деятельности

Отличительные особенности инвестиционной деятельности организации. Во-первых, инвестиционная деятельность организации является составной частью общей экономической стратегии развития организации, так как объемы инве-

стиционной деятельности позволяют оценить темпы экономического развития организации, характеризующиеся двумя показателями: суммой валовых инвестиций и суммой чистых инвестиций.

Валовые инвестиции – это общий объем инвестирования средств в определенном периоде деятельности предприятия, направленных на создание, расширение или обновление производственных основных фондов, приобретение нематериальных активов, прирост запасов товарно-материальных ценностей.

Чистые инвестиции – это сумма валовых инвестиций за определенный период, уменьшенная на сумму амортизационных отчислений за этот же период.

Во-вторых, инвестиционной деятельности присущ циклический характер, который обусловлен необходимостью возмещения морального и физического износа основных средств, а также расширения производства, происходящего через определенные промежутки времени. За этот период происходит предварительное накопление финансовых средств.

В-третьих, для инвестиционной деятельности организации характерна одновременность инвестиционных затрат и результатов. Величина этого периода зависит от формы протекающего инвестиционного процесса.

Четвертой особенностью инвестиционной деятельности организации является вероятность возникновения инвестиционных рисков.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности, осуществляемая с целью стимулирования работы инвесторов и привлечения в экономику страны иностранных инвестиций, предполагает обязательное проведение комплексной экспертизы инвестиционных проектов, основными критериями целесообразности которых являются:

- актуальность инвестиционного проекта и его соответствие стратегии развития отрасли;
- финансовое состояние организации-инвестора;
- техническая, технологическая, финансовая возможность и целесообразность реализации инвестиционного проекта в намечаемых условиях осуществления инвестиционной деятельности;
- обоснованность инвестиционных затрат по инвестиционному проекту и государственного участия в этом проекте;
- научно-технический уровень привлекаемых и (или) создаваемых технологий;

- конкурентоспособность производимой продукции (работ, услуг) и перспективность рынков сбыта, эффективность стратегии маркетинга организации-инвестора;
- сравнительные показатели эффективности инвестиционного проекта.

4. Инвестиционный проект: сущность и классификация

Реализация инвестиций осуществляется на основе инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект – это совокупность документов, характеризующих замысел о вложении и использовании инвестиций и его практическую реализацию до достижения результата за определенный период времени.

Инвестиционный проект представляет собой комплексный план мероприятий, включающий капитальное строительство, приобретение технологий, закупку оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию (расширение) действующего производства товаров и оказания услуг с целью получения экономического или социального эффекта.

Под **инвестиционным циклом проекта** понимается промежуток времени от момента его замысла до момента ликвидации.

Стадиями жизненного цикла инвестиционного проекта являются:

- преинвестиционная – формирование инвестиционного замысла и определение инвестиционных возможностей в рамках обоснования инвестиций;
- инвестиционная – инженерно-строительное и технологическое проектирование, строительство, приобретение оборудования, ввод проектируемого объекта в эксплуатацию;
- эксплуатационная – функционирование производства, выполнение работ по модернизации, расширению, финансово-экономическому и экологическому оздоровлению объекта;
- ликвидационная – ликвидация или консервация объекта.

Этапами разработки и реализации инвестиционного проекта являются:

- формирование инвестиционного замысла (идеи);
- исследование инвестиционных возможностей;
- технико-экономическое обоснование строительства, реконструкции, технического перевооружения объекта;

- подготовка контрактной документации;
- подготовка проектной документации;
- строительные-монтажные работы;
- эксплуатация объекта, мониторинг экономических показателей.

Классификация инвестиционных проектов. По целям инвестирования проекты делятся:

- на обеспечивающие прирост объема выпуска продукции;
- направленные на расширение ассортимента продукции;
- обеспечивающие повышение качества продукции;
- обеспечивающие снижение себестоимости продукции;
- направленные на реализацию социальной программы предприятия (улучшение условий труда, решение экологических задач и др.).

По уровню автономности реализации проекты бывают:

- зависимые от реализации других проектов;
- независимые от реализации других проектов организации.

По срокам реализации проекты бывают:

- краткосрочные;
- среднесрочные;
- долгосрочные.

По источникам финансирования проекты делятся:

- на финансируемые за счет использования внутренних источников;
- финансируемые за счет акционирования (первичной или дополнительной эмиссии акций);
- финансируемые за счет привлечения кредитных средств;
- инвестиционные проекты со смешанными формами финансирования.

5. Оценка эффективности инвестиционных проектов

Для *оценки эффективности инвестиций* применяют статические и динамические методы, определенные Правилами по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденными постановлениями Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158.

Статические методы оценки инвестиций применимы к инвестиционным проектам, имеющим относительно короткий период функционирования или использующимся для со-

поставления проектов, в которых затраты и результаты существенно различаются по периодам времени.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта статическим методом используют следующие показатели:

- эффективность (рентабельность) инвестиций ($P_{и}$):

$$P_{и} = \frac{\Delta\Pi}{И} \cdot 100,$$

где $P_{и}$ – рентабельность инвестиций; $\Delta\Pi$ – прирост прибыли предприятия от внедрения инвестиционного проекта; $И$ – сумма инвестиций;

- срок окупаемости инвестиций:

$$T_{ок} = \frac{И}{\Delta\Pi}.$$

Также для оценки инвестиционных проектов используют метод текущих затрат и метод удельных приведенных затрат.

Метод текущих затрат (ТЗ) предполагает, что при альтернативном сравнении критерием выбора оптимального варианта инвестиций является минимум текущих затрат (TZ_{\min}). Методика расчета текущих затрат предполагает включение в них платы за используемый кредит и деление их на условно-постоянные и условно-переменные. Расчеты подтверждаются определением безубыточных объемов, зоны безопасности и предельными оценками текущих затрат. Недостаток метода – отсутствие прямого учета инвестиционных вложений по вариантам. Обязательным условием при использовании минимизации текущих затрат являются одинаковые цены на продукцию по сравниваемым вариантам.

Метод удельных приведенных затрат предполагает рассчитывать эффективность инвестиций, используя следующие показатели:

- приведенные затраты ($Z_{пр_i}$):

$$Z_{пр_i} = C_i + K_i \cdot E_n,$$

где C_i – суммарные текущие затраты (себестоимость) производства и реализации продукции по i -му варианту; K_i – суммарные капитальные вложения по i -му варианту; E_n – норма

тивный коэффициент эффективности капитальных вложений (обратно пропорционален целесообразному сроку окупаемости проекта ($T_{ок}$) $E_n = 1/T_{ок}$);

- удельные приведенные затраты ($Z_{уд_i}$):

$$Z_{уд_i} = \frac{Z_{пр_i}}{N_i},$$

где N_i – годовой выпуск (производственная мощность) продукции по i -му варианту;

- расчетный коэффициент сравнительной эффективности (E_p):

$$E_p = \frac{(C_1 - C_2) \cdot N}{\Delta K} = \frac{(C_1 - C_2) \cdot N}{K_2 - K_1},$$

где C_1, C_2 – себестоимость единицы продукции сравниваемого (базового) варианта (1) и оптимального (2); K_1, K_2 – суммарные капитальные вложения; ΔK – дополнительные капитальные вложения; N – плановый выпуск продукции в натуральном выражении;

- расчетный срок окупаемости (T_p):

$$T_p = \frac{\Delta K}{(C_1 - C_2)N} = \frac{K_2 - K_1}{(C_1 - C_2)N} = \frac{1}{E_p};$$

- условно-годовая экономия ($\Theta_{y.g}$):

$$\Theta_{y.g} = (C_1 - C_2)N;$$

- годовой экономический эффект (Θ_r):

$$\Theta_r = (Z_{уд_i} - Z_{уд_0})N.$$

Сравнительными критериями эффективности проекта являются:

- наименьшее значение удельных затрат ($Z_{уд_0}$):

$$Z_{уд_0} = Z_{уд_i};$$

- параметры:

$$E_p \geq E_n, T_p \leq T_{ок}.$$

Динамические методы основаны на дисконтировании денежных поступлений (приведении экономических показателей разных лет к сопоставимому виду с учетом фактора времени).

Необходимость дисконтирования обусловлена тем, что ресурсы, потребляемые в более поздние моменты времени, имеют меньшую ценность по сравнению с такими же объемами ранее потребляемых ресурсов.

Дисконт – это коэффициент увеличения или уменьшения стоимости, зависящей от процентной ставки по кредитам.

Коэффициент дисконтирования наращивания стоимости рассчитывается по формуле

$$K_d = (1 + R)^t,$$

где R – ставка банковского процента (в коэффициентах); t – количество лет, на которые отвлекаются средства.

Коэффициент дисконтирования потери стоимости рассчитывается по формуле

$$K_d = \frac{1}{(1 + R)^t},$$

где t – порядковый номер года поступления доходов от инвестиций.

Для определения эффективности инвестиционных проектов используется показатель *чистой дисконтируемой стоимости* (ЧДС) или *чистой текущей стоимости* (ЧТС). ЧТС – это разница между дисконтируемой величиной всех инвестиционных затрат и дисконтируемой величиной будущих доходов, приведенными в сопоставимые условия, которая представляет собой стоимость дисконтированного чистого потока наличности за расчетный период и рассчитывается по формуле

$$\text{ЧТС} = \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_i - \text{И}_i}{(1 + R)^i},$$

где Π_i – прибыль i -го года; И_i – инвестиции i -го года; n – срок реализации проекта (годы).

Оценка целесообразности инвестирования по показателю ЧТС возможна в следующих случаях:

- если ЧТС больше 0, инвестирование целесообразно; если есть несколько проектов, то эффективным является тот, у которого максимальная ЧТС;

- если ЧТС меньше 0, инвестирование нецелесообразно;
- если ЧТС = 0, инвестору безразлично, вкладывать средства или нет.

Индекс доходности (ИД) характеризует среднегодовую рентабельность инвестированного капитала в течение расчетного периода:

$$\text{ИД} = \frac{\text{ЧТС}}{\text{Дисконтированные инвестиции}}.$$

Если ИД больше 1, то проект эффективен, если ИД меньше 1 – неэффективен.

Внутренняя норма прибыли (внутренняя норма дохода, внутренняя норма рентабельности) (ВНД) – усредненная рентабельность инвестиций по чистой прибыли или расчетная ставка дисконта, при которой дисконтированная стоимость притока денежных средств равна дисконтированной стоимости их оттоков (величина, при которой ЧТС=0).

Для расчета ВНД используется следующая формула:

$$\text{ВНД} = r_1 + \frac{\text{ЧТС}_1}{\text{ЧТС}_1 - \text{ЧТС}_2} \cdot (r_1 - r_2),$$

где r_1 – значение выбранной ставки дисконтирования, при которой $\text{ЧТС}_1 > 0$; r_2 – значение выбранной ставки дисконтирования, при которой $\text{ЧТС}_2 < 0$.

При использовании данной формулы необходимо соблюдать неравенство: $r_1 < r_2$.

Инвестор с учетом уровня проектного риска вправе установить для себя приемлемую величину внутренней нормы доходности. Проекты с более низким значением этого показателя инвестор отвергает как не соответствующие требованиям эффективности долгосрочных инвестиций.

При одновременном вложении капитала внутреннюю норму доходности можно представить в виде

$$\text{ВНД} = (\text{ЧТС} : \text{И}) \cdot 100,$$

где ВНД – внутренняя норма доходности авансированного в проект капитала, %; И – инвестиции в данный проект.

Динамический срок окупаемости – временной период, за который дисконтированные вложения, связанные с инвестиционным проектом, покрываются дисконтированными результатами его осуществления.

Компаундинг (процесс, обратный дисконтированию) – метод приведения инвестиций к будущему периоду.

При компаундинге в течение периода инвестирования сумма вложений каждого года индексируется по формуле

$$I_{k_i} = I_i \cdot (1 + r)^{n-i+1},$$

где I_{k_i} – компаундированная сумма инвестиций i -го года; n – срок действия проекта; r – ставка рефинансирования; i – номер года, для которого рассчитывается приведенная сумма инвестиций.

Предпочитаемым, т.е. наиболее экономным, считается тот проект, в котором сумма приведенных вложений имеет минимальное значение.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое инвестиции?
2. По каким признакам классифицируются инвестиции?
Назовите виды инвестиций.
3. Что является объектом инвестиционной деятельности?
4. В какие объекты инвестирование запрещено?
5. Назовите источники инвестирования.
6. Что понимается под капитальными вложениями?
7. Что такое инвестиционная деятельность?
8. Дайте определение инвестиционного проекта.
9. Из каких стадий состоит инвестиционный цикл?
10. Какие показатели характеризуют эффективность инвестиционных проектов?
11. Назовите методы оценки эффективности инвестиционных проектов.
12. Охарактеризуйте статические методы оценки эффективности инвестиционных проектов.
13. Охарактеризуйте динамические методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Тема 12. Инновации и инновационная деятельность организации

Основные понятия: инновации; инновационная деятельность; субъекты и объекты инновационной деятельности; новшества; открытие, изобретение, товарный знак, ноу-хау, полезные модели, промышленные образцы; функции инноваций; виды инноваций; инновационная инфраструктура; интеллектуальная собственность; промышленная собственность; венчурная деятельность; методы оценки эффективности инноваций.

Вопросы для рассмотрения

1. Инновации: понятие и виды. Инновационная деятельность организации и ее эффективность.
2. Интеллектуальная и промышленная собственность.
3. Инновационная инфраструктура: понятие и элементы.
4. Венчурная деятельность и ее особенности.
5. Государственное регулирование инновационной деятельности организаций.

1. Инновации: понятие и виды. Инновационная деятельность организации и ее эффективность

Инновация (от лат. *innovate* – обновление, улучшение; англ. *innovation* – нововведение) – комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств для удовлетворения человеческих потребностей.

Инновации являются главным средством обеспечения конкурентоспособности продукции и обеспечения устойчивости успеха предприятия на рынке.

Инновации – это новшества, доведенные до стадии коммерческого использования, приносящие социально-экономический или экологический эффект.

Новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности для повышения ее эффективности.

Виды новшеств:

- *открытие* – процесс получения ранее неизвестных данных или наблюдение ранее неизвестных явлений приро-

ды. Открытия делаются, как правило, на фундаментальном уровне;

- *изобретение* – новое и обладающее существенными отличиями техническое решение в любой сфере производственной деятельности. Право изобретателя на его изобретение подтверждается патентом, запрещающим использование этого новшества без разрешения патентообладателя;

- *товарный знак* – изобразительные или словесные обозначения, способствующие отличию товаров и услуг одних юридических и физических лиц от других;

- *полезные модели* – новшества, которые имеют конструктивные преимущества и высшую степень готовности для коммерческого применения;

- *промышленные образцы* – продукция, внешний вид которой содержит новые художественные или художественно-конструкторские решения;

- «*ноу-хау*» (англ. know how – знаю как) – конфиденциальные знания технического, организационного, финансово-экономического и управленческого характера, которые не являются общеизвестными и практически применимыми в производственно-хозяйственной деятельности;

- *фирменное наименование* – название, под которым субъект хозяйствования выступает в хозяйственном обороте.

Среди основных свойств инноваций выделяются следующие:

- научно-техническая новизна;
- возможность практического использования;
- коммерческая реализация;
- социальная значимость;
- экономическая, социальная или экологическая эффективность;

- удовлетворение существующего и создание нового рыночного спроса;

- высокая степень риска.

Основными функциями инноваций являются:

- повышение наукоемкости производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования;
- их рост и удовлетворение потребностей;
- снижение ресурсоемкости;
- оптимизация процесса воспроизводства ресурсов.

Классификация инноваций. По технологическим параметрам различают инновации:

- *продуктовые* – использование новых материалов, получение принципиально новых продуктов;

- *процессные* – технико-технологические, организационно-управленческие новшества, снижающие себестоимость, повышающие эффективность и качество нового или существующего продукта.

По степени новизны инновации подразделяются:

- на *принципиально новые*, т.е. не имеющие аналогов в прошлом или в отечественной и зарубежной практике;
- *относительные новшества*.

По своей научно-технической значимости и новизне выделяют:

- *базисные* инновации, которые реализуют крупные научно-технические разработки и становятся основой формирования технологий нового поколения, не имеющих аналогов в отечественной и мировой практике;

- *улучшающие*, реализующие мелкие и средние изобретения, усовершенствующие технологию изготовления и (или) технические характеристики уже известных товаров;

- *псевдоинновации*, направленные на частичные, чаще декоративного характера (форма, цвет), изменения устаревших поколений, а также на расширение номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся ранее на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов.

Инновационная деятельность организации – система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Инновационная деятельность направлена на создание, реализацию и коммерческое применение новшеств, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Инновационная деятельность организации по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;

- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;

- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;
- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;
- исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;
- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентированию, приобретению «ноу-хау»;
- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.

Объектами инновационной деятельности являются новшества и инновации.

Субъектами инновационной деятельности являются инновационные организации, которые непосредственно занимаются инновационной деятельностью или способствуют ей:

- научные организации (научно-исследовательские институты);
- научно-исследовательские подразделения университетов, промышленных организаций;
- инженерные организации (конструкторское и технологическое бюро);
- конструкторско-технологические подразделения научных организаций, университетов, производственных фирм;
- производственные организации (отдельные организации и их объединения);
- производственные подразделения научных, инженерных организаций и университетов;
- коммерческие организации (хозяйственные общества и товарищества, унитарные предприятия, производственные кооперативы);
- специализированные малые инновационные организации (научно-технические, консультативно-экспертные и лизинговые организации);

- специализированные инновационные комплексы (инновационные инкубаторы, научные и технологические парки, технополисы);

- специализированные организации по распространению инноваций (центры трансфера технологий).

Инновационные стратегии. Основные виды инновационных стратегий организации:

- стратегия *технологического лидера* позволяет реализовать возможности, связанные с совершенно новым продуктом;

- стратегия *следования за лидером* – производство и реализация с определенной корректировкой продукции, аналогичной продукции технического лидера;

- стратегия *копирования* – выпуск продукта на основе приобретения лицензий при активном использовании ценовых факторов для повышения рентабельности;

- *пассивные* стратегии – маркетинговые инновации, модификация товаров.

Инновационные проекты. В организациях, занимающихся инновационной деятельностью, определяют следующие основные показатели эффективности инновационных проектов:

- *финансовую* (коммерческую) эффективность, учитывающую финансовые последствия для участников проекта;

- *бюджетную* эффективность, учитывающую финансовые последствия для бюджетов всех уровней;

- *народнохозяйственную экономическую* эффективность, учитывающую затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта.

Безусловно, дополнительно следует учитывать затраты и результаты, не поддающиеся стоимостной оценке (социальные, политические, экологические и др.).

Для расчета финансовой эффективности инновационного проекта применяют следующие методы инвестиционного анализа:

- метод окупаемости капиталовложений;

- метод индекса доходности;

- метод чистой текущей ликвидности (метод чистого дисконтированного дохода);

- метод внутренней нормы доходности*.

* Методика расчета эффективности инновационных (инвестиционных) проектов приведена в теме 12.

К *качественным* методам определения эффективности инноваций относится также установление процента от суммы продаж. Преимущество этого метода заключается в том, что такой процент связывает инновации со сбытом, состояние которого показывает, насколько результативны были затраты на научно-исследовательскую работу с точки зрения признания их рынком. Очень часто данный процент устанавливается априорно. Несовершенством этого метода является то, что он превращает научные исследования в своего рода субпродукт продаж, а не в средство для их расширения. При определении расходов следовало бы исходить из желаемого и возможного уровня, а не из существующего уровня продаж. Некоторые предприятия устанавливают верхний и нижний предел варьирования этого процента, в то время как другие предприятия на научные исследования ассигнуют «все, что только возможно», поскольку убеждены в постоянном прогрессивном росте рентабельности расходов на инновации.

Количественные методы для оценки эффективности научных исследований-разработок различны – от элементарных статистических до сложных моделей. Приведем некоторые из них:

- соотношение «капитал – выпуск» используется в основном в двух формах:

$$\frac{\text{Инвестиции в исследования / разработки}}{\text{Объем произведенной продукции}}$$

или

$$\frac{\text{Инвестиции в исследования / разработки + текущие расходы}}{\text{Объем продаж}};$$

- срок (период) окупаемости капиталовложений (T_o), который представляет собой промежуток времени, в течение которого капиталовложения окупаются в том смысле, что позже они уже начинают приносить дополнительный капитал:

$$T_o = \frac{\text{Объем капиталовложений}}{\text{Поступления за период времени, принятый за единицу}}.$$

Для реализации инновации во многих случаях требуется не 1 год, а более длительная плановая перспектива. Это понятие существенно, так как обычно имеется различие между ре-

шениями или проектами, рассчитанными на 1 год, 5, 10 или 12 лет. В условиях длительной плановой перспективы для сравнения капиталовложений, осуществляемых в данный момент времени, и текущих платежей на протяжении некоторого периода применяется *метод дисконтирования*.

Метод, часто применяемый для оценки возможных расходов на инновации, основан на определении их *прибыльности*. Суть его в том, что ожидаемый доход (прибыль), остающийся после покрытия расходов на инновацию, должен обеспечить по меньшей мере минимальную норму прибыли на инвестиции:

$$P_p - J_i = EJ, \text{ т.е. } J_n = P_p - EJ,$$

где P_p – ожидаемая норма прибыли от инновации; J_i – расходы на инновацию; EJ – желаемая норма прибыльности инновации; i – виды инноваций.

Применение этого метода дает ответ на вопрос, сколько можно вложить средств в инновацию в текущем году без ущерба для существующей нормы прибыльности.

Прибыль от инновации должна составлять сумму, достаточную для покрытия расходов на исследования, новые сооружения или оборудование, необходимые для производства и сбыта; из нее необходимо также выделить оборотный капитал для финансирования производства и сбыта новой продукции.

2. Интеллектуальная и промышленная собственность

Интеллектуальная собственность представляет собой исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак и т.п.).

По сфере применения объекты интеллектуальной собственности можно разделить на *промышленную* (изобретения, научные открытия, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования, «ноу-хау» и т.п., которые представляют интерес не только для промышленности, но и для торговли и других сфер и включают исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, что подтверждается патентом) и *литературно-художественную* (произведения литературы, науки и искусства) собственность.

Объекты интеллектуальной собственности подразделяются на две группы:

- охраняемые при условии регистрации (изобретения, полезные модели, промышленные образцы);
- охраняемые без регистрации (программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем, «ноу-хау»).

Объекты интеллектуальной собственности должны иметь правовую охрану. В качестве охранного документа может выступать *патент*, который представляет собой документ, удостоверяющий право изобретателя на владение, использование и распоряжение этим изобретением.

Охранным документом товарного знака является *свидетельство*, которое удостоверяет его приоритет и подтверждает исключительное право владельца на товарный знак в отношении товара, указанного в свидетельстве.

Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности представляет собой процесс определения полезности результатов интеллектуальной собственности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, продукции, выполнения работ и услуг (фирменное наименование, товарный знак и т.п.).

Объекты промышленной собственности как результат интеллектуального труда создаются и используются в течение длительного времени. При оценке объектов промышленной собственности разновременность расходов на их создание и доходов от использования обуславливает необходимость обязательного приведения их к одному периоду времени. В зависимости от целей и даты оценки для приведения разновременных доходов или расходов используются либо компаундинг, либо дисконтирование, либо компаундинг и дисконтирование одновременно.

Стоимость проекта промышленной собственности, созданного в организации для собственного использования, при затратном подходе (C_3) определяется по формуле

$$C_3 = C_1 + C_2 + C_3 + C_4,$$

где C_1 – приведенные затраты на создание объекта промышленной собственности, р.; C_2 – приведенные затраты на правовую охрану объекта промышленной собственности, р.; C_3 – приведенные затраты на маркетинговые исследования, р.; C_4 – приведенные затраты на доведение объекта промышленной

собственности до готовности промышленного использования и коммерческой реализации, р.

Организация передачи технологии может осуществляться на основе лицензионного и безлицензионного договоров.

Лицензионный договор составляется с целью соглашения о порядке использования *лицензионного вознаграждения* (платеж за предоставление прав на использование объекта интеллектуальной собственности, являющегося предметом лицензионного соглашения).

Лицензионное вознаграждение может осуществляться в двух формах:

- роялти – текущие отчисления в виде фиксированной ставки в зависимости от объема реализуемой по лицензионному договору продукции;
- паушальный платеж – фиксированная сумма вознаграждения, которая не зависит от фактических размеров реализуемой лицензионной продукции и которая может производиться как одновременно, так и в рассрочку.

3. Инновационная инфраструктура: понятие и элементы

Специализированные инновационные комплексы и организации по распространению инноваций составляют основу *инновационной инфраструктуры*, которая представляет собой совокупность экономических субъектов, непосредственно не участвующих в инновационной деятельности, но обеспечивающих условия для ее эффективной реализации, т.е. они

- обеспечивают содействие в создании производств с новыми технологиями и в осуществлении инновационной деятельности от поиска (разработки) нововведения до его реализации;
- участвуют в финансировании инновационных проектов;
- проводят комплекс мероприятий, направленных на передачу инноваций из сферы их разработки в сферу практического применения.

Обычно выделяются следующие виды (подсистемы) инновационной инфраструктуры:

- *финансовая* – различные типы фондов (бюджетные, венчурные, страховые, инвестиционные), а также другие финансовые институты (например, фондовый рынок, особенно в части высокотехнологичных компаний);

- *производственно-технологическая* (или материальная) – технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и т.п.;

- *информационная* – базы данных и знаний и центры доступа, а также аналитические, статистические, информационные и другие центры (т.е. организации, оказывающие услуги);

- *кадровая* – образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного и инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга и т.д.;

- *экспертно-консалтинговая* – организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга, как общего, так и специализирующегося в отдельных сферах (финансов, инвестиций, маркетинга, управления и т.д.).

Основные субъекты инновационной инфраструктуры представлены в табл. 7.

Таблица 7

Характеристика субъектов инновационной инфраструктуры

Субъект инновационной инфраструктуры	Краткая характеристика
1	2
Инновационные бизнес-инкубаторы	Организации, образованные на основе различных форм собственности, главной задачей которых является формирование благоприятной среды для развития субъектов путем создания организационно-экономических условий, стимулирующих их деятельность. Основная функция – предоставление в аренду на ограниченный срок специально оборудованных под офисы и производство помещений малым фирмам, начинающим свою деятельность, для оказания им помощи в постепенном налаживании и развитии бизнеса, приобретении финансовой самостоятельности
Научно-технологические парки	Объединения наукоемких организаций, формирующихся вокруг крупных научных центров, чаще при университетах Научные (исследовательские) парки обеспечивают взаимосвязь фундаментальных и прикладных исследований. Новшества в научных парках разрабатываются до стадии создания экспериментального образца Технологические парки (технопарки) занимаются мобилизацией материальных и трудовых ресурсов для освоения новых высокотехнологичных производств, создания

1	2
	<p>и развития новых, технологически сложных промышленных организаций</p> <p>Основные источники финансирования технопарков: доходы от собственной деятельности; бюджетные средства, выделяемые для выполнения проектов и программ; взносы учредителей технопарка, а также безвозмездные взносы, пожертвования организаций и граждан. Кроме того, технопарки пользуются кредитами и поддержкой со стороны различных инвесторов</p>
<p>Инновационные центры (внедренческие)</p>	<p>Специализированные организации, оказывающие содействие инновационным организациям через осуществление следующих функций: технологическое проектирование, реклама, переводные услуги, подготовка и предоставление научно-технической информации, экономическая учеба, техническое перевооружение, монтаж, наладка и ремонт оборудования и т.д. Наиболее освоенной сферой деятельности являются информатика – в частности, оказание услуг в создании и применении алгоритмов и программных средств, а также обеспечение компьютерной грамотности. Широко распространена посредническая деятельность, связанная с оказанием услуг по поиску заказчиков, формированию коллектива исполнителей, оформлению договоров, инспектированию работ</p>
<p>Центры трансфера технологий</p>	<p>Разновидность инновационных центров, занимающихся активизацией инновационной деятельности путем реализации механизма трансфера технологий – процесса передачи технологий из сферы разработки в сферу практического использования</p>
<p>Технополисы</p>	<p>Специализированный, территориально замкнутый научно-производственный комплекс, в котором в единое целое сливаются научно-исследовательская деятельность, наукоемкое производство и подготовка научных, инженерных и рабочих кадров, необходимых для функционирования такого комплекса. Технополис с учетом буквального значения этого слова (от греч. <i>techné</i> – мастерство и <i>polis</i> – город) представляет собой компактный город, специализирующийся на разработке и производстве высокотехнологичной продукции. Это единая научно-производственная, образовательная, жилая и культурно-бытовая зона, объединенная вокруг научного центра и обеспечивающая непрерывный инновационный цикл на базе научных исследований</p>

Субъекты инновационной инфраструктуры Республики Беларусь:

- научно-технологические парки (технопарки);
- инновационные центры;
- центры трансфера технологий;
- информационные и маркетинговые центры;
- бизнес-инкубаторы;
- научно-технические библиотеки;
- научно-производственные центры;
- специализированная финансовая инфраструктура;
- специализированные организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров для инновационной сферы.

Технопарк – субъект инновационной инфраструктуры, способствующий развитию предпринимательства в научно-технической сфере путем создания благоприятных условий, включающих материально-техническую и информационную базу.

Для получения статуса технопарка организация должна:

- предусмотреть в своем уставе параметры, соответствующие основным задачам и направлениям деятельности технопарков;
- подтвердить, что не менее 50 % годового объема реализации продукции получено за счет выполнения работ в инновационной сфере.

Для повышения эффективности технопарков в Беларуси используют следующие пути:

- объединение в ассоциации;
- интеграцию технопарков в международные сети аналогичных организаций как в виде самостоятельных структур, так и в виде ассоциаций;
- организацию взаимодействия с финансовыми институтами.

4. Венчурная деятельность и ее особенности

Венчурное предпринимательство (от англ. *venture* – рискованное предприятие) – это в широком смысле любой вид рискованной деятельности, направленной на освоение новых «ниш» на рынке; в узком смысле рискованная деятельность направлена на создание принципиально новой продукции, технологии, видов услуг.

Субъектами венчурного предпринимательства считаются:

- научные и технические работники, имеющие новые перспективные идеи, но не имеющие средств для их реализации и не обладающие специальными знаниями для приведения проекта к коммерческому успеху;

- организаторы венчурных фирм, которые обладают специальными знаниями в области менеджмента, маркетинга и могут образовать венчурный фонд, финансирующий венчурные фирмы;

- организации, корпорации, фонды (пенсионные, страховые), частные предприниматели, зарубежные фирмы и т.д., предоставляющие свои средства в качестве источников образования венчурного фонда.

Отличительными особенностями венчурного финансирования по сравнению с традиционным являются следующие:

- заранее учитываемая возможность необязательного возврата финансовых средств;

- обслуживание, как правило, малого бизнеса как наиболее мобильного сектора экономики;

- предметом венчурного финансирования в большинстве случаев являются высокотехнологичные инновации, производство наукоемкой продукции.

Венчурная компания (англ. *venture company*) – предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты.

Венчурные фирмы – организации, создаваемые для осуществления инновационной деятельности, связанной со значительным риском. Подсчитано, что венчурный (рисковый) капитал, вложенный в реализацию проектов, в 15% теряется полностью, в 25% приносит убытки, в 30% дает весьма скромную прибыль. Однако в оставшихся 30% случаев достигнутый успех и полученная при этом прибыль позволяют в 30–200 раз перекрыть вложенные средства.

Внутренний венчур организуется самими авторами идеи и венчурным предпринимателем.

Внешний венчур занимается привлечением средств для осуществления рискованных проектов через пенсионные фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов.

Основной отличительной чертой венчурного финансирования является зафиксированная контрактом возможность для инвестора не вернуть вложенные в проект деньги. Благодаря

именно венчурному капиталу из малых инновационных компаний выросли такие гиганты, как HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Amazon, Google, Intel и многие другие.

Экономический механизм венчурной деятельности основан на следующем:

- заранее учитывается возможность необязательного возврата средств;
- учитывается риск;
- совершенствуются методы селекции предлагаемых идей, развивается инновационный менеджмент;
- дается возможность быстрого перелива капитала в наиболее прогрессивные научно-технологические направления и наукоемкие производства.

Наиболее эффективной формой организации самих венчурных фирм являются малые предприятия. Именно им свойственны мобильность, гибкость, способность учитывать индивидуальные запросы потребителей, влияние на реконструкцию экономики и перелив финансовых средств в перспективные направления.

5. Государственное регулирование инновационной деятельности организаций

Государственное регулирование инновационной деятельности организаций направлено на формирование экономических условий для выпуска конкурентоспособной инновационной продукции в соответствии с национальными приоритетами и достижение на этой основе экономического роста и повышения качества жизни населения.

