

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М.Ю. САВЕЛЬЕВА

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

Учебно-методический комплекс

по специальностям: 080105 «Финансы и кредит»

080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

080502 «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)»

080801 «Прикладная информатика (в экономике)»

НОВОСИБИРСК
2008

Издается в соответствии с планом учебно-методической работы НГУЭУ

- С12** **Савельева М.Ю.**
Экономика организаций (предприятий): Учебно-методический комплекс. — Новосибирск: НГУЭУ, 2008. — 200 с.

Учебно-методический комплекс включает дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» и «Экономика предприятия». Он подготовлен для студентов заочной формы обучения и предназначен для самостоятельного изучения курса, предусмотренного учебным планом по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)», «Прикладная информатика (в экономике)». В настоящее издание включены: рабочая программа курса «Экономика организаций (предприятий)», рабочая программа курса «Экономика предприятия», полный курс лекций, методические рекомендации по выполнению контрольных работ по дисциплине «Экономика организаций (предприятий)», методические рекомендации по выполнению курсовой работы по дисциплине «Экономика предприятия», система тестов и словарь терминов.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН

«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)»

по специальностям: 080105 «Финансы и кредит»

080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

«ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

по специальностям: 080502 «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)»

080801 «Прикладная информатика (в экономике)»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)»

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ВЫПИСКА ИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

В соответствии с образовательными стандартами по специальностям 080105 «Финансы и кредит» и 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» основные положения дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» включают рассмотрение следующих разделов: структура национальной экономики: сферы, сектора, комплексы, отрасли; предприятие — основное звено экономики; предприятие и предпринимательство в рыночной среде; типы предприятий; производственная и организационная структура предприятий; типы производства; организация производственного процесса; инфраструктура предприятий; уставный капитал и имущество предприятий; основной капитал, его оценка; оборотные средства: их состав, классификация, оборачиваемость; трудовые ресурсы: их состав, управление; организация, нормирование и оплата труда; экономическая и функциональная стратегии, их типы, факторы выбора; разработка маркетинговой и товарной стратегии; теория оптимального объема выпуска продукции; производственная программа и мощность; издержки производства и себестоимость продукции; смета и калькуляция затрат; ценовая политика на различных рынках; качество и конкурентоспособность; стандарты и системы качества; инновационная и инвестиционная политика; подготовка нового производства; виды деятельности предприятия: производственное планирование и бизнес-план предприятия; оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса.

1.2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Экономика организаций (предприятий)» входит в состав федеральной компоненты раздела общепрофессиональных дисциплин образовательных стандартов по специальностям 080105 «Финансы и кредит» и 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Данная дисциплина предназначена для того, чтобы сформировать у слушателей целостные, систематизированные знания о предприятии как основном субъекте хозяйствования современной экономики, организационно-экономических основах его деятельности и развития в современных рыночных условиях. Отдельные темы курса в дальнейшем рассматриваются более подробно и углубленно в специальных дисциплинах кафедр НГУЭУ. В соответствии с таким пониманием назначения дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» цели и задачи курса можно сформулировать следующим образом:

- ознакомиться с особенностями функционирования предприятий в рыночной среде;
- изучить процессы формирования и использования производственных ресурсов на предприятии;
- овладеть практическими методами расчета экономических затрат и результатов деятельности предприятия.

1.3. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

По окончании изучения дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» слушатель должен:

- *иметь* представление о круге проблем, связанных с рациональным соотношением ресурсов предприятия на входе и выходе;
- *знать* объект, предмет, цели и место данной дисциплины среди других дисциплин; основные понятия, признаки, параметры, свойства производственно-экономических и организационных отношений на предприятии;
- *уметь* рассчитывать, определять, оценивать параметры производственных ресурсов, экономических затрат и результатов деятельности предприятия.

1.4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Итоговый контроль. Для контроля усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрен экзамен. Экзаменационная оценка является итоговой по дисциплине и проставляется в приложении к диплому.

Текущий контроль. В течение семестра по каждой теме курса проводится устный опрос, постоянно выполняются практические работы, часть которых должна выполняться студентами самостоятельно, а также письменные контрольные работы. Результаты опросов и выполнения работ являются основанием для выставления оценок текущего контроля в рамках контрольных недель. Выполнение всех работ и посещение лекционных и практических занятий является обязательным для всех студентов. Студенты, не выполнившие в полном объеме все работы, по контрольным неделям не аттестуются и не допускаются кафедрой к сдаче экзамена, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Очная форма обучения (количество часов)				Заочная форма обучения (количество часов)		
	Лекции	Практи- ческие занятия	Самостоя- тельная работа	Всего часов по теме	Лекции	Самостоя- тельная работа	Всего часов по теме
Введение							
Раздел 1. Общая характеристика предприятия							
Тема 1.1. Предприятие в системе национальной экономики	2	2	5	9	—	15	15
Тема 1.2. Продукт, товар и услуги	2	2	3	6	1	8	9
Тема 1.3. Имущество и капитал предприятия	2	2	2	5	—	7	7
Итого по разделу	6	6	10	20	1	30	31
Раздел 2. Ресурсы производственно-хозяйственной деятельности предприятия							
Тема 2.1. Основные средства предприятия	6	4	5	15	1	15	16
Тема 2.2. оборотные средства предприятия	6	4	5	15	1	15	16
Тема 2.3. Труд на предприятии	6	4	5	15	1	15	16
Итого по разделу	18	12	15	47	3	45	48
Раздел 3. Организация и управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия							
Тема 3.1. Основы организации производства на предприятии	10	6	5	21	2	16	18
Тема 3.2. Производственная структура предприятия	4	2	5	11	1	16	17
Тема 3.3. Организационные структуры управления предприятием	6	4	5	15	1	16	17
Итого по разделу	20	12	15	47	4	48	52
Раздел 4. Экономический механизм функционирования предприятия							
Тема 4.1. Прогнозирование и планирование деятельности предприятия	12	4	5	21	1	16	17
Тема 4.2. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	10	4	5	19	1	16	17
Тема 4.3. Доходы и расходы предприятия	10	6	7	23	1	16	17
Тема 4.4. Аналитическая деятельность на предприятии	9	7	7	23	1	17	18
Итого по разделу	41	21	24	86	4	65	69
Итого по дисциплине	85	51	64	200	12	188	200

2.2. СОДЕРЖАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ

Раздел 1. Общая характеристика предприятия

Тема 1.1. Предприятие в системе национальной экономики

Структура национальной экономики. Понятие сферы, сектора, комплекса, отрасли.

Предприятие и предпринимательство. Понятие предпринимательской деятельности. Статус предпринимателя. Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей.

Предприятие как основная форма организации предпринимательства. Цели деятельности предприятия и пути их достижения.

Типы предприятий в зависимости от различных признаков: отраслевой и региональной принадлежности; функциональной роли в составе объединения; назначения готовой продукции; технологической общности; времени работы в течение года; размеров бизнеса и организационно-правовых различий.

Предприятие в рыночном механизме. Понятие рынка. Основные технико-экономические условия нормального функционирования рынка. Сегментация рынка. Понятие спроса и предложения.

Тема 1.2. Продукт, товар и услуги

Понятие продукта, товара и услуги, их свойства и классификация.

Товарный ассортимент: понятие, факторы, влияющие на его обновление.

Товарная номенклатура: характеристика с точки зрения широты, насыщенности, глубины и гармоничности.

Система показателей объема продукции: валовая, товарная, реализованная, чистая продукция.

Качество и конкурентоспособность продукции: понятие, методы оценки, определяющие факторы.

Тема 1.3. Имущество и капитал предприятия

Понятие имущества предприятия. Источники создания. Состав имущества.

Понятие капитала предприятия. Капитал реальный и денежный, собственный и заемный. Особенности формирования уставного капитала. Капитал основной и оборотный.

Раздел 2. Ресурсы производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Тема 2.1. Основные средства предприятия

Основные средства как экономическая категория. Понятие основных средств предприятия. Типовая классификация основных средств. Структура основных средств, понятие активной и пассивной частей.

Оценка основных средств предприятия. Виды оценок: натуральная и стоимостная, их назначение.

Износ и амортизация основных средств. Виды износа: физический и моральный, факторы, влияющие на степень износа. Понятие амортизации основных средств. Амортизационные группы. Методы и порядок расчета сумм амортизации.

Эффективность основных средств: понятие, система показателей.

Тема 2.2. Оборотные средства предприятия

Понятие оборотных средств предприятия. Состав и классификация оборотных средств. Структура оборотных средств.

Определение потребности в оборотных средствах. Методы расчета: аналитический, коэффициентный, прямого счета. Расчет основных нормативов оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств на предприятии. Система показателей. Основные мероприятия, способствующие ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Тема 2.3. Труд на предприятии

Профессиональный и квалификационный состав кадров на предприятии. Понятие кадров. Структура кадров. Понятие профессии, специальности, квалификации.

Управление кадрами как часть менеджмента предприятия, его основные задачи, составляющие кадровой политики, текучесть кадров.

Формы и системы оплаты труда. Характеристика основных элементов организации заработной платы на предприятии.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии. Система показателей: выработка и трудоемкость, методы расчета.

Факторы изменения производительности труда.

Раздел 3. Организация и управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия

Тема 3.1. Основы организации производства на предприятии

Понятие организации производства. Принципы рациональной организации: общие и специфические.

Основные формы организации производства: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Характеристика производственного процесса на предприятии. Классификация технологических процессов. Понятие операций. Классификация производственных процессов.

Понятие производственного цикла. Структура производственного цикла. Расчет его продолжительности.

Типы организации производственного процесса: единичный, серийный, массовый.

Методы организации производства: поточный, партионный и единичный.

Тема 3.2. Производственная структура предприятия

Понятие производственной структуры предприятия. Основные элементы производственной структуры: рабочие места, участки и цеха.

Типы производственной структуры предприятия: технологический, предметный и смешанный. Состав цехов на предприятии.

Основные направления совершенствования производственной структуры предприятия.

Тема 3.3. Организационные структуры управления предприятием

Понятие организационной структуры управления. Основные типы организационных структур: линейные, функциональные, дивизиональные и адаптивные. Преимущества и недостатки различных типов оргструктур.

Инструментарий механизма управления: нормы и нормативы, показатели, модели и информация.

Раздел 4. Экономический механизм функционирования предприятия

Тема 4.1. Прогнозирование и планирование деятельности предприятия

Формирование хозяйственной стратегии предприятия. Этапы ее разработки. Характеристика различных типов хозяйственных стратегий.

Понятие товарной стратегии предприятия. Основные условия ее формирования.

План производства и реализации продукции: назначение, состав показателей. Особенности разработки плана для различных типов производства.

Понятие производственной мощности предприятия. Виды производственной мощности, порядок расчета. Влияние различных факторов на мощность предприятия.

Бизнес-планирование на предприятии, его роль и назначение. Содержание основных разделов бизнес-плана.

Теория оптимального выпуска продукции. Характеристика различных подходов к определению уровня производства: сравнение валового дохода и валовых издержек, сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Тема 4.2. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия

Понятие инвестиционной деятельности на предприятии. Сущность и виды инвестиций. Характеристика основных принципов инвестирования.

Приемы и методы проектного анализа. Виды анализа: технический, коммерческий, институциональный, социальный, финансовый и экономический.

Понятие капитальных вложений (капиталообразующих инвестиций). Состав капвложений, направления использования.

Источники финансирования и структура инвестиционных средств.

Понятие и цели портфельных инвестиций. Риски инвестирования, их классификация. Формирование инвестиционного портфеля. Типы инвестиционного портфеля. Способы управления портфелями: активный и пассивный.

Тема 4.3. Доходы и расходы предприятия

Понятие себестоимости продукции. Состав затрат на производство и реализацию продукта. Классификация затрат по ряду признаков.

Понятие калькулирования себестоимости продукции. Назначение данного процесса. Характеристика объектов калькулирования. Порядок расчета затрат по отдельным статьям калькуляции. Виды калькуляции.

Разработка сметы затрат на производства и реализацию продукции, ее назначение на предприятии.

Издержки фирмы в микроэкономическом анализе. Понятие экономических и бухгалтерских издержек. Понятие постоянных и переменных затрат. Понятие валовых, средних и предельных издержек и их взаимосвязь.

Финансовые результаты деятельности предприятия. Понятие доходов предприятия: доходов от реализации и внереализационных доходов. Порядок признания доходов при методе начисления. Порядок определения доходов при кассовом методе.

Понятие прибыли предприятия, механизм ее формирования. Порядок составления расчета налоговой базы в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Механизм распределения прибыли.

Тема 4.4. Аналитическая деятельность на предприятии

Балансовый отчет предприятия: понятие, содержание основных элементов. Оценка статей баланса.

Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия.

Использование системы «директ-костинг» в аналитической деятельности предприятия. Сущность и преимущества данной системы. Алгоритмы важнейших расчетов.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. ТЕМЫ КУРСОВЫХ И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В процессе изучения дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» студенты дневной формы обучения выполняют курсовую работу, а студенты заочной формы обучения — контрольную работу.

Курсовая работа предусматривает разработку студентом бизнес-плана. При этом студент должен самостоятельно смоделировать предприятие, специализирующееся на рынке производства товаров, и разработать для него бизнес-план. Методика разработки приводится в «Методических рекомендациях по выполнению курсовой работы», которые входят в данный УМК.

Курсовая работа должна быть выполнена в соответствии с требованиями к ее написанию, принятыми в университете. При желании студент может разработать все разделы бизнес-плана с

одинаковой степени детализации. Однако ввиду значительного объема работы и исходя из специфики содержания курса «Экономика организаций (предприятий)» наиболее полно в курсовой работе должны быть разработаны такие разделы бизнес-плана, как производственный и финансовый планы.

Структурно курсовая работа должна состоять из двух разделов.

1. Теоретические основы бизнес-планирования. Этот раздел должен осветить такие моменты, как:

- ценность бизнес-планирования;
- функции бизнес-плана;
- этапы его разработки;
- особенности бизнес-планирования в России;
- структура бизнес-плана.

2. Разработка бизнес-плана в рамках выбранного вида бизнеса. Раздел должен включать:

- основную часть бизнес-плана, содержащую выводные таблицы с пояснениями, с группировкой материала по разделам;
- вспомогательные документы (детальные расчеты), способствующие обоснованию основной части бизнес-плана и представленные в приложении.

Контрольная работа, выполняемая студентами заочной формы обучения, включает два раздела. Первый раздел предусматривает освещение одного из десяти теоретических вопросов дисциплины «Экономика организаций (предприятий)».

Второй раздел контрольной работы включает расчетную часть, а именно, шесть практических заданий, требующих использования специальных алгоритмов расчета по системе «директ-костинг». Для успешного решения практических задач студенту следует обратить особое внимание на раздел 4.4.3 темы «Аналитическая деятельность на предприятии», представленный в тексте лекций данного УМК.

3.2. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Структура национальной экономики. Понятие сферы, сектора, комплекса и отрасли.
2. Сущность предприятия. Цели, задачи, нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия.
3. Типы предприятий. Группировка предприятий по различным критериям (признакам). Характеристика типов предприятий с позиции Гражданского кодекса РФ.
4. Крупные и малые предприятия в современных рыночных условиях. Области применения крупного и малого бизнеса. Специфические функции крупных и малых предприятий.
5. Система показателей объема продукции: порядок расчета и назначение.
6. Понятие продуктов, товаров и услуг, система показателей объема продукции.
7. Конкурентоспособность продукции: понятие, методы оценки, факторы, ее определяющие.
8. Понятие качества продукции. Стандарты и системы качества.
9. Имущество предприятия: понятие и состав.
10. Капитал предприятия: понятие и состав.
11. Основные средства как экономическая категория. Производственные и непроизводственные основные средства. Активная и пассивная части основных средств. Структура основных средств и факторы, влияющие на ее формирование.
12. Воспроизводство основных средств. Капитальное строительство и капитальные вложения. Формы воспроизводства основных средств: новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение.
13. Оценка основных средств предприятия. Виды оценок: первоначальная, восстановительная, остаточная и среднегодовая стоимости.
14. Износ основных средств предприятия. Виды износа: физический (материальный), моральный первого и второго рода. Амортизация основных средств.
15. Эффективность использования основных фондов. Система общих и частных показателей использования основных фондов. Факторы повышения эффективности использования основных фондов.

16. Оборотные средства предприятия и их структура. Характеристика основных элементов оборотных средств и направления улучшения их использования.
17. Показатели эффективности использования оборотных средств на предприятии.
18. Определение потребности в оборотных средствах на предприятии.
19. Производственные запасы на предприятии и их нормирование. Текущий и страховой запасы на предприятии. Системы управления запасами материальных ресурсов.
20. Формирование незавершенного производства (НЗП) на предприятии, как обязательное условие непрерывности производства. Расчет величины незавершенного производства на предприятиях единичного и серийного производства.
21. Трудовой потенциал предприятия. Кадры предприятия: состав и структура.
22. Производительность труда и методы ее измерения. Показатели выработки и трудоемкости.
23. Факторы роста производительности труда на предприятии. Расчет роста производительности труда по основным факторам.
24. Обоснование потребности в основных категориях работников предприятия: основных, вспомогательных рабочих, руководителей, специалистов и служащих.
25. Организация оплаты труда на предприятии. Формы и системы оплаты труда работников предприятия.
26. Себестоимость как экономическая категория. Состав затрат на производство и реализацию продукции.
27. Классификация затрат на производство и реализацию для целей планирования, калькулирования, учета и анализа себестоимости продукции.
28. Калькуляция и ее назначение. Группировка затрат на производство и реализацию продукции по калькуляционным статьям затрат. Порядок расчета затрат.
29. Смета затрат на производство, ее состав и назначение. Порядок расчета.
30. Цена как важнейший экономический инструмент управления экономикой. Основные факторы, влияющие на цену конкретного товара.
31. Финансовые результаты деятельности предприятия. Доходы предприятия. Прибыль как основной показатель экономической эффективности деятельности предприятия. Направления использования прибыли.
32. Понятие организации производства: принципы, лежащие в ее основе.
33. Формы организации производства.
34. Типы организации производства.
35. Методы организации производства.
36. Производственная структура предприятия: понятие, типы.
37. Характеристика основных типов организационных структур управления на предприятии.
38. Формирование и этапы разработки хозяйственной стратегии предприятия.
39. Бизнес-планирование, его роль и назначение. Основные разделы, их краткая характеристика.
40. Понятие товарной стратегии предприятия.
41. Характеристика производственной программы предприятия, ее обоснование производственными мощностями.
42. Теория оптимального выпуска продукции.
43. Понятие и принципы инвестиционной деятельности.
44. Приемы и методы проектного анализа.
45. Понятие капитальных вложений.
46. Эффективность портфельных инвестиций.
47. Балансовый отчет предприятия: состав, назначение.
48. Система показателей эффективности производства.
49. Сущность и назначение анализа финансового состояния предприятия.
50. Использование системы «директ-костинг» в аналитической деятельности предприятия.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ВЫПИСКА ИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

В соответствии с образовательным стандартом по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)» основные положения дисциплины «Экономика предприятия» включают рассмотрение следующих разделов: предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности; нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия; среда функционирования предприятия: внешняя и внутренняя; продукция предприятия, ее конкурентоспособность; производственные ресурсы предприятия: основные средства, материальные, трудовые и показатели их использования; организация производства: производственный процесс и принципы его организации, типы, формы и методы организации производства; производственная структура предприятия, его инфраструктура; управление предприятием: организационная структура и механизм управления, управленческий персонал; планирование на предприятии: стратегическое, текущее, оперативное; факторы развития предприятия: экстенсивные и интенсивные; инновационная и инвестиционная деятельность предприятия; финансовые ресурсы предприятия: собственные и заемные; доходы и расходы предприятия; учет и отчетность; аналитическая деятельность на предприятии.

1.2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Экономика предприятия» является определяющей в программе подготовки экономистов по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)».

Данная дисциплина предназначена для того, чтобы сформировать у слушателей целостные, систематизированные знания о предприятии как основном субъекте хозяйствования современной экономики, организационно-экономических основах его деятельности и развития в современных рыночных условиях. Отдельные темы курса в дальнейшем рассматриваются более подробно и углубленно в специальных дисциплинах кафедр НГУЭУ. В соответствии с таким пониманием назначения дисциплины «Экономика предприятия» цели и задачи курса можно сформулировать следующим образом:

- ознакомиться с особенностями функционирования предприятий в рыночной среде;
- изучить процессы формирования и использования производственных ресурсов на предприятии;
- овладеть практическими методами расчета экономических затрат и результатов деятельности предприятия.

1.3. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

По окончании изучения дисциплины «Экономика предприятия» слушатель должен:

- *иметь* представление о круге проблем, связанных с рациональным соотношением ресурсов предприятия на входе и выходе;
- *знать* объект, предмет, цели и место данной дисциплины среди других дисциплин; основные понятия, признаки, параметры, свойства производственно-экономических и организационных отношений на предприятии;
- *уметь* рассчитывать, определять, оценивать параметры производственных ресурсов, экономических затрат и результатов деятельности предприятия.

1.4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Итоговый контроль. Для контроля усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрен экзамен. Экзаменационная оценка является итоговой по дисциплине и проставляется в приложении к диплому.

Текущий контроль. В течение семестра по каждой теме курса проводится устный опрос, постоянно выполняются практические работы, часть которых должна выполняться студентами самостоятельно, а также письменные контрольные работы. Результаты опросов и выполнения работ являются основанием для выставления оценок текущего контроля в рамках контрольных недель. Выполнение всех работ и посещение лекционных и практических занятий является обязательным для всех студентов. Студенты, не выполнившие в полном объеме все работы и посещающие не все занятия (если доля пропусков занятий составит более 10% от общего аудиторного фонда времени), по контрольным неделям не аттестуются и не допускаются кафедрой к сдаче экзамена, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Очная форма обучения (количество часов)				Заочная форма обучения (количество часов)		
	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего часов по теме	Лекции	Самостоятельная работа	Всего часов по теме
Введение							
Раздел 1. Общая характеристика предприятия							
Тема 1.1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности	2	—	9	11	—	12	12
Тема 1.2. Продукт, товар и услуги	2	—	9	11	1	12	13
Итого по разделу	4		18	22	1	24	25
Раздел 2. Ресурсы производственно-хозяйственной деятельности предприятия							
Тема 2.1. Основные средства предприятия	4	2	9	15	1	12	13
Тема 2.2. Оборотные средства предприятия	2	2	9	13	1	12	13
Тема 2.3. Труд на предприятии	4	2	9	15	1	12	13
Итого по разделу	10	6	27	43	3	36	39
Раздел 3. Организация и управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия							
Тема 3.1. Основы организации производства на предприятии	2	2	9	13	2	12	14
Тема 3.2. Производственная структура предприятия	2	—	9	11	1	12	13
Тема 3.3. Организационные структуры управления предприятием	2	—	9	11	1	12	13
Итого по разделу	6	2	27	35	4	36	40
Раздел 4. Основные виды деятельности предприятия							
Тема 4.1. Планирование хозяйственной деятельности предприятия	4	2	9	15	1	12	13
Тема 4.2. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	2	2	9	13	1	12	13
Тема 4.3. Доходы и расходы предприятия	4	2	18	24	1	20	21
Тема 4.4. Аналитическая деятельность на предприятии	4	3	11	18	1	18	19
Итого по разделу	14	9	47	70	4	62	66
Итого по дисциплине	34	17	119	170	12	158	170

2.2. СОДЕРЖАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ

Раздел 1. Общая характеристика предприятия

Тема 1.1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности

Сущность предприятия и формы экономической деятельности. Содержание нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность предприятия.

Группировка предприятий по различным критериям.

Среда функционирования предприятия: внешняя и внутренняя. Институты внешней среды, их характеристика. Внутренняя среда организаций: цели, структура, задачи, технология, люди.

Тема 1.2. Продукт, товар и услуги

Понятие продукта, товара и услуги, их свойства и классификация.

Товарный ассортимент: понятие, факторы, влияющие на его обновление.

Товарная номенклатура: характеристика с точки зрения широты, насыщенности, глубины и гармоничности.

Система показателей объема продукции: валовая, товарная, реализованная, чистая продукция.

Качество и конкурентоспособность продукции: понятие, методы оценки, определяющие факторы.

Раздел 2. Ресурсы производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Тема 2.1. Основные средства предприятия

Основные средства как экономическая категория. Понятие основных средств предприятия. Типовая классификация основных средств. Структура основных средств, понятие активной и пассивной частей.

Оценка основных средств предприятия. Виды оценок: натуральная и стоимостная, их назначение.

Износ и амортизация основных средств. Виды износа: физический и моральный, факторы, влияющие на степень износа. Понятие амортизации основных средств. Амортизационные группы. Методы и порядок расчета сумм амортизации.

Эффективность основных средств: понятие, система показателей.

Тема 2.2. Оборотные средства предприятия

Понятие оборотных средств предприятия. Состав и классификация оборотных средств. Структура оборотных средств.

Определение потребности в оборотных средствах. Методы расчета: аналитический, коэффициентный, прямого счета. Расчет основных нормативов оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств на предприятии. Система показателей. Основные мероприятия, способствующие ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Тема 2.3. Труд на предприятии

Профессиональный и квалификационный состав кадров на предприятии. Понятие кадров. Структура кадров. Понятие профессии, специальности, квалификации.

Управление кадрами как часть менеджмента предприятия, его основные задачи, составляющие кадровой политики, текучесть кадров.

Формы и системы оплаты труда. Характеристика основных элементов организации заработной платы на предприятии.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии. Система показателей: выработка и трудоемкость, методы расчета.

Факторы изменения производительности труда.

Раздел 3. Организация и управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия

Тема 3.1. Основы организации производства на предприятии

Понятие организации производства. Принципы рациональной организации: общие и специфические.

Основные формы организации производства: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Характеристика производственного процесса на предприятии. Классификация технологических процессов. Понятие операций. Классификация производственных процессов.

Понятие производственного цикла. Структура производственного цикла. Расчет его продолжительности.

Типы организации производственного процесса: единичный, серийный, массовый.

Методы организации производства: поточный, партионный и единичный.

Тема 3.2. Производственная структура предприятия

Понятие производственной структуры предприятия. Основные элементы производственной структуры: рабочие места, участки и цеха.

Типы производственной структуры предприятия: технологический, предметный и смешанный. Состав цехов на предприятии.

Основные направления совершенствования производственной структуры предприятия.

Тема 3.3. Организационные структуры управления предприятием

Понятие организационной структуры управления. Основные типы организационных структур: линейные, функциональные, дивизиональные и адаптивные. Преимущества и недостатки различных типов оргструктур.

Инструментарий механизма управления: нормы и нормативы, показатели, модели и информация.

Раздел 4. Основные виды деятельности предприятия

Тема 4.1. Планирование хозяйственной деятельности предприятия

Содержание и методы планирования. Виды планов, их характеристика и взаимосвязь.

Стратегическое планирование на предприятии. Экономическая и функциональная стратегии, их принципы, типы, факторы выбора.

Бизнес-планирование, его роль и назначение. Основные разделы, их краткая характеристика.

Тема 4.2. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия

Сущность и виды инвестиций, понятие инвестиционной политики предприятия.

Характеристики инвестиционного проекта, оценка коммерческой эффективности.

Инвестирование нововведений и управление проектами нововведений.

Тема 4.3. Доходы и расходы предприятия

Понятие себестоимости продукции. Состав затрат на производство и реализацию продукта. Классификация затрат по ряду признаков.

Понятие калькулирования себестоимости продукции. Назначение данного процесса. Характеристика объектов калькулирования. Порядок расчета затрат по отдельным статьям калькуляции. Виды калькуляции.

Разработка сметы затрат на производство и реализацию продукции, ее назначение на предприятии.

Издержки фирмы в микроэкономическом анализе. Понятие экономических и бухгалтерских издержек. Понятие постоянных и переменных затрат. Понятие валовых, средних и предельных издержек и их взаимосвязь.

Финансовые результаты деятельности предприятия. Понятие доходов предприятия: доходов от реализации и внереализационных доходов. Порядок признания доходов при методе начисления. Порядок определения доходов при кассовом методе.

Понятие прибыли предприятия, механизм ее формирования. Порядок составления расчета налоговой базы в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Механизм распределения прибыли.

Тема 4.4. Аналитическая деятельность на предприятии

Учетная политика предприятия. Нормативные документы, лежащие в ее основе. Характеристика основных элементов учетной политики.

Балансовый отчет предприятия: понятие, содержание основных элементов. Оценка статей баланса.

Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия.

Использование системы «директ-костинг» в аналитической деятельности предприятия. Сущность и преимущества данной системы. Алгоритмы важнейших расчетов.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. ТЕМЫ КУРСОВЫХ И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В процессе изучения дисциплины «Экономика предприятия» студенты дневной формы обучения выполняют курсовую работу, а студенты заочной формы обучения — контрольную работу.

Курсовая работа предусматривает разработку студентом бизнес-плана. При этом студент должен самостоятельно смоделировать предприятие, специализирующееся на рынке производства товаров, и разработать для него бизнес-план. Методика разработки приводится в «Методических рекомендациях по выполнению курсовой работы», которые входят в данный УМК.

Курсовая работа должна быть выполнена в соответствии с требованиями к ее написанию, принятыми в университете. При желании студент может разработать все разделы бизнес-плана с одинаковой степенью детализации. Однако ввиду значительного объема работы и исходя из специфики содержания курса «Экономика предприятия» наиболее полно в курсовой работе должны быть разработаны такие разделы бизнес-плана, как производственный и финансовый планы.

Структурно курсовая работа должна состоять из двух разделов.

1. Теоретические основы бизнес-планирования. Этот раздел должен осветить такие моменты, как:

- ценность бизнес-планирования;
- функции бизнес-плана;
- этапы его разработки;
- особенности бизнес-планирования в России;
- структура бизнес-плана.

2. Разработка бизнес-плана в рамках выбранного вида бизнеса. Раздел должен включать:

- основную часть бизнес-плана, содержащую выводные таблицы с пояснениями, с группировкой материала по разделам;
- вспомогательные документы (детальные расчеты), способствующие обоснованию основной части бизнес-плана и представленные в приложении.

Контрольная работа, выполняемая студентами заочной формы обучения, включает два раздела. Первый раздел предусматривает освещение одного из десяти теоретических вопросов дисциплины «Экономика предприятия».

Второй раздел контрольной работы включает расчетную часть, а именно шесть практических заданий, требующих использования специальных алгоритмов расчета по системе «директ-костинг». Для успешного решения практических задач студенту следует обратить особое внимание на раздел 4.4.3 темы «Аналитическая деятельность на предприятии», представленный в тексте лекций данного УМК.

3.2. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Сущность предприятия и формы экономической деятельности. Понятие предприятия как целостной микроэкономической системы. Степень экономической свободы (самостоятельности) предприятия.
2. Типы предприятий. Группировка предприятий по различным критериям (признакам). Характеристика типов предприятий с позиции Гражданского кодекса РФ.
3. Крупные и малые предприятия в современных рыночных условиях. Области применения крупного и малого бизнеса. Специфические функции крупных и малых предприятий.
4. Основные средства как экономическая категория. Производственные и непроизводственные основные средства. Активная и пассивная части основных средств. Структура основных средств и факторы, влияющие на ее формирование.
5. Воспроизводство основных средств. Капитальное строительство и капитальные вложения. Формы воспроизводства основных средств: новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение.
6. Оценка основных средств предприятия. Виды оценок: первоначальная, восстановительная, остаточная и среднегодовая стоимости.
7. Износ основных средств предприятия. Виды износа: физический (материальный), моральный первого и второго рода. Амортизация основных средств.
8. Эффективность использования основных средств. Система общих и частных показателей использования основных средств. Факторы повышения эффективности использования основных средств.
9. Оборотные средства предприятия и их структура. Характеристика основных элементов оборотных средств и направления улучшения их использования.
10. Производственные запасы на предприятии и их нормирование. Текущий и страховой запасы на предприятии. Системы управления запасами материальных ресурсов.
11. Формирование незавершенного производства (НЗП) на предприятии, как обязательное условие непрерывности производства. Расчет величины незавершенного производства на предприятиях единичного и серийного производства.
12. Трудовой потенциал предприятия. Кадры предприятия: состав и структура.
13. Производительность труда и методы ее измерения. Показатели выработки и трудоемкости.
14. Факторы роста производительности труда на предприятии. Расчет роста производительности труда по основным факторам.
15. Обоснование потребности в основных категориях работников предприятия: основных, вспомогательных рабочих, руководителей, специалистов и служащих.
16. Организация оплаты труда на предприятии. Формы и системы оплаты труда работников предприятия.
17. Себестоимость как экономическая категория. Состав затрат на производство и реализацию продукции.
18. Классификация затрат на производство и реализацию продукции для целей планирования, калькулирования, учета и анализа себестоимости продукции.
19. Калькуляция и ее назначение. Группировка затрат на производство продукции по калькуляционным статьям затрат. Порядок расчета.
20. Смета затрат на производство, ее состав и назначение. Порядок расчета.
21. Цена как важнейший экономический инструмент управления экономикой. Основные факторы, влияющие на цену конкретного товара.
22. Финансовые результаты деятельности предприятия. Доходы предприятия. Прибыль как основной показатель экономической эффективности деятельности предприятия. Направления использования прибыли.
23. Понятие продуктов, товаров и услуг, система показателей объема продукции.
24. Конкурентоспособность продукции: понятие, методы оценки, факторы, ее определяющие.
25. Понятие качества продукции, показатели ее измерения.
26. Понятие организации производства: принципы, типы, методы.
27. Производственная структура предприятия: понятие, типы.

28. Характеристика основных типов организационных структур управления на предприятии.
29. Виды планов на предприятии, их характеристика и взаимосвязь.
30. Бизнес-планирование, его роль и назначение. Основные разделы, их краткая характеристика.
31. Сущность и виды инвестиций на предприятии.
32. Характеристика инвестиционного проекта, оценка его эффективности.
33. Инвестирование и управление проектами нововведений на предприятии.
34. Сущность и назначение анализа финансового состояния предприятия.
35. Использование системы «директ-костинг» в аналитической деятельности предприятия.
36. Теория оптимального выпуска производств.

3.3. ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
3. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 2002.

Дополнительная

1. *Ворст Й., Ревентлоу П.* Экономика фирмы: Учебник / Пер. с датского А.Н.Чеканского, О.В.Рождественского. — М.: Высшая школа, 1994.
2. *Берзинь И.Э.* Экономика фирмы. — М.: Институт международного права и экономики, 1997.
3. *Друри К.* Введение в управленческий учет. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997.
4. *Казаков А.П., Минаева Н.П.* Экономика: Курс лекций. Упражнения. Тесты и тренинги. — М.: Изд-во ЦИПККАП, 1996.
5. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А.Райзберга. — М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Основы внешнеэкономических знаний / Отв. ред. И.П.Фаминский. — М.: МО, 1990.
7. *Шмален Г.* Основы и проблемы экономики предприятия / Пер с нем. Под ред. проф. А.Г.Поршнева. — М.: Финансы и статистика, 1996.
8. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. Е.М.Куприянова. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1996.
9. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
10. Экономика предприятия: Учебник / Семенов В.М., Баев И.А., Терехова С.А. и др. Под ред. В.М.Семенова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.

3.4. СПИСОК НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью».
3. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».
5. Закон РФ «О государственной поддержке малых предприятий».

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИН

Учебные дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» и «Экономика предприятия» предназначена для студентов заочной формы обучения по различным специальностям.

Основное назначение дисциплины — дать студентам основы теоретических знаний в области экономики предприятия, которые позволяют им овладеть практическими методами расчета параметров производственных ресурсов, экономических затрат и результатов деятельности предприятия.

Изучение дисциплины следует начинать с текста лекций, изложение которого построено от простого к более сложному в определенной логической последовательности.

Курс лекций включает 4 раздела.

В первом разделе рассматриваются общие основы экономики предприятия, а именно: роль предприятия в рыночной среде, типы предприятий, состав имущества и капитала предприятия.

Второй раздел посвящен характеристике ресурсов производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В нем, в частности, дается понятие основного, оборотного капитала и трудовых ресурсов на предприятии.

В третьем разделе излагаются теоретические основы организации и управления производством на предприятии.

В четвертом разделе курса описывается экономический механизм функционирования предприятия, элементами которого следует считать прогнозирование, планирование и анализ деятельности предприятия.

В курсе лекций достаточно полно отражен отечественный и зарубежный опыт деятельности предприятий, который упорядочен, методически грамотно изложен, снабжен примерами, которые будут полезными студентам при самостоятельном изучении материала.

После изучения каждой темы лекций студент может обратиться к материалам предлагаемой литературы. Словарь основных терминов, который приводится в учебно-методическом комплексе, позволит понять содержание основных экономических категорий дисциплины.

К каждой теме прилагается перечень контрольных вопросов для самопроверки, а также специальные тесты, которые позволят студенту судить о степени усвоения материала.

Завершение работы над всеми разделами дисциплины предполагает выполнение курсовой или контрольной работы.

**ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ
«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)»
«ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»**

РАЗДЕЛ 1

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 1.1. ПРЕДПРИЯТИЕ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1.1. СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: СФЕРЫ, СЕКТОРА, КОМПЛЕКСЫ, ОТРАСЛИ

Предприятие является основной хозяйствующей единицей в условиях рыночной экономики. Оно характеризуется определенной отраслевой принадлежностью и занимает особое место в системе национальной экономики.

Экономика любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей, отличающих общественное воспроизводство в пределах национальных границ.

Национальное хозяйство — результат экономического и социального развития общества, развития специализации и кооперации труда, международного сотрудничества с другими странами.

Народно-хозяйственный комплекс имеет особые отраслевые, воспроизводственные, региональные и иные структурные характеристики.

При анализе национального хозяйства в экономических исследованиях обычно используются такие понятия, как сфера, отрасль, сектор экономики.

С точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные сферы: материальное производство и непроизводственную сферу.

К материальному производству относятся промышленность, сельское и лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь (обслуживающая материальное производство), строительство, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, прочие виды деятельности сферы материального производства.

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

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли.

Отрасль — группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве.

Каждая из специализированных отраслей, в свою очередь, подразделяется на комплексные отрасли и виды производств. В составе промышленности, например, насчитывается более 15 таких крупных отраслей, как электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная, целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, легкая и пищевая промышленность и другие отрасли.

Специализированные отрасли характеризуются разной степенью дифференциации производства. Развитие общества и экономики, дальнейшее углубление специализации производства приводят к формированию новых отраслей и видов производства. Одновременно со специализацией и дифференциацией идут процессы кооперации, интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевой комплекс — интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта.

Межотраслевые комплексы возникают и развиваются как внутри отдельной отрасли экономики, так и между различными отраслями. В составе промышленности, например,

существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы. Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли национальной экономики.

Межотраслевые народно-хозяйственные комплексы условно можно подразделить на целевые и функциональные. В основу выделения целевых комплексов положены воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта. Например, выделим машиностроительный комплекс, топливно-энергетический и агропромышленный комплексы, лесной и минерально-сырьевой комплексы, транспортный комплекс и др.

В эту группу функциональных комплексов положены принцип и критерий специализации комплекса на определенной функции. Здесь можно выделить комплексы инвестиционный, инфраструктурный, научно-технический и, в определенной степени, экологический.

По признаку разделения труда можно выделить комплексы многоотраслевые и одноотраслевые, территориально-производственные, межотраслевые научно-технические.

Составные элементы хозяйственного комплекса могут быть сгруппированы по различным экономическим признакам. В зарубежных исследованиях на основании системы национальных счетов для обобщающей характеристики экономических процессов выделяют крупные сектора экономики.

Под *сектором* понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. К их числу обычно относят сектора предприятий, домашних хозяйств, государственных учреждений.

Сектор предприятий обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий.

Сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль за их деятельностью, они, в свою очередь, подразделяются на государственные, национальные, частные и иностранные нефинансовые предприятия.

Сектор финансовых предприятий охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

Сектор государственных учреждений — совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

Сектор домашних хозяйств включает в основном потребляющие единицы, т.е. домашние хозяйства и предприятия, образованные ими.

Внешний сектор, или сектор «остальной мир», — это совокупность институциональных единиц — нерезидентов данной страны (т.е. расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

По степени связи с рынком в национальной экономике часто выделяют рыночный и нерыночный сектора.

Рыночный сектор охватывает производство товаров и услуг, предназначенных для реализации на рынке по ценам, оказывающим значительное влияние на спрос на эти товары или услуги, а также обмен товаров и услуг по бартеру, оплату труда в натуральной форме и запасы готовой продукции.

Нерыночный сектор — производство продуктов и услуг, предназначенных для использования непосредственно производителями или владельцами предприятия, а также предоставленных другим потребителям бесплатно или по ценам, которые не влияют на спрос.

Иногда дополнительно выделяют смешанные отрасли, которые оказывают рыночные и нерыночные услуги.

По международной статистике экономика обычно подразделяется на отрасли, производящие товары, и отрасли, оказывающие услуги. К первой группе относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли материального производства (издательская деятельность, утилизация вторичного сырья, сбор дикорастущих грибов и ягод и т.д.). К отраслям, оказывающим услуги, относятся образование, транспорт, торговля, здравоохранение, общее государственное управление, оборона и др.

1.1.2. ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Основная хозяйствующая структурная единица в условиях рыночной экономики — предприятие. Именно предприятие является производителем товаров и услуг, важнейшим рыночным субъектом, вступающим в различные хозяйственные отношения с другими субъектами.

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) — инициативная самостоятельная деятельность, направленная на удовлетворение потребности и получение прибыли.

Предпринимательской деятельностью в Российской Федерации могут заниматься граждане (физические лица), а также предприятия (юридические лица).

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации юридического или физического лица. Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может.

Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются национальным законодательством. Законами Российской Федерации, например, гарантируются:

- право заниматься предпринимательской деятельностью, создавать предприятия, приобретать необходимое для их деятельности имущество;
- равное право доступа всех субъектов на рынок, к материальным, трудовым, информационным и природным ресурсам;
- равные условия деятельности предприятий независимо от вида собственности и организационно-правовых форм;
- защита имущества предприятий от незаконного изъятия;
- свободный выбор сферы предпринимательства в установленных пределах;
- недопущение недобросовестной конкуренции предпринимателей и монопольного положения на рынке отдельных товаропроизводителей.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином — индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

Юридическое лицо — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и отвечать в суде.

Юридическое лицо характеризуется такими основными признаками, как:

- имущественная обособленность, т.е. наличие самостоятельного баланса у коммерческих организаций или самостоятельной сметы у некоммерческих организаций. Имущество принадлежит юридическому лицу на праве собственности либо находится в его хозяйственном или оперативном управлении;
- самостоятельная имущественная ответственность, т.е. ответственность по своим обязательствам обособленным имуществом;
- самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени, возможность заключать гражданско-правовые договоры (купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды, подряда и др.) либо иным способом приобретать права и нести обязанности;
- организационное единство, т.е. наличие соответствующей устойчивой структуры, закреплённой в учредительных документах.

Основной формой организации предпринимательства является предприятие.

Предприятие — самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Под производством в рыночной экономике подразумеваются любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие представляет собой имущественно обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели, т.е. это экономическая единица,

которая:

- самостоятельно принимает решения;
- реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;
- стремится к получению дохода и реализации других целей.

Предприятие — это коммерческая организация, т.е. организация, нацеленная на получение прибыли. Этим предприятие существенным образом отличается от некоммерческих организаций, т.е. организаций, не преследующих цели извлечения прибыли. Обычно к ним относятся благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

Каждое предприятие в условиях рынка должно соблюдать следующие принципы:

- экономичность (достижение заданных результатов при минимальных затратах или при определенном объеме затрат обеспечение наибольших результатов);
- финансовая устойчивость (предприятие на каждый момент времени может произвести необходимые платежи);
- получение прибыли (производство и реализация по количеству и качеству должны быть организованы таким образом, чтобы обеспечить прибыль и рентабельность).

1.1.3. ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предприятия различны по условиям, целям и характеру функционирования. Для более глубокого изучения предпринимательской деятельности предприятия обычно классифицируются по виду и характеру хозяйственной деятельности, формам собственности, принадлежности капитала и контролю над ним, правовому положению и другим признакам. Можно выделить следующие виды предприятий:

По отраслевому признаку и виду хозяйственной деятельности:

- производственные;
- строительные;
- торговые;
- научно-производственные и др.

По форме собственности:

- государственные;
- муниципальные;
- частные;
- смешанные.

По характеру правового режима собственности:

- индивидуальные;
- коллективные:
 - с общей долевой собственностью;
 - с общей совместной собственностью.

По мощности производственного потенциала (размеру предприятия):

- малые;
- средние;
- крупные.

По преобладающему производственному фактору:

- трудоемкие;
- капиталоемкие;
- материалоемкие.

По принадлежности капитала и контролю над ним:

- национальные;
- иностранные;
- смешанные.

В зависимости от пределов ответственности:

- с полной ответственностью;

– с ограниченной ответственностью.

По организационно-правовой форме предпринимательской деятельности:

- полное товарищество;
- товарищество на вере;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество;
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

По виду производимой продукции:

- предприятия по производству товаров;
- предприятия по оказанию услуг.

1.1.4. ПРЕДПРИЯТИЕ В РЫНОЧНОМ МЕХАНИЗМЕ

Рынок — это саморегулируемая, основанная на экономически свободной деятельности система обмена, купли-продажи между продавцом и покупателем, производителем и потребителем, при которой обеспечивается необходимый спрос на товар.

К основным технико-экономическим условиям нормального функционирования рыночного механизма относятся:

- наличие товаров и услуг, удовлетворяющих потребности общества;
- оценка потребностей в денежных, материальных и трудовых ресурсах, используемых в процессе производства товаров и оказания услуг;
- экономически эффективное использование орудий и предметов труда, рабочей силы для производства материальных благ;
- управление процессом реализации товаров и услуг;
- повышение конкурентоспособности продукции и спроса на нее путем внедрения научно-технических достижений.

Одним из аргументов против рыночной экономики является то, что предприятия-монополисты стремятся к уничтожению конкуренции, чтобы укрепить свои экономические позиции и увеличить доход. Слияние предприятий, экономические сговоры крупных промышленников и торговцев способствуют ослаблению конкуренции и саморегулирующего свойства рынка.

Другой аргумент — сокращение числа относительно мелких товаропроизводителей, укрупнение производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, что позволяет резко сократить текущие издержки производства, установить более доступные цены для потребителей и тем самым устранить значительную часть конкурентов.

Многообразие рыночных элементов, структура производителей продукции и потребителей, их экономическая независимость и самостоятельность в производстве, торговле, тесная взаимосвязь спроса и предложения, т.е. вся совокупность элементов и особенностей товарного производства, вызывают необходимость дифференциации рынков.

Вся совокупность функций рынка может быть сгруппирована по видам деятельности его участников, направленной на удовлетворение соответствующих потребностей, от духовных до производственных, т.е. рынок вообще может быть представлен следующими типами.

Производственный рынок — составная часть рынка, удовлетворяющего потребности отраслей материального производства в средствах производства и личные потребности членов общества. В свою очередь, производственный рынок подразделяется на рынок средств производства и потребительский рынок.

Рынок рабочей силы — составная часть рынка, на котором осуществляется купля-продажа на договорных условиях между покупателем рабочей силы (работодателем) и продавцом (наемным работником).

Существуют также такие формы современного рынка, как финансовый рынок, рынок капитала, рынок ценных бумаг, рынок посреднических операций, рынок интеллектуальной продукции и т.п.

По территориальному признаку рынок может быть внутренним (местным, национальным)

и внешним (международным, мировым).

Сегментация рынка — это разделение рынка на сегменты по определенным признакам. Например, по категории покупателей, виду товара и т.п. *Сегмент рынка* — часть рынка товаров, основные потребители которых объединены общими интересами.

Процедура сегментации — это определение широких групп покупателей, объединенных общностью требований или интересов к определенному товару. Сегментация рынка — очень сложная и важная функция маркетинговой службы, которая занимается поиском сегментов рынка, конкурентоспособность которых может оцениваться с позиции соперничества для дальнейшего вытеснения ее с рынка. Единых методических рекомендаций по сегментации рынка нет, да и вряд ли в этом есть большая необходимость. Каждая организация, исходя из целей и задач, номенклатуры выпускаемой продукции и выполняемых услуг, должна вырабатывать индивидуальную стратегию развития организации при четкой отработке и увязке интересов товаропроизводителей и потребителей. Поэтому товаропроизводитель из большого множества способов выбирает такие, которые обеспечат производство наиболее выгодной продукции при достаточно высокой вероятности ее реализации по заданной цене и в установленных объемах. Правильная оценка рыночного сегмента — основа коммерческого успеха.

Емкость рынка — это предполагаемая величина предложения (потенциальная выручка) на конкретном рынке товаров при заданных уровне цен и объеме реализации за определенный промежуток времени, т.е. это произведение цены товара на объем его реализации.

Спрос — это экономическая категория, характерная для товарного производства и отражающая совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателей.

Величина спроса оценивается количеством конкретной продукции, объем которой может быть приобретен покупателем по установленной или договорной цене, т.е. это стоимостная оценка спроса, или спрос, умноженный на цену. Величина спроса может выступать как потенциальная выручка.

Закон спроса отражает зависимость между относительной ценой на товар и величиной спроса на него: рост спроса влияет на снижение цены, а сокращение спроса способствует росту цен на рынке.

Этот закон основывается на следующих положениях:

- удовлетворение спроса ограничено ценой. При высокой цене снижается уровень удовлетворения потребностей покупателя (спрос), что способствует возникновению излишка товаров на рынке и ведет к потерям в сфере производства;
- согласно принципу убывающей потребности товары, на которые спрос повышен, могут быть приобретены по высокой цене, но в ограниченном количестве. Затем спрос на эти товары со стороны покупателя падает и они могут быть приобретены только по сниженным ценам;
- эффект дохода заключается в том, что при снижении цен на конкретную продукцию появляется возможность приобрести этой продукции больше или расширить ассортимент и купить дополнительно другой товар.

Закон спроса не учитывает факторы, не связанные с изменением цен (появление новых и модных товаров, демографическая ситуация, рост денежных доходов населения). На снижение спроса влияет появление товаров-заменителей. Сопутствующая продукция, которая непосредственно связана с потреблением основной продукции, также оказывает влияние на спрос.

Предложение — это номенклатура продукции, представленной на рынке товаров продавцом (производителем или его представителем) для реализации по установленной или договорной цене. Существует несколько видов предложения: предложение инициативное, т.е. предложение о товаре, сделанное по инициативе продавца; предложение действующее, т.е. предложение, которое со стороны покупателя оформлено документально: заключена сделка между продавцом и покупателем на конкретную продукцию, в заданном объеме, по договорной цене, в оговоренный срок поставки (данная сделка предусматривает двустороннюю неустойку); предложение свободное, т.е. без обязательств (эта форма используется в основном для выяснения спроса).

Согласно закону предложения по мере роста предложения повышается цена. С позиции

потребителя этот закон выступает как сдерживающий фактор.

К факторам, влияющим на изменение величины предложения, относятся:

- а) стоимость ресурсов. Каждый элемент материальных и трудовых ресурсов зависит от роста цен и его удельного расхода на единицу продукции, трудоемкости изготовления и часовой ставки;
- б) внедрение современных технологических процессов;
- в) налоговая политика, направленная на повышение ставки налога;
- г) повышение конкурентоспособности аналогичной продукции у других производителей;
- д) рост количества продавцов.

Для взаимной заинтересованности покупателя и продавца устанавливаются равновесные цены, которые на графике кривых спроса и предложения находятся в точке пересечения этих кривых. При повышении цены за пределами равновесной цены возникает избыток, который увеличивается по мере роста цен. Для устранения избытка производитель снижает цену. Товарная политика, способствующая росту числа покупателей, называется *рыночным приспособлением*.

Эластичность спроса — это такое соотношение цены и объема реализации, при котором потери, возникающие в результате снижения цены или объема реализации, возмещаются дополнительной выручкой от увеличения объема реализации (или роста цен). Спрос неэластичен, если потери превышают величину дополнительной выручки. При единичной эластичности потери равны дополнительной выручке.

Таким образом, эластичность спроса на товары и услуги характеризуется условием, при котором темпы роста количества покупаемых товаров или услуг (спрос) опережают темпы снижения цены. Эластичность отсутствует, если темпы роста цен опережают темпы роста объема реализации.

Контрольные вопросы

1. Дайте определения понятий «национальный хозяйственный комплекс», «сфера экономики».
2. Что понимается под отраслями экономики, хозяйственными комплексами?
3. Назовите основные типы предприятий. Какие классификационные признаки являются наиболее важными?
4. Дайте определения понятий «рыночный спрос» и «рыночное предложение».
5. Какие факторы влияют на спрос и предложения?
6. Почему и как изменяется рыночное равновесие?

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
3. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 2002.

Дополнительная

1. *Грузинов В.* Экономика предприятия и предпринимательства. — М.: Софит, 1999.
2. Основы предпринимательского дела: Учебник / Под ред. Ю.Осипова, Е.Смирновой. — М.: БЕК, 1996.

ТЕМА 1.2. ПРОДУКТ, ТОВАР И УСЛУГИ

1.2.1. ПОНЯТИЕ ПРОДУКТА, ТОВАРА И УСЛУГ, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Товар — это продукт труда, произведенный для продажи, с целью обмена на другие продукты труда или деньги на рынке.

В процессе обмена у товара проявляются два свойства:

- свойство удовлетворять какие-либо человеческие потребности, быть полезным для потребителя, т.е. обладать общественной полезностью (потребительной стоимостью);
- свойство обмениваться на другой товар (деньги) в определенных пропорциях, т.е. обладать меновой стоимостью.

Современное маркетинговое понимание товара распространяется на все, что способно удовлетворить разнообразные людские потребности. Что же лежит в основе любого товара, каково его маркетинговое понимание? Продукт труда, произведенный фирмой, еще не товар. Он проходит длинный путь. Прежде всего он должен обладать определенным набором качественных характеристик: технико-экономических, соответствия предполагаемому назначению, экологичностью, эргономичностью, эстетичностью. Набор качественных характеристик отвечает на вопрос, какой продукт произведен. Но с точки зрения маркетинга важно не то, каким видит продукт производитель, а то, каким видит этот продукт потребитель. Поэтому качество — это то, что считает таковым потребитель. И поэтому необходимо формирование «образа» качества для разных потребителей и на различных рынках, что достигается маркетинговыми мерами поддержки.

Важнейшая из таких мер — принятие решения производителя об использовании марочного названия. *Марка* — имя, термин, знак, символ или их сочетание, предназначенное для идентификации товара и услуг одного продавца и дифференциации их от товаров и услуг другого продавца, конкурента. Если принято решение о выпуске марочного товара, то товар может иметь марку производителя; либо посредник присвоит ему частную марку (марка посредника). Далее, марочное название может быть индивидуальным, в этом случае применяется многомарочный подход для одной и той же категории товаров (например, стиральные порошки «Чир», «Тайд», «Ариэль» компании «Проктер энд Гэмбл»), либо коллективным для товарного семейства (например, зубная паста «Колгейт»).

В комплекс мер по поддержке включается также принятие решения фирмой об упаковке товара. *Упаковка* — разработка и производство вместилища или оболочки для данного товара. Различают внутреннюю упаковку (непосредственно вместилище товара) и внешнюю упаковку. Последняя служит защитой для внутренней упаковки и удаляется при подготовке товара к использованию. Упаковка выполняет ряд функций.

Прежде всего она идентифицирует товар и этим самым создает «образ» марки и производителя. Упаковка используется и как возможность для новаторства, реализации новых идей.

Немаловажное значение в комплексе маркетинговых мер отводится и такому элементу, как *маркировка товара*. Средствами маркировки являются этикетки, ярлыки, которые несут дополнительную информацию о данном товаре, описывая его, т.е. также осуществляется идентификация данного товара и его пропаганда.

Все эти элементы создают «образ» товара, отличный от другого товара, т.е. делают его товарной единицей. *Товарная единица* — обособленная целостность, характеризующаяся показателями качества, величины, цены, специфическим оформлением, марочным названием, упаковкой и маркировкой.

И, наконец, чтобы данная товарная единица окончательно превратилась в товар в маркетинговом смысле, необходимо использовать так называемые инструменты маркетинга. К ним относятся: грамотная реклама, налаженный сбыт, предусматривающий предоставление дополнительных услуг и выгод (бесплатная доставка, установка, наладка, обучение и т.д.), эффективное обслуживание, прочные связи с общественностью, гибкая политика цен.

В целом формулу товара в маркетинговом значении можно выразить следующим образом:

Товар = продукт + поддержка + инструменты маркетинга

Все товары, с которыми встречаются покупатели в бытовой и хозяйственной деятельности,

могут быть объединены в однородные группы по различным принципам.

Определяющим классификационным признаком является цель применения товара. Исходя из этого принципа все товары подразделяются на:

- товары, непосредственно предназначенные для удовлетворения личных потребностей людей, т.е. потребительские товары;
- товары, используемые для продолжения производства других товаров, или товары производственного назначения (средства производства).

В свою очередь, потребительские товары классифицируются еще по двум признакам. Первый признак — это степень долговечности или материальной осязаемости, т.е. характер потребления. В соответствии с этим признаком выделяют три категории потребительских товаров:

- товары краткосрочного пользования, применяются один или несколько раз (газета, спички, мыло);
- товары длительного пользования, применяются многократно (автомобили, холодильники, телевизоры);
- услуги — это действия, приносящие человеку полезный результат и удовлетворение. Они неосвязаемы и не могут быть транспортированы и упакованы.

Вторым признаком классификации потребительских товаров является поведение покупателя. В соответствие с этим признаком выделяются:

- товары повседневного спроса (продукты питания и др.);
- товары предварительного выбора (мебель, одежда и др.);
- товары особого спроса (галстук от фирмы «Диор»).

Товары производственного назначения в зависимости от степени их участия в процессе производства делятся на две группы:

- средства труда;
- предметы труда.

С точки зрения маркетингового подхода все товары могут быть подразделены на две группы: стандартизованные и дифференцированные товары.

Под *стандартизованным товаром* понимается товар, предлагаемый различными предприятиями, но воспринимаемый покупателями как однородный во всех случаях. Например, сельскохозяйственные продукты. Покупателей в данном случае не интересует, какое сельскохозяйственное предприятие вырастило эту продукцию.

Под *дифференцированным товаром* понимается товар, предлагаемый различными предприятиями и воспринимаемый покупателями как различный у каждого продавца.

Большинство из дифференцированных товаров продаются как фирменные товары. Под *фирменным товаром* понимается дифференцированный товар стандартного качества, который в стандартных количествах и упаковке продается под определенным наименованием на значительном сегменте рынка. Например, кроссовки «Адидас», кофе «Нестле».

Следует отметить, что от каждого конкретного покупателя зависит, воспринимает ли он данный товар как стандартизованный или как дифференцированный. Каждое предприятие может путем создания новых модификаций продукции, придания ей новых качеств попытаться дифференцировать свой товар с целью завоевания более прочных позиций на рынке.

1.2.2. ПОНЯТИЕ НОМЕНКЛАТУРЫ И АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ

Товарная политика предприятия предусматривает формирование товарного ассортимента.

Товарный ассортимент — группа товаров, тесно связанных между собой схожестью функционирования.

Ассортиментная политика предприятия является важным параметром воздействия на сбыт. Каждый товарный ассортимент требует особой стратегии. В большинстве предприятий работу с каждой ассортиментной группой товаров поручают отдельному лицу. Он принимает ряд решений относительно широты товарного ассортимента и товаров, его олицетворяющих. Товарный ассортимент считается «узким», если можно увеличить прибыль, дополнив его новыми товарами. И, наоборот, товарный ассортимент «широк», если прибыль можно увеличить, исключив из него ряд товаров. Широта ассортимента в значительной части определяется теми целями, которые

ставит перед собой предприятие. Если оно желает поставлять на рынок исчерпывающий ассортимент, добиваясь значительной доли товара данной группы на рынке, то товарный ассортимент будет широкий. Но если предприятие заинтересовано в высокой прибыльности своего бизнеса, оно будет иметь суженный ассортимент доходных товаров.