В области инновационной деятельности применяются следующие основные направления государственного регулирования:

- определение приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь. Инновационная деятельность предприятий осуществляется путем участия в выполнении президентских, государственных, отраслевых научно-технических программ;
- стимулирование инновационной деятельности;
- создание благоприятной для инновационной деятельности правовой среды;
- содействие развитию инновационно ориентированного малого предпринимательства и инновационной структуры.

В последние годы Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь активно занимается подготовкой проектов нормативных правовых актов, направленных:

- на создание механизмов стимулирования инновационной деятельности и развития сферы высоких технологий;
- совершенствование охраны и управления интеллектуальной собственностью;
- развитие научного потенциала и повышение качества исследований.

Регулирование и стимулирование инновационной деятельности происходит в основном через национальные исследовательские программы и различные уровни государственного участия.

Важнейшим элементом стимулирования инновационной деятельности со стороны государства является система контрактных отношений между государственными институтами в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Опыт государственной поддержки инновационной деятельности в развитых странах показывает, что именно государство должно разрабатывать такую инновационную политику, которая обеспечивала бы эволюционный путь к современному рынку.

Для Республики Беларусь главным выступают:

- оптимальное сочетание ресурсообеспечения (энергия, сырье, материалы, комплектующие) для жизнедеятельности экономики;
- обеспечение конкурентоспособности создаваемой продукции и ее реализация на внешних рынках.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое инновации?
2. Какие виды инноваций вы знаете?
3. Что собой представляет инновационная деятельность организации?
4. Что понимается под интеллектуальной собственностью?
5. Что понимается под промышленной собственностью?
6. Что предполагает правовая охрана интеллектуальной собственности?
7. Назовите субъектов инновационной инфраструктуры.

8. Что такое венчурная деятельность и кто является ее субъектами?

9. Назовите основные направления государственного регулирования инновационной деятельности.

Тема 13. Качество и конкурентоспособность продукции. Конкурентоспособность организации

Основные понятия: *качество; уровень качества; показатель качества; методы оценки качества; петля качества; стандарт качества; сертификация; система сертификации; конкурентоспособность продукции; конкурентоспособность организации*

Вопросы для рассмотрения

1. Понятие, показатели и методы оценки качества продукции.
2. Система управления качеством продукции.
3. Сертификация продукции: сущность, виды и порядок проведения.
4. Конкурентоспособность продукции: сущность и оценка.
5. Конкурентоспособность организации: понятие и определяющие факторы.

1. Понятие, показатели и методы оценки качества продукции

Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Качество фиксируется на конкретный период времени и изменяется при появлении более прогрессивной технологии.

Свойства продукции – объективная особенность товара, которая может проявиться при его создании, эксплуатации или потреблении. Термин *эксплуатация* применяется к продукции, которая в процессе использования расходует свой ресурс. Термин *потребление* относится к продукции, которая при ее использовании расходует сама.

К свойствам, определяющим уровень качества продукции, относятся:

- уровень новизны;
- надежность и долговечность;

- экономичность;
- эргономические, эстетические, экологические и другие потребительские свойства.

Свойства могут быть простыми и сложными. К *простым* относятся масса, емкость, скорость и т.д, к *сложным* – надежность технических средств, безотказность прибора, ремонтно-пригодность станка и др.

Уровень качества – количественное выражение степени пригодности продукции для удовлетворения конкретной потребности в ней по сравнению с соответствующими базисными показателями при фиксированных условиях производства.

Уровень качества продукции определяется на основе системы показателей.

Показатель качества продукции – это количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, которые определяют ее качество.

В зависимости от того, характеризуется ли качество отдельных видов продукции или качество всей продукции, выпускаемой предприятием, отраслью в целом, различают обобщающие и дифференцированные показатели.

Обобщающие показатели характеризуют не конкретные виды продукции, а уровень качества продукции в целом (в организации, в отрасли, в стране). К таким показателям относятся:

- удельный вес новой продукции в общем ее выпуске;
- удельный вес продукции высшей категории качества;
- удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции;
- удельный вес сертифицированной продукции;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые страны;
- сортность, марка, класс, содержание полезного вещества и др.

Дифференцированные показатели определяют качество конкретных видов продукции. Они дают количественную оценку свойств продукции, характеризующих ее качество.

В зависимости от количества учитываемых признаков дифференцированные показатели делятся на единичные и комплексные.

Комплексные показатели характеризуют несколько свойств продукции, включая также затраты, связанные с разработкой, производством и эксплуатацией.

Единичные показатели качества продукции характеризуют определенное свойство продукции. С учетом многообразия единичных показателей они классифицируются на следующие группы:

- показатели назначения – характеризуют свойства продукции, определяющие основные функции, для выполнения которых она предназначена;
- технологичности – характеризуют эффективность конструкторско-технологических решений, трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость;
- транспортабельности – приспособленность продукции к транспортировке;
- надежности – способность сохранения в заданном отрезке времени всех потребительских свойств (безотказность, ремонтпригодность, долговечность);
- экологичности – характеризуют степень воздействия на природу побочных явлений при эксплуатации изделия (процент содержания вредных примесей и т.д.);
- ремонтпригодности – приспособленность изделия к техническому обслуживанию и ремонту (среднее время восстановления изделия, затраты на ремонт и т.д.);
- сохраняемости – способность продукции к сохранению показателей ее качества в течение хранения или транспортировки и после них;
- патентно-правовые показатели – качество и весомость новых изобретений, реализованных в изделии (показатели патентной защиты), а также возможность беспрепятственной реализации внутри страны и за рубежом (показатели патентной чистоты);
- эксплуатационные – производительность, мощность, скорость и т.д.;
- эстетические – характеризуют степень удовлетворения потребности в красоте;
- эргономические – гигиенические (освещенность, температура, влажность, давление и т.д.);
- антропометрические – соответствие конструкции изделия размерам тела человека и его отдельных частей, соответствие конструкции изделия распределению массы тела человека и т.п.;
- физиологические и психофизические – соответствие конструкции изделия силовым, скоростным, слуховым, зрительным, психофизическим особенностям человека;

- психологические – соответствие изделия возможностям восприятия и переработки информации, соответствие закрепленным и вновь формируемым навыкам человека при использовании изделием;

- стандартизации и унификации – показывают степень использования стандартизированных и унифицированных узлов, деталей;

- безопасности – характеризуют особенности продукции, которые обуславливают безопасность лиц, взаимодействующих с данной продукцией.

Показатели качества продукции необходимы для анализа и планирования уровня качества продукции в организации и определения ее конкурентоспособности.

Для определения уровня качества необходимо знать численное значение каждого из этих показателей и сравнить с аналогичными показателями продукции, принятой в качестве базовой для сравнения.

Под определением показателя качества подразумевается нахождение его численного значения. Для этого на практике в зависимости от специфики продукции применяются следующие **методы определения показателей качества**:

- *измерительный* – основан на использовании информации, полученной с помощью технических средств измерения (инструментов, приборов и т.д.);

- *регистрационный* – основан на информации, которая получена путем регистрации и подсчета количества определенных событий (отказы, повреждения), предметов (дефектные изделия), затрат (на ремонт изделий и пр.); этим методом могут определяться такие показатели, как безотказность, стандартизация, унификация;

- *вычислительный (расчетный)* – основывается на применении специальных математических моделей для определения показателя качества продукции;

- *органолептический* – предусматривает анализ восприятия человеческих органов чувств (зрения, слуха, обоняния, вкуса, осязания). Точность и достоверность найденных значений зависят от квалификации, навыков и способности лиц, их определяющих;

- *социологический* – осуществляется на основе сбора и анализа мнений о продукции ее фактических или потенциальных потребителей;

- *экспертный* – основан на обработке мнений специалистов-экспертов.

2. Система управления качеством продукции

Качество продукции зависит от множества факторов, поэтому возникает необходимость комплексного системного подхода к проблеме его повышения. Работы по обеспечению качества товаров осуществляются в рамках действующей системы качества. Система качества представляет собой совокупность организационной структуры, ответственности, процедур, процессов, ресурсов, обеспечивающих осуществление общего руководства качеством.

Система качества разрабатывается на основе следующих принципов:

- ориентации на потребителя;
- продуктового подхода;
- охвата всех стадий жизненного цикла продукции (принцип «петли качества»);
- сочетания обеспечения, управления и улучшения качества;
- предупреждения проблем – предотвращение дефектов и несоответствия качества требованиям заказчика.

Составными элементами системы качества являются:

- планирование качества – часть менеджмента, направленная на установление целей в области качества и определяющая необходимые процессы и соответствующие ресурсы для достижения целей в области качества;
- управление качеством направленно на выполнение требований к качеству;
- обеспечение качества – часть менеджмента, направленная на создание уверенности в том, что требования к качеству будут выполнены;
- улучшение качества – деятельность по увеличению способности выполнить требования к качеству.

При управлении улучшением качества должен реализовываться цикл *планируй – выполняй – контролируй – регулируй*. Методическим средством для этих целей служит круговой цикл Деминга или цикл PDCA:

- P – план;
- D – выполнение работ в соответствии с планом;

- С – проверка соответствия полученного результата запланированному;
- А – принятие необходимых мер в случае отклонения полученного результата от запланированного.

После достижения определенных результатов этот цикл повторяется, но на более высоком уровне.

Круг Деминга – это метод управления, позволяющий руководству предприятия постоянно двигаться в направлении достижения главной цели, получая важные промежуточные результаты и контролируя свои действия.

Управление качеством включает методы и виды деятельности оперативного характера, направленные на управление процессом и устранение причин неудовлетворительного функционирования на соответствующих стадиях петли (спирали) качества для достижения оптимальной экономической эффективности.

Петля качества, спираль качества – схематическая модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество продукции или услуги на различных стадиях – от определения потребностей до оценки их удовлетворения. Петля качества включает:

- маркетинг, поиски и изучение рынка;
- проектирование или разработку технических требований, разработку продукции;
- материально-техническое снабжение;
- подготовку и разработку производственных процессов;
- производство;
- контроль, проведение испытаний и обследований;
- упаковку и хранение;
- реализацию и распределение продукции;
- монтаж и эксплуатацию;
- техническая помощь и обслуживание;
- утилизацию после использования.

В мировой практике разработаны и широко используются управленческие стандарты качества, которые применяются в деятельности организации:

- МС ИСО 9000 (на системы менеджмента качества);
- МС ИСО 14000 (на системы управления окружающей средой);
- ОHSAS 18000 (на системы управления охраной труда);
- SA 8000 (на системы управления социальной защитой персонала).

В стандартах ИСО отмечается, что управление качеством является тем самым аспектом общего руководства, который определяет политику качества и ее осуществления.

Под **системой управления качеством** понимается система управления, функционирование которой направлено на обеспечение качества выпускаемой продукции, процессов и всей деятельности организации.

Основными принципами менеджмента качества являются:

- ориентация на потребителя;
- ответственность руководителей высшего звена за качество;
- вовлечение всего персонала;
- процессный подход (процесс – это комплекс процедур, описывающих вид деятельности системы менеджмента качества или производства продукции);
- системный подход к управлению;
- подход к принятию решений на основе фактов;
- взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Обеспечение качества продукции, на которое ориентирована организация, осуществляется путем разработки и реализации **политики в области качества**, которая должна отражать общие намерения и направления деятельности организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством.

3. Сертификация продукции: сущность, виды и порядок проведения

Сертификация – процедура, посредством которой третья уполномоченная сторона дает письменную гарантию, что продукция, процесс или услуга соответствуют заданным требованиям научно-технической документации.

Система сертификации – совокупность процедур, которые доказывают соответствие продукции (процесса, услуги) заданным требованиям научно-технической документации и стандартов.

Сертификат соответствия – документ, изданный по правилам системы сертификации и сообщающий, что должным образом идентифицированная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или иному нормативному документу.

Знак соответствия – защищенный в установленном порядке знак, который применяется (или выдан органом по сертификации) в соответствии с правилами системы сертификации и указывает, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что данная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или иному нормативному документу. Знак соответствия подтверждает качество продукции и обычно размещается на сертификате, таре, упаковке.

Основными целями сертификации являются следующие:

- обеспечение реализации прав граждан на безопасную продукцию для жизни, здоровья, имущества и окружающей среды;

- защита потребителя от недобросовестного производителя;
- создание условий субъектам хозяйствования для деятельности на едином товарном рынке, для участия в международной торговле;

- подтверждение характеристик, заявленных изготовителем.

Сертификация основывается на следующих принципах:

- обеспечение государственных интересов при оценке безопасности продукции и достоверности информации о ее качестве;

- добровольность или обязательность;
- объективность, независимость от изготовителя и потребителя;

- достоверность;
- исключение дискриминации в сертификации продукции отечественных и зарубежных изготовителей;

- предоставление изготовителю право выбора органа по сертификации;

- установление ответственности участников сертификации;

- правовое и техническое обеспечение;
- многофункциональность использования результатов сертификации;

- открытость информации;
- разнообразие форм и методов проведения сертификации.

Продукция, прошедшая сертификацию, отмечается следующим образом:

- выдается документ – сертификат соответствия;

- продукция маркируется знаком соответствия;

- продукция заносится в список изделий, разрешенных к продаже, который имеется в сертификационных центрах.

Элементами системы сертификации являются:

- центральный орган, управляющий системой и осуществляющий надзор за ее деятельностью;
- принципы и последовательность проведения сертификации;
- нормативные документы, которые регламентируют процедуру сертификации;
- процедуры сертификации (испытания, проверка производства, контроль, другие способы доказательства соответствия);
- инспекционный контроль образцов, отобранных в торговле, у изготовителя, контроль за производством, за системой качества.

Система сертификации является независимой, так как она не относится ни к изготовителю, ни к потребителю.

• **Классификация видов сертификации по различным признакам.** По уровню заинтересованности сертификация бывает:

- *международная* – создается на уровне ряда стран правительственной международной организацией;
- *национальная* – создается на национальном уровне правительственной и неправительственной организацией;
- *региональная* – создается на уровне ряда стран одного региона.

По правовому статусу сертификация бывает:

- *обязательная* – проводится для продукции, на которую в научно-технической документации должны содержаться требования по охране окружающей среды, обеспечению безопасности жизни и здоровья людей;
- *добровольная* – только по инициативе изготовителя;
- *самостоятельная* (самосертификация) – проводится изготовителем под свою ответственность.

По процедуре проведения существуют следующие виды сертификации:

- *самосертификация*;
- *сертификация третьей стороной* – проводится организацией, официально признанной путем аккредитации на компетентность и независимость и имеющей право выполнять сертификацию однородной продукции в рамках области аккредитации.

В зависимости от круга участников сертификация бывает:

- *многосторонняя* – предусматривает соглашение о взаимном признании результатов сертификации более чем двух сторон;
- *двухсторонняя* – предусматривает соглашение о взаимном признании результатов сертификации каждой из двух сторон;
- *односторонняя* – предусматривает соглашение о взаимном признании результатов сертификации другой стороны.

Процедура сертификации начинается с подачи заявки в соответствующую организацию. После предварительного определения соответствия продукции действующей нормативно-технической документации принимается решение об удовлетворении заявки.

После детального изучения материала принимается совместный документ, определяющий права и обязанности обеих сторон и дополнительное приложение, в котором называются технические средства контролера, используемые при испытаниях и контроле качества продукции.

Национальная система сертификации организуется в соответствии с действующими международными нормами, правилами ИСО и СЕРТИКО.

Целью национальной системы сертификации является содействие выпуску и реализации безопасных товаров, работ и услуг, повышение конкурентоспособности продукции на внешнем рынке, увеличение экспорта. Системой сертификации предусматриваются следующие *виды деятельности*:

- сертификация продукции;
- сертификация производства;
- аттестация изготовителей;
- аккредитация испытательных лабораторий;
- аккредитация органов по сертификации однородной продукции;
- аккредитация органов по сертификации систем качества и аттестации предприятий;
- аккредитация центра обучения экспертов-аудиторов и государственных инспекторов по надзору за стандартами и средствами измерений.

4. Конкурентоспособность продукции: сущность и оценка

Конкурентоспособность продукции – относительная обобщенная характеристика товара, выражающая его выгодные от-

личия от товара конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение.

Конкурентоспособность продукции обуславливается ее стоимостными и качественными особенностями, которые учитываются покупателем согласно их непосредственной значимости для удовлетворения потребностей. Среди товаров большей конкурентоспособностью (К) на рынке обладает тот товар, который благодаря своим свойствам обеспечивает наибольший полезный эффект (Э) по отношению к цене потребления (Ц).

Покупатель сравнивает изделие:

- по цене;
- количеству работы;
- стоимости и удобству предстоящей эксплуатации.

Абсолютно конкурентоспособными являются новые виды товаров, не имеющие аналогов на рынке.

Практика определения конкурентоспособности товара основывается на сравнительном анализе его совокупных характеристик с товарами-конкурентами по степени удовлетворения конкретных потребностей и по цене потребления.

Комплекс конкурентоспособности продукции состоит из трех групп – экономических, технических и социально-организационных параметров:

Экономические параметры представляются величиной затрат на производство и реализацию продукции. Обобщающий показатель – цена.

Подсчитанная затратным методом цена производства (Π_n) может иметь одно из следующих выражений:

- $\Pi_n > \Pi_p$ (цена реализации) – хозяйствующий субъект будет иметь убытки;
- $\Pi_n = \Pi_p$ – равенство затрат и полученных результатов;
- $\Pi_n < \Pi_p$ – максимизация прибыли. Наиболее предпочтительный вариант производства.

В конечном итоге связь между ценой реализации и ценой производства может иметь вид

$$\Pi_p = \Pi_n \cdot K_1,$$

где K_1 – поправочные коэффициенты, учитывающие конкурентную среду поставщиков, влияние государства.

Технические параметры выражают качество продукции, т.е. ее надежность, технологичность, стандартизацию, энергоем-

кость, экологичность и другие свойства, образующие полезный эффект от использования продукции.

Социально-организационные параметры – учет социальной структуры потребителей, национальных особенностей в организации производства, сбыта, рекламы товара. Эти факторы выражаются в дизайне – художественном конструировании эстетического облика товара.

В совокупности конкурентоспособность продукции включает цену товара, качество и дизайн.

Конкурентоспособность продукции может быть выражена количественно. Существует несколько способов определения этого важнейшего показателя.

Критерием для определения конкурентоспособности техники является *цена потребления* ($\Pi_{\text{потр}}$) этого товара, которая определяется выражением

$$\Pi_{\text{потр}} = \Pi_{\text{пр}} + \text{И}_{\text{потр}},$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ – цена продаж; затраты, которые осуществляются одновременно и в дальнейшем не изменяют своей величины, т.е. покупная цена изделия; $\text{И}_{\text{потр}}$ – издержки у потребителя этой продукции за весь нормативный срок ее службы. Они включают эксплуатационные расходы (энергию, сырье, рабочую силу и т.п.), текущий ремонт и обслуживание и др.

При определении конкурентоспособности товара учитываются два критерия:

- себестоимость производства и реализации товара;
- уровень его качества.

Более конкурентоспособным является тот товар, у которого издержки на производство и реализацию являются минимальными, а уровень качества более высокий по сравнению с товаром-конкурентом.

При одинаковом уровне качества товаров-конкурентов более конкурентоспособным является тот, у которого ниже себестоимость. Цены на многие товары достигли максимума, а цены на некоторые из них даже превысили мировые. В этих условиях организации должны обращать внимание не только на уровень качества выпускаемой продукции, но и на издержки ее производства и реализации.

Уровень конкурентоспособности может определяться на основе сопоставления как технических, так и экономических параметров. При этом из технических параметров выби-

раются только такие, которые в наибольшей степени интересуют покупателя. Далее рассчитываются индексы по каждому техническому параметру, а на их основе определяются сводные параметрические индексы ($I_{т.п}$) по каждому сравниваемому изделию:

$$I_{т.п} = \sum_{i=1}^n I_i \cdot a_i,$$

где I_i – индивидуальный индекс i -го технического параметра; a_i – вес i -го параметра.

Создание весовой базы технических параметров – это наиболее ответственная и сложная часть всего анализа конкурентоспособности. Основным источником данных для построения весовой базы являются рыночные исследования – изучение спроса потребителей, проведение выставок образцов. На практике чаще всего помимо оценки мнения потребителей (а иногда и без таковой) оценку дают специалисты, связанные со сбытом товаров и в той или иной степени знакомые с требованиями потребителей.

Сопоставление сводных технических параметров по каждому изделию дает возможность определить наиболее предпочтительное из них для покупателя. Более конкурентоспособным считается то изделие, у которого значение $I_{т.п}$ является максимальным.

Сводный индекс по экономическим параметрам ($I_{э.п}$) определяется из выражения

$$I_{э.п} = \frac{\Pi_{n_i}}{\Pi_{n_0}},$$

где Π_{n_i} , Π_{n_0} – цена потребления соответственно сравниваемого и базового образца.

При $I_{э.п} < 1$ сравниваемый образец является более конкурентоспособным по сравнению с базовым по экономическим параметрам; при $I_{э.п} > 1$ сравниваемый образец является менее конкурентоспособным по сравнению с базовым по экономическим параметрам; при $I_{э.п} = 1$ изделия равнозначны.

Для определения уровня конкурентоспособности как по техническим, так и по экономическим параметрам определяется интегральный показатель конкурентоспособности ($K_{и}$):

$$K_{и} = \frac{I_{т.п.}}{I_{э.п.}}$$

Данный метод является более предпочтительным по сравнению с предыдущим, так как позволяет учитывать, насколько хороши сравниваемые изделия в эксплуатации.

Основными направлениями повышения конкурентоспособности продукции являются:

- снижение себестоимости продукции;
- повышение качества продукции;
- активизация инновационной деятельности;
- развитие на предприятии системы маркетинга;
- анализ и учет качества и преимуществ товаров-конкурентов;
- развитие рекламной политики;
- создание и совершенствование системы сервисного обслуживания.

5. Конкурентоспособность организации: понятие и определяющие факторы

Конкурентоспособность организации – это реальная и потенциальная способность организации проектировать, изготавливать в тех условиях, в которых приходится действовать, товары, по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательные для потребителей, чем товары их конкурентов.

Отличия конкурентоспособности организации от конкурентоспособности продукции:

- более длительный промежуток времени;
- оценка деятельности предприятия не только потребителем, но и самим производителем; последний принимает окончательное решение о целесообразности производства продукции;
- предприятие конкурентоспособно в условиях конкурентоспособности всех производимых им товаров либо ведущей группы, оказывающей решающее воздействие на результативность хозяйствования.

Оценивать конкурентоспособность организации можно системой следующих показателей, которые объединены в две группы:

- *I группа* – объем реализации продукции, р.; удельный вес продукции на рынке; динамичность процессов. Данная группа свидетельствует о степени удовлетворения потребности рынка: имеется ли наращивание объемов реализации продукции, какой именно, на каком рынке (внутреннем или внешнем), каковы позиции хозяйствующего субъекта на рынке, перспективы роста;

- *II группа* – уровень затрат на 1 рубль товарной продукции; объем прибыли, рентабельность, величина добавленной стоимости и др. Эти показатели отражают, за счет чего обеспечиваются внешние результаты производства.

Одним из основных факторов оценки конкурентоспособности организации является ее *потенциал* (кадровый, научно-технологический, ресурсный и т.д.).

При оценке конкурентоспособности организации производится сравнение с аналогами, что указывает на уровень производимого продукта по сравнению с уровнем изделий других предприятий.

Конкурентоспособность организации обуславливается:

- умением работать на рынке;
- социально-экономическим анализом конъюнктуры рынка;
- эффективным подчинением производства требованиям рынка.

Основными составляющими факторов конкурентоспособности организации являются:

- *качественная* – технико-экономические параметры продукции (капиталоемкость, материалоемкость, наукоемкость, качество продукции);

- *маркетинговая* – характеризует предприятие с точки зрения эффективности маркетинговых мер воздействия на рынок. Успех организации определяется:

- степенью ориентации на запросы потребителей;
- умением создавать и корректировать спрос на свою продукцию;
- наличием эффективной сбытовой и коммуникационной политики;

- *коммерческая* – определяет:

- опыт коммерческой деятельности организации;
- использование гибкой ценовой политики;
- умение вести переговоры и заключать сделки;
- ведение деловых операций;

• *имидж организации*, или ее гудвилл (англ. *Goodwill* – добрая воля):

- известность организации и ее бренда;
- отношение потребителей к продукции организации;
- размеры и характер интеллектуальной собственности.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение категории качества.
2. Что такое уровень качества?
3. Назовите показатели качества продукции.
4. Какими методами можно измерить качество продукции?
5. Что понимается под системой управления качеством?
6. Назовите основные принципы менеджмента качества.
7. Что такое сертификация?
8. Что такое сертификат качества?
9. Опишите этапы управления качеством.
10. Дайте определения конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности организации.
11. Назовите показатели оценки конкурентоспособности организации.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 14. Доход, прибыль и рентабельность организации

Основные понятия: *доходы по текущей деятельности, доходы по инвестиционной деятельности, доходы по финансовой деятельности, выручка от реализации продукции, валовая прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль от текущей деятельности, прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, совокупная прибыль, базовая прибыль на акцию, налог на прибыль; налог на недвижимость; рентабельность; показатели рентабельности: общая рентабельность, рентабельность организации, рентабельность продукции, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций; распределение прибыли.*

Вопросы для рассмотрения

1. Доход: сущность и виды.
2. Прибыль организации: сущность, виды, механизм формирования, распределения и использования.
3. Налогообложение доходов и прибыли.
4. Рентабельность: сущность, показатели и методика их расчета.

1. Доход: сущность и виды

В результате своей производственно-хозяйственной деятельности организация получает доход.

Доходом признается увеличение экономических выгод организации в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящих к увеличению ее капитала.

Доходы организации в зависимости от ее характера, условий получения и предмета деятельности подразделяются на следующие виды:

- доходы по текущей деятельности;
- по инвестиционной деятельности;

- по финансовой деятельности;
- иные доходы.

Текущая деятельность – это основная приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность – это деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию инвестиционных активов, финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации. К инвестиционным активам относятся основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные активы, вложения в долгосрочные активы, оборудование к установке, строительные материалы у заказчика, застройщика.

Финансовая деятельность – это деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Классификация доходов по видам деятельности в организациях может отличаться в зависимости от приоритетных направлений их деятельности. Например, доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги, полученные организацией, являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, относятся к текущей деятельности, а полученные организацией, не являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, – к инвестиционной деятельности.

Доходами не являются займы, кредиты, залоги, авансы в счет оплаты продукции, сумма налогов по обязательным платежам.

К доходам по *текущей* деятельности относятся:

- выручка от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг;
- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;
- доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов;
- стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных безвозмездно;

- суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков по текущей деятельности;

- неустойки, штрафы, пени, предъявленные и признанные (или присужденные) за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению;

- прибыль прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде.

Сумма доходов по текущей деятельности уменьшается на сумму расходов по текущей деятельности, к которым относятся:

- расходы по аннулированным производственным заказам, другие расходы по текущей деятельности;

- расходы, связанные с производством продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг;

- суммы создаваемых резервов под снижение стоимости запасов и восстанавливаемые суммы этих резервов;

- суммы создаваемых резервов по сомнительным долгам и восстанавливаемые суммы этих резервов;

- неустойки, штрафы, пени за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные к уплате;

- суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;

- расходы, связанные с рассмотрением дел в судах;

- расходы обслуживающих производств и хозяйств.

К доходам по *инвестиционной* деятельности относятся:

- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, финансовых вложений;

- доходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости и других доходных вложений в материальные активы;

- доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;

- доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

- доходы и расходы по договорам о совместной деятельности;

- доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, если тара учитывается как основные средства в соответствии с законодательством;

- стоимость инвестиционных активов, полученных безвозмездно;

- доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;
- суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков по инвестиционной деятельности;
- прибыль прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения, признаваемые доходами в соответствии с законодательством.

К доходам по *финансовой* деятельности относятся:

- доходы и расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг;
- проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством);
- поступления в возмещение причиненных организации убытков по финансовой деятельности;
- прибыль прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;
- разница между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании выкупленных акций) либо стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам (при последующей реализации выкупленных акций).

Доход от реализации продукции (работ, услуг) (D_p) представляет собой выручку от реализации товарной продукции (работ, услуг), которая в общем виде определяется по формуле

$$D_p = \Pi_{\text{отп}} \cdot Q_{p.n}$$

где $\Pi_{\text{отп}}$ – отпускная цена единицы продукции, р.; $Q_{p.n}$ – количество реализованной продукции.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) образуется либо по мере ее оплаты (при безналичных расчетах – по мере

поступления средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждении банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлении средств в кассу), либо по мере отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) планируется по формуле

$$B = O_{н.г} + П - O_{к.г},$$

где B – выручка от реализации продукции (работ, услуг) в планируемом периоде в отпускных ценах; $O_{н.г}$ – остатки не реализованной готовой продукции на начало планируемого года в отпускных ценах; $П$ – объем произведенной продукции в планируемом периоде в отпускных ценах; $O_{к.г}$ – остатки не реализованной готовой продукции на конец планируемого периода в отпускных ценах.

2. Прибыль организации: сущность, виды, механизм формирования, распределения и использования

Часть чистого дохода организации, образующегося после вычета из него косвенных налогов и текущих затрат, называется **прибылью**. Прибыль является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности организации, который отражает ее финансовый результат.

В практике учета и планирования различают следующие виды прибыли в зависимости от следующих признаков:

По видам хозяйственной деятельности бывает:

- *валовая* прибыль ($П_v$):

$$П_v = B - C,$$

где B – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, р.; C – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, р.;

• *прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг* ($П_p$):

$$П_p = П_v - УР - РР,$$

где $УР$ – управленческие расходы; $РР$ – расходы на реализацию;

- прибыль от текущей деятельности ($\Pi_{т.д.}$):

$$\Pi_{т.д.} = \Pi_p + \text{ПД}_{т.д.} - \text{ПР}_{т.д.},$$

где $\text{ПД}_{т.д.}$ – прочие доходы по текущей деятельности, $\text{ПР}_{т.д.}$ – прочие расходы по текущей деятельности;

- прибыль от *инвестиционной, финансовой и иной деятельности*:

$$\Pi_{и.д.} = \text{Д}_{и.д.} - \text{Р}_{и.д.},$$

где $\text{Д}_{и.д.}$ – доходы от инвестиционной, финансовой и иной деятельности; $\text{Р}_{и.д.}$ – расходы от инвестиционной, финансовой или иной деятельности;

- прибыль до *налогообложения* – прибыль организации за отчетный период (ОП):

$$\text{ОП} = \Pi_{т.д.} + \Pi_{и.д.};$$

- *чистая* прибыль (ЧП):

$$\text{ЧП} = \text{ОП} - \text{НП} \pm \text{O}_{н.а} \pm \text{O}_{н.о} - \text{ПНП},$$

где НП – сумма начисленного налога на прибыль; $\text{O}_{н.а}$ – изменение отложенных налоговых активов; $\text{O}_{н.о}$ – изменение отложенных налоговых обязательств; ПНП – прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли.

Отложенный налоговый актив – это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде;

- совокупная прибыль (СП):

$$\text{СП} = \text{ЧП} \pm \text{ПДА} \pm \text{ПО},$$

где ПДА – результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль; ПО – результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль;

- базовая прибыль на акцию:

$$\text{БПА} = \frac{(\text{ЧП} - \text{Д}_{\text{п.а}})}{A_0},$$

где $\text{Д}_{\text{п.а}}$ – дивиденды по привилегированным акциям, начисленные за отчетный период; A_0 – средневзвешенное число обыкновенных акций, находившихся в обращении в отчетный период;

- *разводненная* прибыль на акцию – показатель, учитывающий возможные изменения количества акций и прибыли вследствие конвертации других ценных бумаг в обыкновенные акции (например, вследствие исполнения опционов, конвертации облигаций, выплаты привилегированных дивидендов новыми акциями). При расчете разводненной прибыли на акцию вместо реальных значений чистой прибыли могут использоваться оценки ожидаемой чистой прибыли.

Цель расчета разводненной прибыли на акцию заключается в представлении информации о максимально возможной степени разводнения (уменьшения) прибыли на акцию в отчетном периоде. В отличие от базовой прибыли на акцию разводненная прибыль на акцию является показателем, отражающим возможную наихудшую ситуацию. Это служит предупреждением акционерам о том, что может случиться, если владельцы ценных бумаг, конвертируемых в обыкновенные акции, или владельцы договоров, дающих право собственности на обыкновенные акции, станут владельцами обыкновенных акций. В этом случае прибыль организации будет распределена уже на большее количество обыкновенных акций и таким образом может быть разводнена.

По составу формирующих элементов прибыль бывает:

- *маржинальная* ($\Pi_{\text{м}}$):

$$\Pi_{\text{м}} = \text{В} - \text{З}_{\text{пер}},$$

где В – выручка от реализации (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку); $\text{З}_{\text{пер}}$ – переменные затраты;
или

$$\Pi_{\text{м}} = \Pi_{\text{р}} + \text{З}_{\text{пост}},$$

где $\Pi_{\text{р}}$ – прибыль от реализации продукции; $\text{З}_{\text{пост}}$ – постоянные затраты;

• *общий финансовый результат организации до выплаты процентов и налогов (ОФР):*

$$\text{ОФР} = \text{ОП} - \text{ЛП} - \text{НН},$$

где ОП – прибыль отчетного периода; ЛП – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению; НН – налог на недвижимость;

• *чистая прибыль (ЧП):*

$$\text{ЧП} = \text{ОФР} - \text{НП},$$

где НП – налоги, сборы и платежи из прибыли.