С течением времени происходит обновление и насыщение товарного ассортимента новыми товарами, что дает возможность предприятию:

- получить дополнительную прибыль, удовлетворяя возникшую потребность;
- попытаться удовлетворить дилеров, жалующихся на проблемы существующего ассортимента;
- обеспечить более высокий уровень использования существующих производственных мощностей;
- стать ведущей фирмой и не допустить появления новых конкурентов.

Товарная номенклатура — совокупность всех ассортиментных групп и товарных единиц, предлагаемых покупателям продавцом.

Товарную номенклатуру предприятия можно охарактеризовать с точки зрения широты, насыщенности, глубины и гармоничности.

Чем большее число товарных единиц входит в ассортиментную группу, тем более насыщена товарная номенклатура. Так, в ассортиментную группу «моющие средства» компании включается более 20 наименований различных стиральных порошков, в том числе «Тайд», «Чир», «Каскад», «Ариэль» и др. В то же время фирма может предложить несколько вариантов каждого из имеющегося наименования товара. Например, «Тайд» для ручной стирки и автомата, с разными ароматами и в разной упаковке, что свидетельствует о глубине товарной номенклатуры.

И, наконец, в зависимости от того, в одной или нескольких сферах действует данная фирма, стремясь завоевать прочную репутацию, можно говорить о большей или меньшей гармоничности между товарами различных ассортиментных групп.

1.2.3. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ

Система показателей объема продукции состоит из натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных показателей.

Продукты в их натурально-вещественной форме учитываются фирмами прежде всего в натуральных (физических) единицах измерения (шт., тонны, кв. м., количество клиентов и т.д.).

Если производится несколько разновидностей продукта, обладающего общностью основных потребительских свойств, в целях упрощения учета и технико-экономических расчетов фирма может использовать условно-натуральные единицы измерения (условные банки консервов, вес удобрений одного типа в пересчете на содержание основного питательного вещества и т.д.).

Трудовые показатели выражают объем производства во временных показателях — норма-часах, станко-часах, машино-сменах, человеко-днях, трудоднях и т.п.

Стоимостные показатели измеряют объем производства в денежных измерителях. В стоимостных показателях объем производства измеряется как валовая, товарная, реализованная и чистая продукция.

Валовая продукция (ВП) — это стоимость общего результата производственно-хозяйственной деятельности фирмы за определенный период, включая незавершенное производство (НП), а также работы и услуги, выполненные для себя (СП).

Товарная продукция (ТП) — это стоимость продукции, имеющей вид товара, включая готовую продукцию на складе.

Отгруженная продукция (ОП) — это продукция, отправленная покупателям независимо от того, оплачена она или нет. Определяется как разница остатков готовой продукции на складе фирмы:

$$ОП = О_{н.г} + ТП + О_{к.г}$$

Реализованная продукция (РП) — это стоимость проданной продукции или выручка от реализации. Это очень важный показатель, поскольку на его основе рассчитывается прибыль. В развитой рыночной экономике очень много товаров продается в кредит, т.е. с рассрочкой или отсрочкой платежа. Поэтому в объем реализации включается как продукция, за которую получены

деньги, так и дебиторская задолженность.

Чистая продукция (ЧП) — это стоимость реализованной продукции без учета материальных затрат (МЗ):

$$\text{ЧП} = \text{РП} - \text{МЗ}.$$

Для получения необходимого результата производственно-хозяйственной деятельности следует отметить важность тщательной проработки системы показателей объема продукции. В силу системных особенностей цели фирмы и цели подразделения фирмы могут не совпадать, потому система показателей результата должна обеспечивать соподчиненность интересов всех подразделений фирмы.

1.2.4. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ: ПОНЯТИЕ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, внедрения инноваций, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. В современных условиях конкуренция между предприятиями разворачивается главным образом на поле качества выпускаемой продукции.

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом, ГОСТ 15467–79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения»: «Качество — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением».

Покупатель считает качественной ту продукцию, которая отвечает условиям потребления независимо от того, какие специфические потребности ей предназначалось удовлетворять. По мере развития научно-технического прогресса и потребностей общества происходит формирование новых требований, и качественная продукция становится недостаточно качественной.

Действительно, совокупность свойств продукции может быть той же (т.е. качество не изменилось), но для потребителя эта продукция может быть неприемлемой.

Совокупность свойств не может быть плохой или хорошей вообще. Качество может быть только относительным. Если необходимо дать оценку качества продукции, то надо сравнить данный набор свойств (совокупность свойств) с каким-то эталоном. Эталоном могут быть лучшие отечественные или международные образцы, требования, закрепленные в стандартах или технических условиях. При этом применяется термин «уровень качества» (в зарубежной литературе — «относительное качество», «мера качества»).

Но любой документ или эталон узаконивает определенный набор свойств и характеристик лишь на какой-то период времени, а потребности непрерывно меняются, поэтому предприятие, изготавливая продукцию даже в точном соответствии с нормативно-технической документацией, рискует выпускать ее некачественной, не устраивающей потребителя.

Таким образом, основное место в оценке качества продукции или услуг отводится потребителю, а стандарты, законы и правила (в том числе и международные) лишь закрепляют и регламентируют прогрессивный опыт, накопленный в области качества.

Следовательно, качество как экономическая категория — это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре.

Потребности обычно выражаются в свойствах, в их сравнении с аналогичными свойствами базового, или эталонного, образца. Такими свойствами могут быть вес, габариты, производительность, цвет, надежность, долговечность и др. Все свойства продукции выделены в группы: показатели назначения (производительность, модность, диапазон измерения); показатели надежности и технологичности; показатели унификации и стандартизации; эстетические показатели; экономические показатели и др.

В зависимости от потребности используется тот или иной показатель или группа показателей. Так, в целях безопасности эксплуатации важен *показатель безотказности и надежности*; в целях экономии финансовых ресурсов — *показатель использования ресурсов*; в целях снижения затрат

на поддержание изделия в работоспособном состоянии — *долговечность*.

Показатели назначения характеризуют основную функциональную величину полезного эффекта от эксплуатации изделия.

Показатели надежности характеризуют изделия с точки зрения надежности в эксплуатации — безотказность, ремонтпригодность, долговечность и т.д.

Показатели технологичности — показатели, обеспечивающие рациональное использование материалов, средств труда и времени в процессе технологического цикла. Показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями. Все изделия могут быть подразделены на стандартные, унифицированные и оригинальные. Чем выше коэффициент стандартизации и унификации изделия, тем лучше с точки зрения производства и эксплуатации.

Экономические показатели отражают удобство эксплуатации изделия человеком. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс антропометрических, физиологических и психологических свойств человека. Эстетические показатели характеризуют композиционное совершенство изделия (сочетание цветов, выразительность формы).

Показатели транспортабельности отражают степень возможности транспортировки изделия различным транспортом без нарушения его свойств. Патентно-правовые показатели характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции. Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции. Показатели безопасности определяют степень безопасности эксплуатации и хранения изделия, т.е. обеспечивают безопасность при соблюдении условий эксплуатации, ремонта, простоя.

Указанные показатели в совокупности создают базу для сравнения с другой аналогичной продукцией, позволяют оценить их технический уровень.

В условиях рынка удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его *конкурентоспособностью*.

Таким образом, товары должны не только обладать набором технических, эстетических, эргономических и других свойств, но и отвечать условиям их реализации (цена, сроки поставки, сервис, престиж фирмы, реклама и т.д.). Конкурентоспособность продукции определяется комплексом потребительских (качественных и количественных) характеристик, позволяющих удовлетворять особые условия рынка. Конкурентоспособная продукция легко и быстро реализуется на рынке по наименее затратным каналам сбыта. Фактически товар проходит проверку на степень удовлетворения общественных потребностей. Они диктуются вкусами и предпочтениями определенной группы покупателей (сегментом рынка), поэтому понятие конкурентоспособности всегда конкретно. Коммерчески выгодный сбыт товара возможен лишь на конкретном рынке в определенных условиях конкуренции.

Каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности. В целом покупатели приобретают тот товар, который более полно соответствует общественным потребностям по сравнению с другими. Поэтому степень удовлетворенности покупателя товаром тоже складывается из совокупности мнений единичных покупателей и формируется еще в преддверии появления его на рынке, на любом этапе жизненного цикла изделия до момента утилизации. В это время и происходит острая конкурентная борьба за потребителя. Конкурентоспособность зависит от степени удовлетворенности покупателя товаром.

Конкурентоспособность товара определяется (в отличие от качества) только той совокупностью свойств, которые представляют несомненный интерес для определенной группы покупателей и обеспечивают удовлетворение данной потребности. Прочие характеристики и свойства продукции во внимание не принимаются. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен. Кроме того, один и тот же продукт может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и

неконкурентоспособен на внешнем, и наоборот.

Многие компании индустриально развитых стран (Японии, США, Франции, ФРГ) добиваются конкурентоспособности товаров лишь на внутреннем рынке, будучи уверенными в возможности сбыта своих товаров и на внешнем.

Таким образом, при неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может меняться в широких пределах, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, воздействия рекламы и на проявления других внутренних и внешних по отношению к товару факторов.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. За базу сравнения принимается либо потребность покупателя, либо образец. Обычно образец — это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем. Если за базу сравнения принимается потребность, то расчет единичного показателя конкурентоспособности можно проводить по формуле:

$$g_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{in}} \times 100\%,$$

где g_i — единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му параметру;
 Π_i — величина i -го параметра для анализируемой продукции;
 Π_{in} — величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью;
 n — количество анализируемых параметров. Если за базу сравнения принимается образец, то в знаменателе дроби следует поставить величину i -го параметра для изделия, принятого за образец.

Иногда параметры продукции не имеют физической меры. В этом случае для оценки характеристик используются методы оценки в баллах. Описанный метод (дифференциальный) позволяет лишь констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентности, но не отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем.

Комплексный метод основывается на применении групповых, обобщенных показателей. Так, например, расчет группового показателя по техническим параметрам производится по формуле:

$$I_{г.п} = \sum_{i=1}^n g_i \alpha_i,$$

где $I_{г.п}$ — групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам;
 g_i — единичный показатель конкурентоспособности по i -му техническому параметру;
 α_i — весомость i -го параметра в общем наборе технических параметров, характеризующих потребность;
 n — число параметров, участвующих в оценке.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

$$З (З_э) = З_e + \sum_{i=1}^T C_i,$$

где $З, З_э$ — полные затраты потребителя соответственно по сравниваемой продукции и эталону.
Полные затраты потребителя состоят из единовременных затрат на приобретение продукции ($З_e$) и средних суммарных затрат на эксплуатацию продукции (C_i);
 T — срок службы;
 i — год по порядку.

Смешанный метод позволяет выразить способность товара конкурировать в определенных условиях рынка через комплексный количественный показатель — коэффициент конкурентоспособности:

$$K_j = \sum_{i=1}^n \alpha_i (\Pi_{ij} / \Pi_{in})^{\beta_i},$$

$$ij=1$$

где $i = 1, \dots, n$ — число параметров продукции, участвующих в оценке;

$j = 1, \dots, n$ — виды продукции;

α_i — коэффициент весомости (значимости, предпочтительности) для покупателя i -го параметра по сравнению с остальными существенными параметрами продукции;

Π_{ij} — конкурентное значение i -го параметра для j -й продукции;

Π_{in} — желаемое значение i -го параметра, которое позволяет полностью удовлетворить потребность покупателя;

$\beta_i = +1$, если увеличение параметра Π_{ij} способствует росту конкурентоспособности продукции (например, надежности, производительности изделия и т.д.);

$\beta_i = -1$, если увеличение значения параметра Π_{ij} приводит к снижению конкурентоспособности продукции (например, вес, габарит, цена и др.).

Учитывая, что сумма «удельных весов» каждого из рассматриваемых показателей в общем объеме по каждому виду продукции не может превышать единицы, или 100%, необходимым условием для коэффициента значимости α_i является:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1.$$

Коэффициент конкурентоспособности учитывает лишь ту группу свойств товара, которая служит базой для сравнения. Тем не менее при его расчете рассматривается большая совокупность характеристик, которые в значительной мере определяют предпочтение покупателя: цена продажи, цена потребления, престиж фирмы, мощность, производительность, ресурс и др. Для перевода качественных показателей в количественные обычно принимается шкала перевода в баллах от 1 до 5.

Показатель конкурентоспособности важен для проектирования требуемых свойств изделия, установления цены, а также при решении других проблем.

Для оценки качества и конкурентоспособности изделий, по мнению специалистов, возможно применение балльной оценки, в соответствии с которой каждому качественному параметру изделия выставляется балл с учетом значимости этого параметра для изделия в целом и избранной для оценки шкалы — 5-, 10-, 100-балльной. После этого определяется средний балл изделия, характеризующий уровень качества в баллах. Стоимость одного среднего балла определяется путем деления цены изделия на средний балл:

$$P_{\sigma} = P / \bar{\sigma},$$

где P — цена изделия;

$\bar{\sigma}$ — средний балл изделия с учетом параметров качества.

Подобный расчет рекомендуется проводить при сравнительном анализе изделия для решения вопроса об их запуске в производство или эффективности предлагаемых качественных усовершенствований.

К параметрам качества могут быть отнесены как технико-экономические параметры, так и эстетические, соответствие моде и др. Для расчета цены новой продукции можно использовать формулу:

$$P_n = \frac{P_{\sigma}}{B_{\sigma}} B_n P_n,$$

где P_n — цена новой продукции, ден. ед.;

P_{σ} — цена базовой продукции, ден. ед.;

B_{σ} — сумма баллов, характеризующих параметры качества базовой продукции;

B_n — сумма баллов, характеризующих параметры качества новой продукции;

P_{σ}/B_{σ} — средняя цена одного балла, характеризующего параметры качества базовой продукции.

В некоторых отраслях промышленности, связанных с особыми условиями производства и требованиями к качеству продукции, например в электронной, как правило, не достигается стопроцентный выпуск годных изделий. Предприятия таких отраслей в планах предусматривают технологические потери, учитывающие этот процент. При повышении фактического выхода

годных изделий снижаются затраты на технологические потери.

Фактический выход годных изделий определяется как:

$$V_{г.ф} = \frac{q_{г}}{q_{к} \Delta N_{п}} \times 100\%,$$

где $q_{г}$ — количество изделий, изготовленных в отчетном периоде в соответствии с научно-технической документацией и сданных на склад;

$q_{к}$ — количество комплектов деталей, поступивших в отчетном периоде на операцию, принятую для данного вида изделий при определении величины технологического выхода в качестве начальной операции;

$N_{п}$ — изменение суммы остатков незавершенного производства на начало и конец отчетного периода, проведенных к начальной операции.

Тогда величина $100\% - V_{г.ф}$ будет соответствовать проценту затрат на продукцию, не удовлетворяющую ТУ.

Обобщающий показатель качества можно вычислить в виде:

$$K_{к} = \frac{C_{б} + C_{д} + C_{г}}{C_{ф}},$$

где $K_{к}$ — коэффициент качества;

$C_{б}$ — стоимость забракованной продукции в процессе производства, ден. ед.;

$C_{д}$ — стоимость дефектной продукции, за которую по рекламациям уплачен штраф, ден. ед.;

$C_{г}$ — стоимость продукции, подвергнутой гарантийному ремонту, ден. ед.;

$C_{ф}$ — стоимость продукции, фактически реализованной за отчетный период, ден. ед.

Чем ближе величина коэффициента качества к нулю, тем лучше работает предприятие.

Происходящий в России переход к рынку заставляет по-новому взглянуть на проблему качества и конкурентоспособности продукции. Если не сегодня, то завтра развитой конкурентный рынок будет диктовать уровень и динамику развития качества продукции. В связи с этим перед производителями продукции возникают задачи планирования и управления качеством, учета затрат, выбора более экономичного варианта достижения определенного уровня и наилучшего способа организации процесса обеспечения качества.

Все эти проблемы могут успешно решаться лишь при едином подходе к понятию качества, способов и методов его измерения. Такой подход может быть обеспечен лишь через внедрение системы стандартов качества на предприятии.

В новых условиях решение проблемы качества в России во многом будет зависеть от формирования системы стандартов качества как основы нормативно-правовой базы организации и функционирования систем управления качеством. Повышение их роли и значения в мировой практике вызвано стремлением выработки единого подхода к понятию «качественная продукция».

1.2.5. ПОНЯТИЕ СТАНДАРТОВ И СТАНДАРТИЗАЦИИ

Стандартизация — деятельность, направленная на достижение упорядочения в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного применения в отношении реально существующих и потенциальных задач. Эта деятельность проявляется в разработке, опубликовании и применении стандартов.

Стандарт — нормативный документ, разработанный на основе соглашения большинства заинтересованных сторон и утвержденный признанным органом (или предприятием), в котором устанавливаются общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся определенных объектов стандартизации, направленных на упорядочение и оптимизацию работы в определенной области.

Объектом стандартизации могут быть продукция, услуги и процессы, имеющие перспективу многократного воспроизведения и (или) использования. В стандартах регламентируются методы измерения, контроля и испытания продукции. Стандартизации подлежит и сам порядок разработки, согласования, утверждения и регистрации стандартов и технических условий. Именно в стандартах устанавливаются требования к выпускаемой продукции, соблюдение которых позволяет считать

эту продукцию качественной. Положения стандартов государственной системы стандартизации Российской Федерации применяются всеми предприятиями и организациями независимо от форм собственности. Стандарты могут носить как рекомендательный характер, так и обязательные требования ко всем объектам стандартизации.

С переходом к рынку изменился сам подход к организации и использованию системы стандартов. Организация работ по стандартизации стала более демократичной, проводится на добровольной основе (с участием всех заинтересованных сторон), а применение стандартов в большей части носит рекомендательный характер. Однако требования государственных стандартов РФ подлежат обязательному выполнению, если это связано с безопасностью жизни и здоровья людей, их имущества, охраной окружающей среды и т.д. Обязательными к применению на предприятиях и в организациях России являются также требования стандартов, которые включены в договоры на производство и поставку проектируемой продукции, и требования, предусмотренные законодательными актами Российской Федерации.

В Российской Федерации существуют следующие нормативные документы по стандартизации:

- государственные стандарты РФ (ГОСТ);
- отраслевые стандарты (ОСТ);
- технические условия (ТУ);
- стандарты предприятий и объединений, ассоциаций, концернов;
- стандарты научно-технических обществ и инженерных союзов, ассоциаций и других общественных организаций.

Государственная система стандартизации (ГСС) регламентирует процессы построения, изложения и распространения стандартов в Российской Федерации и включает пять основополагающих стандартов:

- 1) ГОСТ Р 1.0–92 ГСС РФ. Основные положения;
- 2) ГОСТ Р 1.2–92 ГСС РФ. Порядок разработки государственных стандартов;
- 3) ГОСТ 1.3–92 ГСС РФ. Порядок согласования, утверждения и регистрации технических условий;
- 4) ГОСТ Р. 1.4–92 ГСС РФ. Стандарты предприятия. Общие положения;
- 5) ГОСТ Р. 1.5–92. ГСС РФ. Общие требования к построению, изложению, оформлению и содержанию стандартов.

Существующая система стандартов преследует правовые и социально-экономические цели. Во-первых, в законодательном порядке обеспечивается защита интересов потребителя и государства в вопросах качества продукции, охраны окружающей среды, безопасности жизни и здоровья населения. Во-вторых, гарантируется техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции. В-третьих, система стандартов служит нормативно-технической базой социально-экономических программ и проектов.

Государственные стандарты обеспечивают также рациональное использование ресурсов за счет оптимизации всех видов работ, проводимых в системе качества, развития унификации, взаимозаменяемости продукции и процессов. Немаловажное значение имеет и дальнейшее развитие комплексности, которая предусматривает охват всех стадий производства, процессов и услуг системой стандартов в целях обеспечения стабильного выпуска продукции заранее определенного уровня качества.

Создание в России системы стандартов, соответствующих требованиям рыночной экономики, позволяет:

- значительно расширить круг заказчиков и потенциальных пользователей стандартов, существенно повысить заинтересованность и изменить мотивации их разработки, усиливая внимание к проблеме снижения издержек производства;
- превратить стандарты в практический инструмент борьбы за рынок потребителей;
- стимулировать в интересах потребителей использование стандартов для усиления конкуренции между производителями за более высокие потребительские свойства товаров;
- превратить стандарты в продукт демократического согласования (консенсуса) заинтересованных участников, что позволяет избежать диктата и обеспечивает заинтересованность в применении и соблюдении требований стандартов;

– создать необходимые условия конкурентоспособности и успешной работы на рынке.

Международная организация по стандартизации (ИСО) и Международная техническая комиссия (МЭК) разработали международные стандарты. Основное назначение международных стандартов — это создание на международном уровне единой методической основы для разработки новых и совершенствования действующих систем качества и их сертификации.

Система качества создается и внедряется на предприятии как средство, обеспечивающее проведение политики в области качества — достижение поставленных стратегических целей.

Система качества охватывает все жизненные циклы продукции. Типичные этапы жизненного цикла в своей совокупности образуют «петлю качества» (рис.1.2.1).



Рис.1.2.1. «Петля качества»

В соответствии с международными стандартами ИСО 9000 выделяются 11 этапов.

К основным функциям системы качества, распространяющимся на каждый этап «петли качества», относятся:

- планирование качества;
- управление качеством;
- обеспечение качества;
- улучшение качества.

Так, планирование качества включает в себя: определение требований к качеству продукции, ее оценку, выработку положений по улучшению качества, подготовку программы качества, планирование затрат на достижение необходимого уровня качества, проверок системы качества и др.

В состав процедур управления качеством входят: контроль качества, разработка и реализация мер корректирующего воздействия. Основная функция управления качеством — выявлять каждое отклонение от установленных требований к качеству, обусловленное проектированием продукции, соответствием продукции проекту и материально-техническим обеспечением.

Обеспечение качества включает в себя деятельность по созданию уверенности в выполнении требований к качеству продукции у руководства предприятием и деятельность, направленную на обеспечение уверенности потребителей, что все элементы системы качества функционируют в управляемых условиях.

Международный опыт организации систем качества на предприятиях отражен в стандартах МС ИСО 9004 — «Общее руководство качеством и элементы системы качества».

Стандарт рекомендует выбор основных элементов системы качества предприятия-изготовителя и определяет их место в общей системе руководства качеством. В основе организации

систем качества лежат шесть принципов:

- соответствия;
- документирования;
- единоначалия;
- подконтрольности;
- комплексности;
- законности.

Хорошо структурированная организационная система качества является залогом реализации функций и успешного общего руководства системой качества.

В зарубежных фирмах ответственным руководителем по общему руководству качеством является вице-президент компании. Его главная задача состоит в обеспечении требуемого уровня качества и поддержании уверенности потребителя в том, что все условия контракта на поставку продукции будут выполнены.

Принцип соответствия воплощается и в организации самой системы качества, т.е. в эффективности ее организации. Считается, что система качества соответствует своему назначению при выполнении следующих условий:

- работа ее элементов обеспечивает предупреждение и нейтрализацию причин, вызывающих снижение качества;
- выполняются требования потребителя к продукции;
- работа самой системы экономически оправданна.

Система качества документируется в соответствии с МС ИСО 90011. В документах подробно описываются процедуры по обеспечению качества, а для выполнения этих процедур разрабатываются инструкции.

Накапливаемый опыт в области обеспечения качества постоянно нуждается в осмыслении, анализе и систематизации. Вопросами этого опыта и юридическим его оформлением занимается Международная организация по стандартизации (ИСО). Основной задачей ИСО является разработка международных стандартов для содействия международной торговле, ликвидации «нетаможенных» барьеров, возникающих в силу действия различных национальных стандартов, изданных правительствами законов и правил.

В 1987 г. были одобрены и введены в действие пять международных стандартов серии ИСО 9000 на системы качества: МС ИСО 9000; МС ИСО 9001; МС ИСО 9002; МС ИСО 9003; МС ИСО 9004. В это же время Европейская организация по стандартизации выпустила Европейские стандарты Е N°29000 и Е N°29004, основные требования которых совпадают с требованиями международных стандартов к системам качества.

В настоящее время все развитые страны мира признают и используют международные стандарты для совершенствования действующих в фирмах систем качества.

В решении проблемы обеспечения качества выделяют пять этапов: индивидуальный контроль качества, цеховой контроль качества, контроль качества при приемке продукции, статистический контроль продукции (статистический контроль качества), комплексное управление качеством.

Контрольные вопросы

1. Объясните разницу между продукцией, продуктом и услугой.
2. Как классифицируются потребительские товары?
3. Перечислите основные показатели объема выпускаемой продукции.
4. Что больше — валовая или товарная продукция?
5. Какие показатели характеризуют качество и конкурентоспособность продукции?

Литература

Основная

1. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.М.Семенова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. — С.87–91.

Дополнительная

1. Экономика фирмы: Учебное пособие / Под ред. проф. О.И.Волкова, В.К.Скляренко. — М.: ИНФРА-М, 2000.

ТЕМА 1.3. ИМУЩЕСТВО И КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.3.1. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И СОСТАВ

Для осуществления своей деятельности предприятие должно располагать определенным набором экономических ресурсов (или факторов производства) — элементов, используемых для производства экономических благ. Все то, что предприятие имеет и использует в производственной деятельности, называется имуществом предприятия.

Особое значение для успеха производственной деятельности имеет наличие запаса ресурсов длительного пользования, или капитала.

Различаются две основные формы капитала: физический (материально-вещественный) капитал (машины, здания, сооружения, сырье и т.п.) и человеческий (общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт). Выделение трудовых ресурсов отражает все возрастающую роль человеческого фактора в развитии современного производства, особое значение инвестиций (капитальных вложений) в образование, профессиональную подготовку и т.п.

Имущество предприятия — материальные и нематериальные элементы, используемые предприятием в производственной деятельности.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). В процессе производственной и хозяйственной деятельности размер имущества предприятия может меняться.

Обычно имущество предприятия обособлено от имущества его учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим долгам, принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски хозяйственных партнеров или кредиторов в случае невыполнения предприятием каких-либо обязательств перед ними.

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

Имущество предприятия включает все виды ресурсов, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности.

Обычно в составе имущества выделяют материально-вещественные и нематериальные элементы.

К числу материально-вещественных элементов относятся земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, полуфабрикаты, готовые изделия, денежные средства.

Нематериальные элементы создаются в процессе жизнедеятельности предприятия. К ним относятся: репутация фирмы и круг постоянных клиентов, название фирмы и используемые товарные знаки, квалификация персонала, запатентованные способы производства, ноу-хау, авторские права, контракты и т.п., которые могут быть проданы или переданы.

Имущество предприятия является предметом изучения различных дисциплин: право исследует правовые аспекты существования, защиты, перехода прав собственности и обязательств; в анализе хозяйственной деятельности рассматривается эффективность использования различных видов имущества предприятия; в бухгалтерском учете отражается движение имущества и основных источников его формирования. В курсе экономики предприятия имущество рассматривается как экономический ресурс, использование которого обеспечивает успешную деятельность предприятия.

1.3.2. КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Капитал предприятия можно рассматривать с нескольких точек зрения. Прежде всего различают капитал реальный, т.е. существующий в форме средств производства, и капитал денежный, т.е. существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства.

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного или складочного капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия.

Заемный капитал — это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Особая роль на предприятии принадлежит уставному капиталу. Уставный капитал представляет собой совокупность средств (вкладов, взносов, долей), вложенных учредителями (участниками) в имущество предприятия при его создании в размерах, определенных учредительными документами.

Уставный капитал является первоначальным, исходным капиталом для предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой хозяйственной (производственной) деятельности и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия.

Рассмотрим особенности формирования уставного капитала акционерных обществ (АО). Уставный капитал АО представляет, с одной стороны, собственные средства общества как юридического лица, а с другой — сумму вкладов акционеров.

Уставный капитал должен состоять из некоторого числа акций разного вида с определенным номиналом. При выпуске акций каждой из них приписывается некоторая денежная стоимость, называемая паритетом или номинальной стоимостью. Эта стоимость показывает, какая часть стоимости уставного капитала приходится на одну акцию на момент оформления акционерного общества.

Обычно выпускается два вида акций: обыкновенные и привилегированные. Обыкновенные акции дают держателю право голоса на общем собрании акционеров, право на получение дивидендов, право на участие в разделе имущества АО в случае ликвидации.

Привилегированные акции не дают право голоса их владельцам, однако предоставляют им определенные гарантированные права, а именно:

- фиксированный процентный доход в виде дивидендов;
- получение дивидендов до их распределения на другие виды акций;
- предпочтительное право на получение своей доли средств в имуществе АО в случае ликвидации предприятия.

Уставный капитал отражается в двух основных документах АО: уставе общества и бухгалтерском балансе.

В оплату уставного капитала могут поступать как денежные, так и имущественные взносы. К имущественным взносам относятся:

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

Уставной капитал выполняет функцию гаранта имущественных прав акционеров в случае наступления форс-мажорных обстоятельств, так как уставный капитал является устойчивой величиной. Уставный капитал можно рассматривать как экономический фундамент акционерного общества. Уставный капитал в денежном выражении, как правило, используется на приобретение

зданий, сооружений, оборудования и других активов, которые не предназначены для продажи.

По российскому законодательству минимальный размер уставного капитала закрытого АО составляет 100-кратную сумму минимального размера оплаты труда, а открытого АО — 1000-кратную сумму минимального размера оплаты труда. Для регистрации АО необходимо представить в регистрирующий орган помимо учредительных документов справку из банка, подтверждающую оплату не менее 50% уставного капитала. Для этих целей до регистрации предприятия открывается накопительный счет для взносов учредителей в уставный капитал.

Если создается новое предприятие путем объединения капиталов учредителей, то важно оценить необходимый размер уставного капитала, который позволил бы акционерному обществу нормально функционировать и получать прибыль.

Расчет величины уставного капитала входит в проект бизнес-плана, осуществляется на основе необходимых технико-экономических и сметно-финансовых расчетов и предварительной оценки прибыльности проекта.

Размеры уставного капитала не являются неизменной (постоянной) величиной. Уставный капитал может изменяться по решению общего собрания акционеров, в связи с изменением размеров имущества АО.

Акционерное общество обязано ежегодно проводить оценку своих чистых активов. Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость таких активов окажется меньше уставного капитала, то АО обязано объявить и зарегистрировать уменьшение уставного капитала.

Если собрание акционеров приняло решение об изменении уставного капитала, то соответствующие изменения должны быть внесены в учредительные документы АО.

Изменение величины уставного капитала может быть связано с переоценкой имущества (основных фондов) предприятия в связи с инфляцией. В России, например, переоценка основных фондов АО проводилась на 1 июля 1992 г. и на 1 января 1994 г.

Увеличение уставного капитала в результате переоценки может осуществляться путем увеличения стоимости акций, выпущенных ранее, или с помощью дополнительного выпуска акций на сумму увеличения капитала.

Увеличение стоимости от переоценки недвижимости называют *излишком капитала*. Из излишков капитала не выплачиваются дивиденды. Они увеличивают общую стоимость капитала.

Капитал в материально-вещественном воплощении подразделяется на основной и оборотный капитал.

К основному капиталу относятся ресурсы длительного пользования такие как: здания, сооружения, машины, оборудование и т.п. Оборотный капитал расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т.п.), а также на оплату труда. Основной капитал служит в течение ряда лет, оборотный — полностью потребляется в течение одного цикла производства.

Основной капитал в большинстве случаев отождествляется с основными фондами (основными средствами) предприятия. Однако понятие основного капитала шире, так как кроме основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), представляющих его значительную часть, в состав основного капитала включается также незавершенное строительство и долгосрочные инвестиции — денежные средства, направленные на прирост запаса капитала.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение имущества предприятия, капитала предприятия.
2. По каким признакам капитал предприятия делится на собственный и заемный?
3. Назовите основные источники собственного и заемного капитала.
4. Что такое уставный капитал предприятия?
5. Дайте определение основного и оборотного капитала.

Литература

Основная

1. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.М.Семенова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. — С.87–91.

Дополнительная

1. Экономика фирмы: Учебное пособие / Под ред. проф. О.И.Волкова, В.К.Скляренко. — М.: ИНФРА-М, 2000.

РАЗДЕЛ 2

РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 2.1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1.1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: СОСТАВ И СТРУКТУРА

Каждое предприятие обладает уставным капиталом, который состоит из основных фондов и оборотных средств. Основные фонды в денежном выражении называются основными средствами.

Основные фонды (ОФ) — это часть производственных фондов, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму, переносит по частям стоимость на продукцию и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов.

Основные фонды являются важнейшей частью национального богатства, их правильное и рациональное использование — одно из главных условий повышения эффективности функционирования экономики.

С материально-вещественной стороны основные фонды — средства труда, включающие в себя единство орудий и условий труда. Очень важна роль орудий труда (от простейших инструментов до сложнейших машин и аппаратов), с помощью которых человек воздействует на предметы труда.

Предметы труда — то, на что направлен труд человека. Главная характеристика предметов труда — они потребляются сразу в процессе труда в одном производственном цикле.

Для успешного процесса труда необходимы также условия труда — это все, что создает необходимую обстановку для трудового процесса человека, без чего невозможна производительная деятельность.

Таким образом: орудия труда + условия труда = средства труда;

средства труда + предметы труда = средства производства.

Основные фонды можно разделить на две группы: производственные основные фонды, непосредственно участвующие в процессе производства; непроизводственные основные фонды, которые имеют косвенное отношение к производству и выполняют вспомогательную функцию — создание благоприятных условий для организации производства (объекты общественного питания, лечебные учреждения, жилой фонд, базы и дома отдыха, подсобные хозяйства и т.п., находящиеся на балансе предприятия).

Состав основных производственных фондов (ОПФ), объединенных в целом по народному хозяйству, отрасли, предприятию одинаков:

- производственные здания и сооружения;
- передаточные устройства;
- машины и оборудование, в том числе:
 - силовые машины и оборудование;
 - рабочие машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы;
- измерительные приборы и вычислительная техника;
- транспортные средства;
- производственный и некоторый хозяйственный инвентарь.

Состав основных производственных фондов образует в совокупности структуру фондов.

Примерная структура ОПФ в промышленности (%):

Всего ОПФ	100,0
Пассивная часть	46,5
В том числе: здания	26,7
сооружения	19,8
Активная часть	53,5
В том числе: передаточные устройства	10,3
силовые машины и оборудование	7,4
рабочие машины и оборудование	29,1

- Структура основных фондов непрерывно изменяется под воздействием ряда факторов:
- научно-технического прогресса (изменяется и количественный, и качественный состав используемых фондов);
 - технологии производства;
 - уровня концентрации производства.

2.1.2. ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В экономике основные фонды предприятия принято учитывать в стоимостных единицах измерения. Основные фонды в их денежном выражении называются *основными средствами*.

Оценка основных фондов предприятия может вестись: по первоначальной (балансовой) стоимости, восстановительной и остаточной стоимости. Расчет остаточной стоимости ОФ приведен в следующем параграфе.

Балансовая стоимость ОФ — это сумма первоначальных затрат на изготовление или приобретение каких-то средств труда, транспортировку, монтаж и другие затраты, связанные с их вводом в действие.

При длительном использовании ОФ, особенно в условиях высоких темпов инфляции, первоначальная стоимость ОФ перестает соответствовать ее реальной оценке. Поэтому для устранения искажающего влияния ценового фактора применяют оценку ОФ по их восстановительной стоимости, т.е. по стоимости их производства или приобретения в условиях и по ценам данного года.

На предприятии периодически проводится работа по переоценке имеющихся ОФ, преследующая следующие цели:

- получение полных и точных данных о наличии и структуре ОФ на предприятии;
- определение восстановительной стоимости ОФ;
- определение степени износа ОФ;
- обоснование условий учета издержек производства, т.е. себестоимости продукции, уровня рентабельности производства.

Для расчета экономической эффективности использования ОФ обычно используют оценку фондов по их среднегодовой стоимости (С). Величину С можно определить двумя методами.

По первому методу ввод и выбытие основных фондов приурочивается к середине месяца. Среднегодовая хронологическая стоимость основных фондов может быть определена по формуле:

$$C = (0,5 \times C_{\text{нг}} + \sum_{i=2}^n C_i + 0,5 \times C_{\text{кг}}) / 12,$$

где $C_{\text{нг}}$, $C_{\text{кг}}$ — соответственно стоимость основных фондов на начало (1 января) и конец (31 декабря) отчетного года;

C_i — суммарная стоимость основных фондов на 1-е число каждого месяца, начиная с февраля и кончая декабрем текущего года;

i — наименование месяца, начиная со 2-го (февраля);

n — количество месяцев в периоде.

По второму методу ввод и выбытие основных фондов приурочиваются к концу анализируемого периода:

$$C_{\text{ср.г}} = C_{\text{нг}} + \sum_{i=1}^n (C_{\text{вв}i} \times T_i) / 12 + \sum_{i=1}^m C_{\text{л}i} (12 - T_i) / 12,$$

где $C_{\text{вв}i}$, $C_{\text{л}i}$ — соответственно стоимость вводимых и выводимых (ликвидируемых) i -х основных фондов;

T — продолжительность эксплуатации введенных и ликвидированных основных фондов в рамках рассматриваемого отчетного года;

i — номер мероприятия по вводу и выбытию;

n, m — количество мероприятий по вводу и ликвидации ОФ.

Продолжительность эксплуатации вводимых и ликвидируемых ОФ учитывается в месяцах. Для введенных ОФ T равно полному количеству месяцев начиная с 1-го числа месяца, следующего за вводом их в эксплуатацию. Для ликвидируемых ОФ значение T исчисляется в полных месяцах до 1-го числа месяца, следующего за их выбытием.

По второму методу величина среднегодовой стоимости ОФ получается несколько заниженной. Величина ошибки ДС может быть определена по формуле:

$$ДС = (1/12) \times (C_{кг} - C_{нг}) / 2.$$

2.1.3. ИЗНОС И АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Средства на приобретение ОФ авансируются сразу целиком, но переносится эта стоимость на продукцию постепенно, по мере потребления фондов, по мере износа.

Процесс износа основных фондов и перенесение их стоимости на изготовленный с их помощью продукт называется амортизацией ОФ.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что непроизводственные фонды предприятия также подвержены износу, однако в отличие от производственных ОФ они не переносят свою стоимость на продукт, производимый на предприятии. Затраты на содержание непроизводственных ОФ покрываются за счет прибыли предприятия.

Износ ОФ бывает двоякого рода:

- физический износ, т.е. прямое снашивание ОФ, потеря первоначальных технических характеристик, потеря потребительских свойств;
- моральный износ, т.е. потеря потребительской стоимости и стоимости ОФ.

В свою очередь, моральный износ может выступать в двух формах.

Первая форма морального износа состоит в том, что средства труда теряют часть своей стоимости, так как новые средства труда (машины, оборудование) такой же конструкции производятся дешевле и переносят соответственно меньшую стоимость на готовый продукт.

Вторая форма морального износа — следствие создания новых, более экономичных и производительных машин, в результате чего на единицу производимой продукции не только переносится меньшая величина стоимости, но и достигается экономия живого труда, т.е. теряется потребительная стоимость ОФ и их стоимость (как правило, это связано с воздействием на производство научно-технического прогресса).

Затраты, связанные с амортизацией ОФ, относятся к постоянным издержкам производства. Однако здесь есть доля допущения, так как перенос стоимости ОФ на продукцию в действительности происходит неравномерно.

На практике наиболее широко используют следующие методы исчисления амортизации.

Линейная амортизация. Данный подход к определению ежемесячной амортизации предполагает равномерный износ ОФ. Ежегодная (ежемесячная) амортизация (A_M) единицы основных фондов определяется по формуле:

$$A_M = C_{п} \times n,$$

где $C_{п}$ — первоначальная стоимость ОФ;

n — норматив ежемесячных отчислений.

При линейном методе норматив (n) рассчитывается следующим образом:

$$n = 1/T,$$

где T — срок полезного использования основных средств (в месяцах).

Нелинейная амортизация. Ежемесячная амортизация (A_M) единицы основных фондов определяется по формуле:

$$A_M = C_{ост} \times n,$$

где $C_{ост}$ — остаточная стоимость ОФ;

n — норматив ежемесячных отчислений.

Норматив (n) при нелинейном методе рассчитывается следующим образом:

$$n = 2/T,$$

где T — срок полезного использования основных средств (в месяцах).

Из периодических амортизационных отчислений на предприятии создается амортизационный фонд для целевого накопления, для восстановления и воспроизводства ОФ.

На предприятии наряду с основными оценками ОФ ведут учет остаточной стоимости ОФ. Часто эта оценка нужна при реализации ненужных фондов или при их списании. Остаточная стоимость ОФ — это полная стоимость ОФ с учетом ее перенесенной части, добавленной за счет капитального ремонта и модернизации фондов.

2.1.4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ПОНЯТИЕ, СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Показатели использования основных фондов условно делятся на две группы:

- общие или стоимостные;
- частные, в основном натуральные.

Из первой группы чаще всего используется показатель рентабельности производства, показывающий, насколько эффективно использует предприятие основной и оборотный капитал, т.е. общая рентабельность (P , %).

Показатель рентабельности производства помимо эффективности использования ОПФ еще показывает и эффективность использования оборотных средств.

Для анализа качественного использования ОФ необходимо определять другие показатели, среди которых в первую очередь можно выделить фондоотдачу. Фондоотдача (Φ_0) показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, затраченного на ОПФ, насколько эффективно они используются на предприятии.

Можно рассчитать обратный показатель фондоотдачи — фондоемкость (Φ_e), он показывает долю затрат на ОФ, приходящихся на выпуск 1 руб. валовой продукции (реализованной продукции).

Фондоотдача, рассчитанная как отношение стоимости валовой продукции (ВП) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов ($ОПФ_{ср.г}$), может быть рассчитана по формуле:

$$\Phi_0 = ВП/ОПФ_{ср.г} = (ВП/Ч)/(ОПФ_{ср.г}/Ч) = \text{выработка} / \text{фондовооруженность труда},$$

где $Ч$ — среднесписочная численность рабочих.

Фондоотдача увеличивается при условии, если темпы роста выработки (производительности) опережают темпы роста фондовооруженности труда.

Показатель фондоемкости продукции используется в основном при обосновании темпов и пропорции расширенного воспроизводства, оценке эффективности отраслевой структуры и размещении производства, ценообразовании и определении перспективной потребности в основных производственных фондах.

В общем виде фондоемкость отражает стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. произведенной продукции. Она является обратным показателем фондоотдачи, т.е.:

$$\Phi_e = 1/\Phi_0.$$

В зависимости от участия основных производственных фондов в выпуске продукции фондоемкость бывает трех видов.

Прямая фондоемкость продукции учитывает стоимость основных производственных фондов конкретного предприятия, например, стоимость основных производственных фондов автомобильного завода.

Косвенная фондоемкость продукции включает только ту стоимость основных производственных фондов, которые функционируют на предприятиях-смежниках и косвенно участвуют в создании комплектующих изделий для конкретного предприятия. Так, сопряженными предприятиями для автомобильного завода являются металлургические заводы, заводы приборостроения и нефтехимической отрасли и т.п.

Полная фондоемкость продукции — это суммарная величина прямой и косвенной фондоемкости. Например, в автомобильной промышленности стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на 100 тыс. руб. продукции, составляет 30 тыс. руб. (прямая фондоемкость). Однако технология изготовления продукции автомобилестроения связана с затратами не только живого, но и овеществленного труда (средства и предметы труда, с помощью которых изготов-

ливается продукция для автомобильной промышленности — металлургия, приборостроение и т.п.) — это косвенная фондоемкость. С учетом ее величины полная фондоемкость продукции автомобилестроения составляет 152 тыс. руб. на 100 тыс. руб. продукции.

Приростная фондоемкость — это отношение прироста стоимости основных производственных фондов за определенный период (месяц, квартал, год) к приросту продукции за этот же период. Используется для установления причин, влияющих на уровень фондоемкости в исследуемом периоде.

Расчет *удельной фондоемкости* по каждому наименованию продукции многономенклатурного производства сопряжен с определенными трудностями. Поэтому всю номенклатуру выпускаемой продукции группируют на основе подобия тех или иных классификационных признаков. В каждой группе выделяется типовой представитель, для которого рассчитывается удельная фондоемкость.

Стоимость основных производственных фондов различных подразделений предприятия определяется методом прямого дифференцированного расчета удельной фондоемкости единицы продукции. Удельная фондоемкость единицы продукции — это произведение удельной фондоемкости работ на станкоемкость изделия. Удельная фондоемкость работ определяется путем деления стоимости основных производственных фондов предприятия на станкоемкость годовой программы.

Данный метод состоит в последовательном установлении стоимости всех элементов основных производственных фондов, приходящейся на производство единицы работ и продукции. При этом расчет ведется с предшествующей стадии процесса изготовления продукции на последующую с выходом на заключительную технологическую операцию.

Производственный процесс по своей внутренней структуре и содержанию неоднороден. Он может быть разбит на большое число составляющих, т.е. частных процессов, каждый из которых отличается формой и своеобразием его организации.

Информация о распределении стоимости основных производственных фондов не может служить основанием для прогнозирования перспективной потребности или оценки излишней стоимости основного капитала, так как полученные результаты характерны для условий производства, сложившихся на момент расчета, и учитывают все негативные отклонения, связанные с использованием основных производственных фондов.

Следовательно, реальная на данный момент и перспективная потребность в основных производственных фондах (как и их излишек) должна основываться на нормативной удельной фондоемкости единицы продукции для каждого года перспективного периода, поскольку рынок требует конкурентоспособной продукции, для которой необходима более совершенная технология производства по сравнению с той, которую использует конкурент.

Контрольные вопросы

1. Основные фонды: понятие и назначение.
2. Показатели, характеризующие состав и структуру основных производственных фондов.
3. Износ, восстановление и замена оборудования.
4. Виды стоимостной оценки основных фондов.
5. Методы расчета норм амортизации.
6. Основные показатели использования основных производственных фондов.
7. Взаимосвязь и влияние производительности труда на фондоотдачу.
8. Полная и прямая фондоемкость.
9. Удельная фондоемкость.

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
3. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юрист, 2002.

Дополнительная

1. *Яковенко А.С.* Основные средства предприятия. — М.: ОАО «АКЦИ Экономика и жизнь», 1997.

ТЕМА 2.2. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2.1. ПОНЯТИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОСТАВ, СТРУКТУРА, НАЗНАЧЕНИЕ

Непременным условием осуществления предприятием хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств (оборотного капитала). *Оборотные средства* — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Оборотные средства предприятия существуют в сфере производства и в сфере обращения. Оборотные производственные фонды и фонды обращения подразделяются на различные элементы, составляющие материально-вещественную структуру оборотных средств.

Оборотные производственные фонды включают:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

Производственные запасы — это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно, в свою очередь, выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления — это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов — это неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства;
- средства в расчетах с потребителями продукции.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется *структурой оборотных средств*. Так, в воспроизводственной структуре соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения составляет в среднем 4:1. В структуре производственных запасов в среднем по промышленности основное место (около 97%) занимают сырье и основные материалы, значительно ниже (около 3%) доли запасных частей и тары. Сами производственные запасы имеют более высокий удельный вес в топливно- и материалоемких отраслях. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.

Указанные элементы оборотных средств группируются различным образом. Обычно выделяют две группы, различающиеся по степени планирования: нормируемые и ненормируемые оборотные средства. *Нормирование* — это установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия. К числу нормируемых оборотных средств обычно относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция. Фонды обращения обычно ненормируемые.

Среди источников, используемых для формирования оборотных средств, выделяют

собственные, заемные и привлеченные средства.

Общий размер собственных оборотных средств устанавливается предприятием самостоятельно. Обычно он определяется минимальной потребностью средств для образования необходимых запасов товарно-материальных ценностей, для обеспечения планируемых объемов производства и реализации продукции, а также для осуществления расчетов в установленные сроки.

В процессе финансового планирования предприятие учитывает прирост и сокращение нормативов собственных оборотных средств, определяемых как разница между нормативами на конец и начало планируемого периода. Прирост норматива собственных оборотных средств финансируется в первую очередь за счет собственных ресурсов.

Наряду с прибылью для пополнения собственных оборотных средств используются так называемые устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным средствам. Устойчивыми называются пассивы, которые постоянно используются предприятием в обороте, хотя не принадлежат ему (например, резерв предстоящих платежей, минимальной задолженности рабочим и служащим по заработной плате, по взносам на социальное страхование и т.п.).

В качестве устойчивых пассивов служат нормальная, переходящая из месяца в месяц задолженность по заработной плате и отчислениям по социальному страхованию, остаток средств ремонтного (резервного) фонда, средства потребителей по залогам за возвратную тару, резерв предстоящих платежей. Поскольку эти средства постоянно находятся в обороте предприятия и их размер на протяжении года существенно колеблется, в качестве источника формирования приравненных оборотных средств используется их минимальная сумма в данном году.

В течение года потребность предприятий в оборотных средствах может изменяться, поэтому нецелесообразно полностью формировать оборотные средства за счет собственных источников. Это привело бы к образованию излишков оборотных средств в отдельные моменты и ослаблению стимулов к их экономичному использованию. Поэтому предприятие использует для финансирования оборотных средств *заемные средства*.

Дополнительная потребность в оборотных средствах, обусловленная временными нуждами, обеспечивается краткосрочными кредитами банка.

Кроме собственных и заемных средств в обороте предприятия находятся *привлеченные средства*. Это кредиторская задолженность всех видов, а также средства целевого финансирования до их использования по прямому назначению.

2.2.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ

Определение потребности предприятия в собственных оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования, т.е. определения *норматива оборотных средств*.

Целью нормирования является определение рационального размена оборотных средств, привлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения.

Потребность в оборотных средствах определяется предприятием при составлении финансового плана.

Величина норматива не является постоянной. Размер собственных оборотных средств зависит от объема производства, условий снабжения и сбыта, ассортимента производимой продукции, применяемых форм расчетов.

При исчислении потребности предприятия в собственных оборотных средствах необходимо учитывать следующее. Собственными оборотными средствами должны покрываться потребности не только основного производства для выполнения производственной программы, но и подсобного и вспомогательного производств, жилищно-коммунального хозяйства и других хозяйств, не относящихся к основной деятельности предприятия и не состоящих на самостоятельном балансе, а также для капитального ремонта, осуществляемого собственными силами. На практике, однако, часто учитывают потребность в собственных оборотных средствах только для основной деятельности предприятия, тем самым занижая эту потребность.

Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена смета затрат на производство продукции (работ, услуг) на планируемый период. При этом для предприятий с несезонным характером производства за основу расчетов целесообразно брать данные IV квартала, в котором объем производства, как

правило, наибольший в годовой программе. Для предприятий с сезонным характером производства — данные квартала с наименьшим объемом производства, поскольку сезонную потребность в дополнительных оборотных средствах обеспечивают краткосрочные ссуды банка.

Для определения норматива принимается во внимание среднесуточный расход нормируемых элементов в денежном выражении. По производственным запасам среднесуточный расход рассчитывается по соответствующей статье сметы затрат на производство; по незавершенному производству — исходя из себестоимости валовой или товарной продукции; по готовой продукции — на основании производственной себестоимости товарной продукции.

В процессе нормирования устанавливаются частные и совокупный нормативы.

Процесс нормирования состоит из нескольких последовательных этапов. Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств. *Норма* — это относительная величина, соответствующая объему запаса каждого элемента оборотных средств. Как правило, нормы устанавливаются в днях запаса и означают длительность периода, обеспечиваемого данным видом материальных ценностей. Например, норма запаса составляет 24 дня. Следовательно, запасов должно быть ровно столько, сколько обеспечит производство в течение 24 дней.

Норма запаса может устанавливаться в процентах или в денежном выражении к определенной базе.

Далее, исходя из нормы запаса и расхода данного вида товарно-материальных ценностей определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств. Так определяются *частные нормативы*.

К частным относятся нормативы оборотных средств в производственных запасах сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП); в незавершенном производстве и полуфабрикатах собственного производства; в расходах будущих периодов; готовых изделиях.

Рассчитывается норматив отдельного элемента оборотных средств и, наконец, определяется совокупный норматив путем сложения частных нормативов. Таким образом, *норматив оборотных средств* представляет собой денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

Применяются следующие основные методы нормирования оборотных средств: прямого счета, аналитический, коэффициентный.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод, будучи очень трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятий (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии). Но это позволяет наиболее точно рассчитать потребность предприятия в оборотных средствах.

Аналитический метод применяется в том случае, когда в планируемом периоде не предусмотрено существенных изменений в условиях работы предприятия по сравнению с предшествующим. В этом случае расчет норматива оборотных средств осуществляется укрупненно, учитывая соотношение между темпами роста объема производства и размером нормируемых оборотных средств в предшествующем периоде. При анализе имеющихся оборотных средств их фактические запасы корректируются, излишние исключаются.

При *коэффициентном методе* новый норматив определяется на базе норматива предшествующего периода путем внесения в него изменений с учетом условий производства, снабжения, реализации продукции (работ, услуг), расчетов.

Аналитический и коэффициентный методы применимы на тех предприятиях, которые функционируют более года, в основном сформировали производственную программу, организовали производственный процесс и не располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

На практике наиболее распространен метод прямого счета. Преимуществом этого метода является достоверность, позволяющая наиболее точно рассчитать частные и совокупный

нормативы.

Особенности различных элементов оборотных средств определяют специфику их нормирования. Рассмотрим основные методы нормирования важнейших элементов оборотных средств: материалов (сырья, основных материалов и полуфабрикатов), незавершенного производства и готовой продукции.

Норматив оборотных средств по запасам сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов исчисляется на основании их среднего однодневного расхода (Р) и средней нормы запаса в днях.

Однодневный расход определяется путем деления затрат на определенный элемент оборотных средств на 90 дней (при равномерном характере производства — на 360 дней).

Средняя норма оборотных средств определяется как средневзвешенная величина, исходя из норм оборотных средств на отдельные виды или группы сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов и их однодневного расхода.

Норма оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем (Т), страховом (С), транспортном (М), технологическом (А) и подготовительном (Д) запасах.

Текущий запас — основной вид запаса, необходимый для бесперебойной работы предприятия между двумя очередными поставками. На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов по договорам и объем их потребления в производстве. Норма оборотных средств в текущем запасе обычно принимается в размере 50% среднего цикла снабжения, что обусловлено поставкой материалов несколькими поставщиками и в разные сроки.

Страховой запас — второй по величине вид запаса, который создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении и обеспечивает непрерывную работу предприятия. Страховой запас принимается, как правило, в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоев в поставках.

Транспортный запас создается в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота на предприятиях, удаленных от поставщиков на значительные расстояния.

Технологический запас создается в случаях, когда данный вид сырья нуждается в предварительной обработке, выдержке для придания определенных потребительских свойств. Этот запас учитывается в том случае, если он не является частью процесса производства. Например, при подготовке к производству некоторых видов сырья и материалов необходимо время на подсушку, разогрев, размол и т.д.

Подготовительный запас связан с необходимостью приемки, разгрузки, сортировки и складирования производственных запасов. Нормы времени, необходимого для этих операций, устанавливаются по каждой операции на средний размер поставки на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Норматив оборотных средств в запасах сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов (Я), отражающий общую потребность в оборотных средствах по этому элементу производственных запасов, исчисляется как сумма норм оборотных средств в текущем, страховом, транспортном, технологическом и подготовительном запасах. Полученная общая норма умножается на однодневный расход по каждому виду или группам материалов:

$$Я = Р (Т + С + М + А + Д).$$

В производственных запасах нормируются также оборотные средства в запасах вспомогательных материалов, топлива, тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др.

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла, себестоимости продукции и характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции непосредственно влияет на величину незавершенного производства: чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного производства. Изменение состава производимой продукции по-разному влияет на величину незавершенного производства. При повышении удельного веса продукции с

более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот.

Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства. Чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении. Рост себестоимости продукции влечет увеличение незавершенного производства.

Объем незавершенного производства прямо пропорционален продолжительности производственного цикла. Производственный цикл включает время производственного процесса, технологический запас, транспортный запас, время накопления полуфабрикатов перед началом следующей операции (оборотный запас), время нахождения полуфабрикатов в запасе для гарантии непрерывности процесса производства (страховой запас). Продолжительность производственного цикла равна времени с момента первой технологической операции до приемки готового изделия на складе готовой продукции. Сокращение запасов в незавершенном производстве способствует улучшению использования оборотных средств за счет сокращения длительности производственного цикла.

Для определения нормы оборотных средств по незавершенному производству необходимо знать степень готовности изделий. Ее отражает так называемый *коэффициент нарастания затрат*.

Все затраты в процессе производства подразделяются на единовременные и нарастающие. К *единовременным* относятся затраты, производимые в самом начале производственного цикла, — затраты сырья, материалов, покупных полуфабрикатов. Остальные затраты считаются *нарастающими*. Нарастание затрат в процессе производства может происходить равномерно и неравномерно.

Норматив оборотных средств на готовую продукцию определяется как произведение нормы оборотных средств и однодневного выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости.

Норма запаса устанавливается в зависимости от времени, необходимого:

- на подбор отдельных видов изделий и их комплектования в партии;
- на упаковку и транспортировку продукции со склада поставщиков до станции отправителя;
- на погрузку.

Совокупный норматив оборотных средств на предприятии равен сумме нормативов по всем их элементам и определяет общую потребность хозяйствующего субъекта в оборотных средствах. Общая норма оборотных средств устанавливается путем деления совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале, по данным которого рассчитывалась норма.

К ненормируемым оборотным средствам сферы обращения относятся средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности и прочих расчетах. Хозяйствующие субъекты имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью системы кредитования и расчетов.

2.2.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое положение предприятия находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, поэтому предприятия заинтересованы в организации наиболее рационального их движения и использования.

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

Под *оборачиваемостью оборотных средств* понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента их приобретения (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на различных предприятиях, что зависит от их отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли — от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: длительностью одного оборота в днях, количеством оборотов за определенный период (коэффи-

циент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Длительность одного оборота оборотных средств исчисляется по формуле:

$$O = C \times T / Д,$$

где O — длительность оборота, дни;

C — остатки оборотных средств (средние или на определенную дату), руб.;

T — объем товарной продукции, руб.;

Д — число дней в рассматриваемом периоде, дни.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Количество оборотов за определенный период или коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K_0) исчисляется по формуле:

$$K_0 = T / C.$$

Чем выше при данных условиях коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент загрузки средств в обороте (K_3), обратный коэффициенту оборачиваемости, определяется по формуле:

$$K_3 = C / T.$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель *отдачи оборотных средств*, который определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам.

Изменение оборачиваемости средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление. При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении — в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Высвобождение оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. *Абсолютное высвобождение* имеет место, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период. *Относительное высвобождение* оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять.

К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Учитывая эти и другие факторы, предприятие может использовать внутренние резервы рационализации движения оборотных средств.

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

Контрольные вопросы

1. Особенности формирования оборотных средств.
2. Классификация оборотных средств на оборотные фонды и фонды обращения и их натурально-вещественное содержание.
3. Стадии кругооборота оборотных средств.

4. Структура оборотных средств.
5. Классификация оборотных средств.
6. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства.
7. Нормирование расхода материальных ресурсов.
8. Нормирование оборотных средств в производственных запасах.
9. Показатели использования оборотных средств.

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
3. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 2002.

Дополнительная

ТЕМА 2.3. ТРУД НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.3.1. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ СОСТАВ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Создание производства всегда связано с людьми, работающими на предприятии. Правильные принципы организации производства, оптимальные системы и процедуры играют важную роль. Однако производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотиваций, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению.

В то же время трудовые отношения — едва ли не самая сложная проблема предпринимательства, особенно когда коллектив предприятия насчитывает десятки, сотни и тысячи человек. Трудовые отношения охватывают широкий круг проблем, связанных с организацией трудового процесса, подготовкой и набором кадров, выбором оптимальной системы заработной платы, созданием отношений социального партнерства на предприятии.

Персонал (трудовой персонал) предприятия — основной состав квалифицированных работников предприятия, фирмы, организации.

Обычно трудовой персонал предприятия подразделяют на производственный персонал и персонал, занятый в непроизводственных подразделениях.