По характеру налогообложения прибыль бывает:

• *налогооблагаемая (НОП):*

$$\text{НОП} = \text{ОП} - \text{ЛН} - \text{НН} - \text{Д},$$

где ЛН – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению; Д – прибыль, облагаемая по ставке налога на доходы;

• *льготируемая* – прибыль, которая не облагается налогом на прибыль (финансирование капитальных вложений на развитие производства, финансирование проведения природоохранных и противопожарных мероприятий и др.).

По характеру отражения в учете прибыль бывает:

• *бухгалтерская* – сальдо между доходами и внешними текущими затратами организации, которые отражены в бухгалтерском учете (явными издержками);

• *экономическая* – разница между суммой доходов организации и суммой внешних (явных) и внутренних (неявных) текущих затрат.

По характеру использования выделяют прибыль:

• *капитализируемую* – прибыль, которая направляется на финансирование прироста активов организации;

• *потребленную* – прибыль, которая направляется на финансирование мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества организации.

По характеру инфляционной очистки различают прибыль:

• *номинальную;*

• *реальную*, т.е. прибыль, скорректированную в соответствии с темпом инфляции в анализируемый период.

По степени использования выделяют:

• *нераспределенную* прибыль (непокрытый убыток) – прибыль, которая образовалась в прошлые отчетные периоды;

• *прибыль к распределению* – прибыль, сформированную и распределенную на конкретную дату, но не использованную в процессе хозяйственной деятельности.

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития организации.

В процессе распределения прибыли организации обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям:

- сумма налоговых платежей за счет прибыли;
- сумма льготированной прибыли;
- капитализируемая часть прибыли:
 - средства фонда накопления, направляемые на инвестирование производственного развития;
 - средства, направляемые на формирование резервного фонда;
 - прочие формы капитализации прибыли;
- фонд потребления:
 - средства, направляемые на выплату доходов владельцам имущества;
 - средства, направляемые на материальное стимулирование и социальное развитие персонала;
 - прочие формы потребления прибыли.

Для повышения прибыльной деятельности организации необходимо работать по следующим направлениям:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др.

3. Налогообложение доходов и прибыли

Система налогообложения – совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке. Плательщиками налогов на доходы и прибыль в Республике Беларусь являются:

- юридические лица;
- участники договора о совместной деятельности;
- иностранные юридические лица, осуществляющие хозяйственную деятельность на территории Республики Беларусь через постоянные представительства, расположенные на территории республики.

Объектом обложения налогом на доходы являются *дивиденды* и приравненные к ним доходы.

Одним из основных налогов, уплачиваемых организациями, является налог на прибыль, начисляемый от налогооблагаемой (расчетной) прибыли.

Налогооблагаемая (расчетная) прибыль ($\Pi_{н.о}$) – это расчетный показатель, определяемый для уплаты налога на прибыль. Согласно существующему законодательству, налогооблагаемая прибыль определяется следующим образом:

$$\Pi_{н.о} = ОП - \Pi_{л.н} - Н_{н.н} - \Pi_{н.д},$$

где ОП – прибыль отчетного периода, р.; $\Pi_{л.н}$ – прибыль, подлежащая льготному налогообложению, р.; $Н_{н.н}$ – налог на недвижимость, р.; $\Pi_{н.д}$ – прибыль, облагаемая налогом на доходы, р.

Налог на прибыль (НП) рассчитывается по следующей формуле:

$$НП = \Pi_{н.о} \cdot C_{н.п},$$

где $C_{н.п}$ – ставка налога на прибыль, %.

По налогу на прибыль предусматривается *система льгот*. Облагаемая прибыль уменьшается на суммы:

- направленные на финансирование капитальных вложений производственного назначения, включая капитальные вложения в очистные сооружения, жилищное строительство, а также на погашение кредитов банков на эти цели, включая проценты по кредитам (эта льгота действует и при долевом участии в финансировании указанных затрат);

- затрат организаций на содержание находящихся на их балансе объектов социальной сферы (учреждений здравоохранения, образования, детских садов и др.), а также затрат на эти цели при долевом участии (в пределах норм местных органов власти);
- направленные организациями на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, но не более 50% в общей стоимости от налогооблагаемой прибыли;
- облагаемой налогом прибыли организаций, использующих труд инвалидов и др.

4. Рентабельность: сущность, показатели и методика их расчета

Рентабельность – относительный показатель, характеризующий отдачу от вложенных средств в производство.

Рентабельность отражает уровень доходности организации. Показатели рентабельности представлены разными видами. Это обусловлено необходимостью определять доходность и эффективность не только текущих затрат, но и используемого капитала, а также процесса продаж.

Выделяют следующие показатели рентабельности:

- базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется отношением прибыли и затрат:

$$P_{\text{о.в.п}} = \frac{\Pi_{\text{ед}}}{C_{\text{ед}}} \cdot 100,$$

где $P_{\text{о.в.п}}$ – рентабельность отдельных видов продукции; $\Pi_{\text{ед}}$ – прибыль в расчете на единицу продукции; $C_{\text{ед}}$ – себестоимость единицы продукции;

$$P_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{в.п}}}{C_{\text{п.п}}} \cdot 100,$$

где $P_{\text{п}}$ – рентабельность продукции; $\Pi_{\text{в.п}}$ – прибыль в расчете на выпуск продукции; $C_{\text{п.п}}$ – себестоимость произведенной продукции;

- характеризующие прибыльность продаж (реализации, рентабельность оборота). Показатели рассчитываются по отдельным видам продукции или по всей выручке от реализации:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{реал}}}{V_{\text{р.п}}} \cdot 100,$$

где $P_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж (оборота); $\Pi_{\text{реал}}$ – прибыль от реализации продукции; $V_{\text{р.п}}$ – выручка от реализации продукции;

• показатели, в основу которых положен ресурсный подход и уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансируемого капитала (рентабельность производства, общая):

$$P_{\text{общ}} = \frac{\text{ОП}}{C_{\text{срОпф}} + C_{\text{срНок}}} \cdot 100,$$

где ОП – прибыль отчетного периода; $C_{\text{срОпф}}$ – среднегодовая стоимость основного производственного капитала (фонда); $C_{\text{срНок}}$ – среднегодовая стоимость нормируемого оборотного капитала;

$$P_{\text{орг}} = \frac{\text{ЧП}}{C_{\text{срОпф}} + C_{\text{срНок}}} \cdot 100,$$

где $P_{\text{орг}}$ – рентабельность организации; ЧП – чистая прибыль; $C_{\text{срОпф}}$ – среднегодовая стоимость основного производственного капитала; $C_{\text{срНок}}$ – среднегодовая стоимость нормируемого оборотного капитала;

$$P_{\text{ч.а}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧА}} \cdot 100,$$

где $P_{\text{ч.а}}$ – рентабельность чистых активов; ЧА – чистые активы;

$$P_{\text{с.к}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \cdot 100,$$

где $P_{\text{с.к}}$ – рентабельность собственного капитала; СК – собственный капитал;

$$P_{\text{и.к}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{И}} \cdot 100,$$

где $P_{\text{и.к}}$ – рентабельность инвестиционного капитала; И – величина инвестиций.

При обосновании и анализе эффективности производства разрабатываются мероприятия, способствующие росту прибыли и рентабельности, на которые оказывают влияние три главных фактора:

- повышение качества продукции и связанной с ним цены;
- снижение себестоимости продукции;
- увеличение масштабов производства.

Мероприятия, воздействующие на указанные факторы, подразделяются на *внутрипроизводственные* (внедрение новой техники и технологии, механизация и автоматизация производства, улучшение организации производства и труда, автоматизация и механизация производственных процессов и др.) и *внешние* (изменение спроса на продукцию, изменение цен на сырье, материалы, топливо, энергоносители, изменение курса валют и т.п.).

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое доход организации?
2. Какие виды дохода организации вы знаете?
3. Что такое прибыль организации?
4. По каким признакам классифицируется прибыль организации?
5. Приведите методику расчета прибыли от реализации продукции.
6. Что способствует росту прибыли организации?
7. Кто является плательщиками налогов на доходы и прибыль?
8. Как рассчитать налогооблагаемую прибыль?
9. Какие льготы предусмотрены в отношении налога на прибыль?
10. Что такое рентабельность?
11. Какие показатели рентабельности вы знаете?
12. Приведите методику расчета основных показателей рентабельности.
13. Назовите факторы повышения рентабельности организации.

Тема 15. Оценка стоимости организации

Основные понятия: *оценочная стоимость организации, рыночная стоимость организации, затратный подход, доходный подход, рыночный (сравнительный) подход.*

Вопросы для рассмотрения:

1. Стоимость организации: сущность, значение, виды и составные элементы.
2. Методы оценки стоимости организации.

1. Стоимость организации: сущность, значение, виды и составные элементы

В условиях рыночной экономики организация является товаром и обладает стоимостью.

Стоимость организации – это цена, по которой предприятие может быть продано потенциальному покупателю. Оценка стоимости организации представляет собой процесс определения ее стоимости в денежной форме.

Объектом оценки выступает движимое и недвижимое имущество в совокупности с правами, которыми наделена организация.

Субъектами оценки являются профессиональные оценщики, обладающие навыками и знаниями и располагающие лицензией на осуществление данного вида деятельности.

Оценка рыночной стоимости организации проводится в целях:

- определения рыночной стоимости организации как имущественного комплекса в целом или его части;
- определения рыночной стоимости находящихся в собственности Республики Беларусь акций, выпущенных акционерным обществом (АО), созданным в процессе приватизации государственного имущества.

Рыночная стоимость организации – текущая стоимость организации, определяемая на основе спроса и предложения в каждый конкретный момент на рынке.

2. Методы оценки стоимости организации

При определении оценочной стоимости организации используются три подхода (затратный; доходный; рыночный (сравнительный)), каждый из которых имеет свои методы.

Затратный подход – определение оценочной стоимости на основе затрат собственника на создание и развитие организации. Данный подход предусматривает оценку стоимости ор-

ганизации по данным о стоимости собственных источников в виде разницы между активами и обязательствами организации.

При определении оценочной стоимости на основе затрат используют следующие методы.

Имущественный метод (метод накопления активов) – расчет обоснованной рыночной стоимости каждого актива организации, перевод всех обязательств организации (в том числе и незарегистрированных) в текущую стоимость и вычитание из суммы активов всех обязательств организации.

При имущественном методе оценочная стоимость равна сумме чистых активов (ЧА, тыс. р.) организации и определяется на основе данных баланса. Оценочная стоимость организации по балансу определяется по формуле

$$\text{ОЦ}_6 = \text{ЧА} = A - \text{П}_{\text{искл}},$$

где A – активы организации с учетом переоценки, тыс.р.; $\text{П}_{\text{искл}}$ – пассивы, исключаемые при определении оценочной стоимости, тыс. р.

Для учета инфляции при оценке объекта имущественным методом осуществляется переоценка таких элементов активов, как:

- основные фонды;
- незавершенное строительство;
- долгосрочные финансовые вложения в уставные фонды других организаций.

Остальные элементы активов принимаются по данным баланса на дату оценки.

При определении оценочной стоимости из активов организации исключаются долгосрочные финансовые обязательства и краткосрочные финансовые обязательства.

При оценке предприятий имущественным методом могут применяться коэффициенты (K_p):

- повышающие (> 1), учитывающие рыночные преимущества объекта;
- понижающие (< 1), учитывающие его недостатки.

Оценочная стоимость объекта с учетом рыночных факторов рассчитывается по формуле

$$\text{ОЦ}_p = \text{ОЦ}_6 \cdot K_p,$$

где K_{p_i} – повышающие или понижающие коэффициенты, i – количество коэффициентов, используемых при оценке организации.

Метод *скорректированной балансовой стоимости* аналогичен методу накопления активов; при этом определение обоснованной рыночной стоимости проводится не по всем активам, а выборочно.

Выбор объектов, оцениваемых по обоснованной рыночной стоимости, проводится по следующим критериям:

- значимость в производственном процессе оцениваемой организации;
- удельный вес в стоимости активов оцениваемой организации;
- значительные расхождения балансовой и обоснованной рыночной стоимости актива.

Метод *ликвидационной стоимости* – разница между суммарной стоимостью всех активов и затратами на его ликвидацию.

Методы затратного подхода основываются на достоверных данных баланса и бухгалтерского учета.

Методы затратного подхода позволяют определить стоимость организации с учетом:

- износа его имущества;
- темпов инфляции;
- рыночных и других факторов.

Недостатками методов затратного подхода являются следующие:

- по экономической природе методы являются затратными, так как оценочная стоимость равна затратам собственника по созданию организации;
- данные методы статичны, так как не учитывают важнейший экономический параметр организации – доходность. Данный недостаток устраняется при оценке организации по доходам.

Доходный подход предполагает, что оценочная стоимость организации зависит от величины доходов, которые она принесет владельцу в результате использования имущества и возможностей его продажи. Данный подход предпочтителен с точки зрения основной цели предпринимательской деятельности.

К методам оценки по доходам относятся дисконтирование денежных потоков и метод капитализации дохода.

Дисконтирование денежных потоков – метод, основанный на прогнозировании денежных потоков от данной организации. При этом методе оценочная стоимость организации равна дисконтированной стоимости будущих доходов. Будущие денежные потоки пересчитываются по дисконтной ставке в настоящую стоимость. Ставка дисконта должна соответствовать норме доходности, которая требуется инвестору.

Для оценки стоимости организации методом дисконтирования выделяют два периода: прогнозный; постпрогнозный (остаточный).

Прогнозный – период времени, на который представляется возможным с достаточной достоверностью разработать прогноз будущих денежных потоков организации и ставки дисконта. На практике этот период составляет не менее 3 лет, как правило, 5, 10, реже 20 лет.

Денежный поток каждого прогнозного периода представлен:

- *входящими* в предприятие денежными ресурсами (чистая прибыль организации, начисленная годовая амортизация);
- *выходящими* денежными ресурсами (прирост собственного оборотного капитала, капитальные вложения):

$$\text{БЧД}_i = \text{ЧП}_i + A_i - \text{СОК}_i - \text{КВ}_i,$$

где БЧД_i – будущий чистый доход i -го года прогнозного периода, тыс. р.; ЧП_i – чистая прибыль i -го года прогнозного периода, тыс. р.; A_i – амортизационные отчисления i -го года, тыс. р.; СОК_i – прирост собственного оборотного капитала в i -м году прогнозного периода, тыс. р.; КВ_i – капитальные вложения i -го года прогнозного периода, тыс. р.

Постпрогнозный (остаточный) – период времени за рамками заданного прогнозного периода характеризуется остаточной стоимостью организации, включающей стоимость денежных потоков за все годы, которые остаются за рамками прогнозного периода.

При равновеликих БЧД остаточная стоимость (ОС) предприятия за рамками прогнозного периода определяется по формуле

$$\text{ОС} = \frac{\text{БЧД}}{\text{К}},$$

где K – коэффициент капитализации дохода (прибыли), доли единицы; БЧД принимаются на уровне чистых доходов (чистой прибыли) последнего прогнозного периода.

При ежегодно равномерно увеличивающихся будущих чистых доходах ОС предприятия в постпрогнозном периоде определяется по формуле

$$ОС = \frac{БЧД(1+i)}{K} = \frac{БЧД(1+i)}{d-i},$$

где d – ставка дисконта банковского процента, доли единицы; i – среднегодовой прирост БЧД, доли единицы.

Остаточная стоимость организации определяется на первый год постпрогнозного периода, поэтому она дисконтируется так же, как и денежные потоки прогнозного периода.

Оценочная стоимость организации по методу дисконтирования денежных потоков ($ОЦ_d$) рассчитывается по формуле

$$ОЦ_d = \sum_{i=1}^{t_{пр}} \frac{БЧД_i}{(1+d)^i} + \frac{ОС}{(1+d)^{t_{пр+1}}},$$

где $БЧД_i$ – будущие чистые доходы i -го года прогнозного периода; ОС – остаточная стоимость организации в постпрогнозный период; d – ставка дисконта, доли единицы; $t_{пр}$ – продолжительность прогнозного периода, лет.

Преимущества метода дисконтирования заключаются в том что:

- это единственный метод, который учитывает будущие ожидания относительно изменения цен, затрат, инвестиций;
- он включает рыночный аспект;
- является наиболее корректным и позволяет рассчитать оценочную стоимость, максимально приближенную к рыночной цене;
- может оценить экономическое устаревание организации как отставание дисконтированной стоимости будущих чистых доходов от стоимости имущества;
- позволяет определить оценочную стоимость организации при любой произвольной вариации БЧД по годам прогнозируемого периода.

Недостатком метода дисконтирования является его сложность, так как он предполагает разработку прогноза денежных

потоков и ставку дисконта на длительный период и с достаточной достоверностью, что требует участия высококвалифицированных специалистов.

Под влиянием внешней экономической среды, а также внутренней организации производства БЧД организации могут быть равновеликими по годам либо равномерно увеличиваться в течение теоретически бесконечного периода времени. При этом ежегодный износ равен сумме капиталовложений. В этих условиях для оценки стоимости организации используется *метод капитализации дохода*, при котором оценочная стоимость организации равна капитализированной стоимости доходов.

Капитализация дохода – определение величин капитала, способного приносить доход не ниже дохода оцениваемой организации.

Капитализированная стоимость будущих доходов – сумма, которая, будучи помещенной на депозит в банке, принесет доход не ниже дохода от организации. Она зависит от динамики будущих чистых доходов и ставки капитализации.

Коэффициент (ставка капитализации) – делитель, применяемый при капитализации дохода. Определяется как требуемый инвестором ожидаемый уровень дохода (процент) на вложенный капитал.

По этому методу оценочная стоимость организации определяется по данным одного года и равна капитализированной стоимости годового чистого дохода.

Если организация приносит ежегодно равновеликие доходы, то формула капитализации дохода, т.е. оценочная стоимость организации по методу капитализации дохода $OЦ_k$, имеет вид

$$OЦ_k = \frac{БЧД}{K},$$

где БЧД – среднегодовые будущие чистые доходы (чистая прибыль), р.; K – коэффициент капитализации дохода (прибыли), доли единицы.

Коэффициент капитализации, как и ставка дисконта, представляет собой требуемый инвестором ожидаемый уровень дохода на вложенный капитал. Поэтому при равновеликих по годам БЧД он принимается равным банковскому проценту.

Если планируются ежегодно равномерно увеличивающиеся доходы, то оценочная стоимость организации по методу капитализации определяется по формуле

$$ОЦ_k = \frac{ЧД(1+i)}{K} = \frac{ЧД(1+i)}{d-i},$$

где i – среднегодовой темп прироста будущих чистых доходов, доли единицы; d – ставка дисконта (банковского кредита), доли единицы.

Преимущества метода капитализации заключаются в следующем:

- он позволяет учесть при оценке стоимости организации доходность организации;
- является достаточно простым и может базироваться на ретроспективных данных;
- используется для определения оценочной стоимости организации в тех случаях, если невозможно спрогнозировать будущие денежные потоки; при этом ожидается, что они будут примерно равны текущим или станут равномерно увеличиваться на незначительную величину.

Рыночный (сравнительный) подход заключается в определении стоимости организации на основании данных в течение 3–5 лет о совершенных сделках по продаже предприятий-аналогов. Данный подход имеет свои методы: метод аналога, метод рынка капитала, метод сделок.

Наиболее распространенным методом рыночного подхода для организации является *метод аналога* – определение оценочной стоимости организации на основе цен организаций-аналогов с использованием ценовых мультипликаторов. По этому методу оценка стоимости организации проводится в несколько этапов:

- выбор организации-аналога;
- финансовый анализ оцениваемой организации-аналога и сопоставление;
- выбор и расчет оценочных мультипликаторов:
 - коэффициент – *цена / прибыль*:

$$M_{ц/п} = \frac{Ц_a}{П_a},$$

где $Ц_a$ – цена организации-аналога; $П_a$ – прибыль организации-аналога;

- коэффициент – *цена / денежный поток (ДП)*:

$$M_{ц/дп} = \frac{Ц_a}{ДП_a},$$

где ДП (чистый доход + амортизация); ДП_а – денежный поток организации-аналога.

Эти коэффициенты используются для определения величины стоимости собственного капитала;

– коэффициент – *цена / инвестированный капитал*:

$$M_{ц/и.к} = \frac{Ц_a}{ИК_a},$$

где ИК_а – инвестированный капитал организации-аналога;

– коэффициент – *цена / балансовая стоимость (чистые активы)*:

$$M_{ц/б.с} = \frac{Ц_a}{БС_a},$$

где БС_а – балансовая стоимость организации-аналога;

• оценка стоимости организации:

$$ОЦ_a = M \cdot ЦП,$$

где ОЦ_а – оценка стоимости организации по методу аналога;
ЦП – ценовой параметр организации.

Формулы расчета оценочной стоимости предприятия в зависимости от используемого мультипликатора:

$$ОЦ_a = M_{ц/п} \cdot П,$$

где П – прибыль организации;

$$ОЦ_a = M_{ц/дп} \cdot ДП,$$

где ДП – денежный поток организации;

$$ОЦ_a = M_{ц/и.к} \cdot К_{инв},$$

где К_{инв} – инвестированный капитал организации;

$$ОЦ_a = M_{ц/б.с} \cdot БС,$$

где БС – балансовая стоимость организации.

Для учета многих различий оцениваемой организации и организации-аналога одновременно могут использоваться несколько мультипликаторов. В этом случае определяется средневзвешенная оценочная стоимость (ОЦ_а) по формуле

$$\text{ОЦ}_a = \sum_{i=1}^n \text{ОЦМ}_i \cdot K_i,$$

где ОЦМ_{*i*} – оценочная стоимость организации, рассчитанная по *i*-му оценочному мультипликатору; *K_i* – коэффициент значимости *i*-го оценочного мультипликатора.

Метод аналога является единственным методом, который позволяет оценить предприятие с учетом рыночной конъюнктуры.

Применение данного метода имеет ряд трудностей:

- для определения оценочного мультипликатора и выбора организации-аналога необходимо провести анализ нескольких предприятий;
- для проведения финансового анализа требуется необходимая информация не только по оцениваемому предприятию, но и по предприятию-аналогу.

Предприятие является сложным объектом. В связи с этим для более точного определения оценочной стоимости одновременно используются три подхода и по результатам расчетов определяется средневзвешенная оценочная стоимость с помощью коэффициентов весомости по каждому методу.

Итоговая оценочная стоимость организации рассчитывается по формуле

$$\text{ОЦ}_и = \text{ОЦ}_з \cdot K_з + \text{ОЦ}_д \cdot K_д + \text{ОЦ}_р \cdot K_р,$$

где *K_з*, *K_д*, *K_р* – коэффициент весомости затратного, доходного и рыночного методов: *K_з* + *K_д* + *K_р* = 1.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое рыночная стоимость организации?
2. Опишите методы оценки стоимости организации.
3. Опишите затратный подход к определению оценочной стоимости.
4. Какие методы включает затратный подход к определению оценочной стоимости.

5. Опишите доходный подход к определению оценочной стоимости.
6. Какие методы включает доходный подход к определению оценочной стоимости.
7. Опишите рыночный подход к определению оценочной стоимости.
8. Какие методы включает рыночный подход к определению оценочной стоимости?
9. Какие оценочные мультипликаторы вы знаете?

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов

(в редакции постановлений Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства строительства и архитектуры соответственно от 02.12.2009 № 191/144/27, от 30.09.2010 № 141/106/28, от 30.09.2011 № 162/101/45)

Порядок расчета амортизации

Амортизация начисляется в организации (кроме бюджетной) ежемесячно по объектам основных средств до полного перенесения стоимости объекта или его выбытия:

по используемым в предпринимательской деятельности объектам амортизируемого имущества – исходя из их амортизируемой стоимости и рассчитанных в соответствии с установленными диапазонными сроками полезного использования годовых (месячных) норм (сумм) амортизации (по укрупненным группам или инвентарным объектам, числящимся в учете);

по объектам амортизируемого имущества, не используемым в предпринимательской деятельности, – исходя из их амортизируемой стоимости и рассчитанных в соответствии с установленными нормативными сроками службы годовых (месячных) норм (сумм) амортизации данных объектов.

В целях бухгалтерского учета бюджетными организациями амортизация объектов основных средств и нематериальных активов начисляется один раз в конце года с отражением уменьшения фонда в основных средствах.

При сезонном использовании амортизируемых объектов, используемых в предпринимательской деятельности, годовая сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства и расходы на реализацию за период эксплуатации данного объекта в году; по судам и перегрузочному оборудованию – в течение навигационного периода исходя из планового количества навигационных дней.

Если сумма, оставшаяся недоамортизированной на начало последнего месяца начисления амортизации, отклоняется от суммы амортизационных отчислений, произведенных в предыдущих месяцах текущего года, то с целью полного и своевременного погашения стоимости объекта основных средств она подлежит отнесению на из-

держки производства, расходы на реализацию, включению в состав операционных или внереализационных расходов (у индивидуального предпринимателя, не принявшего решения о ведении бухгалтерского учета, – в расходы) в полном объеме в этом месяце.

В случае завершения начисления амортизации объектов основных средств или нематериальных активов, амортизируемая стоимость которых определена за вычетом их амортизационной ликвидационной стоимости, и невозможности возмещения последней посредством реализации указанных объектов в году, в котором была завершена их амортизация, комиссия осуществляет пересмотр размера амортизационной ликвидационной стоимости по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным.

Если вновь определенная величина амортизационной ликвидационной стоимости окажется ниже предыдущей оценки, начисление амортизации возобновляется с указанной даты с использованием недоамортизированной стоимости, рассчитанной с учетом вновь определенной амортизационной ликвидационной стоимости и установленного остаточного срока полезного использования.

Начисление амортизации линейным и нелинейным способами производится:

по вновь введенным в эксплуатацию объектам основных средств – с первого числа месяца, следующего за месяцем их ввода в эксплуатацию;

учреждаемой или образующейся в результате реорганизации организацией – с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором была осуществлена государственная регистрация организации.

Если объекты основных средств, не требующие монтажа, приняты к бухгалтерскому учету в составе основных средств на дату их приобретения, но фактически не эксплуатируются по причинам производственного и иного характера, амортизация линейным и нелинейным способами производится с месяца, следующего за месяцем начала их фактической эксплуатации, в соответствии с назначением их использования в данной организации. При этом течение срока полезного использования, установленного при приобретении указанных объектов, начинается с момента начала их фактической эксплуатации.

Начисление амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов производительным способом начинается с даты их ввода в эксплуатацию.

Бюджетными организациями в целях бухгалтерского учета годовая сумма амортизации начисляется в конце года независимо от того, в каком месяце года эти объекты введены в эксплуатацию.

Начисление амортизации не производится:

во время проведения модернизации объектов основных средств, их дооборудования, полной или частичной реконструкции, достройки, технического диагностирования и освидетельствования с полной

остановкой объекта или его части, а также при консервации объектов в соответствии с законодательством. При этом в случае проведения указанных работ с полной остановкой части объекта начисление амортизации не производится только по указанной части в зависимости от соотношения натуральных показателей данного использования;

по не введенным в эксплуатацию объектам государственного и мобилизационного материальных резервов, резерва, создаваемого для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, и объектам, предназначенным для хранения и утилизации вооружения, военной и специальной техники;

по объектам основных средств, полученным организацией в собственности (хозяйственное ведение, оперативное управление) вследствие погашения обязательств должником, не используемым ею в предпринимательской деятельности и предназначенным для отчуждения, – в течение 12 месяцев начиная с месяца их принятия на учет в качестве основных средств.

Начисление амортизации может не производиться в случаях, предусмотренных законодательными актами и постановлениями Совета Министров Республики Беларусь.

Начисление амортизации прекращается:

по выбывшим объектам основных средств и нематериальных активов, а также по объектам основных средств и нематериальных активов, предназначенных для реализации, амортизация по которым начислялась линейным и нелинейным способами, – с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия или признания в качестве предназначенного для реализации;

по выбывшим объектам основных средств и нематериальных активов, а также по объектам основных средств и нематериальных активов, предназначенных для реализации, амортизация по которым начислялась производительным способом, – с даты окончания эксплуатации в связи с выбытием;

по самортизированным объектам основных средств и нематериальных активов – с первого числа месяца, следующего за месяцем полного включения амортизируемой стоимости данных объектов в издержки производства, расходы на реализацию, в состав операционных или внереализационных расходов.

Начисление амортизации организацией (индивидуальным предпринимателем) прекращается с первого числа месяца даты принятия государственным органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, заявления о ликвидации (прекращении деятельности), решения указанного государственного органа либо хозяйственного суда о ликвидации (прекращении деятельности), а реорганизуемой организацией –

с первого числа месяца, в котором в установленном порядке завершена реорганизация.

Бюджетными организациями в целях бухгалтерского учета амортизация не начисляется:

в году выбытия объекта;

в году, следующем за годом, когда остаточная стоимость объекта стала равной нулю.

Амортизация объектов основных средств и нематериальных активов начисляется:

по объектам организаций (за исключением бюджетных), используемым в предпринимательской деятельности, – исходя из выбранного срока полезного использования линейным, нелинейным и производительным способами;

по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, а также объектам бюджетных организаций – исходя из нормативного срока службы линейным способом;

по объектам временных титульных зданий и сооружений – исходя из срока полезного использования, не превышающего нормативный срок строительства основного объекта, линейным способом.

При нелинейном способе начисления амортизации используются следующие методы: прямой метод суммы чисел лет, обратный метод суммы чисел лет и метод уменьшаемого остатка.

Организация самостоятельно определяет способы и методы начисления амортизации. Способы и методы начисления амортизации по объектам одного наименования могут различаться. До окончания срока полезного использования амортизируемых объектов способы и методы начисления амортизации разрешается пересматривать:

с начала отчетного года с обязательным отражением в учетной политике организации (книге учета основных средств у индивидуальных предпринимателей);

в течение отчетного года в случаях завершения модернизации, реконструкции объектов основных средств, их дооборудования, достройки, технического диагностирования и освидетельствования с полной их остановкой.

Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств, нематериальных активов. Годовые нормы начисления амортизации в первом и каждом из последующих лет срока эксплуатации объекта у одного балансодержателя или собственника должны совпадать. Несовпадение этих норм возможно в случаях изменения условий эксплуатации объектов, иных изменений порядка начисления амортизации вне зависимости от причин таких изменений.

При линейном способе годовая (месячная) сумма амортизационных отчислений определяется путем умножения амортизируемой

стоимости на рассчитанную годовую (месячную) норму амортизационных отчислений либо делением амортизируемой стоимости на установленный нормативный срок службы (срок полезного использования) в годах (месяцах).

Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств, нематериальных активов.

Нелинейный способ не применяется при начислении амортизации на:

здания, сооружения, за исключением антенн и взлетно-посадочных полос;

машины, оборудование и транспортные средства с нормативным сроком службы до 3 лет, легковые автомобили (кроме эксплуатируемых в качестве служебных, относимых к специальным, а также используемых для услуг такси);

оборудование гражданской авиации, срок полезного использования которого определяется исходя из временного ресурса;

уникальное оборудование, предназначенное для использования в испытаниях, производстве опытных партий продукции;

предметы интерьера, включая офисную мебель;

предметы для отдыха, досуга и развлечений;

фирменные наименования, товарные знаки.

При нелинейном способе годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается прямым методом суммы чисел лет, обратным методом суммы чисел лет либо методом уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5 раза. Нормы начисления амортизации в первом и каждом из последующих лет срока применения нелинейного способа могут быть различными.

Прямой метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нематериальных активов и отношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Обратный метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нематериальных активов и отношения, в числителе которого – разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенная на 1, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования.

При использовании метода уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования

объекта и коэффициента ускорения (от 1 до 2,5 раза), принятого организацией.

Производительный способ начисления амортизации объекта основных средств или нематериальных активов заключается в начислении организацией амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объекта.

При применении линейного, нелинейного или производительного способа начисления амортизации по объектам основных средств или нематериальных активов одного наименования такие объекты выделяются в отдельные амортизационные подгруппы.

Амортизационные отчисления по объектам основных средств, используемым в предпринимательской деятельности (за исключением находящихся в бюджетных организациях), производятся на протяжении всего срока полезного использования объектов и отражаются в учете путем ежемесячного включения амортизационных отчислений:

в издержки производства, затраты на производство или расходы на реализацию – при нахождении объектов основных средств в эксплуатации; в простое продолжительностью до трех месяцев, в том числе в связи с проведением ремонта;

в состав операционных расходов – при нахождении объектов основных средств в простое продолжительностью свыше трех месяцев, в том числе в связи с проведением ремонта, в простое, вызванном полной остановкой производства продукции (работ, услуг) в структурном подразделении организации или организации в целом, а также при нахождении в запасе.