Производственный персонал — работники, занятые в производстве и его обслуживании, — составляет основную часть трудовых ресурсов предприятия. В соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР), введенным в действие с 1 января 1996 г. постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. №367, производственный персонал подразделяется на две основные группы: рабочие и служащие.

Самая многочисленная и основная категория производственного персонала — *рабочие* предприятия — лица (работники), непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию производственных услуг и перемещению грузов. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К основным относятся работники, непосредственно создающие товарную (валовую) продукцию предприятий и занятые в технологических процессах, т.е. изменяющие формы, размеры, положение, состояние, структуру, физические, химические и другие свойства предметов труда.

К вспомогательным относятся рабочие, обслуживающие оборудование и рабочие места в производственных цехах. Вспомогательные рабочие, в свою очередь, могут подразделяться на функциональные группы: транспортную, погрузочную, контрольную, ремонтную, инструментальную, хозяйственную, складскую и т.п.

В группе служащих выделяют такие категории работающих, как руководители, специалисты и собственно служащие.

К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятий, их структурных подразделений и их заместители по должностям ОКПДТР, имеющие код категории 1: директора, начальники, управляющие, менеджеры, главные специалисты (главный бухгалтер, главный механик и т.д.).

К специалистам относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими работами, в частности, инженеры, нормировщики, экономисты, бухгалтеры, юристы и т.д. (код категории 2).

Служащие — это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание: делопроизводители, водители, кассиры, табельщики, учетчики и т.д. (код категории 3).

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует *структуру кадров (персонала)* предприятия, цеха, участка. Структура кадров также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.п.

Профессионально-квалификационная структура персонала складывается по принципу

профессионального и квалификационного разделения труда. Под *профессией* понимают вид трудовой деятельности, требующий определенных знаний и практических навыков. В пределах профессии выделяют специальности — вид деятельности, требующий дополнительных знаний и навыков для выполнения работы на конкретном участке производства (например, профессия токарь, а специальности — токарь-расточник, токарь-карусельщик).

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации. *Квалификация* характеризует меру овладения работниками данной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории являются также и показателями, характеризующими уровень сложности работ.

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных.

Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1-й, 2-й, 3-й категории и без категории.

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

Под влиянием научно-технического прогресса происходит изменение численности и удельного веса отдельных профессий и профессиональных групп производственного персонала. Численность инженерно-технических работников и специалистов увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с ростом численности рабочих при относительной стабильности удельного веса руководителей и технических исполнителей. Рост числа этих категорий работников обусловлен расширением и совершенствованием производства, его технической оснащенности, изменением отраслевой структуры, появлением рабочих мест, на которых необходима инженерная подготовка, а также возрастающей сложностью выпускаемой продукции. Очевидно, что подобная тенденция сохранится и в будущем.

Потребность в кадрах планируется отдельно по группам и категориям работающих. Наиболее распространены методы расчета потребности в рабочих кадрах по трудоемкости производственной программы и по нормам обслуживания.

Первый метод используется при определении численности рабочих, занятых на нормируемых работах. Для этого рассчитываются их явочный и среднесписочный составы.

Явочное число рабочих в смену ($P_{яв}$) — это нормативная численность рабочих для выполнения сменного производственной задания:

$$P_{яв} = T_p / T_{см} N D,$$

где T_p — трудоемкость производственной программы в плановом периоде;

$T_{см}$ — длительность смены, нормо-часы;

N — число рабочих смен, суток;

D — число суток работы предприятия в плановом периоде;

K — коэффициент перевыполнения норм в плановом периоде.

Среднесписочное число рабочих рассчитывается либо по коэффициенту среднесписочного состава, либо по планируемому проценту невыходов на работу.

Коэффициент по выбытию кадров ($K_{в}$) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период времени, к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_{в} = P_{ув} / P,$$

где $P_{ув}$ — численность уволенных работников, чел.;

P — среднесписочная численность персонала, чел.

Коэффициент постоянства кадров — это отношение численности работников, состоящих в списочном составе весь отчетный год, к среднесписочной численности работников за год. При этом из списочной численности на 1 января исключаются выбывшие в течение года по всем причинам (кроме перевода в другие организации), но не исключаются выбывшие из числа принятых в отчетном году.

Коэффициент стабильности кадров ($K_{с}$) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях:

$$K_c = (1 - P_{ув}) / (P + P_{п}),$$

где $P_{ув}$ — численность работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.;

P — среднесписочная численность работающих на данном предприятии в период, предшествующий отчетному, чел.;

$P_{п}$ — численность вновь принятых за отчетный период работников, чел.

Коэффициент текучести кадров (K_T) определяется делением численности работников предприятия (цеха, участка), выбывших или уволенных за данный период времени, на среднесписочную численность за тот же период:

$$K_T = P_B / P,$$

где P_B — численность выбывших или уволенных работников, чел.;

P — среднесписочная численность персонала, чел.

Численность рабочих, занятых на ненормируемых работах, определяется вторым методом — по нормам обслуживания, численность ИТР и служащих — по штатному расписанию.

Коллектив предприятия по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной: увольняются одни работники, принимаются другие.

Более точным и охватывающим все изменения числа работников на протяжении отчетного периода является показатель среднесписочной численности работников (P):

а) за месяц

$$P = \frac{\sum \text{численности работников списочного состава за все календарные дни месяца}}{\text{Календарное число дней месяца}}$$

б) за год

$$P = (P_1 + P_2 + \dots + P_{11} + P_{12}) / 12,$$

где P_1, P_2, \dots, P_{12} — среднесуточная численность работников по месяцам.

Движение работников характеризуется показателями оборота кадров и показателем постоянства кадров.

Оборот кадров — совокупность принятых на работу и выбывших работников в соответствии со средней списочной численностью работников за определенный период.

Интенсивность оборота кадров определяется коэффициентами:

- общего оборота — отношение суммарного числа принятых и выбывших за отчетный период к средней списочной численности работников;
- оборота по приему — отношение количества работников, принятых на предприятие за определенный период времени, к среднесписочной численности персонала за тот же период.

2.3.2. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Организация заработной платы — построение, обеспечение взаимосвязи количества и качества труда с размерами его оплаты. Чтобы обеспечить оптимальное соотношение между величиной трудового вклада и получаемой суммой денежных средств (заработной платой), организация заработной платы должна включать три необходимых элемента:

- механизм оценки качества труда и условий трудовой деятельности (тарифная система, система контрактов и т.п.);
- механизм оценки необходимых затрат труда на данном рабочем месте или нормированного результата труда, являющегося условием получения вознаграждения (нормы труда, нормированные задания и пр.);
- механизм установления зависимости между трудовым вкладом, его эффективностью, качеством труда, мерой участия в коллективном доходе, суммой выплачиваемых денежных средств (формы и системы оплаты труда).

Все эти элементы организации заработной платы взаимосвязаны и через эту взаимосвязь

осуществляется реализация принципов организации заработной платы. Что касается принципа равной оплаты за равный труд, то в условиях формирования рынка труда это соотношение все в большей степени обуславливается колебаниями спроса и предложения на рабочую силу в региональном, отраслевом, профессиональном аспектах.

Последовательность работы по организации заработной платы предполагает решение задач, объединенных в три крупных блока:

- выбор способа формирования основной заработной платы;
- выбор формы оплаты труда;
- выбор систем оплаты труда или механизма регулирования.

Сначала предприятие выбирает способ формирования основной (гарантированной) заработной платы, которая зависит от квалификационного уровня работника и должна занимать определяющую часть в общей заработной плате. В наших условиях это порядка 65–70%. Все многообразие существующих способов на практике укладывается в два: тарифный и бестарифный способы формирования основной заработной платы. В свою очередь тарифный способ может осуществляться по одному из двух вариантов:

- с использованием Единой тарифно-квалификационной сетки работ и профессий рабочих (с сохранением регламентирующей ее роли в части определения разрядов при построении тарифных сеток);
- с применением заводской Единой тарифной сетки, построенной по аналогии с таковой для категорий работников бюджетной сферы.

Наиболее распространено использование тарифного способа. На его основе достигается дифференциация заработной платы рабочих разной квалификации, но в силу постоянного изменения экономического положения предприятия приходится часто менять все элементы тарифной системы, что приводит к большим трудозатратам.

Последнее время все большее распространение получают бестарифные варианты заработной платы, которые позволяют поставить в прямую зависимость фактические экономические результаты работы предприятия от заработной платы.

Следующим в последовательности работ по организации заработной платы является выбор форм оплаты труда: повременной, сдельной и окладной. Для каждой категории работников, исходя из условий работы, возможно использование той или иной формы оплаты труда.

Повременная форма оплаты труда предполагает, что основная заработная плата начисляется исходя из квалификационного уровня работника и отработанного времени.

Сдельная форма оплаты труда исходит из начисления основной заработной платы за количество выработанной продукции работником и величины заработной платы в единице продукции.

При выборе форм оплаты труда на предприятии учитываются особенности технологического процесса, используемого оборудования, организации производства и труда, требования к качеству работы, необходимость сочетания личных и коллективных интересов.

Чтобы учесть все эти особенности, необходимо при организации заработной платы использовать и такой ее элемент, как нормирование труда, позволяющее установить соответствие между затратами труда и размером его оплаты в конкретных организационно-технических условиях. Поэтому вся система норм труда находит непосредственное применение при использовании тарифной системы и форм организации заработной платы.

Важнейшее основополагающее условие построения организации заработной платы — сочетание интересов личных и коллективных, работника и работодателя — находит отражение в третьем ее блоке: выборе систем или механизма регулирования; использовании разновидностей повременной, сдельной и окладной систем оплаты труда; компенсационных доплат и выплат; систем премирования. В целом основным критерием организации заработной платы является преимущественный рост дохода предприятия по сравнению с ростом заработной платы. Если такое опережение не обеспечивается, то необходимо проведение анализа причин такого положения и дополнительных мер, направленных на рост прибыли, либо снижение расходов на заработную плату.

2.3.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Производительность труда — важнейший экономический показатель, служащий для определения результативности (продуктивности) трудовой деятельности как отдельного работника, так и коллектива предприятия.

Производительность труда измеряется сопоставлением результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда. В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существуют два показателя: выработка и трудоемкость.

Наиболее распространенным и универсальным показателем является выработка продукции. Она определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции (Q/T). В зависимости от того, в каких единицах выражены затраты рабочего времени (количестве отработанных человеко-часов, человеко-дней, среднесуточной численности промышленно-производственного персонала), различают показатели выработки часовой, дневной и на одного работника (ППП).

В зависимости от единицы измерения объема производства различают три метода определения выработки: натуральный, стоимостной и трудовой.

Натуральный метод — самый простой и достоверный: объем выработанной продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, метрах, штуках и т.д.).

Натуральные показатели позволяют видеть состав произведенной продукции по видам, сортам и т.п. Достоинством этого метода является непосредственная сравнимость показателей производительности труда. Однако с помощью натуральных показателей можно измерять производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или видов работ.

Стоимостной метод заключается в том, что показатель производительности труда определяется как соотношение произведенной продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам рабочего времени.

Для исчисления производительности труда в стоимостном выражении могут быть использованы различные показатели оценки объема выпускаемой продукции: валовая продукция, товарная продукция, валовой оборот, нормативная стоимость обработки, нормативная чистая и чистая продукция, валовой доход. Каждый из этих показателей имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Трудовой метод при научно обоснованных нормах точно характеризует динамику производительности труда. На рабочих местах, в бригадах, на производственных участках и в цехах при выпуске разнообразной незавершенной продукции производительность труда определяется в нормо-часах.

Наряду с выработкой широко используется показатель трудоемкости продукции. Под *трудоемкостью продукции* понимается сумма всех затрат труда на производство единицы продукции на данном предприятии (T/Q).

В зависимости от состава трудовых затрат, их роли в процессе производства учитываются следующие виды трудоемкости: технологическая трудоемкость, трудоемкость обслуживания, производственная трудоемкость, трудоемкость управления производством. Указанные виды трудоемкости являются составными частями *полной трудоемкости* изготовления продукции.

По характеру и назначению затрат труда различают нормированную, фактическую и плановую трудоемкость.

По объему исчисления различают трудоемкость на операцию, деталь, изделие, товарную и валовую продукцию.

По месту приложения труда выделяют трудоемкость заводскую, цеховую, участковую, бригадную и рабочего места.

При изучении вопросов производительности труда необходимо рассмотреть факторы роста производительности труда.

2.3.4. ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Факторы — это движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется уровень и динамика производительности труда. В качестве таких факторов выступают: технический

прогресс, совершенствование организации производства, управления труда и др.

На уровне предприятия (фирмы) можно выделить пять групп факторов роста производительности труда:

- регионально-экономические и экономико-географические факторы — природно-климатические условия, их изменение; сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов; освоенность района месторождения; наличие местных строительных материалов; свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т.п.;
- факторы структурных сдвигов — сдвиги в изменении доли покупных изделий и полуфабрикатов, относительное сокращение численности работающих в связи с ростом объемов производства;
- факторы ускорения НТП — внедрение новых поколений высокоэффективной техники; применение прогрессивных базовых технологий, использование автоматизированных систем в проектировании; применение современных ЭВМ; внедрение гибких переналаживаемых производств и т.д.
- организационные факторы — совершенствование управления и организации производства, внедрение современных форм организации и стимулирования труда;
- социальные факторы — сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; улучшение условий труда; факторы социального партнерства.

Под резервным ростом производительности труда на предприятии подразумеваются имеющиеся, но еще не использованные возможности ее повышения за счет факторов. Все резервы роста производительности труда дифференцируются по времени и месту их выявления и использования.

По времени использования различают текущие и перспективные резервы; по месту выявления и использования — отраслевые, межотраслевые и внутрипроизводственные.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия производительности труда и показателей ее измерения.
2. Какие формы и методы оплаты труда применяются на практике?
3. Что охватывает кадровая работа на предприятиях?

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
3. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.

Дополнительная

1. Чеботарь Ю. Оплата труда и ценообразование. — М.: Мир деловой книги, 1999.

РАЗДЕЛ 3

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 3.1. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

3.1.1. ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА, ПРИНЦИПЫ, ЛЕЖАЩИЕ В ЕЕ ОСНОВЕ

На любом предприятии организация производственных процессов базируется на рациональном сочетании в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов. Однако при всем многообразии форм этого сочетания производственные процессы подчинены общим принципам.

Принципы рациональной организации можно разделить на две категории:

- общие, не зависящие от конкретного содержания производственного процесса;
- специфические, характерные для конкретного процесса.

К общим могут быть отнесены следующие принципы.

Специализация — означает разделение труда между отдельными подразделениями предприятия и рабочими местами и их кооперирование в процессе производства.

Пропорциональность — обеспечивает равную пропускную способность разных рабочих мест одного процесса, пропорциональное обеспечение рабочих мест информацией, материальными ресурсами, кадрами и т.д.

Пропорциональность определяется по формуле:

$$K_{\text{пр}} = M_{\text{min}}/M_{\text{max}},$$

где M_{min} — минимальная пропускная способность, или параметр рабочего места в технологической цепи (например, мощность, разряд работ, объем и качество информации и т.п.); M_{max} — максимальная способность.

Непрерывность — предусматривает максимальное сокращение перерывов между операциями и определяется отношением рабочего времени к общей продолжительности процесса:

$$K_{\text{непр}} = T_{\text{р}}/T_{\text{ц}},$$

где $T_{\text{р}}$ — продолжительность рабочего времени;

$T_{\text{ц}}$ — общая продолжительность процесса, включающая простои и нахождения предмета труда между рабочими местами, на рабочих местах и т.д.

Параллельность — характеризует степень совмещения операции во времени. Виды сочетаний операций: последовательное, параллельное и параллельно-последовательное.

Коэффициент параллельности можно вычислить по формуле:

$$K_{\text{пар}} = T_{\text{ц,пар}}/T_{\text{ц,посл}},$$

где $T_{\text{ц,пар}}$, $T_{\text{ц,посл}}$ — продолжительность процесса соответственно при параллельном и последовательном сочетаниях операций.

Прямоточность — обеспечивает кратчайший путь движения предметов труда, информации и т.п.

Коэффициент прямоточности можно определить по формуле:

$$K_{\text{прям}} = D_{\text{опт}}/D_{\text{ф}},$$

где $D_{\text{опт}}$ — оптимальная длина прохождения труда, исключая лишние звенья, возвраты на прежнее место;

$D_{\text{ф}}$ — фактическая длина прохождения предмета труда.

Ритмичность — характеризует равномерность выполнения операций во времени.

Коэффициент ритмичности рекомендуется вычислять как:

$$K_p = \Sigma V_{\text{ф}} / \Sigma V_{\text{пл}},$$

где $V_{\text{ф}}$ — фактический объем выполненной работы за анализируемый период (декада, месяц, квартал) в пределах плана;

$V_{\text{пл}}$ — плановый объем работ.

Техническая оснащенность — ориентирована на механизацию и автоматизацию производственного процесса, устранение ручного, монотонного, тяжелого, вредного для человека труда.

Гибкость — заключается в необходимости обеспечивать быструю переналадку оборудования в условиях часто меняющейся номенклатуры продукции. Наиболее успешно реализуется на гибких производственных системах в условиях мелкосерийного производства.

Одним из путей улучшения перечисленных принципов рациональной организации производственных процессов является увеличение повторяемости процессов и операций. Наиболее полная их реализации достигается при оптимальном сочетании следующих факторов:

- масштаб производства;
- сложность номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- характер действия технологического и транспортного оборудования;
- физическое состояние и форма исходных материалов;
- характер и последовательность технологического воздействия на предмет труда и т.д.

3.1.2. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Концентрация производства — сосредоточение производства одного или нескольких аналогичных видов продукции или услуг в крупных организациях, в пределах небольшого региона. Ключевым словом в определении понятия «концентрация» является размер организации, который чаще всего характеризуется объемом продаж, численностью работающих, стоимостью основных фондов.

В отраслях обрабатывающей промышленности с непрерывным процессом производства (металлургия, химия, электроэнергетика, цементная, сахарная промышленность и др.) оптимальные мощности определяются единичными мощностями современных агрегатов — от самых мелких до крупных и крупнейших, сооружаемых, как правило, в комплексе с другими агрегатами и обслуживающими хозяйствами.

Концентрация производства осуществляется в трех основных формах:

- концентрация специализированного производства;
- концентрация комбинированных производств;
- увеличение размеров универсальных предприятий.

Наиболее эффективна первая форма, обеспечивающая сосредоточение однородного производства на крупных предприятиях, что позволяет применять высокопроизводительные специализированные машины, автоматизированные и поточные линии, современные методы организации производства.

Высокоэффективна также и вторая форма концентрации, которая обеспечивает последовательность выполнения технологических процессов, комплексную переработку сырья, использование побочных продуктов и отходов, сокращение выбросов вредных веществ в окружающую среду.

Менее эффективна третья форма, при которой осуществляется концентрация производств, не связанных между собой ни однородностью и последовательностью технологических процессов, ни комплексной переработкой сырья. Предприятия универсального типа объединяют разнородные автономные и малосвязанные между собой производства. В объединениях и на предприятиях третьей формы концентрации сочетаются сравнительно крупные производства в одних цехах (основных) и мелкие — в других (вспомогательных). Недостаточный уровень специализации, различные размеры сочетаемых производств и разнородность продукции, а также усложнение управления и организации ремонтных работ не позволяют достигнуть должной эффективности производства.

Концентрация производства и ее отдельные формы развиваются на основе влияния двух главных факторов: 1) роста потребности в определенных видах продукции; 2) научно-технического прогресса в данной отрасли, позволяющего повышать качество выпускаемой продукции и снижать цену. Переконцентрация усложняет управление, поэтому она тоже нежелательна.

Концентрация путем увеличения размеров предприятий, осуществляемая в промышленности, связана с повышением единичных мощностей машин и оборудования, а также размеров сооружений, увеличением количества одинаковых машин и оборудования, а также их сочетанием.

Удельные расходы по управлению на крупных предприятиях меньше, чем на более мелких, так как они увеличиваются непропорционально росту масштабов производства. В условиях крупного предприятия экономически оправдывается создание специализированных функциональных отделов и лабораторий, обеспечивающих создание конкурентоспособных объектов. Концентрация производства позволяет использовать высококвалифицированные кадры и автоматизированные производства, современные информационные технологии и ресурсы. Однако дальнейшая концентрация усложняет управление. Поэтому в каждой отрасли свои оптимальные уровни концентрации производства.

Специализация — разделение труда по его отдельным видам, формам; сосредоточение деятельности на относительно узких, специальных направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции. Специализация представляет собой диалектическое единство двух противоположных процессов: дифференциации как разделения труда и концентрации как объединения однородных операций или продукции.

Специализация производства в промышленности осуществляется в трех основных формах: предметной, поддетальной и технологической.

Предметная специализация означает сосредоточение производства определенных видов продукции конечного потребления. Объектом такой специализации может быть станкоинструментальный или автомобильный завод, швейная фабрика, выпускающие определенные виды продукции.

Поддетальная специализация — сосредоточение производства определенных деталей и агрегатов, заготовок и полуфабрикатов, а также выполнение отдельных технологических процессов.

Технологическая специализация (или стадийная) — превращение отдельных фаз производства или операций в самостоятельные производства, например, литейный завод, прядильная фабрика, изготавливающая пряжу для ткацких фабрик, отделочная фабрика и т.п.

Следует еще выделить специализацию вспомогательных производств и специализацию межотраслевых производств. Примером *специализации вспомогательных производств* являются ремонтные заводы, примером *специализации межотраслевых производств* — предприятия по выпуску продукции общемашиностроительного назначения (коленчатые валы, редукторы, зубчатые колеса и т.п.).

В соответствии с законом возвышающихся потребностей и развитием инновационной деятельности постоянно появляются новые потребности и новые товары. Поэтому постоянно возникают новые виды производств, которые выделяются в самостоятельные участки и производственные единицы. Вместе с тем при разработке проектно-технической документации на строительство новых и реконструкцию действующих предприятий недостаточное внимание уделяется созданию высокоспециализированных производств, не обеспечивается опережающее развитие специализированного производства стандартных и унифицированных деталей и узлов отраслевого применения. В результате специализации возникает противоречие между увеличением и обновлением номенклатуры продукции, с одной стороны, и медленным ростом числа поддетально и технологически специализированных предприятий — с другой. Например, машиностроение уже выпускает сотни тысяч различных машин, приборов и т.п. К тому же число деталей в машинах с каждым годом растет. Преодолеть это противоречие должна поддетальная специализация на основе унификации изделий, их частей и расширения применяемости одинаковых деталей в самых различных изделиях, а в условиях становления рыночной экономики — развитие малых предприятий, выполняющих эти работы.

Научно-технический прогресс характеризуется, с одной стороны, увеличением и частой

сменой номенклатуры производимой продукции, а с другой — повышением уровня специализации, механизации и автоматизации производства в целях получения более дешевой продукции в короткие сроки. Это противоречие может быть разрешено на основе организации массового и крупномасштабного производства однотипных изделий или полуфабрикатов, которое непосредственно связано со *стандартизацией* и *унификацией*.

Развитие специализации производства и управления может происходить только на основе развития внутри- и межпроизводственного кооперирования.

Кооперирование — это установление и использование сравнительно длительных производственных и управленческих связей между предприятиями, организациями и другими структурами, каждая из которых специализируется на производстве отдельных составных частей целого или на выполнении отдельного вида работ (услуг). Кооперирование может осуществляться как на «входе» структуры, так и на ее «выходе».

Кооперирование может быть *региональным*, когда в выпуске продукции или выполнении работы задействовано несколько организаций разных отраслей данного региона, *отраслевым* либо *международным*. На практике трудно отдать предпочтение какому-либо одному виду кооперирования. Критериями выбора вида кооперирования по «входу» организации служат:

- качество продукции (комплектующих изделий и других составляющих конечного продукта) организации-поставщика;
- цена этой продукции;
- имидж и миссия поставщика;
- надежность поставщика;
- качество сервиса, оказываемого поставщиком продукции;
- затраты на эксплуатацию (применение) продукции поставщика у организации-потребителя и др.

Перечисленные частные критерии можно заменить одним интегральным критерием — конкурентоспособностью поставщика. Однако в настоящее время отсутствует утвержденная методика оценки конкурентоспособности организации. Поэтому на данном этапе можно пользоваться частными критериями выбора поставщика. Следует больше внимания уделять выбору конкурентоспособного поставщика, так как, если на «входе» организации оценка конкурентоспособности будет на «удовлетворительно», то в процессе производства продукции организация (при любом уровне технологии и квалификации кадров) не сможет эту удовлетворительную оценку исправить на «хорошо», и тем более на «отлично». Если на «входе» будет «удовлетворительно», то и на «выходе» будет такая же оценка.

Перечисленные критерии, по идее, должны применять потребители к организации — изготовителю продукции. Последняя тоже должна анализировать на «выходе» надежность, имидж и миссию своего потребителя. На практике поставщики не всегда изучают запросы потребителей, вследствие чего они иногда имеют крупные неприятности.

Уровень кооперирования организации рекомендуется оценивать следующими показателями:

- удельный вес в себестоимости выпускаемой организацией продукции покупных новшеств, комплектующих изделий, полуфабрикатов и услуг, получаемых по кооперации или выполняемых сторонними организациями, % (U_K);
- удельный вес в U_K конкурентоспособных новшеств, комплектующих изделий, полуфабрикатов и услуг, получаемых по кооперации или выполняемых сторонними организациями, % ($U_{K.конк}$);
- число предприятий и организаций — поставщиков новшеств, комплектующих изделий, полуфабрикатов и услуг;
- удельный вес в объеме продаж организации новшеств, комплектующих изделий, полуфабрикатов и услуг, выполняемых сторонними организациями;
- структура кооперирования по его видам (региональная, отраслевая, международная).

Комбинирование производства — одна из форм организации производства, основанная на соединении разных отраслей производства в одной крупной организации с целью упрощения межпроизводственных связей по технологической цепочке. Например, концерны, комбинаты по производству конечного продукта — сортового проката, в которые входят производства по добыче и обогащению руды, выплавке чугуна и стали, изготовлению проката.

Комбинирование производства позволяет:

- 1) комплексно использовать (перерабатывать) отходы производства;
- 2) извлекать из сырья максимально возможное количество полезных веществ (компонентов);
- 3) иметь высокий научно-технический и кадровый потенциал;
- 4) маневрировать ресурсами в рамках объединения;
- 5) эффективно использовать ресурсы;
- 6) выпускать конкурентоспособную продукцию.

Предпосылками развития комбинирования в промышленности являются: специализация производства и его концентрация, высокий уровень развития науки и техники. Как правило, входящие в состав комбинатов производства — это крупные специализированные организации. Развитие научно-технического прогресса делает технически возможным и экономически выгодным использование большого объема отходов производства, более полное извлечение из продуктов их полезных веществ, тем самым создавая возможности для дальнейшего развития комбинированных производств на основе комплексного использования сырья и отходов производства.

В зависимости от характера производства, технологии и объединения в производственном процессе отдельных стадий переработки сырья и материалов комбинирование в промышленности выступает в трех основных формах:

- последовательная переработка сырья вплоть до получения готовой продукции;
- использование отходов производства для выработки других видов продукции;
- комплексная переработка сырья, т.е. выработка из одного вида сырья нескольких видов полезных продуктов.

3.1.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Производственный процесс является основной деятельностью любого предприятия и представляет собой совокупность отдельных процессов труда, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию заданного количества, качества, ассортимента и в установленные сроки. Содержание процесса производства оказывает определяющее воздействие на построение предприятия и его производственных подразделений.

В ходе обработки сырья огромный труд затрачивается на перемещение, контроль, обеспечение производства инструментами, сырьем, материалами, ремонт и наладку оборудования. Таким образом, производственный процесс включает ряд технологических, информационных, транспортных, вспомогательных, сервисных и других процессов.

Каждый производственный процесс можно рассматривать с двух сторон: как совокупность

Таблица 3.1.1

Классификация технологических процессов

Признак классификации	Виды процессов
Источник энергии	Активные, пассивные
Степень непрерывности	Непрерывные, дискретные
Способ воздействия на предмет труда	Физические, механические, аппаратные
Кратность обработки	С разомкнутой (открытой) схемой, с замкнутой (циклической) схемой
Вид используемого сырья	Переработка растительного, животного, минерального сырья

изменений, которые претерпевают предметы труда, и как совокупность действий работников, направленных на целесообразное изменение предметов труда. В первом случае говорят о технологическом процессе, во втором — о трудовом.

Технологический процесс — целесообразное изменение формы, размеров, состояния, структуры, места предметов труда. Такие процессы классифицируются по следующим основным признакам: источнику энергии; степени непрерывности; способу воздействия на предмет труда; по кратности обработки сырья; по виду используемого сырья (табл.3.1.1).

По источнику энергии технологические процессы можно разделить на *пассивные* и *активные*. Первые происходят как природные процессы и не требуют дополнительной, преобразованной человеком энергии для воздействия на предмет труда (например, остывание

металла в обычных условиях и т.п.). Активные технологические процессы протекают либо в результате непосредственного воздействия на предмет труда, либо в результате воздействия средств труда, приводимых в движение энергией.

По степени непрерывности воздействия на предмет труда технологические процессы делятся на *непрерывные* и *дискретные*. При первом виде производства технологический процесс не прерывается во время загрузки сырья, выдачи готовой продукции и контроля за ним (разливка стали, переработка нефти, производство цемента и т.д.).

Дискретные же производства характеризуются наличием перерывов в ходе технологического процесса (выплавка стали, литье в формы и т.д.) Существуют также комбинированные процессы, которые сочетают стадии дискретных и непрерывных процессов.

По способу воздействия на предмет труда и виду применяемого оборудования различают *механические* и *аппаратурные* технологические процессы. Механические осуществляются вручную или с помощью машин. В этих процессах предмет труда подвергается механическому воздействию, т.е. изменяется его форма, размеры, положение. При этом внутреннее строение и состав вещества, как правило, остаются неизменными (производство мебели, штамповка, литье,ковка и т.д.).

По кратности обработки сырья различают: *процессы с разомкнутой (открытой) схемой*, в которой сырье или материалы подвергаются однократной обработке (например, конвертерный способ получения стали); *процессы с замкнутой (круговой, циркуляционной или циклической) схемой*, в которой сырье или материалы неоднократно возвращаются в начальную стадию процесса для повторной обработки (например, химическая переработка нефтяных фракций, где для непрерывного восстановления активности катализатора последний постоянно циркулирует между реакционной зоной крекинга и печью для выжигания углерода с его поверхности).

По виду используемого сырья различают процессы переработки растительного, животного и минерального сырья.

Трудовые процессы классифицируются по таким основным признакам, как:

- характер предмета и продукта труда (вещественно-энергетические, информационные);
- функции работника (основные, вспомогательные);
- степень участия работника в технологическом процессе (ручные, машинные, автоматизированные);
- тяжесть, условия труда и т.д.

Операция — часть производственного процесса, выполняемая на одном или нескольких рабочих местах, одним или несколькими рабочими (бригадой) и характеризуемая комплексом последовательных действий над определенным предметом труда.

Все производственные процессы классифицируются как процессы простые и комплексные. Последние, в свою очередь, подразделяются на аналитические и синтетические.

При *простых производственных процессах* в ходе последовательного воздействия на однородные предметы труда производят одинаковые продукты. В данном случае технология предписывает как строгую пространственную ориентацию рабочих мест, так и временную последовательность операций.

При *аналитических производственных процессах* предмет труда также однороден. Однако в ходе выполнения отчасти одинаковых операций производят неодинаковые продукты, т.е. из одного вида сырья получают несколько видов продукции.

При *синтетических производственных процессах* различные простые детали изготавливают путем различных операций над разными предметами труда, а затем из них составляют сложные блоки, узлы, т.е. производственный процесс образуется в ходе различных, но связанных в единый комплекс частичных процессов. Естественно, что организация таких процессов — наиболее трудоемкая задача.

При *аналитическом процессе* один заготовительный цех передает свои полуфабрикаты в несколько обрабатывающих и выпускающих цехов, специализирующихся на изготовлении различного рода продукции. В этом случае предприятие производит значительное число различных видов продукции, имеет большие и разветвленные связи по сбыту, как правило, здесь развиты побочные производства. Это также оказывает влияние на структуру производства.

Классификация производственных процессов

Классификационный признак	Операции
Назначение	Основные, вспомогательные, обслуживающие
Характер выполняемых технологических операций	Заготовительные, обрабатывающие, сборочные
Сложность производственных процессов	Простые, комплексные
Сочетание операций над предметом труда	Аналитические, синтетические
Степень автоматизации	Ручные, механизированные, автоматические
Стадия изготовления готового продукта	Заготовительные, обрабатывающие, отделочные

Производственные процессы бывают *основные* и *вспомогательные*. К основным относятся процессы, которые непосредственно связаны с изменением геометрических форм, размеров, внутренней структуры обрабатываемых предметов, и сборочные операции. Вспомогательными являются процессы, которые непосредственно не связаны с предметом труда и призваны обеспечивать нормальное функционирование основных процессов.

Классификация производственных процессов представлена в табл.3.1.2.

3.1.4. ПОНЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА, ЕГО СТРУКТУРА

Производственный цикл — один из важнейших технико-экономических показателей, который является исходным для расчета многих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На его основе, например, устанавливаются сроки запуска изделия в производство с учетом сроков его выпуска, рассчитываются мощности производственных подразделений, определяется объем незавершенного производства и осуществляются другие плано-производственные расчеты.

Производственный цикл изготовления изделия (партии) представляет собой календарный период нахождения его в производстве от запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения готового изделия (партии).

Структура производственного цикла включает время выполнения основных, вспомогательных операций и перерывов в изготовлении изделий.

Время выполнения основных операций обработки изделий составляет *технологический цикл* и определяет время, в течение которого осуществляется прямое или косвенное воздействие человека на предмет труда.

Перерывы могут быть разделены на две группы:

1) перерывы, связанные с установленным на предприятии режимом работы, — нерабочие дни и смены, междусменные и обеденные перерывы, внутрисменные и регламентированные перерывы для отдыха рабочих и т.п.;

2) перерывы, обусловленные организационно-техническими причинами, — ожидание освобождения рабочего места, ожидание на сборке комплектующих узлов и деталей, неравенство производственных ритмов на смежных, т.е. зависимых друг от друга, рабочих местах, отсутствие энергии, материалов или транспортных средств и т.д.:

$$T_{п.ц} = T_{техн} + T_{пер}$$

где $T_{п.ц}$, $T_{техн}$ — соответственно продолжительность производственного и технологического циклов;

$T_{пер}$ — продолжительность перерывов.

При расчете длительности производственного цикла учитываются лишь те затраты времени, которые не перекрываются временем технологических операций (например, затраты времени на контроль, транспортирование изделий). Перерывы, вызванные организационно-техническими неполадками (несвоевременное обеспечение рабочего места материалом, инструментами, нарушение трудовой дисциплины и т.п.), при расчете плановой длительности производственного цикла не учитываются.

При расчете продолжительности производственного цикла необходимо учитывать особенности движения предмета труда по операциям, существующим на предприятии. Обычно используется один из трех видов: последовательный, параллельный, параллельно-последовательный.

При *последовательном движении* обработка партии одноименных предметов труда на каждой

последующей операции начинается лишь тогда, когда вся партия прошла обработку на предыдущей операции.

Так как ряд операций может выполняться не на одном, а на нескольких рабочих местах, длительность производственного цикла при последовательном движении в общем случае имеет вид:

$$T_{\text{ц (послед)}} = n \sum t_i / C_i,$$

где C_i — число рабочих мест.

При *параллельном движении* передача предметов труда на последующую операцию осуществляется поштучно или транспортной партией сразу после обработки на предыдущей операции:

$$T_{\text{ц(пар)}} = p \sum t_i / C_i + (n - p) t_{\text{max}} / C_{\text{max}},$$

где p — размер транспортной партии, шт;

t_{max} — время выполнения наиболее продолжительной операции, мин;

C_{max} — число рабочих мест на наиболее продолжительной операции.

При параллельном движении длительность производственного цикла значительно сокращается.

При *параллельно-последовательном движении* предметы труда передаются на последующую операцию по мере обработки их на предыдущей поштучно или транспортной партией, при этом время выполнения смежных операций частично совмещается таким образом, что партия изделий обрабатывается на каждой операции без перерывов.

Длительность производственного цикла может быть определена как разность между длительностью цикла при последовательном движении и суммарной экономией времени по сравнению с последовательным движением, за счет частичного перекрытия времени выполнения каждой пары смежных операций.

3.1.5. ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Тип производства — классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности объема выпуска изделий, типа применяемого оборудования, квалификации кадров, трудоемкости операций и длительности производственного цикла. На практике с учетом комплексной характеристики особенностей организации производства различают три типа организации промышленного производства: единичное, серийное и массовое.

Единичное производство характеризуется широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий. Образцы или не повторяются, или повторяются нерегулярно. Рабочие места не имеют глубокой специализации. Единичное производство характеризуется наличием значительного незавершенного производства, отсутствием закрепления операций за рабочими местами, применением уникального оборудования, частой переналадкой оборудования, высокой квалификацией рабочих, значительным удельным весом ручных операций, общей высокой трудоемкостью изделий и длительным циклом их изготовления, высокой себестоимостью выпускаемой продукции. Разнообразная номенклатура делает единичное производство более мобильным и приспособленным к условиям колебания спроса на готовую продукцию.

Единичное производство характерно для станкостроения, судостроения, производства крупных гидротурбин, прокатных станов и другого уникального оборудования.

Серийное производство характеризуется изготовлением ограниченного ассортимента продукции. Партии (серии) изделий повторяются через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производство.

В серийном производстве удается специализировать отдельные рабочие места для выполнения подобных технологических операций. Уровень себестоимости продукции снижается за счет специализации рабочих мест, широкого применения труда рабочих средней квалификации, эффективного использования оборудования и производственных площадей, уменьшения, по

сравнению с единичным производством, расходов на заработную плату.

Продукцией серийного производства является стандартная продукция, например, машины установившегося типа, выпускаемые обычно в более значительных количествах (металлорежущие станки, насосы, компрессоры, оборудование химической и пищевой промышленности).

Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода. Механизация и автоматизация массового производства позволяют значительно снизить долю ручного труда. Для массового производства характерны неизменная номенклатура изготавливаемых изделий, специализация рабочих мест на выполнении одной постоянно закрепленной операции, применение специального оборудования, небольшая трудоемкость и длительность производственного процесса, высокая автоматизация и механизация.

Себестоимость продукции массового производства по сравнению с продукцией единичного и серийного производства минимальна. Этот тип производства экономически целесообразен при достаточно большом объеме выпуска продукции. Необходимым условием массового производства является наличие устойчивого и значительного спроса на продукцию. В условиях экономического кризиса массовое производство становится наиболее уязвимым.

В рыночных условиях предприятие должно быть приспособлено к постоянному изменению номенклатуры выпускаемой продукции. Для этого характер производства должен быть универсальным, чтобы осуществить полный замкнутый цикл: от заготовительных операций до упаковки продукции. Расширение ассортимента продукции приводит к снижению серийности, а это вызывает увеличение затрат на производство по сравнению с затратами узко профилированных предприятий.

Единичное производство обладает определенной консервативностью к обновлению продукции. Это тормозит освоение новых продуктов и в конечном итоге сказывается на удовлетворении потребностей потребителей.

Изменение ассортимента выпускаемой продукции при изменении типа организации производства от единичного к серийному ориентировано на нужды массовых потребителей, требует внутренней перестройки структуры предприятия, технологического процесса, режима работы и пр. Повышение эффективности производства за счет изменения типа организации производства заключается в соответствии всех элементов производственной структуры предприятия и типа производства.

Тип организации производства формируется в зависимости от преобладания специализации цехов и производственных процессов. Например, на предприятиях единичного и мелкосерийного производства наиболее прогрессивными формами организации производства являются предметный и смешанный типы специализации, обеспечивающие замкнутый цикл изготовления однотипных деталей.

Характерной особенностью серийного и крупносерийного типа организации производства является технологическая специализация на основе выделения замкнутых крупных производственных подразделений.

В массовом производстве существуют все виды специализации со своей спецификой. Характерная черта специализации массового производства — выделение предприятий по типу конечной сборки выпускаемой продукции.

Технологическая специализация не ограничивается выделением сборочных производств, в ряде случаев применяются подразделения по изготовлению узлов, агрегатов и т.д.

Существует прямая зависимость: чем меньше на предприятии ассортимент выпускаемых изделий, тем труднее освоить новые технологии и расширить номенклатуру изделий, а значит, затраты на подготовку производства по выпуску новых изделий будут более высокими. Поэтому в условиях адаптации предприятий к новым экономическим условиям изменение и совершенствование ассортимента продукции должно осуществляться в рамках имеющихся производственных мощностей, за счет гибкости производственной структуры и использования внутренних резервов ее совершенствования.

3.1.6. МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В зависимости от характера движения предметов труда различают поточный (непрерывный),

партионный, единичный методы организации производственных процессов.

Поточное производство по ходу технологического процесса характеризуется непрерывным и последовательным движением предметов труда от одной операции к другой.

При партионном и единичном (прерывном) методах обрабатываемый продукт после каждой операции выключается из технологического процесса и находится в ожидании следующей операции. В этом случае относительно велики длительность производственного цикла и размеры незавершенного производства и оборотных средств, требуются дополнительные площади для хранения полуфабрикатов.

Наиболее прогрессивным методом организации производственного процесса считается поточный метод. Основными его признаками являются:

- высокая степень непрерывности;
- расположение рабочих мест по ходу технологической обработки;
- высокая степень ритмичности.

Организационной базой поточного метода служит *поточная линия*, имеющая такие наиболее важные параметры, как такт и темп потока.

Тактом потока (r) называется среднее расчетное время, по истечении которого в поток запускается или с потока выпускается одно изделие или транспортная партия изделий:

$$r = T_{\phi} K_{и} / V_{п},$$

где T_{ϕ} — фонд рабочего времени за расчетный период (смена, сутки и т.д.);

$K_{и}$ — коэффициент использования оборудования, учитывающий простои и перерывы в работе;

$V_{п}$ — объем планируемой продукции за расчетный период в натуральных единицах (штуках, метрах и т.д.).

Темп потока (q) характеризует интенсивность труда работающих и определяется по формуле:

$$q = V_{п} / T_{\phi}.$$

Контрольные вопросы

1. Каковы основные принципы организации производственного процесса?
2. Какие параметры характеризуют производственный процесс?
3. Что включается в понятие «производственный цикл»?
4. Какие нормативы используются при организации производственного цикла во времени?
5. Охарактеризуйте основные типы и методы организации производства.

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.

3. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 2002.

Дополнительная

1. Организация и планирование производственного предприятия: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1999.

ТЕМА 3.2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.2.1. ПОНЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономические системы основаны на разделении труда, которое предусматривает распределение работ и трудовых функций между работниками предприятия по цехам, участкам, бригадам, звеньям, т.е. определенную структуру.

Однако разделение труда — это только одна сторона формирования структуры предприятия. Оно, в свою очередь, вызывает необходимость объединения работников и их групп в общем производственном процессе, взаимосвязи трудовых и технологических процессов на всех уровнях — от рабочего места отдельного исполнителя до целого предприятия. Это объединение, установление взаимосвязей между разделенными, специализированными подразделениями в процессе производства носит название *кооперации* и является важнейшим элементом организации производства.

Разделение и кооперация труда позволяют решать целый ряд производственно-экономических проблем: углубление специализации исполнителей и рост профессионального мастерства, применение специализированного и высокопроизводительного оборудования, рост производительности труда, повышение эффективности в целом. Разделение и кооперация труда лежат в основе формирования структуры предприятия.

Различают общую и производственную структуры предприятия.

Общая структура предприятия включает производственные подразделения, различные общезаводские службы и хозяйства, организации по управлению предприятием и обслуживанию работников, в том числе связанные с культурно-бытовым обслуживанием работников (жилищно-коммунальное хозяйство, столовые, поликлиники, детские сады и т.п.).

Рациональность общей производственной структуры предприятия влияет на важнейшие экономические показатели предприятия: качество продукции, рост производительности труда, величину издержек производства и обращения, эффективность использования всех видов ресурсов и т.д.

Под *производственной структурой предприятия* понимается состав образующих его участков, цехов и служб, формы их взаимосвязи в процессе производства продукции. Главными элементами производственной структуры предприятия считаются рабочие места, участки и цехи.

Рабочим местом называется неделимое в организационном отношении (в данных конкретных условиях) звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции (или их группы), оснащенное соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

Рабочее место может быть простым и комплексным. Простое рабочее место характерно для производства дискретного типа, где один работник занят использованием конкретного оборудования. Простое рабочее место может быть одно- и многостаночным. В случае использования сложного оборудования и в отраслях с использованием аппаратных процессов рабочее место становится комплексным, так как обслуживается группой людей (бригадой) с определенным разграничением функций при выполнении процесса. Значение комплексных рабочих мест увеличивается с повышением уровня механизации и автоматизации производства.

Рабочее место может быть стационарным и подвижным. Стационарное рабочее место расположено на закреплённой производственной площадке, оснащенной соответствующим

оборудованием, а предметы труда подаются к рабочему месту.

Подвижное рабочее место передвигается с соответствующим оборудованием по мере обработки предметов труда.

В зависимости от особенностей выполняемых работ рабочие места подразделяются на специализированные и универсальные.

От уровня организации рабочих мест, обоснованного определения их количества и специализации, согласования их работы во времени, рациональности расположения на производственной площади существенно зависят конечные результаты работы предприятия. Именно на рабочих местах осуществляется непосредственное взаимодействие материальных, технологических и трудовых факторов производства. На уровне рабочего места используются основные факторы роста производительности.

Участок — производственное подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, осуществляющее часть общего производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства.

На производственном участке помимо основных и вспомогательных рабочих мест имеется руководитель — *мастер участка*.

Производственные участки специализируются подетально и технологически. В первом случае рабочие места связаны между собой частичным производственным процессом по изготовлению определенной части готового продукта; во втором — по выполнению одинаковых операций.

Участки, связанные между собой постоянными технологическими связями, объединяются в цехи.

Цех — основная структурная единица крупного предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационном, техническом и административном отношениях производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции. Каждый цех получает от заводоуправления единое плановое задание, регламентирующее объем выполняемых работ, качественные показатели и предельные затраты на запланированный объем работ.

3.2.2. ТИПЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Организация цехов, в рамках которых осуществляется производственный процесс, определяется двумя основными факторами — формой специализации и структурными особенностями построения технологических процессов.

При технологическом типе структуры цех специализируется на выполнении однородных технологических операций (например, на текстильном предприятии — прядильный, ткацкий, отделочный цехи; на машиностроительном — штамповочный, литейный, термический, сборочный).

Технологическая специализация приводит к усложнению взаимосвязей между участками и цехами, к частым переналадкам оборудования. Расположение оборудования по группам, выполняющим однородные работы, приводит к встречным перевозкам предметов труда, увеличивает протяженность транспортировки, затраты времени на переналадку оборудования, длительность производственного цикла, объем незавершенного производства, оборотных средств, существенно усложняет учет. Вместе с тем технологическая специализация цехов имеет и определенные положительные моменты: она обеспечивает высокую загрузку оборудования и отличается относительной простотой руководства производством, занятым выполнением одного технологического процесса. Построение цехов по технологическому принципу характерно для предприятий, производящих разнообразную продукцию, и широко используется в металлургической, машиностроительной и других сферах.

При предметном типе цехи специализируются на изготовлении определенного изделия или его части (узла, агрегата), применяя при этом различные технологические процессы.

Подобное построение создает возможность организации предметно-замкнутых цехов, в которых выполняются разнообразные технологические процессы. Такие цехи имеют законченный цикл производства.

Предметная специализация имеет значительные преимущества по сравнению с технологической. Более глубокая специализация рабочих мест дает возможность применения высокопроизводительного оборудования, обеспечивает рост производительности труда и повышает качество продукции. Замкнутое построение производственного процесса в пределах цеха уменьшает затраты времени и средств на транспортировку, приводит к сокращению длительности производственного цикла. Все это упрощает управление, планирование производства и его учет, приводит к повышению технико-экономических показателей работы. Закрепление за цехом цикла производства определенного изделия повышает ответственность коллектива цеха за качество и сроки выполнения работ. Однако при незначительном объеме производства и трудоемкости выпускаемых изделий предметная специализация может оказаться неэффективной, так как приводит к неполной загрузке оборудования и производственных площадей.

Следует иметь в виду, что даже в условиях значительного масштаба производства и устойчивой номенклатуры выпуска предметная специализация цехов полностью не вытесняет технологическую. Особенности технологического процесса приводят к тому, что заготовительные цехи (например, литейный, штамповочный) строятся по технологической специализации.

Наряду с технологической и предметной структурами на промышленных предприятиях широкое распространение получил смешанный (предметно-технологический) тип производственной структуры, когда, например, заготовительные цехи и участники организованы по технологическому принципу, а обрабатывающие — по предметному. Структура этого типа часто встречается в легкой промышленности (например, обувное и швейное производство), в машиностроении и ряде других отраслей.

Смешанный тип производственной структуры имеет ряд преимуществ: обеспечивает уменьшение объемов внутрицеховых перевозок, сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции, улучшение условий труда, высокий уровень загрузки оборудования, рост производительности труда, снижение себестоимости продукции.

Под действием меняющихся условий функционирования, изменения форм кооперирования, являющихся следствием создания новых отраслевых структур, влияющих на уровень концентрации, специализации и кооперирования, предприятия должны искать свои новые (промежуточные) формы организации.

Совершенствование производственной структуры должно идти по пути расширения предметной и смешанной специализации, организации участков и цехов при высокой загрузке оборудования, централизации вспомогательных подразделений предприятия.

При этом несомненный интерес представляют прогрессивные формы организации производства, например, программно-целевые как наиболее гибкие, предполагающие развитие специализации цехов в сочетании с различными технологическими процессами.

Промышленные предприятия могут быть организованы с полным и неполным циклами производства. Предприятия с полным циклом производства имеют все необходимые цехи и службы для изготовления сложного изделия, а на предприятиях с неполным циклом производства отсутствуют некоторые цехи, относящиеся к определенным стадиям производства. Так, машиностроительные заводы могут не иметь своих литейных и кузнечных цехов, а получать литые и поковки по кооперации от специализированных предприятий.

Все цехи и хозяйства промышленного предприятия можно разделить на цехи основного производства, вспомогательные цехи и обслуживающие хозяйства. На отдельных предприятиях могут быть подсобные и побочные цехи.

К *цехам основного производства* относятся цехи, изготавливающие основную продукцию предприятия. Основные цехи делятся на заготовительные (кузнечные, литейные), обрабатывающие (механический, термический, деревообрабатывающий) и сборочные (комплектация изделий).

Задача *вспомогательных цехов* — изготовление инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия, производство запасных частей для заводского оборудования и энергетических ресурсов. Важнейшими из этих цехов являются инструментальные, ремонтные, энергетические. Количество вспомогательных цехов и их размеры зависят от масштаба производства и состава основных цехов.

К *подсобным цехам* относятся, как правило, цехи, осуществляющие добычу и обработку вспомогательных материалов, например, тарный цех, изготавливающий тару для упаковки продукции.

Побочные цехи — это цехи, в которых изготавливается продукция из отходов производства либо осуществляется восстановление использованных вспомогательных материалов для нужд

производства (например, цех по регенерации отходов и обтирочных материалов).

К подразделениям по обслуживанию основного и вспомогательного производств относят то, что называется *инфраструктурой предприятия*: складские и транспортные подразделения, жилищно-коммунальные структуры, столовые, санатории, учебные заведения и т.д.

Движение предметов труда внутри цехов и между ними образует *производственные потоки*, которые организуются в соответствии с типом, особенностями и масштабом производства в каждом из них. При этом выдерживаются маршруты движения различных потоков, согласованные во времени и пространстве на основе закономерностей конкретного производства.

3.2.3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ, оценка и обоснование направлений совершенствования структур предприятий должны проводиться с учетом факторов и условий их формирования.

Факторы, влияющие на формирование производственной структуры предприятия, можно разделить на несколько групп.

Общеструктурные факторы определяют комплексность и полноту структуры предприятия. К их числу относятся: состав отраслей хозяйства, соотношение между ними, степень их дифференциации, предполагаемые темпы роста производительности, внешнеторговые связи и т.п.

К числу *отраслевых факторов* относятся: широта специализации отрасли, уровень развития отраслевой науки и проектно-конструкторских работ, особенности организации снабжения и сбыта в отрасли, обеспеченность отрасли услугами других отраслей.

Региональные факторы определяют обеспеченность предприятия различными коммуникациями: газо- и водопроводами, транспортными магистралями, средствами связи и т.п.

Необходимо отметить особое значение внедрения достижений научно-технического прогресса при осуществлении мер по совершенствованию структуры предприятий. Речь идет о постоянном совершенствовании структуры предприятия: изменении методов и форм организации производства с целью более эффективного использования науки и техники в производственном процессе; осуществлении мер по адаптации предприятий к изменяющимся условиям рынка.

К числу основных направлений совершенствования производственной структуры следует также отнести:

- интеграцию отдельных предприятий;
- поиск и реализацию мер по совершенствованию построения цехов и участков;
- обеспечение необходимой пропорциональности между всеми подразделениями;
- рациональное соотношение между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами и участками и т.д.

Общеструктурные, отраслевые и региональные факторы образуют в совокупности внешнюю среду функционирования предприятий. Они составляют внешние факторы. Основные из них связаны с воздействием рынка и не контролируются предприятиями, но значительно влияют на производственную структуру предприятия.

Организация производственной структуры под влиянием внешних факторов определяет объем и темпы роста производства, освоения новой продукции, улучшение ее качества и т.д.

Значительное число факторов, влияющих на производственную структуру и инфраструктуру, являются внутренними по отношению к предприятию. Среди них обычно выделяются:

- особенности зданий, сооружений, используемого оборудования, земли, сырья и материалов;
- характер продукции и методы ее изготовления;
- объем выпуска продукции и ее трудоемкость;
- степень развития специализации и кооперации;
- мощность и особенности организации транспорта;
- оптимальные размеры подразделений, обеспечивающих управляемость ими с наибольшей эффективностью;
- специфика принимаемой рабочей силы;
- степень развития информационных систем и т.д.

С переходом к рыночным условиям возник ряд факторов, сдерживающих совершенствование производственной структуры предприятия. Среди внутренних факторов можно выделить:

- недостаточную гибкость организации производства;
- недостаточный потенциал вспомогательных и обслуживающих подразделений;
- невосприимчивость к нововведениям;
- невысокий уровень квалификации кадров;
- низкий уровень организации, планирования, управления и пр.

При переходе предприятий к рыночным условиям возрастает значение факторов, обеспечивающих коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, ритмичность производства, снижение издержек.

Контрольные вопросы

1. В чем суть общей и производственной структуры предприятия?
2. Каковы основные элементы производственной структуры?
3. Какие факторы определяют производственную структуру предприятия?

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.

2. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Зайцев Н.Л. Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юрист, 2002.

Дополнительная

1. Организация и планирование производственного предприятия: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1999.

ТЕМА 3.3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

3.3.1. ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

Функции управления деятельностью предприятия реализуются подразделениями аппарата управления и отдельными работниками, которые при этом вступают в экономические, организационные, социальные, психологические и другие отношения друг с другом. Организационные отношения, складывающиеся между подразделениями и работниками аппарата управления предприятия, определяют его организационную структуру.

Под *организационной структурой управления предприятием* понимается состав (перечень) отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

Базой для построения организационной структуры управления предприятием является организационная структура производства.

Многообразие функциональных связей и возможных способов их распределения между подразделениями и работниками определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления производством. Все эти виды сводятся в основном к четырем типам

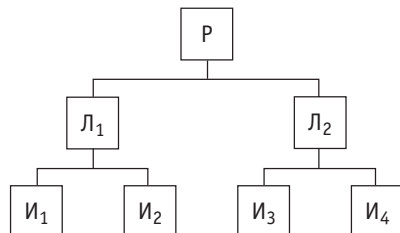


Рис.3.3.1. Линейная структура управления:

Р — руководитель; Л — линейные органы управления (линейные руководители); И — исполнители

организационных структур: линейным, функциональным, дивизиональным и адаптивным.

3.3.2. ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСНОВНЫХ ТИПОВ ОРГСТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ

Линейная структура управления. Сущность линейной (иерархической) структуры управления состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом — руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем.

Данный тип организационной структуры управления применяется в условиях функционирования мелких предприятий с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками, потребителями, научными и проектными организациями и т.д. В настоящее время такая структура используется в системе управления производственными участками, отдельными небольшими цехами, а также небольшими фирмами однородной и несложной технологии. Преимущества линейной структуры объясняются простотой применения.

Все обязанности и полномочия здесь четко распределены, и поэтому создаются условия для оперативного процесса принятия решений, для поддержания необходимой дисциплины в коллективе. В числе недостатков линейного построения организации обычно отмечается жесткость, негибкость, неприспособленность к дальнейшему росту и развитию предприятия. Линейная структура ориентирована на большой объем информации, передаваемой от одного уровня управления к другому, ограничение инициативы у работников низших уровней управления. Она предъявляет высокие требования к квалификации руководителей и их компетенции по всем вопросам производства и управления подчиненными.

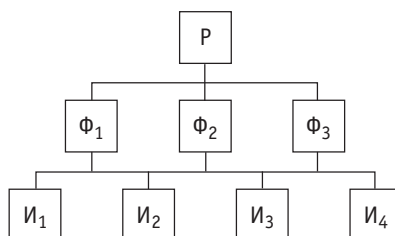


Рис.3.3.2. Функциональная структура управления:

Р — руководитель; Ф — функциональные органы управления (функциональные руководители); И — исполнители

Функциональная структура управления. Возрастание масштабов производства и его сложности сопровождается углублением разделения труда, дифференциацией функций деятельности производственной системы. При этом рост объема работ по управлению сопровождается углублением функционального разделения управленческого труда, обособлением функций и специализацией подразделений управления. При этом создается функциональный тип структуры управления.

Функциональная структура сложилась как неизбежный результат усложнения процесса управления. Особенность функциональной структуры заключается в том, что хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления.

Традиционные функциональные блоки предприятия — это отделы производства, маркетинга, финансов, это широкие области деятельности, или функции, которые имеются на каждом предприятии для обеспечения достижения его целей.

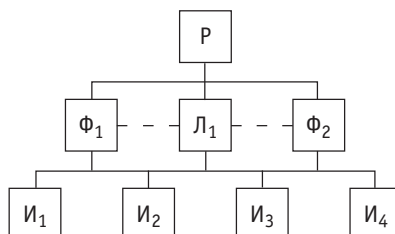


Рис.3.3.3. Линейно-функциональная структура управления:

Р — руководитель; Ф — функциональные органы управления (функциональные руководители); Л — линейные органы управления; И — исполнители

Если размер всей организации или данного отдела велик, то основные функциональные отделы можно, в свою очередь, подразделить на более мелкие функциональные подразделения. Они называются *вторичными*, или *производными*. Основная идея здесь состоит в том, чтобы максимально использовать преимущества специализации и не допускать перегрузки руководства. При этом необходимо соблюдать известную осторожность, с тем чтобы такой отдел (или подразделение) не ставил свои собственные цели выше общих целей всего предприятия.

На практике обычно используется линейно-функциональная, или штабная, структура, предусматривающая создание при основных звеньях линейной структуры функциональных подразделений. Основная роль этих подразделений состоит в подготовке проектов решений, которые вступают в силу после утверждения соответствующими линейными руководителями.

Наряду с линейными руководителями (директорами, начальниками филиалов и цехов)

существуют руководители функциональных подразделений (планового, технического, финансового отделов, бухгалтерии), подготавливающие проекты планов, отчетов, которые превращаются в официальные документы после подписания линейными руководителями.

Эта система имеет две разновидности: цеховую структуру управления, характеризующуюся созданием при начальнике цеха функциональных подразделений по важнейшим функциям производства, и безцеховую структуру управления, применяющуюся на небольших предприятиях и характеризующуюся делением не на цехи, а на участки.

Основным достоинством этой структуры является то, что она, сохраняя целенаправленность линейной структуры, дает возможность специализировать выполнение отдельных функций и тем самым повысить компетентность управления в целом.

К преимуществам функциональной структуры можно отнести то, что она стимулирует деловую и профессиональную специализацию, уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях, улучшает координацию деятельности.