По следующим объектам основных средств, приобретенным (полученным) с привлечением средств республиканского и/или местных бюджетов и государственных внебюджетных фондов, амортизационные отчисления включаются организациями в состав прочих расходов в пределах указанных средств республиканского и/или местных бюджетов и государственных внебюджетных фондов, отраженных в составе прочих доходов организации (бюджетными организациями – относятся на уменьшение фонда в основных средствах):

основные средства, числящиеся на бухгалтерском учете некоммерческих организаций;

судоходные гидротехнические сооружения;

объекты жилищного фонда;

объекты внешнего благоустройства и наружного освещения;

автомобильные дороги общего пользования;

спортивные сооружения и другие основные средства в соответствии с перечнем спортивных сооружений, являющихся основными базами подготовки национальных и сборных команд Республики Беларусь;

объекты мобилизационного назначения, в том числе запасные пункты управления, отдельно стоящие убежища и укрытия гражданской обороны, законсервированные в установленном порядке и не используемые в предпринимательской деятельности производственные мощности мобилизационного назначения, складские здания и сооружения и/или часть складских зданий и сооружений, хранилища, емкости, полигоны, площадки и другие объекты, предназначенные для хранения материальных ценностей государственного и мобилизационного материальных резервов, резервов материальных средств для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, сооружения, предназначенные для хранения и утилизации вооружения, военной, специальной техники и имущества;

объекты основных средств ведомственных учреждений дошкольного образования, не переданные в пользование (аренду) иным организациям или их структурным подразделениям;

специальные автомобили для обеспечения оказания услуг населению в соответствии с государственными социальными стандартами по обслуживанию населения Республики Беларусь.

Амортизационные отчисления по объектам нематериальных активов, находящимся в организациях (за исключением бюджетных) и используемым в предпринимательской деятельности, производятся на протяжении всего срока полезного использования:

при условии фактической эксплуатации в отчетном месяце объектов нематериальных активов сумма амортизационных отчислений включается в затраты на производство или расходы на реализацию;

если данный объект нематериальных активов в отчетном месяце не использовался, сумма начисленной в соответствии с выбранным для него порядком амортизации включается в состав операционных расходов.

Амортизационные отчисления от стоимости амортизируемых объектов, одновременно используемых в предпринимательской деятельности и в деятельности, не являющейся предпринимательской, в каждой из этих частей производятся линейным способом по нормам, рассчитанным исходя из установленных нормативных сроков службы и равных им сроков полезного использования.

В случае непредвиденного изменения условий производства, реализации продукции (работ, услуг), приводящим к ухудшению финансового состояния и появлению убытков, организации и индивидуальные предприниматели, избравшие в текущем году для начисления амортизации по отдельным амортизируемым объектам линейный способ на основе срока полезного использования, установленного равным либо ниже нормативного, прямой метод суммы чисел лет либо метод уменьшаемого остатка, вправе осуществить по всем или отдельным амортизируемым объектам единовременный переход к линейному, производительному способам начисления амортизации и/или обратному методу суммы чисел лет.

При этом срок полезного использования устанавливается в пределах от нормативного срока службы до верхней границы диапазона сроков полезного использования.

По не оконченному строительством или не оформленным актами приемки объектам строительства или их частям, фактически эксплуатируемым организациями, которыми они будут приняты в состав основных средств, амортизация начисляется на основании справки о стоимости указанных объектов или их частей по данным учета капитальных вложений исходя из нормативного срока службы, установленного комиссией, линейным способом и учитывается в составе расходов будущих периодов. После оформления актами ввода в эксплуатацию этих объектов строительства и принятия в состав основных средств производится уточнение ранее начисленной суммы амортизации в составе расходов будущих периодов с учетом стоимости введенного объекта основных средств. Уточненная сумма амортизационных отчислений включается в состав затрат текущего периода.

Амортизационные отчисления в условиях аренды и лизинга

Основным источником погашения контрактной стоимости объекта аренды (лизинга) в течение срока договора аренды (лизинга) являются амортизационные отчисления по данному объекту в соответствии с настоящей Инструкцией и условиями договора.

Амортизационные отчисления по объекту аренды (лизинга) производятся ежемесячно в течение срока договора аренды (лизинга) арендатором (лизингополучателем) либо арендодателем (лизингодателем):

при исполнении договора аренды – установленными настоящей Инструкцией способами, методами и правилами;

при исполнении договора лизинга – принятыми в соответствии с условиями договора способами и методами исходя из амортизируемой стоимости объекта лизинга, размеров и периодичности перечисления лизинговых платежей, установленных договором лизинга, независимо от формы лизинга. Индивидуальные предприниматели также начисляют амортизацию в соответствии с условиями договора лизинга.

Начисление амортизации по объектам лизинга начинается с месяца их ввода в эксплуатацию лизингополучателем. Если договором лизинга предусмотрено начисление амортизации до ввода объекта лизинга в эксплуатацию, амортизационные отчисления в соответствии с графиком лизинговых платежей относятся на расходы будущих периодов и включаются в затраты (операционные, внереализационные расходы) в месяце ввода объекта лизинга в эксплуатацию.

Амортизируемая за срок договора стоимость объекта лизинга устанавливается с учетом требований законодательства договором по

согласованию между лизингодателем и лизингополучателем. При этом за срок действия договора как лизингодатель, так и лизингополучатель имеют право производить начисление амортизации в сумме, не превышающей разницу между контрактной стоимостью объекта лизинга и его выкупной (остаточной) стоимостью, определяемой условиями договора.

Если условиями договора лизинга на период его действия размеры амортизационных отчислений по объекту лизинга не определены, то амортизация начисляется линейным способом исходя из нормативного срока службы.

Амортизация по отдельным объектам лизинга:

предметам интерьера (включая офисную мебель), предметам для отдыха, досуга и развлечений, легковым автомобилям (кроме автомобилей, относимых к специальным, и автомобилей, используемых для услуг такси) – начисляется линейным способом;

зданиям, сооружениям, передаточным устройствам – начисляется исходя из срока полезного использования, установленного в диапазоне от нормативного срока службы, уменьшенного на срок фактической эксплуатации, до 1/5 указанной разницы, но не менее трех лет.

При невозможности выделения амортизируемой стоимости объекта лизинга по договору международного лизинга амортизация начисляется от контрактной стоимости объекта за вычетом выкупной стоимости.

При сдаче в аренду (лизинг) объектов основных средств (в том числе предприятия как имущественного комплекса или его части) амортизационные отчисления от их стоимости:

1. если указанные объекты находятся на бухгалтерском учете у арендодателя (лизингодателя), на учете у индивидуального предпринимателя, включаются:

арендодателем – в состав затрат на производство, расходов на реализацию либо операционных расходов в соответствии с законодательством; лизингодателем – в состав издержек производства либо операционных расходов;

арендатором (лизингополучателем) – в состав затрат на производство, расходов на реализацию, расходов индивидуального предпринимателя как часть арендного (лизингового) платежа, подлежащего перечислению арендодателю (лизингодателю);

2. если указанные объекты находятся на бухгалтерском учете у арендатора (лизингополучателя) (на учете у индивидуального предпринимателя):

арендодателем (лизингодателем) – не начисляются;

арендатором (лизингополучателем) – включаются в состав затрат на производство или расходов на реализацию, расходов индивидуального предпринимателя.

Капитальные затраты, осуществляемые арендодателем после заключения договора до передачи объекта аренды, изменяющие его стоимость, возмещаются в виде амортизационных отчислений, включаемых в состав арендных платежей исходя из установленного настоящей Инструкцией порядка.

Капитальные затраты, осуществляемые арендатором (лизингополучателем), изменяющие стоимость арендованных (полученных в лизинг) объектов основных средств, подлежащих по истечении договора аренды (лизинга) возврату арендодателю (лизингодателю), возмещаются арендодателем (лизингодателем) на условиях договора аренды (лизинга) либо лизингополучателем путем ежемесячного начисления по ним амортизации на условиях договора лизинга в соответствии с настоящей Инструкцией.

Если договором возмещение неотделимых улучшений объектов аренды (лизинга), подлежащих по окончании срока договора возврату, не предусмотрено, то стоимость, недоамортизированная на дату окончания срока договора аренды (лизинга), включается арендатором (лизингополучателем) в состав операционных расходов.

Расходы, отражаемые арендатором (лизингополучателем) в виде присоединенной стоимости полученного по договору аренды (лизинга) объекта основных средств, амортизируются с месяца, следующего за месяцем начала использования указанных улучшений (в случае капитальных затрат на неотделимые улучшения объекта), за месяцем ввода в эксплуатацию данного объекта (в случае затрат по доставке, монтажу и установке, а также других расходов, связанных с приобретением и созданием основных средств). Амортизация осуществляется с использованием срока полезного использования, установленного в диапазоне от срока, оставшегося до окончания договора аренды (лизинга), до верхней границы диапазона срока полезного использования для основного объекта аренды (лизинга), установленного в соответствии с настоящей Инструкцией, в порядке, применяемом для основного объекта аренды (лизинга) в соответствии с договором лизинга до выкупа, возврата или выбытия объекта.

В случае возврата объекта лизинга и неиспользования его для собственных нужд лизингодателя амортизационные отчисления:

не производятся лизингодателем в пределах 12 месяцев начиная с месяца возврата объекта лизинга;

по истечении этого срока амортизационные отчисления производятся лизингодателем ежемесячно исходя из установленных нормативных сроков службы линейным способом с включением в состав внереализационных расходов.

В случаях предоставления некоммерческими организациями в аренду объектов основных средств (или их частей) суммы амортизационных отчислений по объекту (или его части), сданному в аренду, возмещаются путем включения в состав арендной платы. Амортиза-

ция рассчитывается линейным способом. Срок полезного использования по таким объектам устанавливается равным нормативному сроку службы.

Порядок расчета и отражения амортизационных отчислений при изменении условий, методов и способов начисления амортизации

При изменении порядка начисления амортизации вне зависимости от причин такого изменения базой для расчета амортизационных отчислений является недоамортизированная стоимость объекта.

Нормы амортизации определяются исходя из остаточного нормативного срока службы/остаточного срока полезного использования объекта (за исключением производительного способа ее начисления).

Остаточный нормативный срок службы/остаточный срок полезного использования каждого объекта на дату изменения порядка начисления амортизации исчисляется как разница между нормативным сроком службы/сроком полезного использования, действующим на дату изменения порядка начисления амортизации, с учетом возможного пересмотра, и сроком фактической эксплуатации данного объекта на дату изменения порядка начисления амортизации (полных лет, месяцев).

Остаточный нормативный срок службы/остаточный срок полезного использования по полностью самортизированным объектам на дату изменения порядка начисления амортизации не устанавливается.

При пересмотре способов и методов начисления амортизации основных средств амортизационные отчисления рассчитываются:

1. при переходе с линейного на нелинейный способ или наоборот – исходя из недоамортизированной стоимости объекта и остаточного срока его полезного использования на первое число месяца, следующего за месяцем, в котором было принято решение об изменении способа. Расчет амортизационных отчислений вновь устанавливаемым способом (методом) производится с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором было принято решение о переходе;

2. при переходе от производительного к линейному или нелинейному способу начисления амортизации – исходя из недоамортизированной стоимости объекта на дату перехода и остаточного срока его полезного использования с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором было принято решение о переходе. Остаточный срок полезного использования определяется комиссией как разница между сроком полезного использования, установленного для данного объекта, и сроком фактической эксплуатации объекта до изменения порядка начисления амортизации (полных лет, месяцев). В случае, если срок фактической эксплуатации объекта на дату перехода равен или превышает срок полезного использования, остаточный срок полезно-

го использования устанавливается комиссией исходя из технических характеристик объекта и его потребительских свойств на дату перехода.

При переходе с линейного или нелинейного к производительному способу начисления амортизации амортизационные отчисления рассчитываются исходя из недоамортизированной стоимости объекта на дату перехода и ресурса объекта. Расчет амортизационных отчислений производительным способом производится начиная с даты принятия решения о переходе.

При выборе производительного способа амортизация по объекту начисляется исходя из его остаточного ресурса, определяемого комиссией с учетом технического состояния объекта как разности установленного в соответствии с настоящей Инструкцией ресурса объекта и использованного ресурса объекта (фактического объема выпущенной продукции (работ, услуг)).

Перечень функций комиссии по проведению амортизационной политики

1. Выделение из всего состава имущества организации амортизируемого имущества (включая отнесение однотипных объектов к основным и оборотным средствам).

2. Разделение амортизируемых объектов на используемые и не используемые в предпринимательской деятельности исходя из функций объекта.

3. Распределение амортизируемых объектов по видам, группам и позициям на основании классификации амортизируемых основных средств.

4. Оценка технического состояния, эксплуатационных характеристик и условий функционирования объектов.

5. Выбор и пересмотр нормативных сроков службы и/или сроков полезного использования объекта исходя из установленных базовых режимов работы; определение ресурса каждого объекта, в отношении которого принято решение о начислении амортизации производительным способом.

6. Выбор и пересмотр способа и метода начисления амортизации (при принятии метода уменьшаемого остатка – коэффициента ускорения) для каждого амортизируемого объекта либо для группы объектов.

7. Принятие решения о применении поправочных коэффициентов к норме (сумме) амортизации при эксплуатации объекта в режимах, отличающихся от базовых, установленных собственником и/или производителем, определение величины этих коэффициентов, выделение отдельных амортизационных подгрупп в составе соответствующих амортизационных групп.

8. Установление и пересмотр амортизируемой и недоамортизированной стоимости при принятии амортизируемых объектов к учету, изменении условий их функционирования и проведении переоценок, определение целесообразности изменения амортизируемой стоимости объекта по результатам проведения технического диагностирования и освидетельствования, определение и пересмотр амортизационной ликвидационной стоимости.

9. Принятие решения о порядке распределения сумм начисленной амортизации в течение отчетного года (исходя из месячной нормы или суммы).

10. Распределение месячных норм (сумм) амортизационных отчислений на протяжении года при сезонном характере работы организации исходя из годовой нормы (суммы) амортизации и длительности срока (количества месяцев) эксплуатации в течение года, утверждение сезонных месячных норм.

11. Определение (при выработке амортизационной политики на текущий год) порядка расчета амортизационных отчислений исходя из недоамортизированной (остаточной) стоимости и остаточных сроков службы на 1 января текущего года или исходя из переоцененной амортизируемой стоимости и рассчитанных ранее норм амортизации.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Приложение
к постановлению
Министерства труда
Республики Беларусь
от 23.03.2001 № 21

Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь

Разряды	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициенты	1,0	1,16	1,35	1,57	1,73	1,90	2,03	2,17	2,32

Разряды	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Коэффициенты	2,48	2,65	2,84	3,04	3,25	3,48	3,72	3,98	4,26

Разряды	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Коэффициенты	4,56	4,88	5,22	5,59	5,98	6,40	6,85	7,33	7,84

**Постановление Министерства труда
и социальной защиты Республики Беларусь**

от 11 июля 2011 г. № 67

Рекомендации по определению тарифных ставок (окладов)
работников коммерческих организаций и о порядке их повышения

Глава 1

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Рекомендации по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения разработаны в целях оказания методической помощи руководителям и специалистам коммерческих организаций при проведении ими работы по совершенствованию действующих и внедрению новых систем оплаты труда, в том числе без применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, повышению тарифных ставок (окладов) работников во взаимосвязи с конечными результатами и эффективностью деятельности с учетом финансовых возможностей организации.

2. Рекомендации носят межотраслевой характер и могут быть использованы коммерческими организациями независимо от формы собственности и видов экономической деятельности (далее – организации).

3. Системы и конкретные размеры оплаты труда работников, в том числе порядок определения и повышения тарифных ставок (окладов), могут устанавливаться нанимателем на основании коллективного договора, иного локального нормативного правового акта, принятых в порядке, установленном законодательством (далее – ЛНПА), соглашения и трудового договора (контракта).

4. При применении любой системы оплаты труда размеры заработной платы работников должны зависеть от сложности, качества и количества выполняемой ими работы, их квалификации и других факторов.

5. Отнесение выполняемых работ к конкретным тарифным разрядам (профессиям, должностям) осуществляется в соответствии с законодательством.

6. Отдельным высококвалифицированным рабочим (начиная с 5-го разряда) тарифные ставки могут устанавливаться нанимателем

исходя из тарифных коэффициентов соответствующих тарифных разрядов ЕТС в диапазоне 2,03 – 2,48 включительно в порядке и на условиях, определенных ЛНПА.

7. При повышении тарифных ставок (окладов), тарифной ставки первого разряда необходимо обязательное соблюдение условий, предусмотренных законодательством.

Глава 2

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТАРИФНЫХ СТАВОК (ОКЛАДОВ)

8. Нанимателем на основании ЛНПА, соглашения и (или) трудового договора (контракта) могут устанавливаться тарифные ставки (оклады) работника:

8.1. на основе Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь (ЕТС);

8.2. на основе тарифной сетки, определенной тарифным (местным) соглашением либо разработанной и утвержденной в организации (ТС);

8.3. без применения ЕТС (ТС).

9. При формировании размеров тарифных ставок (окладов) на основе ЕТС наниматель может:

9.1. осуществлять распределение работников организаций по тарифным разрядам;

9.2. применять коэффициент повышения по технологическим видам работ, производствам, видам экономической деятельности и отраслям (коэффициент повышения).

При этом устанавливается конкретный перечень профессий (должностей) или категорий работников, работ, по которым могут предусматриваться применение коэффициентов повышения, а также при необходимости порядок и условия их применения;

9.3. определять тарифные ставки (оклады) работников путем последовательного умножения тарифной ставки первого разряда, действующей у нанимателя, на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда или кратный размер тарифной ставки первого разряда, установленный работнику по его профессии (должности), и на коэффициент повышения;

9.4. определять сдельные расценки исходя из тарифных ставок (окладов) выполняемых работ, исчисленных с учетом коэффициентов их повышения;

9.5. устанавливать работникам с учетом финансового состояния организации повышение их тарифных ставок или сдельных расценок до 300 процентов включительно.

При этом определяются порядок, размеры и условия установления указанного повышения, например:

тарифных ставок (окладов) – в зависимости от наличия присвоенной квалификационной категории, применения производной должности «старший», сложности и характера выполняемых работ, участия в разработке и реализации инвестиционных и инновационных проектов, способствующих модернизации производства, внедрению новейших технологий, внесенного вклада в эффективность работы организации и по другим основаниям;

сдельных расценок – в зависимости от уровня выполнения норм труда, их напряженности и прогрессивности, сложности и характера выполняемых работ, отсутствия брака и других факторов;

9.6. исчислять повышения от тарифных ставок с учетом коэффициента повышения при его применении или расценок по каждому основанию отдельно и суммировать их с ними, образуя окончательный размер сдельных расценок, тарифных ставок.

10. При формировании системы оплаты труда на основе ТС наниматель может устанавливать:

10.1. распределение работников по тарифным разрядам ТС либо ЕТС;

10.2. размеры повышения тарифных ставок (окладов) либо сдельных расценок работников;

10.3. порядок исчисления тарифных ставок (окладов);

10.4. порядок тарификации отдельных должностей руководителей и специалистов.

11. Определение размеров тарифных ставок (окладов) без применения ЕТС (ТС) может устанавливаться нанимателем:

в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг);

в процентном отношении от суммы заключенной внешнеэкономической сделки (договора) в зависимости от эффективности ее (его) реализации;

путем установления фиксированных либо плавающих тарифных ставок (окладов);

с использованием:

системы оплаты труда работников на основе оценки сложности труда (грейдинга);

иных систем оплаты труда работников, разработанных специалистами организации или предложенных организациями науки и научного обслуживания, ведущими прикладные практические исследования и разработки в данной сфере;

передового международного опыта.

Наниматель может предусматривать в трудовых договорах (контрактах) работников персональные условия оплаты труда.

ОСОБЕННОСТИ ТАРИФИКАЦИИ НА ОСНОВЕ ЕТС

12. Кратные размеры тарифной ставки первого разряда работников различных профессионально-квалификационных групп могут устанавливаться согласно настоящим Рекомендациям.

13. Рекомендуются устанавливать тарификацию отдельных должностей в следующем порядке:

тарифный разряд первого заместителя руководителя организации (главного инженера в качестве первого заместителя руководителя организации) – на 1 разряд ниже тарифного разряда руководителя организации;

тарифные разряды заместителей руководителя организации, главного инженера в качестве заместителя руководителя организации, главного бухгалтера – на 1 – 2 разряда ниже тарифного разряда первого заместителя руководителя организации (главного инженера в качестве первого заместителя руководителя организации);

тарификацию должностей начальников производства, цеха, управления – не выше тарифного разряда заместителя руководителя организации;

тарифный разряд помощника руководителя организации – на 1 – 4 разряда ниже тарифного разряда заместителя руководителя организации;

тарифные разряды заместителей главного инженера, главного бухгалтера, заместителей руководителей структурных подразделений – на 1 – 2 разряда ниже разрядов главного инженера, главного бухгалтера, руководителей структурных подразделений;

тарифный разряд руководителя обособленного подразделения в зависимости от списочной численности работников подразделения;

тарификацию должности менеджера – по уровням управления в зависимости от численности руководимых им работников по соответствующему направлению деятельности, а также специфики деятельности организации;

тарификацию должности руководителя службы – исходя из численности подчиненных работников.

14. Порядок тарификации заместителей руководителя, главного инженера, главного бухгалтера обособленного подразделения может быть установлен аналогично порядку, определенному пунктом 13 настоящих Рекомендаций.

15. Оклады руководителей организаций по решению собственника имущества (органа, уполномоченного заключать с ними контракт) могут устанавливаться:

в размере, не превышающем среднемесячной заработной платы, сложившейся по соответствующему виду экономической деятельно-

сти за период с начала отчетного года, предшествующий месяцу установления оклада;

на основе тарифных коэффициентов ЕТС или ТС, определенных тарифным (местным) соглашением, и тарифной ставки первого разряда, действующей в организации;

в ином порядке.

Глава 4

ПОРЯДОК ПОВЫШЕНИЯ ТАРИФНЫХ СТАВОК (ОКЛАДОВ)

16. Повышение тарифных ставок (окладов) работников может осуществляться с применением тарифной ставки первого разряда или без ее применения.

17. При применении тарифной ставки первого разряда она может повышаться в порядке, определенном ЛНПА, или по решению нанимателя.

17.1. Нанимателю рекомендуется на основании ЛНПА устанавливать:

17.1.1. дальнейшее повышение тарифной ставки первого разряда и порядок формирования ее размера в случае реорганизации юридического лица (слияния, присоединения, разделения, выделения или преобразования) самостоятельно либо по согласованию с органом, уполномоченным управлять имуществом или осуществляющим владельческий надзор, если на это имеются их экономически обоснованные решения, принятые в установленном порядке;

17.1.2. единовременное повышение тарифной ставки первого разряда при совершенствовании состава заработной платы организации в пределах средств, предусмотренных на оплату труда, с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором было проведено совершенствование;

17.1.3. повышение тарифной ставки первого разряда в убыточных организациях, включая организации, получающие субсидии из бюджета, в том числе на возмещение убытков, возникающих при реализации продукции, товаров (работ, услуг), и (или) реализующие коммунальные услуги юридическим лицам с учетом перекрестного субсидирования, в зависимости от темпов снижения убытка нарастающим итогом с начала года к соответствующему периоду предыдущего года.

17.2. Собственникам имущества, органам, уполномоченным управлять имуществом или осуществлять владельческий надзор, рекомендуется устанавливать для организаций, относящихся к субъектам естественных монополий, размеры (нормативы) повышения тарифной ставки первого разряда на каждый процент прироста установленного показателя с учетом эффективности финансово-экономи-

ческой деятельности организации, уровня оплаты труда и других факторов.

18. Повышение тарифных ставок (окладов) работников без применения тарифной ставки первого разряда может осуществляться в порядке, определенном ЛНПА, или по решению нанимателя в зависимости от эффективности хозяйствования в пределах имеющихся финансовых возможностей, если иное не установлено законодательством.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь об утверждении Рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях

от 21 октября 2011 г. № 104

На основании подпункта 7.1.1 пункта 7 Положения о Министерстве труда и социальной защиты Республики Беларусь, утвержденно-го постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 2001 г. № 1589 «Вопросы Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь», Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь ПОСТАНОВЛЯЕТ:

1. Утвердить прилагаемые Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях.

2. Признать утратившим силу постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30 сентября 2010 г. № 131 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях».

3. Настоящее постановление вступает в силу с 1 ноября 2011 года.

Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях

И. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях (далее – Рекомендации) разработаны в целях оказания методической помощи их руководителям и специалистам, а также индивидуальным предпринимателям в разработке систем оплаты труда работников, увязанных с эффективностью их деятельности и максимально учитывающих вклад каждого работника.

В соответствии с законодательством наниматели коммерческих организаций всех форм собственности самостоятельно в коллективных договорах, положениях, иных локальных нормативных правовых актах (далее – ЛНПА), трудовых договорах (контрактах) определяют формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе тарификацию, выплаты стимулирующего и компенсирующего характера (премии, надбавки, доплаты и другие выплаты).

Системы оплаты труда работников разрабатываются с учетом специфики и видов деятельности организации (индивидуального предпринимателя), ее структурных подразделений, особенностей трудовых и производственных процессов, организационной структуры, численности работников, других факторов и должны способствовать усилению заинтересованности как конкретного работника, так и коллективов работников в конечных результатах деятельности организации (индивидуального предпринимателя), в том числе в получении прибыли, в выполнении показателей социально-экономического развития организации и гибко реагировать на их изменение.

При разработке систем оплаты труда работников нанимателям следует руководствоваться пунктом 2 Указа Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 54, 1/12519), в соответствии с которым коммерческие организации и индивидуальные предприниматели при введении новых условий оплаты труда работников, в том числе без применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, обязаны обеспечить:

недопущение снижения размеров заработной платы работников на момент их введения;

установление гибких условий оплаты труда, направленных на усиление материальной заинтересованности работников в повышении производительности труда и максимально учитывающих сложность выполняемых работ, уровень квалификации, эффективность, качество и условия труда, а также вклад каждого работника в общие результаты деятельности, его предприимчивость, творческий подход;

соблюдение для работников гарантий в области оплаты труда, предусмотренных законодательством о труде.

Нормы Декрета Президента Республики Беларусь от 26 июля 1999 г. № 29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 1999 г., № 58, 1/512), предусматривающие повышение тарифных ставок (окладов) (не более чем на 50 процентов, если больший размер не предусмотрен законодательством) в обязательном порядке применяются в отношении работников, с которыми нанимателем заключе-

ны контракты независимо от установленных им систем оплаты труда и формы собственности коммерческой организации.

Условия оплаты труда руководителей организаций устанавливаются:

в государственных организациях и организациях, в уставном фонде которых доля собственности государства составляет 50 и более процентов – в соответствии с нормами постановлений Совета Министров Республики Беларусь от 25 июля 2002 г. № 1003 «Об усилении зависимости оплаты труда руководителей организаций от результатов финансово-хозяйственной деятельности» и Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20 сентября 2002 г. № 122 «Об утверждении Инструкции о применении Положения об условиях оплаты труда руководителей государственных организаций и организаций с долей собственности государства в их имуществе»;

в организациях негосударственной формы собственности и организациях, в уставном фонде которых доля собственности государства составляет менее 50 процентов – органом, заключающим контракт.

При введении в организации гибкой системы оплаты труда заработная плата работника при выполнении им установленной месячной или часовой нормы труда должна быть не менее минимальной заработной платы.

При введении в организации гибкой системы оплаты труда работников должны быть соблюдены нормы статьи 65 Трудового кодекса Республики Беларусь.

II. ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ ГИБКОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Работу по созданию эффективной гибкой системы оплаты труда работников организации рекомендуется проводить по следующим этапам.

1-й этап. Проведение анализа результатов деятельности организации за определенные периоды времени, в том числе в сравнении с результатами работы других организаций, осуществляющими аналогичный вид деятельности.

2-й этап. Выбор варианта гибкой системы оплаты труда в зависимости от:

вида экономической деятельности организации;

показателей финансово-экономической деятельности организации (например, рост прибыли, объемов производства продукции, производительности труда, рентабельности и другие);

наличия и размера средств на оплату труда;

особенностей организационной структуры и численности работников;

квалификации работников;

коллективных результатов труда;

индивидуальных результатов труда.

3-й этап. Разработка формы (системы) оплаты труда работников на основе результатов первого и второго этапов.

4-й этап. Проведение сравнительного анализа действующей и проектируемой формы (системы) оплаты труда.

5-й этап. Внедрение гибкой системы оплаты труда.

6-й этап. Совершенствование гибкой системы оплаты труда с учетом изменений целей и задач, стоящих перед организацией, структуры, критериев оценки деятельности и других факторов.

III. ВИДЫ ГИБКИХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА

На основе сдельной и повременной форм оплаты труда для работников могут применяться прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, простая повременная и повременно-премиальная системы оплаты труда.

Кроме того, организация оплаты труда может быть основана на следующих разновидностях гибких систем оплаты труда.

3.1. Система оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации. При применении системы оплаты труда на основе тарифной сетки (далее – ТС), параметры которой устанавливаются в организации самостоятельно, распределение профессий и должностей работников по разрядам ТС утверждается в ЛНПА.

При этом с учетом норм законодательства о труде параметры ТС (система тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов) должны обеспечить распределение в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников.

В приложении 1 к настоящим Рекомендациям приводится условный пример системы оплаты труда на основе ТС.

3.2. Оплата труда на основе комиссионной системы. При этой системе оплаты труда размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции и поступления валютной выручки и других показателей, характеризующих эффективность работы подразделения и (или) организации в целом.

В данном случае целесообразно применить нормы Указа Президента Республики Беларусь от 23 января 2009 г. № 49 «О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг)» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 27, 1/10428) и в соответствующем ЛНПА установить условия оплаты труда:

работникам, обеспечивающим реализацию продукции, товаров (работ, услуг), снижение запасов готовой продукции, ежемесячное вознаграждение в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих це-

нах, без ограничения его максимальными размерами. При этом иные выплаты стимулирующего характера (надбавки, премии) указанным работникам не начисляются и не выплачиваются;

персональные условия оплаты труда работникам, обеспечивающим поступление валютной выручки, включающие оклады (ставки), исчисленные в кратных размерах к тарифной ставке первого разряда, действующей в коммерческой организации, и не ограниченные максимальными размерами выплаты стимулирующего характера, в том числе за свободное владение и использование в работе иностранных языков;

вознаграждение в процентном отношении от суммы внешнеэкономической сделки (договора) работникам, непосредственно участвовавшим в заключении этой сделки (договора), в зависимости от эффективности ее (его) реализации.

В приложении 2 к настоящим Рекомендациям приводится условный пример системы оплаты труда на основе комиссионной системы.

3.3. Система оплаты труда на основе «плавающих» окладов.

Система «плавающих» окладов предусматривает установление нанимателем размеров тарифных ставок (окладов) в текущем месяце по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда.

Критерии, в соответствии с которыми определяется конкретный размер оклада в текущем месяце, устанавливаются в ЛНПА. Критерии определяют зависимость заработка работников от результатов их работы, прибыли, полученной организацией, и суммы денежных средств, которая может быть направлена на выплату заработной платы.

Система «плавающих» окладов предполагает, что каждый раз в конце месяца по результатам труда за расчетный месяц для каждого работника с учетом установленных критериев формируется новый должностной оклад на следующий месяц.

На основании результатов оценки критериев руководитель организации по итогам работы за определенный период (месяц, квартал, полугодие и т.д.) издает приказ о размере оплаты труда за отчетный период с учетом установленных критериев.

3.4. Система оплаты труда на основе грейдов. Система грейдов строится на расположении всех (отдельных) профессий и должностей работников организации по соответствующим грейдам в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников.

При этой системе оценивается значимость профессии рабочего (должности служащего) для организации, которая, как правило, измеряется в баллах.

С этой целью могут использоваться различные критерии оценки профессий рабочих (должностей служащих). Каждый из критериев оценивается определенным количеством баллов. Шкала всех оценок разбивается на ряд интервалов, которые называются **грейдами**.

Общая сумма полученных по всем критериям баллов определяет положение (ранг) конкретной профессии рабочего (должности служащего) в структуре организации.

В зависимости от полученного количества баллов конкретная профессия (должность) попадает в тот или иной интервал, т.е. относится к определенному грейду.

Для каждого грейда устанавливается диапазон размеров оплаты труда, которые могут формироваться по следующим этапам:

1. Устанавливается размер базовой заработной платы.

Размер базовой заработной платы устанавливается с учетом как внешних (рыночные значения заработных плат работников соответствующих профессиональных групп), так и внутренних факторов (ценность соответствующих должностей для организации, финансовые возможности и т.д.).

2. Определяется интервал межквалификационных соотношений (коэффициентов), которые показывают, во сколько раз должностные оклады соответствующего грейда больше, чем установленная базовая заработная плата;

3. Для каждого грейда устанавливается диапазон должностных окладов (минимальный и максимальный);

4. Устанавливается размер оплаты труда конкретного работника в пределах диапазона окладов грейда, к которому относится профессия (должность) работника.

Системой построения грейдов может предусматриваться, что диапазоны окладов по грейдам будут пересекаться, что позволяет более гибко производить мотивацию труда работников.

В приложении 3 к настоящим Рекомендациям приводится условный пример системы оплаты труда на основе грейдов.

Оплата труда на основе комиссионной системы. При применении в организации комиссионной системы оплаты труда работникам выплачивается ежемесячное вознаграждение за обеспечение реализации продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции. Ежемесячное вознаграждение устанавливается в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах.

При установлении ежемесячного вознаграждения наниматель самостоятельно определяет:

1. перечень работников, которым устанавливается ежемесячное вознаграждение. При этом перечень может включать:

- наименование должностей, профессий (руководители, специалисты, другие служащие, рабочие);
- наименование структурных подразделений (управления, отделы, службы, сектора).

Наниматель самостоятельно оценивает степень влияния работника на обеспечение реализации продукции, товаров (работ, услуг), снижение запасов готовой продукции.

2. Размер ежемесячного вознаграждения, который, как правило, устанавливается в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг). Размер ежемесячного вознаграждения может не ограничиваться максимальными размерами. В то же время размеры ежемесячного вознаграждения могут быть установлены дифференцированно в зависимости от:

- категории персонала (например, руководителю структурного подразделения – 0,2%, специалистам – 0,1%, рабочим – 0,05%);

- региона реализации продукции (например, при реализации продукции на внутреннем рынке 0,1%, в страны СНГ – 0,2%, в страны Европейского союза – 0,3%, иные страны дальнего зарубежья – 0,4%);

- суммы выручки (например, при обеспечении поступления выручки в сумме от 300 млн. руб. до 700 млн. руб. выплачивается вознаграждение в размере 0,2% от суммы, превышающей 300 млн. руб.; при поступлении выручки свыше 700 млн. руб. – в размере 0,4% от суммы, превышающей 700 млн. руб.).

- группы товаров, ассортимента продукции (например, вознаграждение выплачивается в размере 0,2% от суммы выручки, полученной от реализации товаров группы «А», 0,5% – товаров группы «В» и 0,8% – товаров группы «С»);

- других факторов, учитывающих специфику деятельности организации и направленных на усиление материальной заинтересованности работников.

3. Порядок расчета (исчисления) показателя выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) (при этом используются первичные учетные документы, отчетность (бухгалтерская или статистическая), сопоставление порядка расчета в соответствии с учетной политикой организации и другое).

4. Условия снижения и (или) повышения ежемесячного вознаграждения.

Например:

фактическая сумма ежемесячного вознаграждения снижается:

- при увеличении запасов готовой продукции – на 50%;

- при невыполнении доведенного плана по продажам (отгрузке, прибыли, рентабельности, поступления денежных средств) – на 30%;

- при несвоевременном оформлении договоров – на 10%;

- при росте дебиторской задолженности – на 40%;

- при наличии рекламаций со стороны покупателей – на 20%;

- при несоблюдении трудовой и исполнительской дисциплины – на 15%;

фактическая сумма ежемесячного вознаграждения повышается:

- ежемесячное вознаграждение установлено в размере 0,1% от выручки. При разъездном характере работы ежемесячное вознаграждение

граждение исчисляется в повышенном размере от 0,11% до 0,2% в зависимости от результативности командировок;

– при освоении новых рынков сбыта ежемесячное вознаграждение исчисляется в повышенном размере от выручки, полученной от реализации продукции, товаров на этих рынках.

Пример 1:

Таблица 1. Ежемесячное вознаграждение

Выручка от реализации продукции, млн. рублей	Оклад, тыс. рублей	Повышение оклада при заключении контракта (на 50%), тыс. руб.	Вознаграждение		Начисленная заработная плата, тыс. рублей
			% от выручки	тыс. рублей	
200,0	1148,0	574,0	0,2	400,0	2122,0
500,0	1148,0	574,0	0,2	1000,0	2722,0
900,0	1148,0	574,0	0,2	1800,0	3522,0
1600,0	1148,0	574,0	0,2	3200,0	4922,0
2500,0	1148,0	574,0	0,2	5000,0	6722,0

Пример 2:

Персональные условия оплаты труда работников маркетинговой службы (на примере маркетолога), тарифная ставка первого разряда – 500 000 рублей).

Таблица 2. Персональные условия

Наименование должности	Выручка от реализации продукции (млн. руб.)	Оклад в кратных размерах тарифной ставки первого разряда, действующей в организации		Надбавка за высокие достижения в труде в:		Премия в:		Начисленная заработная плата (тыс. руб.)
		Кратный размер	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	
Маркетолог	30,0	2,0	1000,0	50	500,0	60	600,0	2100,0
Маркетолог	70,0	3,0	1500,0	60	900,0	70	1050,0	3450,0
Маркетолог	100,0	4,0	2000,0	80	1600,0	100	2000,0	5600,0

Пример 3:

Работнику выплачиваются оклад и фиксированная денежная сумма за каждую проданную единицу продукции; при этом сумма зависит от вида продукции (на примере специалиста по продажам).

Таблица 3. Фиксированная сумма вознаграждения за единицу проданной продукции

Наименование должности	Оклад (тыс. руб.)	Наименование продукции	Продукция		Начислено дополнительно к окладу (тыс. руб.)
			Количество	Сумма за единицу (тыс. руб.)	
Специалист по продаже	1420,0	Люстра	5	100,0	500,0
		Торшер	2	150,0	300,0
		Бра	8	20,0	160,0
Итого, заработная плата (тыс. рублей)	1420+(500+300+160)=2380				

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Инструкция о порядке формирования потребительских корзин и исчисления минимальных потребительских бюджетов

(на основании статьи 3 Закона Республики Беларусь «О формировании и использовании минимального потребительского бюджета» и подпункта 7.1.6 пункта 7 Положения о Министерстве труда и социальной защиты Республики Беларусь, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 2001 г. № 1589 «Вопросы Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь»)

Глава 1

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Инструкция о порядке формирования потребительских корзин и исчисления минимальных потребительских бюджетов (далее – Инструкция) разработана в соответствии с Законом Республики Беларусь от 9 января 1992 года «О формировании и использовании минимального потребительского бюджета» (Ведамасці Вяроўнага Савета Рэспублікі Беларусь, 1992 г., № 5, ст. 81) (далее – Закон).

2. Инструкция устанавливает принципы и порядок формирования потребительских корзин, порядок исчисления минимальных потребительских бюджетов для разных социально-демографических групп населения и семей разного состава.

3. Для целей настоящей Инструкции используются термины в значениях, определенных данным Законом.

4. Формирование потребительских корзин и исчисление минимальных потребительских бюджетов осуществляется для следующих социально-демографических групп населения и семей разного состава:

семьи из четырех человек (мужчина в возрасте от 30 до 60 лет, женщина в возрасте от 30 до 55 лет, мальчик в возрасте 13 лет, девочка в возрасте 7 лет);

молодой семьи из трех человек (мужчина в возрасте от 18 до 30 лет, женщина в возрасте от 18 до 30 лет, ребенок в возрасте от 3 до 6 лет);

трудоспособного населения;

пенсионеров;

студентов;

детей в возрасте до 3 лет;

детей в возрасте от 3 до 6 лет;

детей в возрасте от 6 до 18 лет.

Глава 2

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КОРЗИН

5. Потребительские корзины формируются по основным статьям расходов человека (семьи) на:

питание;

одежду, белье, обувь;

лекарственные средства, предметы санитарии и гигиены;

мебель, предметы культурно-бытового и хозяйственного назначения;

жилье и коммунальные услуги;

культурно-просветительские мероприятия и отдых;

бытовые услуги, транспорт, связь;

содержание детей в дошкольных учреждениях.

Состав потребительских корзин для разных социально-демографических групп населения и семей разного состава определяется на основе научно обоснованных сбалансированных наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для удовлетворения конкретных функциональных потребностей человека.

Наборы формируются нормативным методом с учетом норм и нормативов потребления и научных рекомендаций по перечню товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека. При отсутствии норм на отдельные товары и услуги используется статисти-

ческий метод, основанный на анализе фактического потребления населением товаров и услуг по статистическим данным выборочного обследования домашних хозяйств.

При формировании наборов учитываются природно-климатические условия и национальные особенности потребления населением продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг; фактически сложившийся в республике уровень потребления населением товаров и услуг; демографические факторы, характеризующие состав и половозрастную структуру населения, размер и структуру семей; социально-экономические условия, характеризующие финансовые возможности государства по обеспечению социальной защиты населения.

6. Основными принципами формирования наборов продуктов питания являются удовлетворение физиологических потребностей человека в пищевых веществах и энергии, исторически сложившиеся традиции потребления населением отдельных продуктов питания, не противоречащие требованиям рационального питания и отвечающие реальным возможностям обеспечения ими населения.

Наборы продуктов питания формируются нормативным методом на основе Норм физиологических потребностей в пищевых веществах и энергии для различных групп взрослого и детского населения Республики Беларусь, определяющих оптимальные потребности в пищевых веществах и энергии для различных групп населения с учетом пола, возраста, размеров энерготрат.

Для трудоспособного населения наборы продуктов питания формируются исходя из физиологических потребностей в пищевых веществах и энергии организма мужчин и женщин при среднем уровне энерготрат между второй и третьей группами физической активности (коэффициент физической активности – 1,75); пенсионеров – с учетом возрастного снижения интенсивности обменных процессов в организме и, следовательно, снижения физиологических потребностей в пищевых веществах и энергии; детей и студентов – с учетом повышенной физиологической потребности в пищевых веществах и энергии для обеспечения роста и развития детского и подросткового организма.

Потребность в энергии для разных социально-демографических групп населения при данном уровне физической активности составляет:

- для мужчины в возрасте от 30 до 60 лет – 3050 ккал в сутки;
- для женщины в возрасте от 30 до 55 лет – 2500 ккал в сутки;
- для трудоспособного населения – 2950 ккал в сутки;
- для мужчины в возрасте от 18 до 30 лет – 3210 ккал в сутки;
- для женщины в возрасте от 18 до 30 лет – 2540 ккал в сутки;
- для пенсионеров – 2140 ккал в сутки;
- для студентов – 2620 ккал в сутки;

для детей в возрасте до 3 лет – 1580 ккал в сутки;
для детей в возрасте от 3 до 6 лет – 2050 ккал в сутки;
для детей в возрасте от 6 до 18 лет – 2930 ккал в сутки.

Наборы продуктов питания включают следующие группы: хлеб и хлебобулочные изделия; мясо и мясные продукты; молоко и молочные продукты; яйца; рыбу и рыбные продукты; картофель; овощи, фрукты и ягоды; растительные жиры; сахар и кондитерские изделия; другие продукты.

В наборах продуктов питания учитываются усредненные величины потерь части основных пищевых веществ в процессе обработки продуктов и приготовления пищи.

Наборы продуктов питания, входящие в состав потребительских корзин для разных социально-демографических групп населения и семей разного состава, соответствуют требованиям сохранения здоровья населения, обеспечения нормальной жизнедеятельности человека, создания оптимальных условий для роста, развития и формирования здоровья детей и подростков, обеспечивают потребность человека в энергии, сбалансированы по химическому составу, включают оптимальное количество минеральных веществ и витаминов. Химический состав суточных наборов продуктов питания для разных социально-демографических групп населения характеризуется данными согласно таблице.

7. Основными принципами формирования наборов непродовольственных товаров являются удовлетворение потребности человека в непродовольственных товарах, необходимых для обеспечения его жизнедеятельности, поддержания здоровья и организации быта, с учетом возрастных особенностей потребления, нормативного срока службы товаров, сложившегося уровня обеспеченности населения товарами длительного пользования.

В наборы непродовольственных товаров включаются: одежда, белье, обувь; лекарственные средства, предметы санитарии и гигиены; мебель, предметы культурно-бытового и хозяйственного назначения.

7.1. При формировании наборов одежды, белья, обуви учитываются большее количественное разнообразие женского гардероба по сравнению с мужским, более частая обновляемость гардероба у молодежи и трудоспособного населения, обусловленная их социальной и физической активностью, у детей – в связи с естественным ростом их организма.

Наборы одежды, белья, обуви формируются нормативным методом и включают верхнюю одежду, костюмную, платьевую группу, белье, обувь, чулочно-носочные изделия, головные уборы и галантерейные изделия.

Объемы потребления одежды, белья, обуви определяются исходя из нормативных сроков службы.

7.2. Наборы лекарственных средств, предметов санитарии и гигиены включают лекарственные средства и предметы, позволяющие

обеспечивать элементарные требования к санитарии и гигиене и поддержание здоровья человека.

В набор лекарственных средств включается минимальный набор лекарственных средств и изделий медицинского назначения, предусмотренных в составе универсальной аптечки первой медицинской помощи.

Наборы предметов санитарии и гигиены формируются нормативным и статистическим методами.

7.3. Наборы мебели, предметов культурно-бытового и хозяйственного назначения позволяют на минимально необходимом уровне обеспечивать потребности человека (семей) в обустройстве и ремонте наиболее важных зон жилья, организации быта и включают: предметы мебели; товары длительного пользования, которые на данном этапе социально-экономического развития являются минимально необходимыми; предметы интерьера; минимальные наборы посуды; постельное белье; канцелярские товары; другие товары культурно-бытового назначения.

Формирование наборов мебели, предметов культурно-бытового и хозяйственного назначения осуществляется исходя из следующих условий проживания разных социально-демографических групп населения и семей разного состава:

семьи из четырех человек – в среднестатистической двухкомнатной квартире общей площадью 48 квадратных метров;

молодой семьи из трех человек, трудоспособного населения, пенсионеров – в среднестатистической однокомнатной квартире общей площадью 32 квадратных метра;

студентов – в общежитии.

Объемы потребления предметов мебели и товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения определяются исходя из нормативного срока их службы.

8. Основными принципами формирования набора услуг является удовлетворение потребности граждан в жилье, передвижении, связи, организации быта и досуга.

В набор услуг включаются жилищно-коммунальные услуги, культурно-просветительские мероприятия и отдых, бытовые услуги, услуги транспорта, связи и дошкольных учреждений.

8.1. К жилищно-коммунальным услугам относятся: техническое обслуживание многоквартирного жилого дома; коммунальные услуги, включающие холодное и горячее водоснабжение, водоотведение (канализация), газо-, электро- и теплоснабжение, вывоз и обезвреживание твердых бытовых отходов; отчисления на капитальный ремонт многоквартирного жилого дома.

Плата за техническое обслуживание многоквартирного жилого дома, отчисления на капитальный ремонт, объем потребления тепловой энергии на отопление квартиры определяются исходя из общей

площади занимаемого жилого помещения согласно условиям проживания, установленным подпунктом 7.3 настоящей Инструкции.

Объем потребления услуг холодного и горячего водоснабжения, водоотведения (канализации), газо- и электроснабжения, вывоза и обезвреживания твердых бытовых отходов определяется исходя из количества проживающих в жилом помещении.

8.2. В культурно-просветительские мероприятия и отдых включаются посещения театров, концертов, цирков, музеев, кинотеатров (видеосалонов), дискотек; прокат спортивного инвентаря; покупка периодических печатных изданий.

Объем услуг культуры определяется исходя из фактических расходов разных социально-демографических групп населения и семей разного состава на эти услуги по статистическим данным выборочного обследования домашних хозяйств.

8.3. В набор бытовых услуг включаются ремонт одежды, обуви, бытовой техники, мебели, часов, услуги химчисток, парикмахерских, фотоателье. Услуги прачечных включаются только в набор бытовых услуг для студентов.

Объем потребления услуг по ремонту бытовой техники, парикмахерских и фотоателье определяется нормативным методом, остальных видов бытовых услуг – исходя из фактических расходов разных социально-демографических групп населения и семей разного состава на эти услуги по статистическим данным выборочного обследования домашних хозяйств.

8.4. В перечень транспортных услуг включаются услуги городского и пригородного пассажирского транспорта общего пользования.

Услуги городского транспорта общего пользования включаются в набор услуг трудоспособного населения, пенсионеров и студентов в объеме, соответствующем стоимости одного проездного билета многоразового пользования на один вид городского пассажирского транспорта; для семьи из четырех человек и молодой семьи из трех человек – двух проездных билетов.

Услуги транспорта пригородного сообщения включаются в набор услуг в объеме, соответствующем фактическому потреблению этих услуг разными социально-демографическими группами населения и семьями разного состава по статистическим данным выборочного обследования домашних хозяйств.

8.5. В набор услуг связи включаются услуги телефонной связи, отправления письменной корреспонденции, пользование коллективной телеантенной и радиоточкой индивидуального пользования, удовлетворяющие минимальные потребности населения в них.

Объем услуг телефонной связи определяется как абонентная плата за основной телефон для абонентов сетей стационарной электросвязи общего пользования и оплата 15 минут междугородных телефонных разговоров в месяц на человека (кроме детей).

Плата за отправления письменной корреспонденции, пользование коллективной телеантенной и радиоточкой индивидуального пользования включается в набор услуг в размере, соответствующем фактическим расходам населения на эти услуги по статистическим данным выборочного обследования домашних хозяйств.

8.6. Объем услуг дошкольных учреждений определяется исходя из среднего по республике планового количества дней пребывания одного ребенка в дошкольном учреждении.

9. Потребительские корзины для разных социально-демографических групп населения и семей разного состава формируются из соответствующих наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг.

Лекарственные средства, предметы санитарии и гигиены; мебель, предметы культурно-бытового и хозяйственного назначения; бытовые услуги, услуги транспорта, связи включаются в потребительские корзины для детей разного возраста в объеме среднедушевого потребления этих товаров и услуг, предусмотренных в потребительской корзине для семьи из четырех человек.

Услуги дошкольных учреждений включаются в потребительские корзины молодой семьи из трех человек и детей в возрасте от 3 до 6 лет.

Глава 3

ИСЧИСЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ БЮДЖЕТОВ

10. Минимальные потребительские бюджеты исчисляются в среднем на душу населения для разных социально-демографических групп и на одного члена семей разного состава в расчете на месяц.

Исчисление минимальных потребительских бюджетов осуществляется путем стоимостной оценки наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, входящих в потребительские корзины, а также исчисления расходов на обязательные платежи и взносы.

11. Для стоимостной оценки наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг используются данные Национального статистического комитета Республики Беларусь о средних ценах на продовольственные и непродовольственные товары и тарифах на услуги, а также индексах потребительских цен на отдельные группы товаров и услуг последнего месяца квартала.

При определении расходов на покупку плодоовощной продукции с целью учета фактора сезонности изменения потребительских цен на некоторые овощи и фрукты могут приниматься в расчет соответственно периодам их массовой продажи. По окончании периода массовой продажи в расчет расходов на их покупку принимается цена, зарегистрированная в последнем месяце периода массовой продажи.

Стоимость наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг (кроме товаров и услуг, объем потребления которых определяется в соответствии с фактическим потреблением по статистическим данным выборочного обследования домашних хозяйств) рассчитывается умножением объемов потребления товаров и услуг на соответствующие им средние цены и тарифы.

Стоимость товаров и услуг, объем потребления которых определяется в соответствии с фактическим потреблением, принимается равной фактическим расходам на эти товары и услуги разных социально-демографических групп населения и семей разного состава по статистическим данным выборочного обследования домашних хозяйств. В дальнейшем расходы на эти товары и услуги корректируются на соответствующий индекс потребительских цен.

Минимальные потребительские бюджеты для трудоспособного населения, пенсионеров и студентов рассчитываются с учетом статистических данных о доле мужчин и женщин в общей численности соответствующей возрастной группы, минимальные потребительские бюджеты для молодой семьи из трех человек и детей разного возраста – с учетом статистических данных о доле мальчиков и девочек в общей численности детей соответствующей возрастной группы.

12. Обязательные платежи и взносы включают подоходный налог и взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (далее – Фонд). Размеры подоходного налога и взносов в Фонд исчисляются в соответствии с законодательством.

При определении расходов на подоходный налог и взносы в Фонд принимается во внимание доход в размере минимальной заработной платы, установленной законодательством Республики Беларусь.

Обязательные платежи и взносы включаются в минимальные потребительские бюджеты семьи из четырех человек, молодой семьи из трех человек и трудоспособного населения.

13. Минимальные потребительские бюджеты семьи из четырех человек, молодой семьи из трех человек и трудоспособного населения определяются как сумма стоимости соответствующих потребительских корзин и расходов на обязательные платежи и взносы.

Минимальные потребительские бюджеты пенсионеров, студентов и детей разного возраста равны стоимости соответствующих потребительских корзин.

Приложение
к Инструкции о порядке формирования
потребительских корзин и исчисления
минимальных потребительских бюджетов

Химический состав суточных наборов продуктов питания

Показатель	Мужчина в возрасте от 30 до 60 лет	Женщина в возрасте от 30 до 55 лет	Трудоспособное население	Мужчина в возрасте от 18 до 30 лет	Женщина в возрасте от 18 до 30 лет	Пенсионеры	Студенты	Мальчик в возрасте 13 лет	Девочка в возрасте 7 лет	Дети в возрасте до 3 лет	Дети в возрасте от 3 до 6 лет	Дети в возрасте от 6 до 18 лет
Белки, г	93,6	77,7	90,0	97,9	78,7	68,3	81,7	96,5	77,4	54,8	70,0	97,8
в т.ч. животные, г	50,0	41,3	48,0	52,9	42,7	37,5	44,6	57,6	47,9	37,9	44,1	58,2
Жиры, г	107,6	89,0	104,2	114,3	89,2	73,4	92,4	103,1	80,8	57,0	72,6	102,9
в т.ч. растительные, г	31,1	25,7	29,9	31,3	25,9	23,3	27,3	28,0	20,3	14,6	18,8	27,9
Углеводы, г	426,0	347,0	414,0	448,0	356,0	302,0	366,0	396,0	309,0	211,0	278,0	403,0
Соотношение по массовой доле: белки : жиры : углеводы	1,0: 1,1: 4,6	1,0: 1,1: 4,5	1,0: 1,2: 4,6	1,0: 1,1: 4,6	1,0: 1,2: 4,6	1,0: 1,1: 4,4	1,0: 1,1: 4,5	1,0: 1,1: 4,2	1,0: 1,0: 4,0	1,1: 1,1: 3,8	1,0: 1,1: 3,8	1,0: 1,1: 4,1

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь
от 8 августа 2005 г. № 873**

**«О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах
инвестиционных проектов коммерческих организаций»**

(в редакции постановлений Совета Министров
от 28.08.2006 № 1091, от 28.10.2008 № 1602,
от 29.09.2009 № 1258, от 31.10.2011 № 1460,
от 09.12.2011 № 1671)

Совет Министров Республики Беларусь ПОСТАНОВЛЯЕТ:

1. Установить, что республиканские органы государственного управления, иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, облисполкомы и Минский горисполком обеспечивают разработку, утверждение, экспертизу, согласование и реализацию государственными и негосударственными коммерческими организациями, акции (доли) которых принадлежат Республике Беларусь, прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов.

2. Возложить персональную ответственность на руководителей коммерческих организаций за отсутствие в руководимых ими организациях согласованных с органами государственного управления утвержденных прогнозов развития этих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов.

3. Утвердить прилагаемое Положение о разработке, утверждении, экспертизе, согласовании и реализации прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов.

4. Республиканским органам государственного управления, иным государственными организациями, подчиненным Правительству Республики Беларусь, облисполкомам и Минскому горисполкому обеспечить:

4.1. до 1 октября 2005 г.:

4.1.1. создание комиссий по развитию находящихся в их ведении (входящих в их состав) коммерческих организаций для рассмотрения спорных вопросов и урегулирования разногласий, возникающих при разработке, экспертизе, рассмотрении и реализации прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год и бизнес-планов инвестиционных проектов, и утвердить

положения об этих комиссиях. Включить в состав данных комиссий представителей Министерства финансов, Министерства экономики, Министерства по налогам и сборам, банков, кредитующих коммерческие организации, и других заинтересованных;

4.1.2. закрепление за заместителями руководителя соответственно данного органа управления, организации, исполкома вопросов разработки, экспертизы, согласования и реализации прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год и бизнес-планов инвестиционных проектов, взаимодействие по этим вопросам с кредитующими банками, Министерством экономики и другими заинтересованными органами государственного управления, а также деятельность работы комиссий, создаваемых в соответствии с подпунктом 4.1.1 настоящего пункта;

4.1.3. образование или укрепление структурных подразделений, отвечающих за разработку, экспертизу и контроль за ходом реализации прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год и бизнес-планов инвестиционных проектов таких организаций, организацию методологической и организационной работы по этим вопросам в отрасли или регионе, а также координацию их деятельности;

4.1.4. разработку и утверждение регламентов проведения экспертизы и порядка согласования (защиты) в данных органах управления, организациях, исполкомах прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год и бизнес-планов инвестиционных проектов таких организаций. Предусмотреть в этих регламентах положение о том, что бизнес-планы развития коммерческих организаций на год, за которыми установлен особый контроль по выполнению основных показателей (валообразующие предприятия), бизнес-планы инвестиционных проектов, включаемых в перечень важнейших, рассматриваются на заседаниях коллегий министерств, советов концернов, других высших органов управления государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, руководителями (заместителями руководителей) облисполкомов и Минского горисполкома, а прогнозы развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планы их развития на год и бизнес-планы инвестиционных проектов, реализуемые с кредитной поддержкой банка, по которым имеются отрицательные заключения кредитующих банков или другие нерешенные вопросы, – на комиссиях, создаваемых в соответствии с подпунктом 4.1.1 настоящего пункта;

4.1.5. подготовку отраслевых рекомендаций по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет и бизнес-планов их развития на год;

4.1.6. закрепление за:

заместителями руководителей республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчи-

ненных Правительству Республики Беларусь, облисполкомов и Минского горисполкома находящихся в их ведении (входящих в их состав) валообразующих предприятий и важнейших инвестиционных проектов;

руководителями структурных подразделений республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, облисполкомов и Минского горисполкома, а также за руководителями структурных подразделений коммерческих организаций находящихся в их ведении (входящих в их состав) таких организаций, не вошедших в перечень валообразующих предприятий, и инвестиционных проектов, не вошедших в перечень важнейших;

4.2. подписание ежегодно до 1 марта соглашений на предстоящий год с Министерством экономики и банками о кредитовании коммерческих организаций, реализующих бизнес-планы важнейших инвестиционных проектов;

4.3. представление до 15 октября 2005 г. Министерству экономики информации о выполнении подпункта 4.1 и ежегодное до 15 марта – подпункта 4.2 настоящего пункта;

4.4. контроль за разработкой, утверждением, экспертизой, согласованием и реализацией прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов развития коммерческих организаций на год и бизнес-планов инвестиционных проектов;

4.5. привлечение в установленном порядке к дисциплинарной ответственности руководителей коммерческих организаций за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязанностей, связанных с разработкой, утверждением, согласованием и реализацией прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов развития коммерческих организаций на год и бизнес-планов инвестиционных проектов, предусмотренных контрактами, заключенными с этими руководителями;

4.6. представление в Министерство экономики ежеквартально до 15-го числа месяца, следующего за отчетным, информации о разработке, утверждении, экспертизе и согласовании прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов развития коммерческих организаций на год, бизнес-планов инвестиционных проектов, принятых мерах по привлечению допустивших нарушения должностных лиц к дисциплинарной ответственности и устранению выявленных нарушений.

5. Министерству экономики представлять до 1 ноября 2005 г. в Совет Министров Республики Беларусь информацию о выполнении подпункта 4.1, ежегодно до 25 марта – подпункта 4.2 пункта 4 настоящего постановления.

6. Для рассмотрения вопросов разработки, экспертизы и реализации бизнес-планов развития коммерческих организаций на год и бизнес-планов инвестиционных проектов, требующих решения Прави-

тельства Республики Беларусь, создать Комиссию по развитию коммерческих организаций при Совете Министров Республики Беларусь.

7. Министерству экономики:

до 1 сентября 2005 г. разработать положение о Комиссии по развитию коммерческих организаций при Совете Министров Республики Беларусь, а также предложения по ее составу и в установленном порядке внести их в Совет Министров Республики Беларусь для утверждения;

до 1 октября 2005 г. разработать и утвердить единую форму заключения экспертизы бизнес-планов развития коммерческих организаций на год и бизнес-планов инвестиционных проектов и довести ее до заинтересованных;

осуществлять общее методологическое руководство и координацию деятельности по разработке, экспертизе, согласованию и реализации прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов их развития на год и бизнес-планов инвестиционных проектов;

включать информацию о выполнении настоящего постановления соответственно с оценкой эффективности принимаемых республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, облисполкомами и Минским горисполкомом мер в ежеквартальный аналитический отчет об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, представляемый в Совет Министров Республики Беларусь в соответствии с законодательством;

вносить в Совет Министров Республики Беларусь в установленном порядке предложения о привлечении к дисциплинарной ответственности должностных лиц органов государственного управления, не обеспечивших контроль за разработкой, утверждением и реализацией бизнес-планов развития коммерческих организаций на год, бизнес-планов инвестиционных проектов и выполнением требований законодательства о порядке проведения их экспертизы и согласования.

8. Рекомендовать банкам:

8.1. оказывать содействие коммерческим организациям в разработке бизнес-планов их развития на год и бизнес-планов инвестиционных проектов, реализуемых с привлечением долгосрочных кредитов банков, и готовить заключения по таким бизнес-планам;

8.2. информировать республиканский орган государственного управления, иную государственную организацию, подчиненную Правительству Республики Беларусь, облисполком и Минский горисполком о принятом решении по участию в кредитовании инвестиционного проекта и ежеквартально о ходе кредитования проекта и возникающих проблемных вопросах, требующих совместного решения.

9. Республиканским органам государственного управления, иным государственными организациями, подчиненным Правительству Республики Беларусь, облисполкомам и Минскому горисполкому привести свои нормативные правовые акты в соответствие с настоящим постановлением, при необходимости внести в установленном порядке предложения о реализации подпункта 4.1.3 пункта 4 настоящего постановления.

10. Контроль за выполнением настоящего постановления возложить на заместителей Премьер-министра Республики Беларусь согласно курируемым направлениям.

**Положение о разработке, утверждении, экспертизе,
согласовании и реализации прогнозов развития
коммерческих организаций на пять лет, бизнес-планов
их развития на год,
бизнес-планов инвестиционных проектов**
(в редакции постановлений Совета Министров
от 28.08.2006 № 1091, от 28.10.2008 № 1602,
от 29.09.2009 № 1258, от 31.10.2011 № 1460,
от 09.12.2011 № 1671)

Глава 1

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Настоящее Положение разработано в целях совершенствования работы республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, облисполкомов и Минского горисполкома (далее – органы государственного управления), государственных коммерческих организаций, негосударственных коммерческих организаций, акции (доли) которых принадлежат Республике Беларусь (ее административно-территориальным единицам), переданы в управление этим органам государственного управления (далее – коммерческие организации), по разработке, утверждению, экспертизе, согласованию и реализации прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет (далее – прогноз развития), бизнес-планов их развития на год (далее – бизнес-план развития) и бизнес-планов инвестиционных проектов.

2. Настоящее Положение определяет:

2.1. порядок и сроки разработки, утверждения коммерческими организациями прогнозов развития, бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов;

2.2. порядок рассмотрения банками бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов, а также проведения органами государственного управления их экспертизы;

2.3. порядок согласования органами государственного управления прогнозов развития, бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов, решения спорных вопросов;

2.4. порядок проведения Министерством экономики экспертизы бизнес-планов инвестиционных проектов.

Глава 2

ПОРЯДОК И СРОКИ РАЗРАБОТКИ, УТВЕРЖДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПРОГНОЗОВ РАЗВИТИЯ, БИЗНЕС-ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ, БИЗНЕС-ПЛАНОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

3. Прогнозы развития и бизнес-планы развития разрабатываются коммерческими организациями в соответствии с отраслевыми рекомендациями по их разработке, а бизнес-планы инвестиционных проектов – в соответствии с нормативными правовыми актами Министерства экономики.

В прогнозах развития, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов в обязательном порядке указываются руководители и структурные подразделения коммерческих организаций, ответственные за достижение доведенных и контролируемых органами государственного управления показателей деятельности этих организаций.

4. Прогнозы развития разрабатываются коммерческими организациями один раз в пять лет в двухмесячный срок после доведения им органами государственного управления показателей программы социально-экономического развития Республики Беларусь на очередные пять лет.

Бизнес-планы развития разрабатываются коммерческими организациями ежегодно в двухмесячный срок после доведения им органами государственного управления показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на очередной год.

Бизнес-планы инвестиционных проектов разрабатываются коммерческими организациями в случаях, установленных законодательством, не позднее чем за три месяца до начала реализации этих проектов.