Вместе с тем специализация функциональных отделов нередко является препятствием для успешной деятельности предприятия, поскольку затрудняет координацию управленческих воздействий.

Функциональные отделы могут быть более заинтересованы в реализации целей и задач своих подразделений, чем общих целей всей организации. Это увеличивает вероятность конфликтов между функциональными отделами. Кроме того, на крупном предприятии цепь команд от руководителя до непосредственного исполнителя становится слишком длинной.

Опыт показывает, что функциональную структуру целесообразно использовать на тех предприятиях, которые выпускают относительно ограниченную номенклатуру продукции, действуют в стабильных внешних условиях и для обеспечения своего функционирования требуют решения стандартных управленческих задач. Примерами такого рода могут служить предприятия, действующие в металлургической, резинотехнической промышленности, в отраслях, производящих сырьевые материалы.

Функциональная структура не подходит для предприятий с широкой или с часто меняющейся номенклатурой продукции, а также для предприятий, осуществляющих свою деятельность в широких международных масштабах, одновременно на нескольких рынках в странах с различными социально-экономическими системами и законодательством. Для предприятий такого типа более подходят дивизиональные структуры.

Дивизиональная структура управления. Первые разработки концепции и начало внедрения дивизиональных структур управления относятся к 20-м годам, а пик их промышленного использования приходится на 60–70-е годы.

Необходимость новых подходов к организации управления была вызвана резким увеличением размеров предприятий, диверсификацией их деятельности и усложнением технологических процессов в условиях динамично меняющейся внешней среды. Первыми перестройку структуры по этой модели начали крупнейшие организации, которые в рамках своих гигантских предприятий (корпораций) стали создавать производственные отделения, предоставляя им определенную самостоятельность в осуществлении оперативной деятельности. В то же время администрация оставляла за собой право жесткого контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, инвестиций и т.п. Поэтому данный тип структуры нередко характеризуют как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля).

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой становятся не руководители функциональных подразделений, а управляющие (менеджеры), возглавляющие производственные отделения.

Структуризация организации по отделениям производится обычно по одному из трех критериев: по выпускаемой продукции или предоставляемым услугам (продуктовая специализация), по ориентации на потребителя (потребительская специализация), по обслуживаемым территориям (региональная специализация).

Организация подразделений по продуктовому принципу является одной из первых форм дивизиональной структуры, и в настоящее время большинство крупнейших производителей

потребительских товаров с диверсифицированной продукцией используют продуктовую структуру организации.

При использовании дивизионально-продуктовой структуры управления создаются отделения по основным продуктам. Руководство производством и сбытом какого-либо продукта (услуги) передается одному лицу, которое является ответственным за данный тип продукции. Руководители вспомогательных служб подчиняются ему.

Некоторые предприятия производят большой ассортимент товаров или услуг, которые отвечают запросам нескольких крупных групп потребителей или рынков. Каждая группа (или рынок) имеет четко определенные или специфические потребности. Если два (или более) таких элемента становятся особенно важными для предприятия, то оно может использовать организационную структуру, ориентированную на потребителя, при которой все ее подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей.

Данный тип организационной структуры находит применение в достаточно специфичных областях, например в сфере образования, где в последнее время наряду с традиционными общеобразовательными программами возникли специальные отделения для обучения взрослых, повышения квалификации и т.д. Примером активного использования организационной структуры, ориентированной на потребителя, являются коммерческие банки. Основные группы потребителей, пользующихся их услугами, — индивидуальные клиенты (частные лица), пенсионные фонды, трастовые фирмы, международные финансовые организации. Организационные структуры, ориентированные на покупателя, в равной степени характерны для торговых фирм, торгующих оптом и в розницу.

Если деятельность предприятия охватывает большие географические зоны, особенно в международном масштабе, то может оказаться целесообразной организационная структура по территориальному принципу, т.е. по месту расположения ее подразделений. Региональная структура облегчает решение проблем, связанных с местным законодательством, обычаями и нуждами потребителей. Такой подход упрощает связь предприятия с клиентами, а также связь между его подразделениями.

Хорошо знакомым примером региональных организационных структур могут служить сбытовые подразделения крупных предприятий. Среди них зачастую можно встретить подразделения, деятельность которых охватывает весьма обширные географические зоны, которые, в свою очередь, делятся на более мелкие подразделения, поделенные на еще более мелкие блоки.

Различные типы дивизиональной структуры имеют одну и ту же цель — обеспечить более эффективную реакцию предприятия на тот или иной фактор окружающей среды.

Продуктовая структура позволяет легко справиться с разработкой новых видов продукции, исходя из соображений конкуренции, совершенствования технологии или удовлетворения потребностей покупателей. Региональная структура позволяет более эффективно учитывать местное законодательство, социально-экономическую систему и рынки по мере географического расширения рыночных зон. Что касается структуры, ориентированной на потребителя, то она дает возможность наиболее эффективно учитывать запросы тех потребителей, от которых предприятие более всего зависит. Таким образом, выбор дивизиональной структуры должен быть основан на том, какой из этих факторов наиболее важен с точки зрения обеспечения реализации стратегических планов предприятия и достижения его целей.

Адаптивная структура управления. Адаптивные, или органические, структуры управления обеспечивают быструю реакцию предприятия на изменения внешней среды, способствуют внедрению новых производственных технологий. Эти структуры ориентируются на ускоренную реализацию сложных программ и проектов, могут применяться на предприятиях, в объединениях, на уровне отраслей и рынков. Обычно выделяют два типа адаптивных структур: проектный и матричный.

Проектная структура формируется при разработке организацией проектов, под которыми понимаются любые процессы целенаправленных изменений в системе, например модернизация производства, освоение новых изделий или технологий, строительство объектов и т.п. Управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию выполнения работ, координацию действий исполнителей.

Одной из форм проектного управления является формирование специального подразделе-

ния — проектной команды, работающей на временной основе. В ее состав обычно включают необходимых специалистов, в том числе и по управлению. Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями. В их числе ответственность за планирование проекта, за состояние графика и ход выполнения работ, за расходование выделенных ресурсов, в том числе и за материальное поощрение работающих. В связи с этим большое значение придается умению руководителя сформировать концепцию управления проектом, распределить задачи между участниками команды, четко определять приоритеты и ресурсы, конструктивно подходить к разрешению конфликтов. По завершении проекта структура распадается, а сотрудники переходят в новую проектную структуру или возвращаются на свою постоянную должность (при контрактной работе — увольняются). Такая структура обладает большой гибкостью, но при наличии нескольких целевых программ или проектов приводит к дроблению ресурсов и заметно усложняет поддержание и развитие производственного и научно-технического потенциала организации как единого целого. При этом от руководителя проекта требуется не только управление всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учет места проекта в сети проектов данной организации.

С целью облегчения задач координации в организациях создаются штабные органы управления из руководителей проектов или используются так называемые матричные структуры.

Матричная структура представляет собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта, с другой — руководителю проекта (целевой программы), который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с запланированными сроками, ресурсами и качеством.

При такой организации руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

Полномочия руководителя проекта могут варьироваться от полной власти над всеми деталями проекта до простых канцелярских полномочий. Руководитель проекта контролирует работу всех отделов над данным проектом, руководители функциональных отделов — работу своего отдела (и его подразделений) над всеми проектами.

Матричная структура представляет собой попытку использовать преимущества как функционального, так и проектного принципа построения организации и по возможности избежать их недостатков.

Среди недостатков матричной организации обычно подчеркивается сложность, а иногда и непонятность ее структуры, наложение вертикальных и горизонтальных полномочий подрывает принцип единоначалия, что часто приводит к конфликтам и трудностям в принятии решений. При использовании матричной структуры наблюдается более сильная, чем в традиционных структурах, зависимость успеха от личных взаимоотношений между сотрудниками. Несмотря на все эти сложности, матричная организация используется во многих отраслях промышленности, особенно в наукоемких производствах (например, в производстве электронной техники), а также и в некоторых организациях непроизводственной сферы.

3.3.3. ИНСТРУМЕНТАРИЙ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ. НОРМЫ И НОРМАТИВЫ, ПОКАЗАТЕЛИ

Управляющие органы исполняют свои функции на основе заданной заранее точной характеристики протекания производственного процесса в пространстве и времени и контроля фактически полученных результатов.

Характеристика производственного процесса и его результаты по фиксируемым периодам определяются при помощи соответствующего инструментария:

- норм и нормативов;
- количественных показателей (параметров);
- моделей и моделирования;
- информации;
- числовых (плановых) рубежей отсчета.

Инструментарий приобретает силу управленческого воздействия на основе планирования и

контроля за исполнением установленных планом характеристик. Прежде всего это нормы и нормативы расходования материальных и трудовых ресурсов, а также установленные по датам плановые показатели.

С начала реализации производственного проекта начинается потребление материальных, трудовых и финансовых ресурсов. К этому времени все необходимые ресурсы в необходимом сочетании должны быть на месте. При недостаточном количестве каких-либо ресурсов производственный процесс остановится, будут сорваны сроки поставок продукции по договорам, предприятию придется платить неустойку потребителям. При чрезмерном количестве того или иного ресурса, излишние его запасы в лучшем случае «замораживаются» и превращаются в бездействующий капитал, который может быть использован в другом месте, а в худшем случае излишние материалы и оборудование оказываются со временем невостребованными, и превращаются в так называемые неликвиды — прямые потери предприятия.

Сбалансировать предприятие потребности и запасы ресурсов позволяет нормирование. *Нормирование* — это метод разработки и установления предельных величин запаса и расходования производственных и иных ресурсов, необходимых для обеспечения процесса производства и сбыта продукции.

Норма — это предельно допустимая (максимальная или минимальная) величина расходования какого-либо ресурса на единицу продукции. Основная функция нормы — измерительная (норма-мера), т.е. она является объективной мерой затрат и результатов. С этой функцией связаны учетная функция, т.е. учет фактических затрат на производство, а также контрольная функция, при которой нормы служат экономическим эталоном для сравнения с фактическим расходом.

Нормы и нормативы устанавливаются в абсолютном выражении, а также выражаются в коэффициентах или в процентах на все виды используемых ресурсов, а именно на:

- материалы — основные и вспомогательные;
- комплектующие изделия;
- запасные части для ремонта машин и оборудования;
- инструменты и приборы;
- энергетические ресурсы: электроэнергия, топливо, пар и горячая вода;
- осветительные и нагревательные приборы;
- производственные и вспомогательные машины и оборудование;
- производственные и служебные площади;
- рабочую силу;
- денежные средства.

Нормы и нормативы устанавливаются с целью:

- недопущения излишнего расходования ресурсов;
- обеспечения установленного режима работы предприятия;
- недопущения отклонений от заданных характеристик выпускаемой продукции;
- соблюдения нормальных условий труда и охраны окружающей среды;
- создания баз данных для планирования деятельности предприятия.

За соблюдение и корректировку каждого норматива несет ответственность определенное лицо: рабочий, мастер, инженер, экономист, руководитель цеха или отдела. Обычно, чтобы повысить роль нормативов, заработная плата персонала связывается в той или иной степени с уровнем соблюдения норм, а иногда полностью обусловлена нормативами, например, при сдельной и аккордной формах оплаты труда. Эффективность системы нормирования в таком случае полностью определяется:

- объективностью установленных норм и нормативов;
- точностью выбора лица, ответственного за их соблюдение;
- четкостью и оперативностью учета и контроля.

В соответствии с объектами и задачами нормирования на российских предприятиях в основном используется группировка норм и нормативов по масштабам применения и по объектам нормирования.

По *масштабам применения* нормативная база классифицируется следующим образом:

- нормативы, установленные на основе государственных и отраслевых стандартов и требований;

- общезаводские нормативы;
- предметные, подетальные и пооперационные нормативы.

По *объектам нормирования* нормативная база классифицируется по трудовым, материальным и финансовым ресурсам.

Качество и обоснованность норм и нормативов в значительной степени зависят от методов их разработки. Существуют следующие методы нормирования:

- расчетно-аналитический;
- опытный;
- отчетно-статистический;
- комбинированный.

Расчетно-аналитический метод — это выполнение поэлементных расчетов по данным проектно-конструкторской, технологической, технической и производственной документации, сочетающий технико-экономические расчеты с анализом технологии и организации производства, качества продукции и мероприятий по их совершенствованию. Данный метод нормирования предполагает установление норм и нормативов одновременно с разработкой и внедрением организационно-технических мероприятий, направленных на повышение технического уровня и организации производства, модернизацию продукции, улучшение ее качества и конкурентоспособности.

Опытный метод — это создание норм на основе наблюдений, замеров, опытов, исследований, проводимых в производственных лабораторных условиях. Нормы, установленные опытным методом, отражают фактически достигнутый уровень технического оснащения и организации производства, однако не учитывают внедрения передовых методов организации производства, новой техники и технологии в плановом периоде и, следовательно, не способствуют выявлению источников роста производительности труда, экономии материальных ресурсов. Тем не менее, опытный метод целесообразно применять в тех случаях, когда с помощью расчетно-аналитического метода установить норму невозможно.

Отчетно-статистический метод нормирования — это анализ данных статистической, бухгалтерской и оперативно-производственной отчетности о фактических затратах труда и материальных ресурсов в прошлых периодах. Этот метод имеет те же недостатки, что и опытный: ориентируется на достигнутый уровень в прошлом, имеет недостаточно мобилизующее значение для внедрения более совершенной техники, технологии, организации производства. Тем не менее, отчетно-статистический метод наиболее доступен для применения из-за относительно низкой трудоемкости разработки и доступности в процессе планирования.

Комбинированный метод — это одновременное использование перечисленных методов.

На предприятиях разработку, внедрение и систематическое обновление норм и нормативов осуществляют различные цехи и функциональные службы: технические, экономические, производственные под руководством одного из заместителей директора и подчиненного ему аппарата. Создание нормативной базы целесообразно поручать профессиональным нормативным группам, функциями которых являются:

- систематизация всех норм и нормативов, поступающих от соответствующих подразделений;
- создание фондов нормативной информации;
- составление нормативных карт для цехов и служб;
- учет изменений норм и внесение их в нормативные карты;
- контроль за своевременностью изменений норм;
- составление отчетов об изменениях норм по изделиям и их причинам.

Совершенствование нормативной базы предполагает широкое внедрение более точных методов расчета норм и нормативов, разработку обоснованных норм на все виды работ и процессов, использование вычислительной техники для расчета, утверждения, автоматизации сбора, накопления, систематизации и обновления норм и нормативов, использование экономико-математических методов.

При планировании и управлении экономикой предприятия используется соответствующий инструментарий, определяющий состояние управляемого объекта и его соответствие решаемой задаче, т.е. система показателей и нормативов.

Показатель — это качественная и количественная оценка протекающих процессов и явлений в окружающей среде. Качественная сторона показателя отражает содержание явления или процесса в конкретных условиях места и времени, количественная — размер, абсолютную или относительную величину. Таким образом, показатель — это количественная и качественная характеристика объекта, выраженная числом, указывающим на его свойства.

В практике планирования используются четыре основные категории показателей: натуральные, социально-трудовые, стоимостные и смешанные.

В практике и теории машинной обработки показателей выделяется их внутренняя структура: количественное значение (основание) и набор содержательных признаков, называемый *идентификатором* показателя.

По функционально-содержательному назначению показатели делятся на оценочные, плановые и расчетно-аналитические.

Оценочные показатели применяются для независимой оценки реального состояния объекта главным образом на подготовительной стадии разработки плана, а также для анализа результатов работы предприятия. На подготовительной стадии с помощью оценочных показателей производится отбор вариантов и проектов капитальных вложений: создание и внедрение новой техники и технологии; отбор номенклатуры для включения в план выпуска; выбор потребителей продукции и поставщиков сырья, материалов и др. В ходе выполнения плана и после его выполнения по той же методологии, по которой производился отбор вариантов и проектов капитальных вложений, осуществляются оценка фактически достигнутых результатов и их сравнение с проектными и плановыми показателями.

В качестве оценочных, как правило, используются те же показатели, что и для планирования. Различие состоит лишь в том, что *плановый показатель*, который устанавливается руководителем для каждого подразделения предприятия, обязателен для исполнения, а оценочный — лишь фиксирует фактическое или вероятное состояние объекта независимо от того, включен он в план предприятия или нет.

Расчетно-аналитические показатели используются для обоснования плановых заданий. Они играют промежуточную роль и направлены на углубление выбора и оценки вариантов плана и результата его реализации. С помощью расчетно-аналитических показателей анализу и дополнительным расчетам подвергаются главным образом не объекты в целом, а их элементы, состояние которых может оказывать влияние на конечные результаты.

По уровню (ступеням) управления показатели классифицируются следующим образом: общезаводские, цеховые, бригадные, индивидуальные.

Структура показателей по уровням (ступеням) управления напоминает усеченную пирамиду. В верхней части пирамиды, на уровне заводоуправления, отбирается небольшое количество наиболее общих синтетических показателей, характеризующих деятельность предприятия в целом и направленных на решение главной, приоритетной задачи, в том числе показатели валового объема реализованной продукции; суммы прибыли; численности персонала; основной номенклатуры продукции и работ, а также некоторые другие показатели в зависимости от размеров, отраслевой принадлежности предприятия и конкретных условий, в которых оно действует.

На уровне цехов, отделов, лабораторий, бригад и отдельных работников показатели верхнего уровня дробятся, и на самом нижнем уровне их очень много. Между собой они часто несопоставимы и связаны лишь посредством показателей верхних уровней.

Часть показателей, используемых в планировании и управлении на предприятии, обусловлена государственной экономической политикой, стандартами и принятой системой государственного статистического учета, среди них:

- объемы выпуска и продаж продукции;
- прибыль;
- размер уставного капитала;
- численность персонала;
- средняя заработная плата по предприятию и др.

Другие показатели устанавливает само предприятие.

При разработке показателей хозяйственного управления производством в первую очередь должны учитываться общие задачи предприятия, а также конкретные условия и реальные

возможности низовых подразделений хозяйственной иерархии и государственные интересы.

Система показателей призвана характеризовать степень решения каждой из поставленных общих и частных задач применительно ко всем звеньям предприятия.

Система показателей хозяйственного управления должна:

- полностью соответствовать конкретным целям и задачам предприятия;
- точно характеризовать и отражать результаты, а также объективные экономические процессы на предприятии в целом и в его различных звеньях;
- соответствовать методам и технике бухгалтерского и статистического учета и отчетности;
- давать комплексную количественную и качественную оценку производства;
- соответствовать методам планирования производства на всех уровнях хозяйственного управления;
- обеспечивать правильное сочетание централизованного планового руководства с хозяйственной самостоятельностью структурных звеньев предприятий;
- способствовать повышению материальной заинтересованности персонала в максимальном повышении эффективности производства;
- обеспечивать единство и комплексность планирования по всем уровням управления.

Кроме того, должно быть определено лицо, обеспечивающее исполнение установленных показателей.

Система управления предприятием нуждается в использовании сложного комплекса экономических, натуральных и других показателей, на основании которых оцениваются результаты всех этапов и направлений работы предприятия, определяется степень эффективности выполненных работ по отдельным цехам. Наряду с этим выбранная система плановых и оценочных показателей должна быть в состоянии непрерывно дробиться и укрупняться в зависимости от того, в каком направлении хозяйственной иерархии движется поток информации — сверху вниз или снизу вверх.

Показатели, поступающие от низовых производственных звеньев, по мере прохождения иерархических ступеней управления укрупняются. Получив соответствующую корректировку, показатели в том же порядке устремляются вниз и, постепенно дробясь, заполняют все звенья иерархической системы управления производством.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под организационной структурой управления предприятием?
2. Назовите основные типы оргструктур управления?
3. Какие факторы влияют на выбор той или иной оргструктуры управления?

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.:

ИНФРА-М, 1998.

2. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
3. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 2002.

Дополнительная

1. Организация и планирование производственного предприятия: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1999.

РАЗДЕЛ 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 4.1. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1.1. ФОРМИРОВАНИЕ И ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование хозяйственной стратегии в общем виде можно определить как процесс разработки целей развития и функционирования предприятия на определенный период времени.

Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий: форм конкурентной борьбы и степени ее жесткости, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, сравнительных преимуществ национальной экономики на мировом рынке и иных так называемых внешних факторов, а также внутренних факторов, связанных с возможностями самого предприятия, т.е. с его производственными и финансовыми ресурсами.

Степень соответствия избранной предприятием хозяйственной стратегии общим тенденциям, происходящим в предпринимательской среде, в решающей степени определяет и его конкурентоспособность.

В хозяйственной практике выделяют четыре уровня конкурентоспособности предприятий. К первому уровню конкурентоспособности можно отнести небольшие предприятия, получившие «нишу» рынка. Они видят свою задачу лишь в том, чтобы выпускать продукцию определенного вида, четко выполнять намеченный производственный план, не заботясь ни о каких сюрпризах для потребителей и конкурентов. Однако как только такое предприятие начинает расти, увеличивать масштабы своего производства, то оно или перерастает «нишу» рынка, на которую первоначально работало, и вступает в конкуренцию на другом сегменте рынка, или первоначальная «ниша» рынка развивается в растущий рынок и становится привлекательной для других производителей. В этом случае необходимо позаботиться о получении сравнительных преимуществ, о том, чтобы превзойти стандарты, предложенные конкурентами в области качества, точности поставок, цен, издержек производства, уровня обслуживания и т.п. Поэтому наилучшим вариантом хозяйственной стратегии для предприятий этого уровня считается постоянный поиск все новых и новых «ниш» рынка. Именно такой подход, представляющий собой простейшую форму диверсификации производства и хозяйственной деятельности предприятий, позволяет им поддерживать свою конкурентоспособность и оставаться «на плаву».

Предприятия второго уровня конкурентоспособности получили название «следующих за лидером». Они стремятся максимально заимствовать все те технические приемы, технологии и сырье, методы организации производства, что и ведущие предприятия отрасли. Однако многие из них неизбежно оказываются в ситуации, когда подобные стереотипы делового поведения, целиком базирующиеся на заимствовании передового опыта, уже не работают, не прибавляют конкурентоспособности предприятиям даже при самом незначительном усилении внутриотраслевой

конкуренции. Таким образом, они постепенно эволюционируют до третьего уровня конкурентоспособности, при котором система управления начинает активно воздействовать на производственные системы, содействует их развитию и совершенствованию. Успех в конкурентной борьбе предприятий этого уровня становится уже не столько функцией производства, сколько функцией управления (зависит от качества, эффективности управления и организации производства в самом широком смысле). Предприятия, которым удалось достичь четвертой степени конкурентоспособности, оказываются впереди конкурентов на многие годы. Фактически это компании мирового уровня, известные во всех странах своей продукцией высочайшего качества.

В условиях рынка, при наличии конкурентной среды рост эффективности производства может осуществляться преимущественно в рамках таких хозяйственных стратегий, которые направлены на получение долгосрочной прибыли, на повышение устойчивости финансового положения предприятия и его конкурентоспособности на относительно длительный период времени.

Обеспечить высокую прибыльность в краткосрочном периоде предприятие может и не прибегая к повышению эффективности производства. И наоборот, относительно продолжительный период времени обеспечивать свою конкурентоспособность, добиваться получения более высокой кумулятивной прибыли (за несколько лет, обычно от 7 до 12) вместо поиска сиюминутной выгоды предприятие может только путем повышения эффективности производства на постоянной основе.

Мероприятия по повышению эффективности производства, его дальнейшей интенсификации требуют в конечном счете технической модернизации производства, внедрения достижений НТП и адекватной перестройки систем управления и организации труда. А это, в свою очередь, означает длительный период оборота капитала, окупаемости затрат и получение, возможно, и более высокой прибыли (прежде всего ее массы), но за относительно продолжительный период времени. Крупные инвестиции в новое промышленное строительство, крупные затраты на НИОКР имеют длительный период окупаемости и приносят прибыль в среднем через 7–8 лет. Перестройка организационных структур и систем управления, подготовка и обучение кадров, повышение квалификации рабочей силы, другие мероприятия по расширенному воспроизводству человеческого капитала более высокого качества, как и мероприятия по внедрению и освоению новой техники, также имеют сроки окупаемости затрат более одного года. Кроме того, разработка и производство новой продукции требуют часто радикальных изменений в сбытовой сети, а ее формирование занимает сегодня в среднем 3–5 лет. Таким образом, осуществление мероприятий, обеспечивающих рост эффективности производства и повышение конкурентоспособности, возможно преимущественно в рамках хозяйственных стратегий, рассчитанных на получение долгосрочной прибыли. Такие стратегии, в рамках которых осуществляется расширенное воспроизводство капитала, мы будем называть стратегиями первого типа. Но реализация стратегий такого типа не просто сопряжена с крупными начальными инвестициями, но и приводит к изменениям самих условий воспроизводства индивидуального капитала, на что руководство предприятий вынуждено реагировать соответствующим образом.

Стратегии второго типа направлены на оптимизацию текущих финансовых показателей, на максимизацию краткосрочной прибыли путем маневрирования хозяйственной структурой предприятия (его активов), спекуляции на рынке фиктивного капитала, искусственного завышения цен на продукцию.

В условиях рынка оба типа хозяйственных стратегий в управлении предприятиями переплетаются и их разделение достаточно условно. Поэтому для динамики эффективности производства важным является не строгое следование руководства предприятия тому или иному типу хозяйственных стратегий, а, во-первых, их соотношение во внутрифирменном управлении, во-вторых, соответствие выбранной стратегии задачам укрепления конкурентоспособности предприятия на рынке, а значит, тому технологическому укладу, хозяйственной специфике, тем сравнительным преимуществам, которыми в данный момент располагает конкретное предприятие.

Естественно, что в рамках каждого типа стратегий можно выделить множество их различных видов, соответствующих хозяйственной и производственной специфике данного предприятия. К стратегиям первого типа можно отнести:

- стратегию минимизации издержек производства;
- стратегию увеличения доли рынка сбыта, контролируемого предприятием (стратегия

«доли рынка»);

- стратегию инновационного программирования НИОКР.

При минимизации издержек производства прибыль увеличивается в результате уменьшения затрат авансированного капитала. Рост эффективности производства происходит в результате уменьшения совокупных затрат труда, применения в производстве более производительной техники, более экономичных видов сырья и материалов, роста концентрации производства, увеличения серийности выпуска изделий с использованием оборудования большей единичной мощности (т.е. получения так называемой экономии на масштабах производства).

Стратегия, направленная на расширение доли рынка сбыта, способствует повышению эффективности производства за счет более высокой доли вновь созданной стоимости (условно — чистой продукции) в общем объеме реализованной продукции. Рост доли рынка сбыта непосредственно связан с достижением превосходства над конкурентами. А это во многом связано с повышением потребительских качеств, технического уровня продукции, качества обслуживания потребителей, выгодно отличающих продукцию данного предприятия, с реализацией других его сравнительных преимуществ. Реализация данной стратегии может также способствовать повышению эффективности производства за счет снижения удельных издержек по реализации продукции (т.е. за счет уменьшения товарных запасов, расходов по хранению изделий и т.п.).

В рамках инновационного программирования НИОКР, ориентированного на создание и производственное освоение нововведений, осуществляется не только создание и внедрение прогрессивных технологий, но и разработка принципиально новых видов продуктов, более высокого качества и не имеющих близких аналогов на рынке. Данная стратегия оказывает положительное воздействие на динамику эффективности производства за счет как снижения затрат (освоение новых технологий), так и увеличения результата. В условиях рынка для успешной борьбы с конкурентами предприятия при высоких темпах НТП вынуждены не просто приспосабливаться к сложившейся продуктовой структуре, а часто кардинально менять ее, формируя рынки новых товаров и услуг.

Естественно, в реальной хозяйственной практике указанные виды стратегий первого типа тесно переплетаются. Так, по мере увеличения производства новых продуктов, освоения их конкурентами предприятие-первопроходец (или фирма-пионер) на этом рынке для сохранения или увеличения своей доли рынка должно позаботиться уже о более приемлемом для потребителей (в условиях выбора) уровне цен, а значит, и о минимизации издержек производства.

Среди стратегий второго типа можно выделить:

- стратегию максимизации (искусственного завышения) издержек производства;
- стратегию перекалывания роста издержек производства на потребителя (СРМ, от англ. cost pass-along management);
- имитационное программирование НИОКР;
- стратегию манипулирования «портфелем вложений капитала».

Стратегия максимизации издержек производства направлена на увеличение прибыли за счет государственных или иных субсидий при отсутствии прямой (внутриотраслевой) ценовой конкуренции. В США, например, эта стратегия получила наибольшее распространение на предприятиях военно-промышленного комплекса.

В рамках СРМ рост издержек производства (например, в результате роста цен на сырье и материалы, при введении высоких тарифов на импорт готовых изделий и т.д.) непосредственно учитывается в цене продукции, т.е. перекалывается на потребителя. Предприятия в условиях высоких темпов инфляции и быстрого обесценения инвестиций с длительным сроком окупаемости стараются не заменять те виды ресурсов, цены на которые возросли, или не начинать внедрение новых ресурсосберегающих технологий, если это требует крупных капиталовложений. Происходит только корректировка отпускных цен при неизменном уровне эффективности производства.

При имитационном программировании НИОКР экономический результат достигается обновлением ассортимента продукции за счет «косметических» улучшений в уже имеющихся на рынке продуктах (упаковка, дизайн, цвет и т.п.). Получить краткосрочную прибыль в рамках такой стратегии можно, но вряд ли она может обеспечить конкурентоспособность предприятия на длительную перспективу. Тем более что заметных изменений в уровне и темпах роста эффективности производства в этом случае происходить не будет, поскольку соотношение затрат и

результатов не меняется. В сущности, имитационное программирование НИОКР — одно из проявлений стратегии СРМ, но уже применительно к преимущественно неценовой форме конкуренции.

Стратегия манипулирования «портфелем вложений капитала», в рамках которой осуществляются скупка и продажа действующих предприятий и активов фирм, слияния и поглощения одних фирм другими путем операций с ценными бумагами на фондовой бирже, негативно влияет на динамику эффективности производства вследствие непроизводительного отвлечения капитала: техническая модернизация производственных мощностей, прирост капиталовложений в развитие производства не происходит, а финансовые ресурсы используются лишь на перераспределение имеющегося производственного аппарата между собственниками средств производства. Основной акцент при этом делается на улучшение текущего финансового положения предприятия, на повышение его способности удовлетворять запросам той части держателей акций, которые заинтересованы прежде всего в стабильном получении высоких дивидендов или в игре на колебаниях курса акций, но никак не в долгосрочном увеличении стоимости ценных бумаг предприятия.