5. Единые прогноз развития и бизнес-план развития могут разрабатываться:

в целом для подчиненного органу государственного управления объединения, в состав которого входят коммерческие организации;

для коммерческой организации и созданных ею дочерних организаций.

Осуществляются разработка, утверждение, экспертиза и согласование:

прогнозов развития, бизнес-планов развития дочерних организаций коммерческих организаций, а также коммерческих организаций, входящих в состав объединений, в порядке, установленном органами государственного управления;

единых прогнозов развития и бизнес-планов развития в порядке, установленном настоящим Положением.

6. Разработка прогнозов развития, бизнес-планов развития и бизнес-планов инвестиционных проектов осуществляется на основании приказов руководителей коммерческих организаций самими организациями под контролем органов государственного управления, а также с участием банков в случаях привлечения долгосрочных кредитов (далее – кредит) этих банков.

При необходимости к работе по разработке прогнозов развития, бизнес-планов развития и бизнес-планов инвестиционных проектов коммерческие организации могут привлекать в соответствии с законодательством Республики Беларусь организации и индивидуальных предпринимателей, оказывающих такие услуги.

7. Разработка прогнозов развития, бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов привлекаемыми организациями и индивидуальными предпринимателями осуществляется на договорной основе.

В заключаемом договоре в обязательном порядке должны быть отражены:

обязанности сторон по проводимым расчетам, предоставлению необходимой достоверной информации;

сроки разработки необходимых документов;

условия и сроки доработки (при необходимости) этих документов.

8. В приказах руководителей коммерческих организаций о разработке прогнозов развития, бизнес-планов развития и бизнес-планов инвестиционных проектов в обязательном порядке должны быть определены:

8.1. ответственные лица за разработку этих документов, достоверность используемых в расчетах данных, своевременное информирование соответствующего органа государственного управления о ходе их разработки и реализации, своевременное внесение в них необходимых изменений и дополнений в течение срока их реализации;

8.2. обоснование необходимости привлечения к разработке документов организаций и индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги по разработке прогнозов развития, бизнес-планов развития и бизнес-планов инвестиционных проектов;

8.3. сроки и календарный план-график их разработки.

9. Разработанные прогнозы развития, бизнес-планы развития и бизнес-планы инвестиционных проектов утверждаются руководителями коммерческих организаций.

Утвержденные прогнозы развития направляются в органы государственного управления для согласования в порядке, установленном в главе 4 настоящего Положения.

Утвержденные бизнес-планы развития и бизнес-планы инвестиционных проектов направляются в органы государственного управления для проведения экспертизы и согласования.

В случае, если реализация бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов осуществляется с привлечением кредита, они вносятся коммерческими организациями в органы государственного управления для проведения экспертизы и согласования только после рассмотрения их банками в порядке, установленном в главе 3 настоящего Положения.

Глава 3

ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ БАНКАМИ БИЗНЕС-ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ, БИЗНЕС-ПЛАНОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, А ТАКЖЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИХ ЭКСПЕРТИЗЫ

10. Банки рассматривают бизнес-планы развития и бизнес-планы инвестиционных проектов, реализуемые с привлечением кредита, и готовят по этим бизнес-планам заключение по установленной банками форме.

11. В случае положительного решения по бизнес-планам развития, бизнес-планам инвестиционных проектов банки направляют соответствующее заключение коммерческим организациям.

12. В случае несогласования банками объемов привлекаемых кредитов, предусмотренных бизнес-планами развития, бизнес-планами инвестиционных проектов, ими готовится заключение с детальным обоснованием принятого решения, которое направляется коммерческой организации. Заключение должно содержать предложения по мерам, которые, по мнению банка, необходимо принять для повышения эффективности реализации этих бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов.

13. Бизнес-планы развития, бизнес-планы инвестиционных проектов, по которым получено отрицательное заключение банка, рассматриваются органом государственного управления совместно с банком и этой коммерческой организацией в десятидневный срок со дня получения такого заключения. В случае повторного принятия по ним банком отрицательного решения данные бизнес-планы выносятся на рассмотрение образованных при органах государственного

управления комиссий по развитию коммерческих организаций (далее – отраслевая или региональная комиссия) с участием банка.

14. При непринятии положительного решения на отраслевой или региональной комиссии вопросы о предоставлении кредита коммерческой организации или другие нерешенные вопросы выносятся этой комиссией не позднее чем в двухнедельный срок на рассмотрение Комиссии по развитию коммерческих организаций при Совете Министров Республики Беларусь.

15. Органы государственного управления проводят экспертизу:

15.1. бизнес-планов развития коммерческих организаций, за которыми установлен особый контроль за выполнением основных целевых показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на очередной год, а также направляемых на экспертизу на основании решений Правительства Республики Беларусь;

15.2. бизнес-планов инвестиционных проектов, направляемых в последующем на экспертизу в Министерство экономики на основании решений Правительства Республики Беларусь;

15.3. бизнес-планов инвестиционных проектов, по которым предусматривается:

15.3.1. предоставление из республиканского бюджета субсидий и (или) средств на финансирование капитальных вложений для приобретения технологического оборудования и запасных частей;

15.3.2. предоставление бюджетных займов и бюджетных ссуд в пределах средств, предусмотренных в республиканском бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год;

15.3.3. предоставление налоговых льгот для новых и высокотехнологичных производств;

15.3.4. возмещение в пределах средств, определенных в республиканском бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год, юридическим лицам Республики Беларусь части процентов за пользование банковскими кредитами;

15.3.5. участие государства в создании коммерческих организаций с иностранными инвестициями путем их учреждения;

15.3.6. предоставление гарантий Правительства Республики Беларусь по внешним государственным займам (кредитам) и кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь.

Экспертиза бизнес-планов развития и бизнес-планов инвестиционных проектов органами государственного управления осуществляется в порядке, определяемом этими органами. По результатам экспертизы бизнес-планов развития и бизнес-планов инвестиционных проектов органом государственного управления готовится заключение.

16. Заключение экспертизы органа государственного управления по бизнес-планам развития, а также инвестиционным проектам стоимостью менее 10 млн. долларов США по официальному курсу Нацио-

нального банка на дату разработки их бизнес-планов, реализуемым на условиях, предусмотренных в подпунктах 15.3.3, 15.3.5 пункта 15 настоящей главы, является основанием для принятия по ним в установленном законодательством порядке окончательного решения.

17. Сроки рассмотрения бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов банками, проведения их экспертизы органами государственного управления не должны превышать 20 дней со дня поступления необходимых документов.

18. Срок повторного внесения коммерческими организациями доработанных бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов на рассмотрение в банки и на экспертизу в органы государственного управления не должен превышать 30 дней.

19. Срок повторного рассмотрения бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов банками, проведения их экспертизы органами государственного управления не должен превышать 15 дней.

20. Срок действия заключения экспертизы бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов, проведенной органами государственного управления, составляет один год.

После получения заключения повторной экспертизы бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов, проведенной органами государственного управления, внесение коммерческими организациями других необходимых для проведения этой экспертизы документов допускается после истечения срока действия данного заключения.

Глава 4

ПОРЯДОК СОГЛАСОВАНИЯ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОГНОЗОВ РАЗВИТИЯ, БИЗНЕС-ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ, БИЗНЕС-ПЛАНОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕШЕНИЯ СПОРНЫХ ВОПРОСОВ

21. После проведения необходимой экспертизы в органах государственного управления прогнозы развития, бизнес-планы развития, бизнес-планы инвестиционных проектов согласовываются этими органами в соответствии с утверждаемым ими порядком, графиками. Общий срок проведения этой экспертизы и согласования не должен превышать 30 дней.

22. Графики согласования прогнозов развития разрабатываются и утверждаются органами государственного управления один раз в пять лет в двухнедельный срок после доведения коммерческим организациям показателей программы социально-экономического развития Республики Беларусь на очередные пять лет.

Графики согласования бизнес-планов развития разрабатываются и утверждаются органами государственного управления ежегодно в двухнедельный срок после доведения коммерческим организациям показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на очередной год.

23. На заседаниях коллегиальных органов государственного управления рассматриваются:

прогнозы развития и бизнес-планы развития коммерческих организаций, за которыми установлен особый контроль по выполнению основных целевых показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на очередной год;

бизнес-планы важнейших инвестиционных проектов;

бизнес-планы инвестиционных проектов, направляемые в установленном порядке на государственную комплексную экспертизу;

прогнозы развития, бизнес-планы развития, бизнес-планы инвестиционных проектов, по которым в ходе проведения экспертизы остались разногласия и нерешенные вопросы.

После одобрения коллегиальными органами государственного управления указанные прогнозы развития, бизнес-планы развития, бизнес-планы инвестиционных проектов согласовываются руководителями (их заместителями) этих органов и направляются коммерческим организациям.

24. Прогнозы развития, бизнес-планы развития, бизнес-планы инвестиционных проектов, не указанные в пункте 23 настоящей главы, согласовываются руководителями (их заместителями) соответствующих структурных подразделений органов государственного управления и направляются коммерческим организациям.

25. Если в согласованные бизнес-планы развития вносятся изменения и дополнения, которые приводят к снижению доведенных и контролируемых органами государственного управления показателей деятельности коммерческих организаций, то они подлежат повторной экспертизе и согласованию в порядке, установленном настоящим Положением.

26. Возникающие при разработке или экспертизе прогнозов развития, бизнес-планов развития, бизнес-планов инвестиционных проектов разногласия и проблемные вопросы, которые не удалось решить на заседаниях коллегиальных органов государственного управления, выносятся на рассмотрение отраслевых или региональных комиссий по развитию коммерческих организаций. Если разногласия и проблемные вопросы не удалось решить на отраслевых или региональных комиссиях, то они выносятся в установленном порядке на рассмотрение Комиссии по развитию коммерческих организаций при Совете Министров Республики Беларусь.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ МИНИСТЕРСТВОМ ЭКОНОМИКИ
ЭКСПЕРТИЗЫ БИЗНЕС-ПЛАНОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

27. Бизнес-планы инвестиционных проектов, прошедшие необходимые экспертизу и согласование органами государственного управления, направляются коммерческими организациями в Министерство экономики для проведения:

27.1. экспертизы по решению Правительства Республики Беларусь о необходимости ее проведения. Министерство экономики проводит экспертизу в порядке, им установленном;

27.2. государственной комплексной экспертизы, если:

27.2.1. для реализации бизнес-планов инвестиционных проектов предусматривается предоставление:

из республиканского бюджета субсидий и (или) средств на финансирование капитальных вложений для приобретения технологического оборудования и запасных частей;

бюджетных займов и бюджетных ссуд в пределах средств, предусмотренных в республиканском бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год;

гарантий Правительства Республики Беларусь по внешним государственным займам (кредитам) и кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь;

27.2.2. стоимость инвестиционных проектов превышает сумму, эквивалентную 10 млн. долларов США по официальному курсу Национального банка на дату их разработки, и по этим проектам предусматривается:

предоставление налоговых льгот для новых и высокотехнологичных производств;

участие государства в создании коммерческих организаций с иностранными инвестициями путем их учреждения.

28. Проведение государственной комплексной экспертизы осуществляется в соответствии с законодательством.

29. Срок проведения экспертизы бизнес-планов инвестиционных проектов Министерством экономики не должен превышать 30 дней, а в случае необходимости получения дополнительной информации либо доработки представленных материалов – 60 дней со дня поступления необходимых документов.

30. Срок повторного внесения коммерческими организациями доработанных бизнес-планов инвестиционных проектов на экспертизу в Министерство экономики не должен превышать 30 дней.

31. Срок повторного проведения экспертизы бизнес-планов инвестиционных проектов Министерством экономики не должен превышать 20 дней.

32. Срок действия заключения экспертизы бизнес-планов инвестиционных проектов Министерства экономики составляет один год. После получения заключения повторной экспертизы Министерства экономики внесение бизнес-планов инвестиционных проектов, других необходимых документов для проведения их экспертизы допускается после истечения срока действия заключения экспертизы.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Пример финансово-экономических расчетов бизнес-плана инвестиционного проекта

Реализацию проекта намечается осуществить на действующем в республике предприятии. Необходимы инвестиции для приобретения импортного оборудования и оборотных средств. На создаваемом производстве будет выпускаться новый вид продукции (продукция А).

Для реализации проекта привлекаются кредит коммерческого банка и собственные средства предприятия.

Кредит коммерческого банка выдается в белорусских рублях и используется для приобретения оборудования производства стран дальнего зарубежья. Банк выдает кредит сроком на 3 года под установленную коммерческую процентную ставку, предоставляется мораторий по выплате основной суммы долга на 14 месяцев. Для предприятия устанавливается льготная процентная ставка – 50% от годовой процентной ставки по кредиту.

Продукция А реализуется на внутреннем рынке и является импортозамещающей.

Сырье, материалы и комплектующие изделия приобретаются у производителей Республики Беларусь.

В расчетах не учитывается стоимость имеющихся на предприятии основных фондов, поэтому исходные данные по базовому периоду не приводятся.

1. Дата начала реализации проекта – 01.01.2014.
2. Период расчета проекта – 3,25 года.
3. Годовая процентная ставка по кредиту для предприятия – 6%.
4. Ставка дисконтирования – 12%.
5. Предварительно определены и рассчитаны значения некоторых показателей (вспомогательные материалы, запчасти, налоги, накладные расходы и т.д.).

Программа производства и реализации продукции

№ п/п	Наименование показателей	Ед. изм.	IV кв. 2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Использование производственных мощностей	%	45	45	90	90
2	Годовой объем производства в натуральном выражении (по основным номенклатурным группам): продукция А	шт.	126000	504000	1008000	1008000
3	Годовой объем производства в стоимостном выражении – всего В том числе: продукция А	у.е.	268400	1183100	2635600	2930500
4	Выручка от реализации продукции	у.е.	268400	1183100	2635600	2930500
5	Доля выручки от реализации новой продукции в общей выручке по предприятию	%	20	20	40	40
6	Удельный вес реализуемой продукции по рынкам сбыта: внутренний рынок	%	100	100	100	100

Расчет амортизационных отчислений, у.е.

№ п/п	Наименование основных фондов	Норма амортизации, %	IV кв. 2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Первоначальная стоимость основных средств		580000	580000	580000	580000
2	Амортизационные отчисления (начисленные)	8	46400	46400	46400	46400
3	Накопленная амортизация		46400	92800	139200	185600
4	Остаточная стоимость основных средств		533600	487200	440800	394400

Полные издержки на реализуемую продукцию, у.е.

№ п/п	Виды и статьи затрат	IV кв. 2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6
1	Среднесписочная численность работающих, чел.	32	32	32	32
2	Использование производственной мощности, %	45	45	90	90
3	Переменные издержки:				
	сырье, материалы, покупные комплектующие	120700	524200	1065000	1082000
	вспомогательные материалы	4400	18300	37200	37800
	запчасти	1200	5250	10650	10800
	транспортные расходы	3800	15700	30000	32000
	топливо и энергия на технологические цели	2300	11300	31000	44000
	заработная плата производственных рабочих	5500	26700	63600	75000
	отчисления от средств на оплату труда	550	2600	6360	7500
	суммарные переменные издержки	138450	604050	1243810	1289100
4	Постоянные издержки:				
	Общепроизводственные издержки	7330	33250	73170	83040
	В том числе:				
	ремонт, техобслуживание	2000	8900	18600	20250
	общезаводские накладные расходы	2530	10500	21100	21850
	зарплата вспомогательного персонала	2800	13850	33470	40940
	Общехозяйственные издержки	10420	47700	120100	155960
	В том числе:				
	административные накладные расходы	2300	7800	11000	6260
	топливо и энергия	6800	33500	93900	131600
	зарплата администрации	1320	6400	15200	18100
	Сбытовые издержки	10290	47020	99340	106900
	В том числе:				
	маркетинговые издержки	9820	45020	95000	102300
	зарплата маркетингового персонала	470	2000	4340	4600

Окончание

1	2	3	4	5	6
	Отчисления от средств на оплату труда В том числе: налоги на ФЗП, соцстрах	3920	17750	39430	43800
	Суммарные постоянные издержки	450	2230	5300	6370
		28490	130200	297910	352270
5	Амортизация	46400	46400	46400	46400
6	Полные издержки на реализуемую продукцию Из них (%): переменные издержки постоянные издержки	213340	780650	1588120	1687770
		64,8	75,9	76,7	74,7
		35,2	24,1	23,3	25,3

Общие инвестиционные затраты по проекту, у.е.

№ п/п	Виды инвестиционных затрат	2013г. I–III кв.	IV кв. 2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Всего
1	2	3	4	5	6		
1	Капитальные затраты Преинвестиционные затраты						
2	Сметная (расчетная) стоимость строительства	560000					560000
2.1	В том числе: строительно-монтажные работы	35000					35000
2.2	оборудование	500000					500000
2.3	таможенные пошлины	25000					25000
3	Предпроизводственные затраты	20000					20000
3.1	В том числе: маркетинговые исследования, реклама	10000					10000
3.2	разработка конструкторской документации, сертификация продукции	10000					10000

Окончание

1	2	3	4	5	6		
4	Итого капитальные затраты (строк 1, 2, 3) сумма Затраты под оборотные средства	580000					580000
5	Прирост чистого оборотного капитала		17620	1900	21050	80	40650
6	Итого потребность в инвестициях	580000	17620	1900	21050	80	620650

Источники финансирования проекта, у.е.

№ п/п	Наименование источников	Всего по проекту	2013г. I–III кв.	2013 г. IV кв.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Собственные средства – всего	120650	80000	17620	1900	21050	80
	В том числе:						
1.1	за счет реализации проекта	40650		17620	1900	21050	80
1.2	от основной деятельности	80000	80000	0	0	0	0
2	Заемные и привлеченные средства – всего	500000	500000				
	В том числе:						
2.1	кредит банка	500000	500000				
3	Итого (стр.1 + стр.2)	620650	580000	17620	1900	21050	80

Расчет потребности в чистом оборотном капитале, у.е.

№ п/п	Вид показателей	По проекту		2013 г. IV кв.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
		норма за- паса, дни	коэффициент оборачиваемости				
1	Текущие активы						
1.1	Сырье	8	45	11600	12000	24350	24750
1.2	Вспомогательные материалы	30	12	1470	1530	3100	3150
1.3	Запчасти	180	2	2540	2620	5320	5400
1.4	Незавершенное производство	9	40	14660	15340	31690	32870
1.5	Готовая продукция	15	24	24800	25890	53280	55060
1.6	Дебиторская задолженность	8	45	23150	26240	58530	65120
1.7	Итого текущие активы (сумма строк с 1.1 по 1.6)	x	x	78220	83620	176270	186350
1.8	Прирост текущих активов	x	x	78220	5400	92650	10080
2	Краткосрочные обязательства						
2.1	Кредиторская задолженность	28	13	49260	51700	107630	113300
2.2	Расчеты с бюджетом	30	12	8000	10200	25140	29540
2.2.1	Расчеты с персоналом	15	24	840	1000	2430	2860
2.2.2	Прочие обязательства	30	12	2500	1200	500	0
2.3	Итого по краткосрочным обязательствам			60600	64100	135700	145700
2.4	Прирост текущих пассивов			60600	3500	71600	10000
3	Чистый оборотный капитал (стр. 1.7 – стр.2.3)			17620	19520	40570	40650
4	Прирост чистого оборотного капитала			17620	1900	21050	80

Расчет погашения долговых обязательств, у.е.

Срок предоставления кредита – 30 месяцев

Годовая ставка по кредиту – 12%

Для предприятия – 6%

Отсрочка по выплате основного долга – 14 месяцев

Периодичность выплат – 1 месяц

Сводный расчет

№ п/п	Вид долговых обязательств	Всего обязательств	2013 г. IV кв.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
	Привлекаемые долгосрочные кредиты(по проекту):					
1	задолженность по кредиту на начало года	x	0	500000	375000	0
2	сумма получаемого кредита		500000			
3	итого сумма основного долга	x	500000	500000	375000	0
4	начислено процентов	x	15000	29062,5	12187,5	0
5	погашение основного долга	x	0	125000	375000	
6	погашение основного долга и процентов		15000	154062,5	387187,5	
7	задолженность по кредиту на конец года	x	500000	375000	0	
8	Итого погашение основного долга и процентов		15000	154062,5	387187,5	

Расчет чистой прибыли от реализации продукции, у.е.

№ п/п	Виды поступлений и издержек	2013 г. IV кв.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6
1	Выручка от реализации	268400	1183100	2635600	2930500
2	НДС и др.	44733	197184	439267	488417
3	Переменные издержки	138450	604050	1243810	1289100
4	Переменная прибыль (стр.1 – стр.2 – стр.3)	85217	381866	952523	1152983
5	Постоянные издержки	28490	130200	297910	352270

Окончание

1	2	3	4	5	6
6	Непроизводственные издержки	46400	46400	46400	46400
7	Прибыль от реализации продукции (стр.4 – стр.5 – стр.6)	10327	205266	608213	754313
8	Прочие доходы (расходы)	-	-	-	-
9	Прибыль за период (стр.7 + стр.8)	10327	205266	608213	754313
10	Налогооблагаемая прибыль	4991	200394	603805	750313
	Налоги из прибыли – всего	6316,3	44229,4	122995,3	151316,5
	В том числе:				
	налог на недвижимость	5336	4872	4408	3944
	налог на прибыль	898,4	36070,9	108684,9	135066,4
	местные налоги	81,9	3286,5	9902,4	12306,1
11	Чистая прибыль – всего	4010,7	161033,6	480217,7	602996,5

Расчет потока денежных средств по проекту, у.е.

№ п/п	Виды поступлений и издержек	2013 г. I–III кв.	2013 г. IV кв.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	ПРИТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ					
1.1	Выручка от реализации продукции (работ, услуг)		268400	1183100	2635600	2930500
1.2	Собственные средства	80000	17620	1900	21050	80
1.3	Кредиты, займы – всего	500000				
	В том числе: краткосрочные	500000				
	долгосрочные					
1.4	Увеличение кредиторской задолженности		49260	2440	55930	5670
1.5	Полный приток денежных средств (сумма строк с 1.1 по 1.4)	580000	335280	1187440	2712580	2936250
2	ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ					
2.1	Затраты на приобретение основных фондов	580000				
2.2	Прирост текущих активов		78220	5400	92650	10080
2.3	Затраты на производство и сбыт продукции (за вычетом амортизации)		166940	734250	1541720	1641370
2.4	Налоги и неналоговые платежи из выручки		6316,3	44229,4	122995,3	151316,5
2.5	Налоги из прибыли		15333	86755	234731	283061
2.6	Погашение основного долга по кредитам		0	125000	375000	0
2.7	Погашение процентов по долгосрочным кредитам		15000	29062,5	12187,5	0
2.8	Другие направления использования прибыли: отчисления в фонд потребления		6600	22200	41000	128600
2.9	Выплачиваемые дивиденды		850	2850	12400	270
2.10	Полный отток (сумма строк с 2.1 денежных средств по 2.9)	580000	318659,3	1160175,9	2637219,8	2420053,5
2.11	Излишек (дефицит) денежных средств (стр.1.5 – стр.2.10)	0	13832,3	14792,3	47933,3	486117,7
2.12	Накопительный остаток (по стр.2.11)	0	13832,3	28624,6	76557,9	562675,6

Расчет чистого потока наличности, у.е.

№ п/п	Виды поступлений и издержек	2013 г. I – III кв.	2013 г. VI кв.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Приток наличности		268400	1183100	2635600	2930500
1.1	Выручка от реализации продукции		—	—	—	—
1.2	Прочие доходы, связанные с реализацией проекта		—	—	—	—
2	Полный приток (стр.1.1+стр.1.2)		268400	1183100	2635600	2930500
3	Остаток наличности					
3.1	Затраты на приобретение основных фондов (инвестиции в основной капитал)	580000				
3.2	Прирост чистого оборотного капитала		17620	1900	21050	80
3.3	Затраты на производство и сбыт продукции (без амортизации)		166940	734250	1541720	1641370
3.4	Налоги и неналоговые платежи из выручки		44733	197184	439267	488417
3.5	Налоги из прибыли		6316,3	44229,4	122995,3	151316,5
3.6	Погашение процентов по долгосрочным кредитам		15000	29062,5	12187,5	0
4	Полный отток (сумма строк с 3.1 по 3.6)	580000	250609,3	1006625,9	2137219,8	2281183,5
5	Сальдо потока (чистый поток наличности) (стр.2 – стр.4)	-580000	17790,7	176474,1	498380,2	648316,5
6	То же нарастающим итогом (по стр.5)	-580000	-562209,3	-385735,2	112645	761961,5
	Приведение будущей стоимости денег к их текущей стоимости					
	Коэффициент дисконтирования (при ставке 12%)	1	1,12	1,254	1,405	1,574
7	Дисконтированный приток (по стр.2)	0	239642,9	943460,9	1875781,9	1861817
8	Дисконтированный отток (по стр.4)	580000	223758,3	802732	1521152,9	1449290,7
9	Дисконтированный ЧПН (стр.7 – стр.8)	-580000	15884,6	140728,9	354719	412526,3
10	То же нарастающим итогом (по стр.9) (чистый дисконтированный доход – ЧДД)	-580000	-564115,4	-423386,5	-68667,5	343858,8

ГЛОССАРИЙ

Абсолютная концентрация – увеличение абсолютных размеров организации (тема 3).

Абсолютное высвобождение оборотных средств – это уменьшение фактических остатков оборотных средств по сравнению с нормативом или остатками предшествующего периода при сохранении или росте объема реализации за анализируемый период (тема 6).

Агрегатное кооперирование – поставка агрегатов (моторов, компрессоров, электродвигателей и т.п.) для изготовления конечной продукции (тема 3).

Аккордная сдельная система оплаты труда – оплата труда, размер которой устанавливается работникам не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ (тема 9).

Акционерное общество (АО) – это общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций (тема 1).

Амортизационные отчисления – денежное выражение размера амортизации (тема 5).

Амортизация – процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов или части стоимости основных средств на стоимость продукции (работ, услуг), вырабатываемой с их использованием в процессе предпринимательской деятельности (тема 5).

Амортизируемая стоимость – стоимость, от величины которой рассчитываются амортизационные отчисления (тема 5).

Антимонопольная политика государства – система мер, проводимых государством, способствующая развитию конкуренции и направленная на ограничение и запрещение монополий, препятствующая созданию монопольных объединений (тема 3).

Ассортимент – разновидность продукции в рамках отдельного наименования по артикулам, исполнениям, размерам, сортности (тема 8).

Базовая прибыль на акцию рассчитывается как отношение разности между чистой прибылью и дивидендами по привилегированным акциям, начисленными за отчетный период, к средневзвешенному числу обыкновенных акций, находившихся в обращении в отчетный период (тема 14).

Баланс рабочего времени – это определение среднего числа часов, которые рабочий проработает в течение определенного планового периода (год, квартал, месяц) (тема 4).

Балансовая стоимость предприятия – стоимость, зафиксированная в балансе предприятия (тема 15).

Бизнес-план – это документ, содержащий экономическое обоснование развития организации, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идей (тема 8).

Валовая продукция – это весь объем выполненной работы предприятием за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валового продукта входит как законченная, так и незаконченная продукция – так называемое незавершенное производство (тема 8).

Валовой доход – исчисленный в денежном выражении суммарный годовой доход организации, полученный в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг; является базой при исчислении косвенных налогов для организаций в сфере оптовой и розничной торговли (тема 14).

Валовая прибыль – это положительная разница между выручкой от реализации продукции, товаров, работ, услуг и себестоимостью реализованной продукции, товаров, работ, услуг (тема 14).

Валовые инвестиции – общий объем вкладываемых средств в новое строительство, приобретение средств и предметов труда, прирост товарно-материальных запасов и интеллектуальных ценностей (тема 11).

Венчурная компания – предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты (тема 12).

Венчурная организация – коммерческая организация, создаваемая для осуществления инвестиционной деятельности в сфере создания и реализации инноваций, а также финансирования инновационных проектов (тема 12).

Вертикальное комбинирование – форма комбинирования, основанная на сочетании последовательных стадий обработки сырья (тема 3).

Взаимосвязанность факторов внешней среды – уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды (тема 2).

Внешняя среда организации – совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних условий и факторов, дей-

ствующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности (тема 2).

Внутренняя норма прибыли (внутренняя норма дохода, внутренняя норма рентабельности) (ВНД) – расчетная ставка дисконта, при которой дисконтированная стоимость притока денежных средств равна дисконтированной стоимости их оттоков (тема 11).

Внутренняя среда организации – это совокупность условий и взаимосвязей между подразделениями субъекта хозяйствования, позволяющих ему эффективно реализовать свои цели (тема 2).

Внутриотраслевое кооперирование – длительные производственные связи по совместному производству продукции между организациями одной отрасли (тема 3).

Внутрирайонное кооперирование – кооперирование организаций, расположенных в пределах одного экономического района (тема 3).

Вовлечение персонала – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что лидирующая роль руководства не отрицает, а объективно предполагает активное участие всех сотрудников в управлении качеством продукции (тема 13).

Восстановительная стоимость основных средств – это стоимость воспроизводства основных средств. Она определяется путем переоценки основных средств в ценах, действующих в году, когда проводится переоценка (тема 5).

Вспомогательные материалы – материалы, потребляемые в процессе обслуживания производства или добавляемые к основным материалам (смазочные, упаковочные материалы, красители и т. д.) (тема 7).

Выработка – количество продукции, произведенной в единицу времени или приходящейся на одного среднесписочного работника (тема 4).

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) образуется либо по мере ее оплаты (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждения банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлении средств в кассу), либо по мере отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов (тема 14).

Горизонтальное комбинирование – форма комбинирования, основанная на комплексном использовании сырья (тема 3).

Государственная научно-техническая политика – это планомерная и постоянная, организуемая специализированными государственными органами всех уровней работа или система меро-

приятый, имеющая своей целью создание оптимальных экономических, правовых, политических и иных условий для динамичного, эффективного и экологически безопасного развития научно-технического потенциала страны (тема 12).

Государственная научно-техническая программа – программа, которая разрабатывается для решения наиболее значимых народнохозяйственных, экологических, социальных и оборонных проблем (тема 12).

Государственное предпринимательство – особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках госсектора и связана с участием государственных организаций в производстве и сбыте товаров и услуг (введение).

Государственный заказ (производство продукции для нужд государства) – заказ, выдаваемый хозяйствующим субъектам государственными органами на изготовление продукции, выпуск товаров, проведение работ, в которых заинтересовано государство (тема 8).

Готовая продукция – это изделия, прошедшие все стадии технологической обработки на предприятии, соответствующие действующим стандартам, техническим условиям или требованиям заказчика, предусмотренным в договоре (тема 6).

Готовая продукция на складе – это продукция, изготовленная на предприятии и подлежащая к отгрузке потребителям (тема 5).

Готовая продукция отгруженная – продукция, отправленная, но не оплаченная покупателем, т. е. на расчетный счет организации еще не поступили деньги от покупателя (тема 6).

Денежные средства в кассе организации и на счетах в банках – денежные средства организаций, аккумулированные в наличной и безналичной формах, легко обращаемые в деньги, обладающие высоким уровнем ликвидности. Денежными средствами считаются также банковские переводные векселя, денежные переводы, банковские чеки и т.д. (тема 6).

Диверсификация – сосредоточение в организации производства различных видов продукции, работ, услуг, технологически не связанных с основным видом деятельности (тема 3).

Динамический срок окупаемости – временной период, за который дисконтированные вложения, связанные с инвестиционным проектом, покрываются дисконтированными результатами его осуществления (тема 11).

Директивное (централизованное) планирование – установление вышестоящим органом управления подчиненной организации плановых показателей натуральных объемов производства продукции, номенклатуры, сроков поставки товаров и др., обязательных к выполнению (тема 8).

Дисконт – это коэффициент увеличения или уменьшения стоимости, зависящей от процентной ставки по кредитам (тема 11).

Дифференцированный (единичный) показатель качества – показатель качества, характеризующий одно из свойств продукции (тема 13).

Добровольная сертификация – подтверждение соответствия продукции показателям, по которым законодательством Республики Беларусь не предусмотрено проведение обязательной сертификации (тема 13).

Долговечность – единичный показатель качества, свойство изделия (с учетом времени на ремонт и обслуживание) сохранять работоспособность в определенных режимах и условиях эксплуатации до разрушения или другого предельного состояния (срок службы, ресурс работы и т.п.) (тема 13).

Доплаты – выплаты компенсирующего характера (надтарифная часть заработной платы), устанавливаемые к тарифной части заработной платы работников с целью компенсации неблагоприятного воздействия условий труда на здоровье и работоспособность (за работу с тяжелыми (вредными) и особо тяжелыми (особо вредными) условиями труда, за работу в ночное время, в зонах радиоактивного загрязнения и т.п.), за дополнительную работу, не связанную непосредственно с основными трудовыми функциями (за совмещение профессий (должностей), выполнение обязанностей временно отсутствующего работника и т.п.), связанные с особым характером выполняемой работы (отдаленность, сезонность, неопределенность объекта работы) (тема 9).

Дополнительная заработная плата – это установленные законодательством выплаты за непроработанное время (оплата отпусков, выходных пособий при увольнении и т. д.) (тема 9).

Доходами признается увеличение экономических выгод организации в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящих к увеличению его капитала (тема 14).

Доходный подход к оценке стоимости предприятия – определение оценочной стоимости на основе доходов, которые предприятие приносит собственнику (тема 15).

Доходы по текущей деятельности – доходы, поступившие в собственность предприятия как выручка от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг; доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств; доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирова-

ние текущих расходов; стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных безвозмездно; суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации; поступления в возмещение причиненных организации убытков по текущей деятельности; неустойки, штрафы, пени, предъявленные и признанные (или присужденные) за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению; прибыль прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде (тема 14).

Доходы по инвестиционной деятельности – это доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, финансовых вложений; доходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости и других доходных вложений в материальные активы; доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций; доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг); доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, если тара учитывается как основные средства в соответствии с законодательством; стоимость инвестиционных активов, полученных безвозмездно; доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов, и прочие (тема 14).

Доходы по финансовой деятельности – это доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг; поступления в возмещение причиненных организации убытков по финансовой деятельности; прибыль прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде; курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством; разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании выкупленных акций) либо стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам (при последующей реализации выкупленных акций) (тема 14).

Доход от реализации продукции (работ, услуг) представляет собой выручку от реализации товарной продукции (работ, услуг) (тема 14).

Единая тарифная сетка (ЕТС) – шкала совокупности квалификационных (тарифных) разрядов, каждому из которых присво-

ен свой тарифный коэффициент, показывающий, во сколько раз тарифные ставки второго и последующих разрядов выше тарифной ставки первого разряда (тема 9).

Едиличный показатель качества – показатель качества, который оценивает отдельное свойство конкретного вида продукции, определяющее ее качество (тема 13).

Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС) – нормативный документ, инструмент тарифного нормирования оплаты труда, представляющий собой систему тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов; обязателен для применения в организациях любых организационно-правовых форм Республики Беларусь (тема 9).

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – это акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции (тема 1).

Заработная плата – это совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу и за периоды, включаемые в рабочее время (тема 9).

Затратный подход к оценке стоимости предприятия – определение оценочной стоимости на основе затрат собственника на создание и развитие предприятия (тема 15).

Издержки производства – это затраты на приобретение ресурсов, выраженные в денежной форме (тема 10).

Износ – уменьшение стоимости объекта, обусловленное действием ряда факторов, среди которых выделяют ухудшение физического состояния, а также функциональное и экономическое устаревание (тема 5).

Изобретение – новое и обладающее существенными отличиями техническое решение в любой сфере производственной деятельности. Право на изобретение подтверждается патентом, запрещающим использование этого новшества без разрешения патентообладателя (тема 12).

Инвестиции – это любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного значимого результата (тема 11).

Инвестиционная деятельность – действия юридического или (и) физического лица, или (и) государства (административно-территориальной единицы государства) по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или по их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения другого значимого результата. Это процесс формирования и реализации инвестиционных ресурсов (тема 11).

Инвестиционный проект – документально оформленный комплекс технико-экономических обоснований, организационных мероприятий и действий, согласованных по целям и ресурсам, увязанных во времени и пространстве, которые обеспечивают реализацию инвестиций в запланированный объект (тема 11).

Инвестиционный цикл – период, отражающий время с начала вложения инвестируемых средств до их возврата инвестору, т.е. период времени между началом осуществления инвестиций и их полной реализацией (тема 11).

Инвестор – это лицо (юридические и физические лица, государство в лице уполномоченных органов и его административные единицы в лице уполномоченных), осуществляющие инвестиционную деятельность (тема 11).

Индекс доходности – это среднегодовая рентабельность инвестированного капитала в течение расчетного периода (тема 11).

Индикативное планирование – форма планирования, которая носит рекомендательный, не обязательный для исполнения характер (тема 8).

Инновации – это новшества, доведенные до стадии коммерческого использования, приносящие социально-экономический или экологический эффект (тема 12).

Инновационная деятельность – деятельность, обеспечивающая создание и реализацию инноваций (тема 12).

Инновационная инфраструктура – совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности (тема 12).

Инновационная продукция – завершенные инновационные проекты, разработки, образцы, макеты, модели новой, наукоемкой продукции, конструкторско-технологическая документация, новые средства технологического оснащения и технологического оборудования (тема 12).

Инновационный проект – комплекс работ по созданию и реализации инноваций (тема 12).

Инновационный центр – специализированный инкубатор, в котором субъектам малого предпринимательства дается возможность разрабатывать и использовать новые технологии и другие новшества научно-технического характера (тема 12).

Интеллектуальная собственность – это исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак и т.п.) (тема 12).

Интеллектуальные инвестиции, или инвестиции в нематериальные активы – это вложения в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок известных фирм и т.п. (тема 11).

Источники снижения себестоимости – затраты, уменьшение которых ведет к уменьшению себестоимости (материальные затраты, расходы на содержание основного капитала, расходы на оплату труда на единицу продукции; непроизводительные расходы и потери) (тема 10).

Итоговая оценочная стоимость предприятия – оценочная стоимость предприятия, рассчитанная как средневзвешенная величина оценочных стоимостей, рассчитанных затратным, доходным и сравнительным методами (тема 15).

Кадры – основной (штатный) состав квалифицированных работников предприятий (организаций), объединенных по признаку принадлежности к той или иной профессии или квалификации (тема 4).

Календарный фонд времени – это количество календарных дней в плановом периоде (тема 4).

Калькулирование себестоимости – процедура определения себестоимости продукции (ее единицы и комплекса) организации, ее подразделений и процессов (тема 10).

Калькуляционная единица – единица измерения объекта калькулирования (одно изделие, 1 кВт·ч электроэнергии, единица массы, длины, площади, одна минута телефонных разговоров, 100 пар обуви; условный ящик стекла; 1000 условных консервных банок и т.д.) (тема 10).

Калькуляционные статьи – издержки, сгруппированные по назначению и месту возникновения: сырье и материалы (основные и вспомогательные); покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера; возвратные отходы (вычитаются); топливо и энергия на технологические цели; основная заработная плата основных производственных ра-

бочих; дополнительная заработная плата производственных рабочих; налоги, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды; расходы на подготовку и освоение производства; погашение стоимости специальных инструментов и приспособлений целевого назначения; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; потери от брака (по факту); прочие производственные расходы; коммерческие расходы (тема 10).

Калькуляция¹ – это документ, в котором отражается расчет себестоимости единицы продукции (работ, услуг) по калькуляционным статьям (тема 10).

Калькуляция² – один из основных показателей плана и отчета по себестоимости, выражающий затраты организации в денежной форме на производство и реализацию единицы конкретного вида продукции, а также на выполнение единицы работ (перевозки, ремонт и др.) в промышленности и других отраслях народного хозяйства (тема 10).

Капитализация дохода – определение величины капитала, способного приносить доход не ниже дохода оцениваемого предприятия (тема 15).

Капитализированная стоимость – сумма, которая, будучи размещенной в банке в качестве депозита, принесет доход не ниже дохода оцениваемого предприятия (тема 15).

Капитальные вложения – это один из видов инвестиционных ресурсов, направляемых на создание новых, на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения (зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, коммуникаций и др.) (тема 11).

Картель – это объединение предприятий, как правило, одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность, т.е. регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации (тема 1).

Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности (тема 13).

Квалификация – это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности (тема 4).

Кластер – сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов и др., взаимосвязанных между собой в процессе создания добавленной стоимости (тема 1).

Кластер в экономике – это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; учреждений высшего образования и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом (тема 1).

Комбинирование – соединение в одном предприятии различных производств на основе их технологического, экономического и организационного единства в один хозяйственный комплекс (тема 3).

Комбинирование на основе использования отходов – форма комбинирования, основанная на использовании отходов собственного производства (тема 3).

Коммандитное товарищество (КТ) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом, имеется один или несколько участников, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности (тема 1).

Компаундинг – процесс, обратный дисконтированию, метод приведения инвестиций к будущему периоду (тема 11).

Компенсация – денежные выплаты, установленные с целью возмещения работникам затрат, связанных с выполнением ими трудовых обязанностей (тема 9).

Комплексные издержки – издержки, состоящие из нескольких однородных видов затрат (тема 10).

Комплексный показатель качества – показатель, оценивающий несколько или все свойства конкретного вида продукции, определяющие ее качество (тема 13).

Конкурентоспособность организации – реальная и потенциальная способность организации проектировать, изготавливать в тех условиях, в которых приходится действовать, товары по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательные для потребителей, чем товары их конкурентов (тема 13).

Конкурентоспособность продукции – относительная обобщенная характеристика товара, выражающая его выгодные отличия от товара-конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение (тема 13).

Консорциум – временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного

мероприятия, строительства дорогостоящего объекта, выполнения целевой научно-технической, природоохранной или иной программы, размещения займа и т.п. (тема 1).

Концентрация производства – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказание услуг на предприятии. Концентрация выражается в сосредоточении производства на крупных организациях как в рамках каждой отрасли, так и в более широких границах, включающих производственные процессы разных отраслей (тема 3).

Концерн – объединение организаций, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации многих функций производственного, научно-технического развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности. Концерны могут быть отраслевыми и межотраслевыми (тема 1).

Кооперирование производства – это установление производственных связей по выпуску продукции промышленности между предприятиями (тема 3).

Косвенно-сдельная заработная плата – система оплаты труда, при которой размер заработка работника зависит от результатов труда других работников, трудовую деятельность которых он обеспечивает (тема 9).

Косвенные издержки – издержки, связанные с производством нескольких видов продукции и включаемые в себестоимость конкретного вида продукции пропорционально выбранной базе (одна из прямых статей затрат, сумма прямых статей затрат, объем выпуска в плановых (фактических) ценах, маржинальный доход) (тема 10).

Коэффициент (ставка) капитализации – делитель, применяемый при капитализации дохода (тема 15).

Коэффициент весомости – коэффициент, учитывающий значимость затратной, доходной и сравнительной составляющих при определении итоговой оценочной стоимости предприятия (тема 15).

Коэффициент специализации – удельный вес продукции, на производстве которой специализируется предприятие, в общем объеме его производства (тема 3).

Лидирующая роль руководства – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что высшее руководство организации обязано принимать активное участие во внедрении и функционировании системы менеджмента качества (тема 13).

Ликвидационная стоимость – стоимость основных фондов, которая может быть получена от их реализации, за вычетом стоимости демонтажа (тема 5).

Ликвидационная стоимость предприятия – выручка от продажи имущества предприятия после прекращения его функционирования (тема 15).

Ликвидация – прекращение деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам, если иное не предусмотрено законодательством (тема 1).

Линейные руководители – работники, возглавляющие производственные подразделения предприятия и выполняющие весь комплекс функций по руководству ими (бригадиры, начальники и заместители начальников цехов и др.) (тема 4).

Макросреда – совокупность правовых, экономических, демографических, природных, политических, культурных и других факторов (тема 2).

Малое предприятие – небольшое предприятие любой формы собственности, характеризующееся ограниченным числом работников (тема 3).

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда в виде сырья, материалов, покупных изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии (тема 7).

Международная организация стандартизации (ИСО) – организация, учрежденная для определения единых технических стандартов во всех сферах хозяйственной деятельности (тема 13).

Международные стандарты серии ИСО 9001: 2001 – документы, устанавливающие требования к системе менеджмента качества в организации (тема 13).

Межотраслевое кооперирование – длительные производственные связи по совместному производству продукции между предприятиями различных отраслей (тема 3).

Межрайонное кооперирование – кооперирование предприятий, расположенных в различных экономических районах (тема 3).

Метод аналога – основанный на сравнительном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия определяется на основе цен на предприятия-аналоги с использованием ценовых мультипликаторов (тема 15).

Метод дисконтирования будущих доходов – основанный на доходном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия равна дисконтированной стоимости его будущих доходов (тема 15).

Метод капитализации дохода – основанный на доходном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия равна капитализированной стоимости его доходов (тема 15).

Метод скорректированной балансовой стоимости – основанный на затратном подходе метод, при котором оценочная стоимость предприятия равна его скорректированной балансовой стоимости (тема 15).

Методы калькулирования – совокупность способов построения аналитического калькуляционного учета затрат на производство объекта калькулирования и способов расчета себестоимости калькуляционной единицы (тема 10).

Микросреда – совокупность покупателей, поставщиков, посредников, конкурентов, контактных аудиторий и др. (тема 2).

Минимальная заработная плата – это норматив, определяющий минимально допустимый уровень денежных или (и) натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную для него работу (тема 9).

Минимальный потребительский бюджет – денежная оценка минимальных благ и услуг, обеспечивающих нормальное воспроизводство рабочей силы работающих и нормальную жизнедеятельность нетрудоспособных членов общества (тема 9).

Младший обслуживающий персонал (МОП) – это работники, осуществляющие функции по уходу за служебными помещениями, обслуживанию рабочих, руководящих работников и специалистов (тема 4).

Модернизация – это техническое усовершенствование основных фондов с целью устранения морального изнашивания и повышения технико-экономических показателей до уровня новейшего оборудования (тема 5).

Монополизм – господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца или сравнительно небольшой группы производителей, продавцов, объединившихся в целях захвата рынка, вытеснения конкурентов, продающих данный или аналогичный товар (тема 3).

Монополия – крупная корпорация, компания, объединяющая несколько предприятий и достигающая благодаря этому монопольного положения на рынке определенного товара или группы товаров (тема 3).

Моральный износ – уменьшение как первоначальной, так и потребительной стоимости основных производственных фондов еще до полного их физического износа (до истечения срока полезного использования) (тема 5).

Надбавки – выплаты стимулирующего характера (надтарифная часть заработной платы), устанавливаемые к тарифной части заработной платы работников с целью формирования у них побудительных мотивов к более высокой результативности труда (за

высокие достижения в труде и высокий уровень квалификации, профессиональное мастерство, наличие ученой степени и звания и т.п.), к длительному выполнению трудовых обязанностей в определенной сфере деятельности (за продолжительность непрерывной работы – выслуга лет, стаж работы в отрасли по специальности, в организации) (тема 9).

Надежность – единичный показатель качества, свойство изделия сохранять технические параметры в заданных пределах и фиксированных условиях эксплуатации (частота отказов изделия, безотказность, вероятность отказа и т.п.) (тема 13).

Накладные издержки – издержки, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства (тема 10).

Натуральный метод измерения производительности труда – это выработка продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени (тема 4).

Научно-техническая деятельность – деятельность, включающая проведение прикладных исследований и разработок с целью создания новых или усовершенствования существующих способов и средств осуществления конкретных процессов. К ней относятся также работы по научно-методическому, патентно-лицензионному, программному, организационно-методическому и техническому обеспечению непосредственного проведения научных исследований и разработок, а также их распространения и применения результатов (тема 12).

Незавершенное производство¹ – денежное выражение заделов предприятия, которое характеризуется стоимостью (себестоимостью) всей незаконченной производством продукции, находящейся на разных стадиях производственного процесса (тема 6).

Незавершенное производство² (незаконченная продукция) – это предметы труда, которые уже вступили в производственный процесс, но еще пребывают на стадии обработки (тема 6).

Неопределенность внешней среды – функция, зависящая от количества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды, а также функция уверенности в точности располагаемой информации. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения (тема 2).

Непроизводственная сфера экономики – совокупность отраслей и видов деятельности, не составляющих материальное производство (тема 1).

Новая продукция – продукция, которая принципиально отличается от выпускаемой ранее и содержит новые или дополнительные

ные функциональные возможности, изменения в форме, дизайне, имеющие важное значение для потребителя (тема 13).

Новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности для повышения ее эффективности (тема 12).

Номенклатура – укрупненный перечень производимых видов продукции (тема 8).

Номинальная (или денежная) заработная плата – это количество денег, полученных работником за выполненную работу (тема 9).

Номинальный фонд времени – это количество дней в плановом периоде, кроме выходных и праздничных (тема 4).

Норма амортизационных отчислений – это установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов, на основании которого определяется сумма ежегодных амортизационных отчислений (тема 5).

Норма запаса оборотных средств – минимальное количество запасов в днях, необходимое для бесперебойной ритмичной работы предприятия (тема 6).

Норма оборотных средств – относительная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному запасу товарно-материальных ценностей. Она устанавливается в днях и может быть установлена на относительно длительный период (тема 6).

Норма обслуживания – это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест и т.д.), которые работник или бригада соответствующей квалификации обязаны обслужить в течение единицы рабочего времени (тема 4).

Норма расхода – это установленные планом величины, определяющие максимально допустимые затраты соответствующих материальных ресурсов на производство единицы (тема 7).

Норматив оборотных средств¹ – минимальная плановая сумма оборотных средств, необходимая для обеспечения нормального, бесперебойного процесса производства и реализации продукции (тема 6).

Норматив оборотных средств² – минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающих хозяйственную деятельность организации. Рассчитывается на конкретный период (год, квартал, месяц, декада) (тема 6).

Норматив производственных запасов – это определение минимального размера производственных запасов по видам матери-

альных ресурсов для бесперебойного обеспечения производства (тема 7).

Нормативная себестоимость – затраты, рассчитанные по действующим в настоящее время на предприятии нормам и нормативам расхода материальных и трудовых ресурсов (тема 10).

Нормативный срок службы – установленный нормативными правовыми актами и/или комиссией организации по проведению амортизационной политики в соответствии с законодательством период амортизации отдельных объектов основных средств и нематериальных активов и/или выделенных групп (позиций) амортизируемого имущества (тема 5).

Нормирование оборотных средств – процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии (тема 6).

Нормированные оборотные средства – собственные оборотные средства, рассчитанные по экономически обоснованным нормативам; к ним относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция на складах предприятия (тема 6).

Ноу-хау – техническая, организационная или коммерческая информация, имеющая действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам; к ней нет свободного доступа на законном основании; обладатель информации принимает надлежащие меры к охране ее конфиденциальности (тема 12).

Обобщающий показатель качества – показатель, определяющий качество продукции предприятия в целом (тема 13).

Оборачиваемость оборотных средств – продолжительность полного кругооборота оборотных средств с момента их приобретения до выхода и реализации готовой продукции (тема 6).

Оборотные производственные фонды – часть фондов организации, которая целиком потребляется в течение одного производственного цикла, утрачивает натуральную форму и полностью переносит свою стоимость на себестоимость готовой продукции (тема 6).

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и в фонды обращения (тема 6).

Общая бухгалтерская прибыль – суммарная прибыль организации, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности организации, зафиксированных в бухгалтерском учете (тема 14).

Общество с дополнительной ответственностью – это хозяйственное общество, участники которого несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов (тема 1).

Общество с ограниченной ответственностью – это хозяйственное общество, участники которого с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов (тема 1).

Объект калькулирования – объект, на который рассчитывается себестоимость (изделие, группы однородных изделий, заказ, строительные объекты, транспортные услуги, монтажные, ремонтные, научно-исследовательские работы) (тема 10).

Объекты инвестиционной деятельности – недвижимое имущество, в том числе предприятие как имущественный комплекс; ценные бумаги; интеллектуальная собственность (тема 11).

Объекты начисления амортизации – числящиеся на балансе организации (в учете у индивидуального предпринимателя) основные средства и нематериальные активы организаций, как используемые, так и не используемые в предпринимательской деятельности, а также объекты, предоставляемые организацией во временное владение и/или пользование с целью получения дохода, учитываемые в качестве доходных вложений (тема 5).

Объекты промышленной собственности – изобретения во всех областях человеческой деятельности, научные открытия, промышленные образцы; товарные знаки, знаки обслуживания; фирменные наименования и коммерческие обозначения; защита против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественных областях (тема 12).

Объем продаж – стоимость продукции (товаров, услуг), произведенной и реализованной предприятием за определенный период времени (тема 8).

Обязательная сертификация – деятельность соответствующих органов и субъектов хозяйствования по подтверждению соответствия продукции показателям, обеспечивающим безопасность для жизни, здоровья и имущества граждан, а также охрану окружающей среды, и другим показателям, установленным законодательством Республики Беларусь (тема 13).

Одноэлементные издержки – однородные по экономическому содержанию издержки (тема 10).

Организационная форма предприятий – порядок первоначального создания имущества предприятия и последующего из-

менения его роли в процессе использования полученной прибыли (тема 1).

Организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги (тема 1).

Организация (коммерческая) – обособленная производственно-хозяйственная единица, обладающая правами юридического лица, занимающаяся производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг (тема 1).

Организация заработной платы – построение системы оплаты труда работников, обеспечивающей взаимосвязь результатов труда с его оплатой, посредством применения совокупности ее составных элементов (тарифная система, доплаты, надбавки, премии, формы и системы оплаты труда, нормирование) (тема 9).

Ориентация на потребителя – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что понимание организацией качества продукции совпадает с требованиями потребителя (тема 13).

Основные издержки – издержки, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления изделий (тема 10).

Основные материалы – предметы труда, идущие на изготовление продукции и образующие основное ее содержание (тема 7).

Основные непроизводственные фонды – это средства труда, которые не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на готовый продукт; они предназначены для удовлетворения бытовых и культурных потребностей людей (жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового назначения) (тема 5).

Основные производственные фонды – это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму (металло-режущее оборудование, силовые машины и оборудование, теплотехническое оборудование, вычислительная техника и др.) и переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию (тема 5).

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерении (тема 5).

Основные фонды – это средства труда, которые вовлечены в производственный процесс, функционируют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму, и переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции по частям, по мере износа (тема 5).

Остаточная стоимость – это первоначальная (или восстановительная) стоимость основных средств за вычетом износа (тема 5).

Остаточная стоимость предприятия – стоимость предприятия за рамками прогнозного периода (тема 15).

Открытие – процесс получения ранее неизвестных данных или наблюдение ранее неизвестных явлений природы. Открытия делаются, как правило, на фундаментальном уровне (тема 12).

Открытое акционерное общество (ОАО) – это акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, установленных законом (тема 1).

Отложенный налоговый актив – это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде (тема 14).

Относительная концентрация – увеличение доли крупных предприятий в общем объеме промышленного производства (тема 3).

Относительное высвобождение оборотных средств – уменьшение потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, которое имеет место, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств (тема 6).

Отрасль промышленности – это совокупность самостоятельных организаций, цехов и производств, характеризующихся единством назначения вырабатываемой продукции, общностью технологического процесса, однородностью перерабатываемого сырья (тема 1).

Оценка стоимости предприятия – определение стоимости предприятия (тема 15).

Оценочная стоимость организации – это цена, по которой предприятие может быть продано потенциальному покупателю (тема 15).

Патентно-правовые показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих степень патентности изделий в стране и за рубежом (тема 13).

Первоначальная стоимость – стоимость объекта оценки (затраты на приобретение, транспортировку, установку) на момент вступления объекта оценки в эксплуатацию у собственника оцениваемого объекта, отражаемая в бухгалтерском учете (тема 5).

Первоначальная стоимость основных средств – это фактическая стоимость создания основных средств. Включает затраты на строительство, изготовление или приобретение основных средств, доставку и строительно-монтажные работы (тема 5).

Переменные издержки – издержки, изменяющиеся при изменении объема производства (тема 10).

Персонал (кадры) организации – совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых в организации и входящих в ее списочный состав (тема 4).

Персонал неосновной деятельности (непромышленный персонал) – это работники, занятые в организациях общественного питания, в медицинских учреждениях, жилищно-коммунальном хозяйстве, в детских дошкольных учреждениях, домах отдыха и пансионатах, подсобных хозяйствах, числящихся на балансе организации (тема 4).

Планирование – это непрерывный процесс определения целей и способов их достижения, а также оценки возможного влияния принимаемых решений на конечные результаты деятельности организации (тема 8).

Плановая себестоимость – затраты, рассчитанные на плановый период по средним нормам и нормативам расхода материальных ресурсов (тема 10).

Побочная продукция – продукция, получаемая из отходов основного производства (тема 3).

Повременная форма оплаты труда – оплата труда, величина которой определяется на основе фактически отработанного времени и установленной тарифной ставки (оклада) (тема 9).

Повременно-премиальная заработная плата – система оплаты труда, при которой кроме заработка по тарифным ставкам выплачивается премия за достижение определенных количественных и качественных показателей (тема 9).

Повременно-премиальная система оплаты труда – оплата труда, при которой работнику сверх заработной платы по тарифной ставке (окладу) за фактически отработанное время начисляется и выплачивается премия за выполнение и перевыполнение определенных показателей в работе (тема 9).

Поглощение – включение капитала одного юридического лица в капитал другого юридического лица (тема 3).

Подвижность (динамичность) среды – скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия (тема 2).

Подготовительный запас – время необходимое для подготовки и запуска в производство поступившего материала (время приемки, складирования, лабораторного анализа материалов) (тема 7).

Подетальная специализация – сосредоточение производства конструктивно и технологически однородных деталей и узлов в отдельных обособленных производственных единицах (предприятиях, цехах, участках) (тема 3).

Подетальное кооперирование – поставка деталей и узлов (поршней, радиаторов, карбюраторов и т.п.) для изготовления конечной продукции (тема 3).

Показатели безопасности – группа единичных показателей качества, характеризующих влияние изделия на здоровье и жизнь людей (тема 13).

Показатели назначения – группа единичных показателей качества, характеризующих приспособленность изделий для использования по назначению и область их применения (производительность, мощность, скорость и т.п.) (тема 13).

Показатели стандартизации – группа единичных показателей качества, характеризующих степень использования в изделиях стандартизованных составных частей (сборных единиц, деталей) и уровень их унификации (тема 13).

Показатели технологичности – группа единичных показателей качества, характеризующих прогрессивность конструкции и возможность применения прогрессивных технологий при изготовлении и эксплуатации изделий (блочность, агрегатность конструкций и т.п.) (тема 13).

Показатель качества – количественная оценка одного или нескольких свойств, составляющих качество продукции (тема 13).

Показатель качества продукции – это количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, которые определяют ее качество (тема 13).

Полезные модели – новшества, которые имеют конструктивные преимущества и высшую степень готовности для коммерческого применения (тема 12).

Полная себестоимость – затраты предприятия на производство и реализацию продукции (включает в себя производственную – предметы труда, которые уже вступили в себестоимость и коммерческие расходы) (тема 10).

Полное товарищество (ПТ) – товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, солидарно несут субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам товарищества (тема 1).

Полуфабрикаты собственного производства – это готовая продукция, не законченная производством (тема 6).

Поправочный коэффициент – коэффициент, который используется для корректировки итоговой оценочной стоимости для учета рыночных преимуществ или недостатков оцениваемого предприятия (тема 15).

Портфель заказов – совокупность внешних заказов, которыми располагает предприятие (организация) на данный момент или на определенный период времени (тема 8).

Постоянные издержки – издержки, не изменяющиеся при изменении объема производства (тема 10).

Правовая форма предприятия – комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также между предприятием и другими, внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти (тема 1).

Предмет труда – это природные ресурсы или материалы, на которые человек воздействует в процессе труда (тема 4).

Предметная специализация – сосредоточение производства конструктивно и технологически однородной законченной, готовой к потреблению продукции в отдельных обособленных производственных единицах (предприятиях, цехах, участках) (тема 3).

Предприятие-аналог – предприятие, сходное с оцениваемым предприятием по основным экономическим, техническим и другим характеристикам, цена которого известна из сделки, состоявшейся при сходных условиях (тема 15).

Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг (без учета косвенных налогов) над затратами на производство и реализацию этих товаров (тема 14).

Прибыль (убыток) от реализации товаров, продукции, работ, услуг – показатель, отражающий результат от регулярно осуществляемой деятельности по производству и реализации товаров, продукции, работ, услуг; представляет собой разницу между выручкой от реализации (без учета косвенных налогов) и затратами (переменными и постоянными) на производство и реализацию (тема 14).

Прибыль от текущей деятельности – это сумма прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг и превышения прочих доходов от текущей деятельности над прочими расходами от текущей деятельности на производство и реализацию этих товаров (тема 14).

Прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности определяется как разница между доходами и расходами по этим видам деятельности (тема 14).

Прибыль до налогообложения – прибыль организации за отчетный период, которая определяется как сумма прибыли от текущей деятельности и прибыли от инвестиционной, финансовой и иной деятельности (тема 14).

Принцип постоянного улучшения – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает, что при выявлении соответствующих возможностей и при наличии необходимых ресурсов организация должна внедрять те доработки системы управления качеством, обоснованность которых с точки зрения совершенствования системы может быть доказана (тема 13).

Принцип принятия решений на основе фактов – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который предполагает получение достоверной информации и глубокий качественный анализ различных аспектов деятельности организации на основе мониторинга (тема 13).

Принципы организации заработной платы – объективные, научно обоснованные положения, отражающие действия экономических законов, которые направлены на более полную реализацию функций заработной платы (тема 9).

Прогноз – это система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития организации (тема 8).

Прогнозный период – период функционирования организаций, на который с достаточной достоверностью можно разработать прогноз будущих чистых доходов организаций (тема 15).

Производительность труда – это эффективность деятельности работников в сфере материального производства (тема 4).

Производственная мощность организации – максимально возможный годовой выпуск продукции в установленной номенклатуре при полном использовании оборудования и площадей, применении передовой технологии и наиболее совершенной организации производства (тема 8).

Производственная программа организации – это обоснованный план выпуска продукции на определенный период времени (тема 8).

Производственная себестоимость – это затраты организации на производство продукции. Производственная себестоимость отличается от цеховой себестоимости на величину общехозяйственных расходов, а также потерь от брака (тема 10).

Производственная сфера экономики – совокупность отраслей и видов деятельности, составляющих материальное производство (тема 1).

Производственные запасы – предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс, но находятся на предприятии в определенном размере, обеспечивая непрерывность производственного процесса (тема 6).

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (тема 1).

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходное сырье и материалы превращаются в готовую продукцию (введение).

Промышленная политика – комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования ее современной структуры, способствующей достижению этих целей (тема 1).

Промышленно-производственный персонал (ППП) – это работники, занятые непосредственно выполнением производственного процесса и обслуживанием производства. К ним относятся работники основных и вспомогательных цехов, заводоуправления, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов и бюро, охраны и др. (тема 4).

Промышленность – это совокупность большого числа самостоятельных организаций, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой в готовую продукцию сырья (тема 1).

Промышленный образец – художественное или художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид и являющееся новым, оригинальным и промышленно применимым (тема 12).

Простая повременная система оплаты труда – оплата труда на основе фактически отработанного времени и установленной тарифной ставки (оклада) (тема 9).

Профессия – это род трудовой деятельности, требующей определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта (тема 4).

Процессный подход – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который означает ориентацию в управлении качеством продукции на процессы, обеспечивающие достижение целей в рамках существующей организационной структуры и организационной культуры (тема 13).

Прямая сдельная система оплаты труда – разновидность сдельной формы оплаты труда, при которой оплата труда за каждую единицу продукции в пределах и сверх норм трудовых затрат производится в одинаковом размере и зависит только от сдельной расценки и объема выполненных работ (тема 9).

Прямые издержки – издержки, связанные с производством конкретного вида продукции и прямо относящиеся на ее себестоимость (тема 10).

Рабочая сила – способность человека к труду, его трудовые возможности (тема 4).

Рабочие – работники, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, ремонтом основных средств, перемещением грузов, оказанием материальных услуг и др. (тема 4).

Распределение прибыли – это распределение доходов на страховой запас или резервный фонд, формируемый на случай непредвиденных обстоятельств; в фонд развития производства; в фонд социального развития; в фонд потребления (материальное поощрение работников предприятия, выплата дивидендов акционерам и т.д.) (тема 14).

Расходы по текущей деятельности – это расходы по аннулированным производственным заказам, другие расходы по текущей деятельности; расходы, связанные с производством продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг; суммы создаваемых резервов под снижение стоимости запасов и восстанавливаемые суммы этих резервов; суммы создаваемых резервов по сомнительным долгам и восстанавливаемые суммы этих резервов; неустойки, штрафы, пени за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные к уплате; суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств и прочие (тема 14).

Расходы по инвестиционной деятельности – это расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, если тара учитывается как основные средства в соответствии с законодательством; стоимость инвестиционных активов, полученных безвозмездно; расходы по договорам о совместной деятельности; суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки и прочие (тема 14).

Разводненная прибыль на акцию – показатель, учитывающий возможные изменения количества акций и прибыли вследствие конвертации других ценных бумаг в обыкновенные акции (например, вследствие исполнения опционов, конвертации облигаций, выплаты привилегированных дивидендов новыми акциями) (тема 14).

Расход материальных ресурсов – потребление материальных ресурсов в процессе производства (тема 7).

Расходы будущих периодов – неимущественные элементы оборотных средств, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода (тема 6).

Реализованная продукция – объем продукции в денежном выражении, проданной предприятием за определенный период и оплаченной покупателем (тема 8).

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату (тема 9).

Реальные (прямые) инвестиции – любое вложение денежных средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли. Эти вложения могут быть как производственного, так и непромышленного назначения. Реальные инвестиции реализуются путем нового строительства, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих предприятий (тема 11).

Реальный сектор экономики – отрасли экономики, производящие материально-вещественный продукт, нематериальные богатства и услуги, за исключением операций в финансово-кредитной и биржевой сферах (тема 1).

Регистрация – это установленная в законодательном порядке процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования (тема 1).

Редукция труда – это процесс сведения сложного труда к простому для определения меры оплаты труда различной сложности (тема 4).

Резервы роста производительности труда – неиспользуемые еще реальные возможности экономии труда (тема 4).

Реконструкция действующих организаций – это проведение строительно-монтажных работ на действующих площадях без остановки основного производства с частичной заменой оборудования (тема 11).

Рентабельность – относительная характеристика прибыльности (доходности) организации в виде соизмерения полученной прибыли с величиной основного и оборотного капитала, отражающая уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов (тема 14).

Рентабельность активов – показатель эффективности оперативной деятельности предприятия; характеризует отдачу, которая

приходится на рубль среднегодовой стоимости соответствующих активов (тема 14).

Рентабельность реализации (продаж) – отношение чистой прибыли к чистому объему продаж; показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации (тема 14).

Рентабельность собственного капитала – чистая прибыль организации, выраженная в процентах к собственному капиталу; характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала, равного величине активов за минусом долговых обязательств (тема 15).

Руководители – работники, возглавляющие предприятие, его структурные подразделения, которые по должности наделены полномочиями принимать управленческие решения, организовывать их выполнение и нести за них ответственность (тема 4).

Рынок труда – совокупность экономических отношений между обладателями рабочей силы (предложением рабочей силы) и работодателями (спросом на рабочую силу) (тема 4).

Рыночная стоимость предприятия – текущая стоимость предприятия, определяемая на основе спроса и предложения в каждый конкретный момент на рынке (тема 15).

Рыночное планирование – планирование деятельности хозяйствующего субъекта на основе взаимодействия спроса, предложения и цен на производимые товары (работы, услуги) (тема 8).

Санация – это комплекс мероприятий, направленных на финансовое оздоровление организации, для предотвращения банкротства (тема 2).

Сдельная форма оплаты труда – оплата труда в зависимости от его результатов, когда за каждую произведенную единицу продукции надлежащего качества устанавливается определенный размер оплаты труда – сдельная расценка (тема 9).

Сдельно-премиальная заработная плата – система оплаты труда, при которой размер заработной платы работника складывается из заработка по прямой сдельной расценке и премии за количественные или качественные показатели работы (тема 9).

Сдельно-прогрессивная заработная плата – система, при которой оплата работ осуществляется по обычным сдельным расценкам, а работы, выполненные сверх нормативного (базового) уровня, оплачиваются по повышенным расценкам в зависимости от степени выполнения задания (тема 9).

Себестоимость продукции – это текущие издержки на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме (тема 10).

Сертификат качества – сопроводительный документ, выдаваемый предприятием-изготовителем или экспортером и подтверждающий соответствие товара показателям качества, техническим характеристикам, требованиям безопасности для жизни и здоровья людей, природной окружающей среды, предусмотренным условиям договора (тема 13).

Сертификат соответствия¹ – документ, выдаваемый в соответствии с правилами сертификации и удостоверяющий, что должным образом идентифицированная продукция соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу (тема 13).

Сертификат соответствия² – документ, изданный по правилам системы сертификации и сообщающий, что должным образом идентифицированная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или иному нормативному документу (тема 13).

Сертификация – процедура, посредством которой третья уполномоченная сторона дает письменную гарантию, что продукция, процесс или услуга соответствуют заданным требованиям научно-технической документации (тема 13).

Сертификация продукции – действие, проводимое с целью подтверждения соответствия изделия или услуги определенным стандартам или техническим условиям (тема 13).

Сертификация системы менеджмента качества – действие, проводимое с целью подтверждения соответствия системы менеджмента качества стандартам ИСО 9001:2001 (тема 13).

Сертифицированная продукция – продукция, качество которой подтверждено соответствующим документом – сертификатом (тема 13).

Синдикат – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган. Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской конторой сбыта (тема 1).

Система менеджмента качества – совокупность организационной структуры, ответственности, процедур, процессов, ресурсов, обеспечивающих общее руководство качеством продукции (тема 13).

Система оплаты труда – способ установления зависимости размеров заработной платы от результатов труда работников (тема 9).

Системный подход – принцип системы менеджмента качества по стандартам ИСО 9001:2001, который объективно предполагает совершенствование не только производственного процесса, но и всей системы, в которой он осуществляется на основе непосредственного участия высшего руководства в проблемах качества, обучения всех сотрудников основным методам обеспечения качества, мотивации высококачественного труда (тема 13).

Слияние – объединение капиталов нескольких юридических лиц и создание нового юридического лица (тема 3).

Сложность внешней среды – число факторов, на которые производственная система обязана реагировать в целях своего выживания, а также уровень вариаций каждого фактора (тема 2).

Служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. К ним относятся работники канцелярии, секретари-референты, декларанты, диспетчеры, кассиры, табельщики, учетчики и др. (тема 4).

Смета затрат на производство – общий свод плановых затрат организации в денежном выражении на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг непромышленного характера для своих хозяйств и сторонних организаций (тема 10).

Совокупная прибыль – это сумма чистой прибыли, скорректированной на результат от переоценки долгосрочных активов и результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (тема 14).

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных организациях и их подразделениях, т.е. это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций (тема 3).

Специалисты – это работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и иными работами, требующими специальных знаний по профессии (тема 4).

Специальность – это вид трудовой деятельности в рамках данной профессии, имеющей специфические особенности и требующей дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства (тема 4).

Списочный состав работников организации – это все принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью организации (тема 4).

Способы калькуляции – способ расчета себестоимости калькуляционной единицы (простым делением; с помощью эквива-

лентных чисел; с помощью исключения затрат; с помощью разделения затрат; методом дополнения) (тема 10).

Сравнительный подход к оценке стоимости предприятия – определение оценочной стоимости на основе цен на аналогичные, ранее проданные предприятия (тема 15).

Среда косвенного воздействия – факторы, которые могут не оказывать прямого немедленного влияния на операции, но, тем не менее сказываются на них (тема 2).

Среда прямого воздействия – совокупность факторов, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое их воздействие (тема 2).

Среда функционирования организации – это совокупность взаимосвязей с субъектами хозяйствования, инфраструктурными звеньями, государственными органами, социальной и природной системами (тема 2).

Средства в расчетах (дебиторская задолженность) – все суммы долгов сторонних юридических и физических лиц, а также собственников и работников данного предприятия, т.е. дебиторская задолженность (средства, в сумме которых аккумулируются все долги перед данной организацией) (тема 6).

Средства труда – это механические, физические, химические или иные приспособления, с помощью которых человек воздействует на предметы труда (тема 4).

Срок окупаемости – это время, в течение которого дополнительные капитальные вложения окупаются экономией от внедрения инвестиционного проекта (тема 11).

Срок полезного использования амортизируемого оборудования – выбранный организацией в соответствии с определенными законодательством правилами или принятый равным нормативному сроку службы ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных средств и нематериальных активов в процессе предпринимательской деятельности (тема 5).

Срок службы – период, в течение которого объекты основных средств или нематериальных активов сохраняют свои потребительские свойства (тема 5).

Стадии инвестиционного цикла – условно выделяемые периоды времени (даты) выполнения определенного блока работ либо момента трансформации инвестируемых средств при осуществлении инвестиционного процесса (тема 11).

Стандарт – нормативно-технический документ, устанавливающий требования к продукции и производственным процессам (тема 13).

Стандарт государственный (ГОСТ) – нормативно-технический документ, устанавливающий комплекс общенациональных норм, правил и требований к объекту стандартизации и утверждаемый государственным органом стандартизации (тема 13).

Стандарт международный – документ, устанавливающий качественные характеристики товаров в соответствии с требованиями мирового рынка, утверждаемый соответствующим международным органом, преимущественно Международной организацией стандартизации (ИСО) и Международной электротехнической комиссией (МЭК), и применяемый во взаимной торговле стран (тема 13).

Стандартизация – установление норм и требований к физическим и размерным величинам производимых изделий и продуктов, полуфабрикатов, сырья и материалов (тема 13).

Стоимостной метод измерения производительности – это выработка в стоимостном выражении на одного работника, занятого в производстве (тема 4).

Стоимость предприятия – выраженная в деньгах ценность предприятия (тема 15).

Стратегическое планирование – планирование, в рамках которого определяются основные направления развития хозяйствующего субъекта (тема 8).

Страховой (гарантийный) запас – часть производственных запасов, формируемых для обеспечения бесперебойной работы предприятия на случай возможных нарушений периодичности поставок материалов (тема 7).

Структура оборотных средств – соотношение отдельных элементов оборотных средств во всей их совокупности (тема 6).

Структура персонала – удельный вес соответствующей группы работников в общей численности персонала (половозрастная структура, квалификационная структура и т.д.) (тема 4).

Структура себестоимости – удельный вес определенного вида затрат в себестоимости (тема 10).

Субинвестор – это лицо, осуществляющее организацию и управление инвестиционной деятельностью на всех этапах по договору с инвестором и действующее от его имени (тема 12).

Сырье – наиболее преобладающая часть основных материалов при производстве продукта (тема 7).

Тактика предприятия – четко фиксированные в своей последовательности способы поведения, ориентированные на достижение конкретных целей, являющихся звеньями реализации стратегических целей (тема 2).

Тактическое планирование – планирование производственно-хозяйственного, экономического и социального развития организации на соответствующий период (тема 8).

Тарифная система – совокупность нормативов, определяющих дифференциацию и регулирование оплаты труда различных групп работников в зависимости от сложности, тяжести, интенсивности труда и уровня квалификации, особенностей видов работ, производств и отраслей экономики, в которых заняты работники (тема 9).

Тарифная ставка – выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени (тема 9).

Тарифная ставка первого разряда – это минимальная оплата труда различных групп и категорий работников в абсолютном измерении (тема 9).

Тарифно-квалификационные справочники (ТКС) – это сборники нормативных документов, содержащие квалификационные характеристики работ и профессий, сгруппированные в разделы по видам работ в различных отраслях экономики, и требования, предъявляемые к рабочим (тема 9).

Тарифный коэффициент – элемент ЕТС, характеризующий соотношение между тарифной ставкой первого разряда и последующими, а также определяющий, во сколько раз тарифные ставки данного разряда больше тарифной ставки первого разряда, коэффициент которого принимается за единицу (тема 9).

Тарифный разряд – элемент ЕТС, характеризующий степень сложности работы, выполняемой работником, и уровень его квалификации: более высокой квалификации соответствует более высокий разряд ЕТС (тема 9).

Текущая деятельность – это основная приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности (тема 14).

Текущий запас – основной вид запаса, который обеспечивает бесперебойную производственную деятельность предприятия и предназначен для обеспечения производственного процесса материальными ресурсами между двумя поставками. Длительность интервалов между двумя поставками устанавливается на основе договоров с поставщиками (тема 7).

Техническое перевооружение действующих организаций – это мероприятия, направленные на замену и модернизацию оборудования; при этом расширение производственных площадей не осуществляется (тема 11).

Технологическая себестоимость – затраты, связанные с технологией производства продукции (тема 10).

Технологическая специализация – сосредоточение отдельных стадий технологического процесса в обособленных производственных единицах (предприятиях, цехах, участках) (тема 3).

Технологический запас – вид запаса, который создается, когда поставленные материальные ресурсы не полностью отвечают требованиям технологического процесса и до запуска в производство должны пройти соответствующую обработку (тема 7).

Технологическое кооперирование – поставка полуфабрикатов – продуктов отдельных стадий технологического процесса (отливок, паковок, штамповок и т.п.) для изготовления конечной продукции (тема 3).

Технопарк – коммерческая организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является содействие развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создание условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами технопарка, инновационной деятельности от поиска (разработки) нововведения до его реализации (тема 12).

Товарный знак – изобразительные или словесные обозначения, способствующие отличию товаров и услуг одних юридических и физических лиц от других (тема 12).

Транспортный запас – вид запаса, который создается в случае превышения сроков грузооборота по сравнению со сроками документооборота (тема 7).

Трест – объединение, в котором различные организации сливаются в производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность (тема 1).

Труд – это целесообразная, сознательная, универсальная и организованная деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения общественных и личных потребностей (тема 4).

Трудовой метод измерения производительности труда – это учет объема произведенной продукции в затратах рабочего времени (нормо-часах) (тема 4).

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за предприятием имущество. Имущество унитарной организации является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками организации (тема 1).

Управленческий персонал – работники, по должности профессионально участвующие в управлении предприятием или его отдельными подразделениями и входящие в аппарат управления (тема 4).

Уровень качества – количественное выражение степени пригодности продукции для удовлетворения конкретной потребности в ней по сравнению с соответствующими базисными показателями при фиксированных условиях производства (тема 13).

Уровень качества продукции – степень соответствия продукции требованиям потребителей (тема 13).

Уставный фонд – минимальный размер имущества предприятия, гарантирующего интересы его кредиторов. Величина уставного фонда зависит от организационно-правовой формы, вида деятельности и является финансовой основой его деятельности (тема 1).

Фактическая себестоимость – фактические затраты по данным калькуляционного учета за определенный период времени (тема 10).

Факторы роста производительности труда – совокупность объективных и субъективных причин, под влиянием которых изменяется уровень производительности труда (тема 4).

Факторы снижения себестоимости – причины, под влиянием которых происходит изменение себестоимости (повышение технического уровня производства; улучшение организации производства, труда и управления; изменение объема и номенклатуры выпускаемой продукции; отраслевые и прочие факторы) (тема 10).

Физический износ – изменение технического состояния в результате механического износа и старения, химического и физического воздействия среды, а также неправильных (виновных) действий лиц, осуществляющих эксплуатацию (тема 5).

Финансовая деятельность – это деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации (тема 14).

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – хозяйственное объединение организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности. ФПГ формируется в сферах, определяющих научный, производственный и экспорт-

ный потенциал, а также отвечающих приоритетным направлениям государственной промышленной политики (тема 1).

Финансовые (портфельные) инвестиции – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством, с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг (тема 11).

Фирменное наименование – название, под которым субъект хозяйствования выступает в хозяйственном обороте (тема 12).

Фонды обращения – часть фондов организации, обеспечивающих процесс обращения. Они включают в себя готовую продукцию на складе организации, дебиторскую задолженность, средства в расчетах и денежные средства на счетах в банках и кассе организации (тема 6).

Формы инвестиционной деятельности – создание юридического лица; приобретение имущества или имущественных прав, а именно: доли в уставном фонде юридического лица; недвижимости; ценных бумаг; прав на объекты интеллектуальной собственности; оборудования и других основных средств (тема 11).

Формы оплаты труда – одна из классификаций систем оплаты труда по признаку, характеризующему основной результат труда, учитываемый при его оплате: объем выполненной работы или количество отработанного времени. По этому признаку все системы оплаты труда делятся на сдельные и повременные (тема 9).

Функциональные руководители – работники, возглавляющие функциональные подразделения предприятия (начальник юридического отдела, начальник финансового отдела, начальник отдела управления персоналом и др.) (тема 4).

Хозяйственная ассоциация – это добровольное объединение организаций, принадлежащих различным отраслям промышленности для решения крупных научно-технических проблем и представления своих интересов перед государственными органами (тема 1).

Хозяйственное общество – это юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими лицами и (или) гражданами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности (тема 1).

Хозяйственное товарищество – это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество организации формируется за счет вкладов нескольких граждан и (или) юридических лиц, которые объединяются для совместной деятельности на основе договора между ними (тема 1).

Холдинг – это головная компания, которая обладает контрольным пакетом акций организаций, объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью (тема 1).

Холдинг многоуровневый (сложный) – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые в свою очередь являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов (тема 3).

Холдинг одноуровневый (простой) – холдинг, владеющий контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, которые не являются владельцами контрольных пакетов акций других хозяйствующих субъектов (тема 3).

Холдинг смешанный – холдинг, который не только владеет контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, но и осуществляет другие виды деятельности (тема 3).

Холдинг чистый – холдинг, который, владея контрольными пакетами акций нескольких акционерных обществ, не занимается другими видами деятельности (тема 3).

Ценовой мультипликатор – коэффициент, отражающий соотношение между рыночной ценой и ценообразующим параметром предприятия-аналога (тема 15).

Ценообразующий параметр – финансовый показатель, на основе которого определяется оценочная стоимость предприятия методом аналога (тема 15).

Центр трансфера технологий – коммерческая организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является обеспечение передачи инноваций из сферы их разработки в сферу практического использования (тема 12).

Цеховая себестоимость – затраты цеха на производство продукции (тема 10).

Чистая продукция – вновь созданная на предприятии стоимость (тема 7).

Чистая прибыль – та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты установленных законом налогов, отчислений, обязательных платежей (тема 14).

Чистые инвестиции – вся сумма валовых инвестиций за вычетом амортизационных отчислений (тема 11).

Ширина номенклатуры (ассортимента) – количество групп, видов (типов, марок) изделий, выпускаемых в организации (тема 3).

Штатное расписание – это документ, представляющий собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей

служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада (тема 4).

Экологические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих влияние изделия на окружающую природную среду (выбросы в воздушное пространство и т.п.) (тема 13).

Экономическая эффективность производства – это степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства (введение).

Экономические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих затраты на разработку, изготовление, эксплуатацию или потребление продукции (материалоемкость, трудоемкость и т.п.) (тема 13).

Экономические элементы – издержки, однородные по экономическому содержанию: материальные затраты (за вычетом возвратных отходов); заработная плата промышленно-производственного персонала; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов и нематериальных активов; прочие затраты (тема 10).

Экономический кластер – совокупность предприятий (организаций), объединенных едиными материальными, финансовыми и информационными потоками, непосредственно не связанных между собой отношениями собственности или процессами переработки сырья с целью выпуска определенных товаров (работ, услуг) (тема 1).

Экономический эффект кооперирования – разность между себестоимостью собственного производства узла (детали и т.п.) и его ценой (с учетом транспортных расходов) при поставке по кооперации (тема 3).

Эргономические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих удобство использования или эксплуатации изделия человеком (тема 13).

Эстетические показатели – группа единичных показателей качества, характеризующих художественно-конструкторский уровень изделий (красота форм, соответствие моде и т.п.) (тема 13).

Эффективный (полезный) фонд рабочего времени – это количество дней (часов) в плановом периоде с учетом планируемых потерь рабочего времени в среднем на одного рабочего (тема 4).

Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответ-

ственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (тема 1).

Явочный состав работников – это количество работников списочного состава, явившихся на работу (тема 4).

SWOT-анализ – это исследование внутренней среды организации с точки зрения ее сильных и слабых сторон, а также внешней среды – с точки зрения ее возможностей и предполагаемых угроз (тема 8).

ЛИТЕРАТУРА

Нормативные правовые документы

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 64, 5/33864.

Гражданский кодекс Республики Беларусь // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 78, 2/1837.

Об инвестициях: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 года № 53-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2013. № 2/2051.

Об индексации доходов населения с учетом инфляции: Закон Республики Беларусь от 14 июля 2009 года № 1 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2009. № 171, 2/1593.

Об основах государственной научно-технической политики: Закон Республики Беларусь от 4 мая 2010 года № 115 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. № 110, 2/1667.

Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации: Закон Республики Беларусь от 5 января 2004 года № 269 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 5, 2/1780.

О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования (вместе с Положением о государственной регистрации субъектов хозяйствования, Положением о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования): Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2012. № 61, 1/13529.

Об утверждении Положения о порядке совершения регистрационных действий в отношении предприятия как имущественного комплекса: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 июня 2004 года № 650 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 135, 5/34864.

Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27 февраля 2009 г. № 37/18/6 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2009. № 8/21041.

Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2005. № 8/13184.

О внесении изменений и дополнений в правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление Министерства эконо-

мики Республики Беларусь от 7 декабря 2007 г. № 214 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2007. № 8/17772.

Об утверждении общих положений единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС): постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 2 января 2012 г. № 34 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2012. № 2, 8/24740.

Об утверждении Рекомендаций по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения: постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 11 июля 2011 г. № 67 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 8/23810.

Об утверждении Рекомендаций по усилению взаимосвязи заработной платы и производительности (эффективности) труда в коммерческих организациях: постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30 декабря 2003 г. № 163 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. Минск, 2006.

Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2012. № 12, 8/24697.

Об утверждении Положения о Государственном реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках: постановление Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь от 7 июля 2000 г. № 13 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. № 8/22308.

Об утверждении Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь: постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 17 октября 2002 г. № 229 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. № 8/22308.

Об утверждении положения о порядке и условиях государственного стимулирования создания и использования объектов промышленной собственности: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 6 марта 1998 г. № 368 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 101, 5/34402.

О положении о лизинге: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 июля 2010 г. № 865 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. № 5/31986.

О ратификации Конвенции о межгосударственном лизинге: Закон Республики Беларусь от 9 ноября 1999 года № 309 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 90, 2/84.

Положение о порядке разработки и выполнения научно-технических программ: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 961 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. № 5/16466.

Положение о выставках инновационной продукции: Приказ Председателя Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 3 февраля 1997 г. № 5 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2004. № 8/1098.

Трудовой кодекс Республики Беларусь // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 34, 2/1777.

Учебная литература

Алексеевко, Н.А. Экономика промышленного предприятия / Н.А. Алексеевко, И.Н. Гурова. Минск, 2009.

Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков, В.К. Складенко. М., 2008.

Володько, О.В. Экономика предприятия / О.В. Володько. Минск, 2006.

Гелета, И.В. Экономика организации (предприятия) / И.В. Гелета, Е.С. Калининская, А.А. Кофанов. М., 2007.

Головачев, А.С. Экономика предприятия: в 2 ч./ А.С. Головачев. Минск, 2008. Ч. 1.

Головачев, А.С. Экономика предприятия: в 2 ч./ А.С. Головачев. Минск, 2008. Ч. 2.

Грибов, В.Д. Экономика предприятия. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. М., 2007.

Елизаров, Ю.Ф. Экономика организации / Ю.Ф. Елизаров. М., 2006.

Ерохина, Л.И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения) / Л.И. Ерохина. М., 2007.

Жиделева, В.В. Экономика предприятия / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. М., 2008.

Ильин, А.И. Экономика предприятия. Краткий курс / А.И. Ильин, С.В. Касько. Минск, 2008.

Ильин, А.И. Планирование в организации. Краткий курс / А.И. Ильин, С.В. Касько; под ред. А.И. Ильина. Минск, 2011.

Лобан, Л.А. Экономика предприятия / Л.А. Лобан, В.Т. Пыко. Минск, 2006.

Национальная экономика Беларуси / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. Минск, 2009.

Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия. Практикум / Л.Н. Нехорошева, Л.А. Лобан, Н.Ф. Загривная; под ред. Л.Н. Нехорошевой. Минск, 2004.

Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А. Зайцева; под ред. Л.Н. Нехорошевой. Минск, 2003.

Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М., 2007.

Раздорожный, А.А. Экономика организации (предприятия) / А.А. Раздорожный. М., 2008.

Романенко, И.В. Экономика предприятия / И.В. Романенко. М., 2007.

Рубцов, И.В. Экономика организации (предприятия) / И.В. Рубцов. М., 2007.

Русак, Е.С. Экономика предприятия / Е.С. Русак, Е.И. Сапелкина. Минск, 2007.

Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) / И.В. Сергеев. М., 2007.

Скляренко, В.К. Экономика предприятия / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. М., 2007.

Скляренко, В.К. Экономика предприятия. Конспект лекций / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. М., 2008.

Смагин, В.Н. Экономика предприятия / В.Н. Смагин. М., 2006.

Суша, Г.З. Экономика предприятия / Г.З. Суша. М., 2005.

Тертышник, М.И. Экономика предприятия / М.И. Тертышник, В.М. Прудников. М., 2008.

Титов, В.И. Экономика предприятия / В.И. Титов. М., 2007.

Чуева, Л.Н. Экономика фирмы / Л.Н. Чуева. М., 2007.

Шишов, В.Н. Национальная экономика Беларуси / В.Н. Шишов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович [и др.]; под ред. доктора экономических наук, профессора В.Н. Шишова. Минск, 2012.

Ширенбек, Х. Экономика предприятия. Задачник / Х. Ширенбек. СПб., 2007.

Экономика и управление инновациями. Практикум / Л.Н. Нехорошева, С.А. Егоров; под ред. доктора экономических наук, профессора Л.Н. Нехорошевой. Минск, 2010.

Экономика организации. Экономика потребительской кооперации / С.А. Касперович, Е.М. Шикута. Гомель, 2006.

Экономика предприятия. Сборник задач / Н.Ф. Ревенко [и др.]; под ред. Н.Ф. Ревенко. М., 2007.

Экономика предприятия / под ред. В.М. Семенова. СПб, 2006.

Экономика предприятия (фирмы) / под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. М., 2008.

Экономика предприятия. Ответы на экзаменационные вопросы / Е.С. Русак, Е.И. Сапелкина. Минск, 2008.

Экономика предприятия отрасли / сост. С.А. Касперович, Е.М. Шикуть. Минск, 2006.

Экономика предприятия / Л.А. Лобан, В.Т. Пыко. Минск, 2011.

Экономика организации / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй; под ред. О.В. Володько. Пинск, 2011.

Экономика промышленного производства. Практикум / Э.М. Гайнутдинова, Л.И. Поддеригина, А.Ф. Зубрицкий. Минск, 2009.

Экономика предприятия. Практикум / под ред. Э.В. Крум. Минск, 2009.

Экономика предприятия (фирмы). Практикум / под ред. В.Я. Позднякова. М., 2008.

Экономика предприятия / под ред. Л.Н. Нехорошевой. Минск, 2009.

Экономика фирмы / под ред. Н.П. Иващенко. М., 2007.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
Введение в дисциплину «Экономика организации (предприятия)»	5
1. Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации (предприятия)»	5
2. Содержание производственного процесса	8
3. Обоснование экономических решений	10
4. Государство и рынок. Промышленная политика	14
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	29
Глава 1. ОРГАНИЗАЦИЯ И ВНЕШНЯЯ СРЕДА	31
<i>Тема 1. Организация как субъект хозяйствования</i>	31
1. Отраслевая структура национальной экономики	31
2. Промышленность как ведущая отрасль национальной экономики. Отрасли промышленности и их классификация ...	33
3. Отраслевая структура промышленности: показатели ее оценки и факторы, ее определяющие. Проблемы формирования и приоритетные направления промышленной политики	37
4. Кластерный подход к развитию экономики. Понятие кластера. Организация в системе кластера	41
5. Характерные черты и признаки организации. Классификация организаций	46
6. Организационно-правовые формы хозяйствования	52
7. Создание организации	55
8. Объединения организаций: виды, цели, принципы создания и проблемы обеспечения эффективности функционирования	60
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	67
<i>Тема 2. Экономическая среда функционирования организации</i>	68
1. Экономическая среда функционирования организации: сущность, факторы, субъекты	68
2. Свойства экономической среды и их оценка	72
3. Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики организации	76
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	77

Тема 3. Концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование производства и их влияние на эффективность хозяйствования	78
1. Концентрация производства: сущность, формы, показатели	78
2. Специализация производства: сущность, формы, показатели и недостатки	84
3. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели	86
4. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели	88
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	91
Глава 2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	92
Тема 4. Труд и эффективность его использования	92
1. Сущность и функции труда. Процесс, средства и способы труда	92
2. Персонал организации: сущность, состав, структура, классификация	97
3. Планирование численности работающих в организации	102
4. Баланс рабочего времени	109
5. Показатели оценки движения и качественного состава кадров	111
6. Производительность труда: понятие, показатели, методы измерения	113
7. Планирование производительности труда	117
8. Факторы и резервы роста производительности труда	118
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	120
Тема 5. Основные производственные фонды и эффективность их использования	121
1. Основные производственные фонды: сущность, состав, классификация, структура	122
2. Оценка основных производственных фондов	125
3. Износ: сущность и виды	127
4. Амортизация основных фондов: способы и методы начисления	129
5. Эффективность использования основных фондов: показатели, пути повышения	135
6. Обновление основных производственных фондов	139
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	145
Тема 6. Оборотные средства организации и эффективность их использования	145
1. Сущность, состав и структура оборотных средств	146

2. Кругооборот и оборот оборотных средств	149
3. Источники формирования и процесс нормирования оборотных средств	150
4. Эффективность использования оборотных средств: показатели, пути повышения	156
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	159
Тема 7. Материальные ресурсы и эффективность их использования	160
1. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, структура	161
2. Планирование и нормирование расхода материальных ресурсов	163
3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов	165
4. Факторы и направления повышения эффективности использования материальных ресурсов в организации	168
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	169
Глава 3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	170
Тема 8. Система планирования деятельности организации. Производственная программа	170
1. Сущность, цели, функции и задачи планирования в организации	170
2. Принципы, методы и классификация планирования	173
3. Бизнес-план организации. Порядок разработки бизнес-плана	179
4. Производственная программа организации: понятие, структура, назначение, показатели	182
5. Производственная мощность организации: понятие, виды, методика расчета и уровень использования	186
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	191
Тема 9. Оплата труда в организации. Формы и системы оплаты труда	192
1. Сущность, виды, функции и государственное регулирование оплаты труда	192
2. Тарифная система оплаты труда: сущность, элементы и область применения	197
3. Формы и системы заработной платы	200
4. Гибкие системы оплаты труда	203
5. Планирование средств на оплату труда работников организации	208
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	213

Тема 10. Издержки и себестоимость продукции	213
1. Издержки производства и реализации продукции: сущность и классификация	214
2. Себестоимость продукции: сущность и классификация	217
3. Смета затрат на производство и реализацию продукции	219
4. Разработка плановой калькуляции. Методы калькулирования себестоимости продукции	220
5. Планирование себестоимости: методы и порядок расчета плановых показателей	222
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	225
 Глава 4. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	 226
Тема 11. Инвестиции и инвестиционная деятельность организации	226
1. Инвестиции: сущность, объекты, субъекты, виды и источники финансирования	226
2. Капитальные вложения: сущность, состав и структура	230
3. Инвестиционная деятельность организации	231
4. Инвестиционный проект: сущность и классификация	234
5. Оценка эффективности инвестиционных проектов	235
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	240
 Тема 12. Инновации и инновационная деятельность организации	 241
1. Инновации: понятие и виды. Инновационная деятельность организации и ее эффективность	241
2. Интеллектуальная и промышленная собственность	247
3. Инновационная инфраструктура: понятие и элементы	249
4. Венчурная деятельность и ее особенности	252
5. Государственное регулирование инновационной деятельности организаций	254
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	255
 Тема 13. Качество и конкурентоспособность продукции. Конкурентоспособность организации	 256
1. Понятие, показатели и методы оценки качества продукции	256
2. Система управления качеством продукции	260
3. Сертификация продукции: сущность, виды и порядок проведения	262
4. Конкурентоспособность продукции: сущность и оценка	265
5. Конкурентоспособность организации: понятие и определяющие факторы	269
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	271

Глава 5. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	272
<i>Тема 14. Доход, прибыль и рентабельность организации</i>	272
1. Доход: сущность и виды	272
2. Прибыль организации: сущность, виды, механизм формирования, распределения и использования	276
3. Налогообложение доходов и прибыли	281
4. Рентабельность: сущность, показатели и методика их расчета	282
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	284
<i>Тема 15. Оценка стоимости организации</i>	284
1. Стоимость организации: сущность, значение, виды и составные элементы	285
2. Методы оценки стоимости организации	285
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	293
ПРИЛОЖЕНИЯ	295
ГЛОССАРИЙ	352
ЛИТЕРАТУРА	391

Учебное издание

Володько Ольга Владимировна
Грабар Роза Николаевна
Зглюй Татьяна Владимировна

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Учебное пособие

2-е издание, исправленное и дополненное

Редактор *Ю.А. Мисюль*
Художественный редактор *В.А. Ярошевич*
Технический редактор *Н.А. Лебедевич*
Корректоры *О.В. Ракицкая, Н.Г. Баранова, Т.В. Кульнис*
Компьютерная верстка *А.Н. Бабенковой*

Подписано в печать 22.01.2015. Формат 84×108/32. Бумага офсетная.
Гарнитура «Times New Roman». Офсетная печать. Усл. печ. л. 21,0.
Уч.-изд. л. 21,8. Тираж 1000 экз. Заказ 152.

Республиканское унитарное предприятие «Издательство “Вышэйшая школа”».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/3 от 08.07.2013.
Пр. Победителей, 11, 220048, Минск.
e-mail: market@vshph.com <http://vshph.com>

Открытое акционерное общество «Типография “Победа”».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, производителя
и распространителя печатных изданий № 2/38 от 28.10.2013.
Ул. Тавлая, 11, 222310, Молодечно.