Преобладание каждого из типов стратегий определяется действием ряда факторов хозяйственной деятельности предприятий. Например, для стратегий ведущих японских фирм прежде всего характерна растущая диверсификация производства. Она связана с появлением новых идей и технологий (инновационное программирование НИОКР), с необходимостью выхода на новый рынок, когда обнаруживается, что на прежнем рынке наметился спад, появилась возможность захватить более высокую долю на новом рынке (стратегия «доли рынка») или создалась какая-либо иная угроза замедлению темпов роста компании. Производство диверсифицируется потому, что такова индустриальная политика правительства, предоставляющая дополнительные стимулы тем компаниям, которые осваивают новые отрасли промышленности и новые рынки сбыта, и т.п.

При этом первоначально акцент может делаться на одни виды хозяйственных стратегий, а затем — на другие.

Японские промышленные компании при освоении новых для себя рынков (отраслей) стремились сначала лидировать по издержкам производства, что позволяло им начинать с небольшой доли рынка, постепенно ее повышая. А по достижении определенной доли рынка все большее значение приобретали инновационная активность и совершенствование производства. По мере того как снижалась доля издержек на заработную плату в стоимости продукции, компании стремились не увлекаться капиталовложениями в новую технику, а добиваться максимальной отдачи от имеющегося производственного оборудования, тщательно рассчитывая экономическую эффективность инвестиционных программ.

В целом изменение в соотношении стратегий зависит от управления на макроэкономическом уровне и от дальновидности предприятий, их готовности пожертвовать краткосрочной прибылью в обмен на более высокую, долгосрочную.

Важнейшим фактором, определяющим соотношение двух типов хозяйственных стратегий, является степень и основные формы рыночной конкуренции. Так называемая совершенная ценовая конкуренция производителей в рамках одной отрасли вынуждает руководство предприятия искать пути по снижению издержек производства, реализовывать нововведения, способствующие этому. Таким образом, высокая степень внутриотраслевой ценовой конкуренции является важным условием, способствующим повышению эффективности производства, диверсификации хозяйственной деятельности.

Однако при определенных обстоятельствах, деформирующих условия внутриотраслевой конкуренции (высокие темпы инфляции или барьеры для импорта, особенности налоговой политики правительства, степень милитаризации экономики или доля госзаказов в объеме производства и др.), предприятия могут предпочитать иной путь диверсификации: продажу или приобретение уже имеющихся предприятий и производственных мощностей в других отраслях вместо создания новых продуктов.

Другим важным фактором, определяющим доминирование того или иного типа хозяйственных стратегий, выступает соотношение темпов роста стоимости рабочей силы и активной части основного капитала, непосредственно замещающего живой труд. Данное соотношение во

многим предопределяет, в каких масштабах предприятие будет осуществлять механизацию и автоматизацию производства, внедрять новую трудосберегающую технику и технологию. Если заработная плата возрастает более быстрыми темпами, чем стоимость активной части основного капитала, то у управляющих фирм имеется больше стимулов для увеличения инвестиций в новую технику и технологию, так как это ведет к общему понижению уровня производственных затрат.

Важное значение для процесса формирования хозяйственных стратегий в условиях рынка имеет фактор времени. Ввиду относительно длительного периода оборота основного капитала, существования значительного лага в получении прибыли от инвестиций в производственное оборудование и разработку новых продуктов и технологий преобладание стратегий первого типа предполагает, помимо невысокой инфляции, еще и известную устойчивость хозяйственной конъюнктуры, относительно невысокую степень риска новых капиталовложений.

Увеличение темпа инфляции может заставить предприятия отказаться от осуществления инвестиций в разработку и реализацию крупномасштабных проектов перестройки производственного аппарата, поскольку реальный размер прибыли, который может быть получен через несколько лет, будет существенно снижен. Отсюда и стремление предприятий вкладывать средства в быстро окупающиеся проекты даже в ущерб росту эффективности производства или же вообще отрывать средства от производительного использования. С другой стороны, обесценение ценных бумаг предприятий относительно их активов или искусственное завышение курса акций на фондовой бирже в сравнении с реальной стоимостью активов делает операции на рынке фиктивного капитала куда более выгодными (с точки зрения максимизации текущих финансовых результатов коммерческой деятельности), нежели приобретение существующих предприятий или создание новых.

На соотношение двух типов хозяйственных стратегий в связи с этим фактором может оказать определенное воздействие и структура активов компаний. Так, высокая доля акционерного капитала в активах предприятия может объективно вынуждать управляющих ориентироваться на стратегии второго типа, на получение краткосрочной прибыли. Существенное влияние имеет здесь и экономическая политика правительства, эффективность государственного регулирования рынка.

Для реального повышения эффективности производства одной заинтересованности руководства предприятий в инвестировании в расширенное воспроизводство основного капитала, ориентации на стратегии первого типа недостаточно, как недостаточно просто приобрести технику, чтобы получить конечный продукт. Для этого нужно еще организовать процесс внедрения и использования производственного оборудования, а уровень и динамика эффективности производства будут зависеть от качества внутрифирменного планирования, от систем и структур управления, форм организации и стимулирования труда. Развитие и совершенствование внутрифирменного планирования, в свою очередь, находятся в зависимости от того, какой тип хозяйственных стратегий является доминирующим. При доминировании стратегий первого типа развитие осуществляется более интенсивными темпами, требует вовлечения все большего объема ресурсов (прежде всего кадровых), а при преобладании стратегий второго типа развитие происходит более медленными темпами.

Каждое предприятие независимо от сферы его деятельности и масштабов производства должно планировать свою деятельность. Планирование — это процесс формирования целей, определения приоритетов, средств и методов их достижения. Процесс планирования охватывает ряд направлений. Одно из них — прогнозирование, т.е. разработка планов по достижению стратегических целей предприятия (перспективное, стратегическое планирование).

Стратегическое планирование сосредоточено на высшем уровне управления и имеет целью определение тенденций развития различных сторон деятельности предприятия, расчет и выбор наиболее благоприятных условий его деятельности. Отличительной чертой стратегического планирования является его гибкость, обусловленная подвижностью плановых горизонтов, т.е. периодов времени, на которые вырабатывается перспективная политика. Для определения планового горизонта применяются различные критерии: жизненный цикл продукта; цикл изменения спроса на выпускаемую продукцию; период времени, необходимый для реализации стратегических целей и пр. Плановый горизонт зависит от масштабов предприятия, его размеров.

Главная задача стратегического планирования — выработка стратегии, структуры, объемов и направлений капитальных вложений исходя из конечных финансовых и рыночных целей

предприятия. Смысл стратегического планирования заключается в том, чтобы повысить обоснованность инвестиций, производственно-сбытовых и научно-технических решений на базе применения современных методов анализа рынка. Стратегическое планирование в условиях рынка нацелено не просто на увеличение объема производства и улучшение качества продукции, а на изучение запросов и потребностей конкретных групп потребителей.

Составление прогноза. В качестве одного из инструментов стратегического планирования наибольшее развитие получила практика формирования целевых производственно-сбытовых программ. Так, в конце 70-х – начале 80-х годов, стратегическое планирование распространилось на поиск новых, более прибыльных рынков сбыта и приобрело так называемую ресурсную направленность. Ресурсная направленность состоит в разработке комплексных планов, в соответствии с которыми все виды ресурсов направляются на достижение конечных целей корпорации (способствуют долгосрочному коммерческому успеху фирмы). При этом используется ситуационное планирование, при котором руководству предприятия предоставляется несколько вариантов плана стратегического развития фирмы. Эти планы характеризуются разными приоритетами в распределении ресурсов и неодинаковым

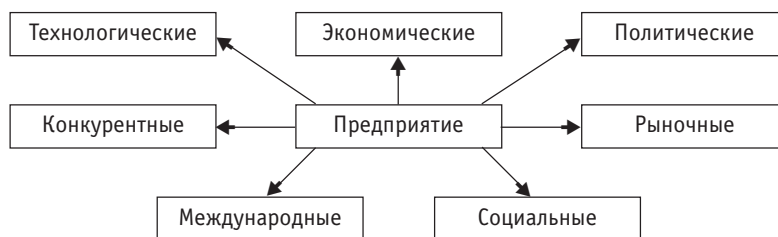


Рис. 4.1.1. Факторы внешней среды

соотношением риска и гарантированной выгоды. Долгосрочные прогнозы составляют на период более пяти лет. Они важны и необходимы предприятиям при проведении крупномасштабных НИОКР, в отраслях со сложной технологией. Стратегическое планирование тесно переплетается, а может и сливаться с прогнозированием НТП.

Анализ внешней среды. Предприятие, занимаясь стратегическим планированием, должно всегда учитывать влияние внешней среды. Анализ внешней среды дает предприятию время для прогнозирования возможностей, составления плана на случай непредвиденных обстоятельств, разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз и на разработку стратегий, которые могут превратить прежние угрозы в выгодные возможности. Угрозы и возможности, с которыми сталкивается предприятие, обычно объединяют в семь областей: экономика, политика, рынок, технология, конкуренция, международное положение и социальное поведение (рис.4.1.1).

Анализ факторов внешней среды, правильное и полное представление о сильных и слабых сторонах предприятия позволяют составить прогноз сбыта, являющийся основой всего внутрифирменного планирования.

Большинство предприятий готовят краткосрочный прогноз сбыта на финансовый или календарный год. Этот прогноз используется в качестве основы для планирования потребностей в финансах, рабочей силе, иных ресурсах, для составления смет издержек производства и т.п. Он разбивается на полугодовые и квартальные периоды. Период среднесрочных прогнозов составляет от двух до пяти лет. Среднесрочные прогнозы помогают учесть воздействие предполагаемых изменений в экономической конъюнктуре, численности, составе населения и пр.

Прогнозирование сбыта. Существует много различных методов прогнозирования сбыта. Среди них наиболее распространенными являются следующие.

1. *Опрос группы руководителей различных служб и отделов предприятия.* В таком случае собственно прогноз сбыта представляет собой нечто среднее из взглядов и наметок опрашиваемой группы руководителей. Подобный метод составления прогноза наиболее подходит для новых предприятий, не имеющих достаточного опыта для использования других методов. Этот способ применим и тогда, когда отсутствуют детализированные расчеты состояния рынка, нет полной статистики о тенденции сбыта тех или иных видов изделий.

2. *Обобщение оценок отдельных торговых агентов предприятия и руководителей его*

сбытовых отделений. В этом случае анализ рынка дополняется мнением тех, кто непосредственно ощущает реакцию потребителей, острее всего чувствует малейшие колебания потребительских предпочтений. Принимается в расчет и региональный аспект: отдельные работники или руководители сбыта могут предоставить дополнительную информацию об особенностях реализации тех или иных изделий в разных регионах. Точность оценок при таком методе выше, чем при первом. Но организация подобной работы сопряжена с большими накладными расходами (прежде всего дополнительными затратами на оплату труда специалистов и аналитиков, обработку данных и т.д.). И хотя фирмы, которые дорожат своей маркой (особенно ведущие промышленные компании с производством мирового класса или стремящиеся стать таковыми), никогда не скупятся на них, часто требуется разработка специальных процедур контроля и бюджетирования этих расходов. В противном случае точность прогноза может негативно отразиться на финансовом положении предприятия.

3. *Прогнозирование на базе прошлого оборота*. В этом случае данные о сбыте за прошлый год берутся в качестве основы для предсказания вероятностей сбыта в будущем. Предполагается, что оборот следующего года превысит или будет ниже оборота нынешнего года на некоторую величину. Обычно берется процентное увеличение к данным за предыдущий год по так называемому принципу от достигнутого:

$$\text{Оборот следующего года} = \text{Оборот нынешнего года} \times \frac{\text{Оборот нынешнего года}}{\text{Оборот прошлого года}}.$$

Данный метод прогнозирования пригоден для отраслей и рынков со стабильной хозяйственной конъюнктурой, слабо меняющимся ассортиментом товаров и услуг, незначительными колебаниями товарооборота, с вялотекущим НТП.

4. *Анализ тенденций, циклов и факторов, вызывающих изменения в объеме сбыта*. Прогноз сбыта основывается на выявлении вероятностных тенденций и статистически значимых факторов, лежащих в их основе. Обычно в расчет принимаются следующие основные факторы: долгосрочные тенденции роста предприятия, циклические колебания деловой активности, сезонные изменения сбыта, возможные нерегулярные влияния технических сдвигов, появление на рынке новых конкурентов и т.д.

Этот метод наиболее предпочтителен при составлении долгосрочных прогнозов. Статистические закономерности и тенденции, выявленные на протяжении многих лет, нивелируют действие случайных и второстепенных факторов. Вместе с тем с помощью этого метода трудно прогнозировать сбыт на период менее 3–5 лет, поскольку слишком мала выборка, массив обрабатываемой статистической информации, а также проявление действия циклических колебаний. Этот метод наиболее применим в капиталоемких отраслях промышленности.

5. *Корреляционный анализ*, т.е. определение статистически значимых факторов влияния на сбыт продукции предприятия. Он логически дополняет предыдущий метод, но основывается на более сложном научном инструментарии статистического анализа рынка. Обычно в рамках специальных обследований определяется теснота корреляционной связи между уровнем сбыта предприятия и различными сторонами хозяйственной деятельности, влияние на сбыт которых должно быть логически доказано или обосновано. Таким образом, выявляются и ранжируются (по степени влияния) наиболее значимые факторы, от которых в будущем может зависеть объем сбыта. Такой метод прогноза обязательно требует серьезных специальных и комплексных, а значит, и достаточно дорогостоящих, но не всегда экономически оправданных исследований рынка. Тем не менее с помощью этого метода самые точные результаты могут быть получены в наиболее стабильных по хозяйственной конъюнктуре отраслях.

6. *Прогнозирование на основе «доли рынка» сбыта фирмы*. Сбыт прогнозируется в виде определенного процента от доли фирмы на рынке в данной отрасли, а затем делается расчет доли предприятия в общем объеме продаж всей отрасли. При использовании данного метода важно, во-первых, быть уверенным в точности прогноза для всей отрасли, во-вторых, не принимать в расчет неценовую конкуренцию в ней (на уровне новых изделий и услуг).

7. *Анализ конечного использования*. Прогноз здесь основывается на предполагаемых объемах заказов основных заказчиков предприятия (общий объем сбыта обычно превосходит этот показатель на определенный, заранее устанавливаемый процент). Применение данного метода

требует специальных исследований по основным отраслям, потребляющим продукцию данного предприятия, сбора и обработки значительного статистического и фактического материала. Наиболее предпочтителен в отраслях сырьевого и энергетического комплекса, а также на предприятиях, выпускающих конечные детали и узлы.

8. *Анализ ассортимента товаров*, при котором прогнозы сбыта по отдельным видам изделий сводятся воедино и образуют планируемый оборот предприятия. Этот метод наиболее подходит для диверсифицированных фирм, но точность общего прогноза целиком зависит от детального обследования рынка каждого вида изделий, что требует, в свою очередь, больших затрат.

9. *Пробный маркетинг*. Быть может, это самый точный подход к составлению прогноза сбыта, при котором новый продукт или какие-либо изменения, произведенные в системе товаропродвижения, осуществляются на очень небольшом по размеру рынке (например, в системе нескольких городов). В сущности, на небольшом местном рынке предпринимается попытка смоделировать все то, что будет потом сделано в масштабе страны или более крупного региона. Составные элементы будущей программы продвижения нового изделия на рынке (цены и виды рекламы, каналы сбыта и тип упаковки) проверяются на ограниченной группе потребителей. После обработки полученной информации об объеме и темпах продаж нового изделия соответствующие наметки относительно прогноза сбыта распространяются на всю страну.

10. *Методы стандартного распределения вероятностей*, т.е. метод оценки и пересмотра планов с использованием сетевых моделей и методов планирования и управления. Сущность этого метода прогнозирования сбыта заключается в следующем.

Экспертным путем определяются три вида прогнозов сбыта: О — оптимистический прогноз; М — наиболее вероятный прогноз; Р — пессимистическая оценка прогноза сбыта. Далее рассчитывается ожидаемое значение прогноза сбыта (ЕР) по формуле:

$$EP = \frac{O + 4P + M}{6}.$$

Использование этого метода позволяет составить экспертные оценки со статистически ожидаемым значением, чтобы определить наиболее вероятный диапазон вариации прогноза сбыта. Например, наиболее радужные оценки объема продаж предприятия на будущий год составляют порядка 350 тыс. изделий. Однако наиболее вероятным, по мнению экспертов, будет объем реализации 340 тыс., а пессимистичный прогноз — 300 тыс. В соответствии с приведенной выше формулой статистически ожидаемое значение прогноза составит:

$$EP = \frac{350 + 4 \times 340 + 300}{6} = 335 \text{ тыс. изделий.}$$

Стандартное отклонение (СО) вычисляется так:

$$CO = \frac{O - P}{6} = \frac{350 - 300}{6} = 8,33 \text{ тыс. изделий.}$$

В соответствии с общей теорией статистики наиболее вероятное значение переменной — объема сбыта (с вероятностью 95%) будет находиться в пределах 335 тыс. + 2 × 8,33 тыс. изделий, т.е. между 318,34 и 351,66 тыс. изделий.

Эффективность применения того или иного метода зависит от конкретных условий и специфики хозяйственной деятельности предприятия и может быть определена только непосредственно самим предприятием. Обычно считается, что прогноз составлен правильно, если разница между предполагаемым и реальным сбытом составляет не более 5%. Многие фирмы начинают разработку нового повторного прогноза, если на любом этапе реализации плана фирмы разница между фактическим и предполагаемым сбытом превышает 5%.

4.1.2. ТОВАРНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Товарная стратегия предполагает определенный курс действий товаропроизводителя или наличие у него заранее обдуманых принципов поведения. В ее задачу входит обеспечение преемственности решений и мер по формированию ассортимента, поддержанию конкурентоспособности товаров, нахождению оптимальных товарных ниш (сегментов). Кроме этого, сюда

входит разработка и осуществление стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров. Продуманная товарная стратегия служит для руководства предприятия своего рода указателем общей направленности действий, способных скорректировать текущие ситуации.

Товарная стратегия является составной частью хозяйственной и маркетинговой политики предприятия. В силу этого принцип «товар выбирает покупателя» в сочетании с созданием для покупателей широких возможностей выбора должен закладываться непосредственно в производстве. Система конструирования, моделирования, дизайна, механизмы стимулирования и организации производства должны ориентироваться на конкретного потенциального покупателя.

При формировании товарной стратегии необходимо соблюдать ряд условий: иметь четкое представление о целях производства, сбыта и экспорта на перспективу, стратегии производственно-сбытовой деятельности предприятия; хорошо знать рынок и характер его требований; осознавать возможности и ресурсы в настоящее время и в перспективе.

Необходимо также ясно представлять себе темпы обновления продукции в целом и по отдельным ее видам с учетом жизненного цикла, соотношение «новых» и «старых» изделий, новых и освоенных рынков, уровень обновления товаров и др. Эти вопросы решаются благодаря тесной привязке к рынку, его требованиям, к поведению конкурентов.

Поскольку рыночный (конечный) успех является главным критерием оценки деятельности предприятий, а их рыночные возможности предопределяются правильно разработанной и последовательно осуществляемой товарной политикой, то именно на основе изучения рынка и перспектив развития предприятие получает исходную информацию для решения вопросов, связанных с формированием, управлением и его совершенствованием.

На любом хозяйственном уровне для решения задач товарной стратегии необходим стратегический подход. Товарная стратегия определяет долговременный курс предприятия, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение принципиальных задач. Разработанная применительно к тому или иному периоду (3–5 лет или более) товарная стратегия в основе своей в течение данного отрезка времени остается, как правило, практически неизменной.

Важное значение для предприятия имеет успешное решение проблемы формирования ассортимента и управления им.

Сущность планирования, формирования и управления ассортиментом заключается в том, чтобы товаропроизводитель своевременно предлагал определенную совокупность товаров, которые, соответствуя в целом профилю его производственной деятельности, наиболее полно удовлетворяли бы требованиям определенных категорий покупателей.

Ассортимент — это набор товаров, предлагаемых предприятием-изготовителем на рынке. *Номенклатура*, или *товарный ассортимент*, — это вся совокупность изделий, выпускаемых предприятием. Вид товара (автомобиль, трактор) делится на ассортиментные группы (типы) в соответствии с функциональными особенностями, качеством, ценой. Каждая группа состоит из ассортиментных позиций (разновидностей или марок), которые образуют низшую ступень классификации. Например, холодильники представлены одно-, двух- и трехкамерными моделями и морозильными камерами. Последние имеют несколько марок, отличаются объемом и некоторыми техническими данными.

Формирование ассортимента — проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между «старыми» и «новыми» товарами, товарами единичного и серийного производства, «научными» и «обычными» товарами или лицензиями и ноу-хау.

Формированию ассортимента обычно предшествует разработка предприятием ассортиментной концепции, которая позволяет определить возможности оптимального производственного ассортимента данного вида товаров. Цель ассортиментных концепций — сориентировать предприятие на выпуск товаров, наиболее соответствующих структуре и разнообразию спроса конкретных покупателей. В процессе разработки концепции определяются различные показатели: разнообразие видов и разновидностей товаров (с учетом типологии потребителей); уровень и частота обновления ассортимента; уровень и соотношение цен на товары данного вида и др. Обычно прогнозируется лишь тенденция развития ассортимента (а более точно — ассортиментная структура спроса и товарного предложения). Планирование, формирование и управление ассортиментом продукции — непрерывный процесс, продолжающийся в течение всего жизненного цикла продукта, начиная с момента зарождения замысла о его создании и кончая изъятием из

товарной программы. Искусство планирования ассортимента продукции состоит в умении воплощать уже имеющиеся и/или потенциальные технологии и материальные возможности в продуктах, которые, принося производителю прибыль, обладают потребительской ценностью, удовлетворяющей покупателя. Иными словами, производитель занят не просто созданием и производством товаров, но также формированием клиентуры и удовлетворением ее специфических потребностей.

Если речь идет о новом или усовершенствованном продукте, предназначенном для дополнения существующего ассортимента либо замены уже выпускаемого продукта, то очередной шаг заключается в том, чтобы дать предварительную оценку замыслу, который сложился на основе выводов проведенного исследования рынка. Если замысел оценивается как перспективный, то на продукт составляется спецификация исходя из требований потребителя. После утверждения спецификация передается в производственный или проектно-конструкторский отдел, который изготавливает образцы и осуществляет предварительную проверку возможностей массового производства с учетом возможностей производственных мощностей, квалификации и опыта инженерно-технического персонала, а также потребностей в новых материалах, комплектующих, оборудовании и т.д.

Если предварительная калькуляция издержек производства показывает возможность получения приемлемой нормы прибыли, то выпускается небольшое количество изделий для испытания с помощью потенциальных потребителей. Одновременно разрабатываются предварительные планы и определяются бюджеты сбыта и рекламы, с тем чтобы проверить выгодность сбыта нового продукта для предприятия. Результаты испытаний покажут, нужно ли вносить в продукт какие-либо изменения до того, как он будет выпущен на рынок.

По итогам испытаний и оценкам специалистов определяется жизнеспособность продукта и его возможность стать удачным дополнением к товарному ассортименту предприятия. В случае положительного решения все предложения, касающиеся продукта и его реализации, с подробным описанием того, как, когда, где, при каком уровне себестоимости и прибыли он должен быть выпущен на рынок, передаются руководству для утверждения. Утвержденные руководством рекомендации используются при составлении плана продвижения товара на рынок, который служит основой для координации работы всех подразделений предприятия.

Разработка плана производства и реализации продукции является ведущей задачей комплексного планирования социально-экономического развития предприятия. План производства определяет генеральное направление перспективного роста всех подразделений предприятия и организаций, основной профиль плановой, организационной и управленческой деятельности предприятия, а также главные цели и задачи текущего планирования, организации и управления производством.

Планирование производства и реализации продукции и услуг на отечественных предприятиях включает процесс разработки и выполнения основных показателей годового плана, включающих предвидение потребностей рынка на ближайшую и отдаленную перспективу.

Количество разделов плана, а также их название и перечень применяемых показателей могут различаться в зависимости от формы собственности, концентрации производства, размера предприятия, численности персонала, корпоративных особенностей, других факторов. Могут изменяться также методика и порядок планирования: на частных фирмах планы разрабатываются самостоятельно по принципу «сверху вниз» или «снизу вверх». На государственных и муниципальных предприятиях годовые планы формируются директивным образом в виде наряд-заказов. Однако содержание плановой работы в целом мало зависит от существующих форм собственности.

В современных условиях на российских предприятиях разрабатываются главным образом текущие планы производства, содержащие следующие показатели:

- номенклатуру и количество выпускаемой продукции в натуральных показателях;
- объем реализации продукции в денежном выражении;
- численность промышленно-производственного персонала;
- фонд оплаты труда и средний уровень заработной платы персонала;
- запасы материалов, незавершенного производства и готовой продукции;
- объем капитальных вложений и инвестиций по отдельным направлениям деятельности;
- основные финансовые показатели: себестоимость, прибыль, рентабельность и т.д.

В планах производства можно также устанавливать основные источники и размеры финансирования по каждому виду деятельности предприятия, предельно допустимые затраты по этапам, видам работ и др. В ходе внутрифирменного планирования каждое структурное подразделение, цех или отдел разрабатывают свои планы производственной деятельности, которые затем увязываются с общим планом предприятия.

По уровням управления производственные планы бывают общефирменными, цеховыми, бригадными и др. На малых предприятиях разрабатывается, как правило, общий план производственно-хозяйственной деятельности.

В процессе планирования производства и продажи продукции, как свидетельствует опыт американских фирм, должен достигаться компромисс между возможностями выпуска и сбыта товаров, способностью новой продукции замещать старую, расходами на хранение и транспортировку ресурсов, инвестициями и доходами, издержками и прибылью, потенциалом развития и капиталовложениями, освоением новых услуг и риском и т.п. Поэтому в процессе разработки планов производства необходимо выработать общие цели и стимулировать контакты между отдельными подразделениями, привлекать к планированию специалистов, соединяющих воедино технические, маркетинговые и экономические цели, создавать межфункциональные рабочие группы плановиков, разрабатывать комплексные программы развития производства с учетом конкретных задач каждого подразделения.

В плане реализации продукции устанавливаются объем и структура поставок выпускаемой продукции, а также планируемая сумма выручки и прибыли от реализации продукции.

Основными источниками для составления плана производства и реализации продукции являются: портфель заказов и заключенные на этой основе договоры по поставкам; данные о запасах продукции на складах предприятия на начало и конец планового года; оптовые цены и себестоимость изделий, подлежащих реализации; сроки освоения новых видов продукции; мероприятия по повышению эффективности производства; расчеты по освоению и использованию производственных мощностей; плановые технико-экономические нормы и нормативы за предшествующий год.

При планировании реализации продукции исходят прежде всего из потребности в продукции, являющейся предметом специализации предприятия. Масштабы потребности сопоставляются с наличной производственной мощностью. В результате этого сопоставления определяется необходимость в расширении или реконструкции предприятия и возможные масштабы производства и реализации продукции.

Для определения объема выпуска и реализации продукции применяются натуральные и стоимостные измерители. Натуральные измерители могут применяться лишь при выпуске однородной продукции. Стоимостные показатели обычно включают показатели выпуска товарной продукции и объема валовой продукции. Эти показатели определяются в оптовых ценах.

Товарная продукция — это продукция, которая идет на сторону и не потребляется внутри предприятия. *Валовая продукция* характеризует объем всей продукции, произведенной на предприятии. Она складывается из товарной продукции, изменения остатков незавершенного производства, полуфабрикатов и инструмента собственного производства на начало и конец планового периода.

К *незавершенному производству* относится еще не изготовленная продукция, находящаяся на разных стадиях производственного процесса: от запуска материалов в производство на первую операцию до сдачи законченных производством изделий и включения их в товарную продукцию.

Определение размера незавершенного производства имеет большое значение для предприятия: его завышение влечет за собой дополнительные непроизводственные расходы; вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств, а занижение нарушает ритмичный ход производства, приводит к простоям. Расчет незавершенного производства осуществляется по-разному в зависимости от типа производства.

Показатель валовой продукции используется при определении динамики объема продукции, численности основных рабочих, производительности труда и фондов оплаты труда, составления плана материально-технического обеспечения и сметы затрат на производство. Объем товарной продукции не отражает полностью действительное состояние указанных технико-экономических показателей.

При значительных изменениях в структуре выпускаемой продукции или изменении объема

кооперированных поставок для обоснования объема производства может быть использован показатель *валового оборота*, который в отличие от валовой продукции точно определяет объем производственной деятельности предприятия. В валовой оборот включается стоимость валовой продукции, выработанной основными, вспомогательными и обслуживающими цехами предприятия, и стоимость услуг и работ промышленного характера независимо от их назначения. Валовой оборот равен сумме валовой продукции всех цехов предприятия и превышает валовую продукцию предприятия на *внутризаводской оборот*. К внутризаводскому обороту относятся: стоимость собственного производства, стоимость израсходованного инструмента и всех видов энергии собственной выработки, услуги заводского транспорта и ремонтных цехов и т.п. Расчет валового и внутризаводского оборотов производится на основе выявления потребности каждого цеха в продукции и услугах других цехов, включая вспомогательные и обслуживающие цехи.

4.1.3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Производственная программа представляет собой систему плановых заданий по выпуску продукции установленной номенклатуры ассортимента и качества, предназначенной для удовлетворения различных потребностей.

Работа по составлению производственной программы имеет свои особенности для разных типов производства. Для единичного и мелкосерийного производства производственная программа разрабатывается на основе графика изготовления изделий в соответствии с утвержденными сроками сдачи продукции потребителям. Календарный график запуска-выпуска изделий разрабатывается в порядке, обратном ходу технологического процесса, на основе длительности производственного цикла по всем видам работ (испытание, сборка, механическая обработка, подача заготовок).

Для серийного производства планирование выпуска продукции на протяжении года производится с учетом незавершенного производства на всех стадиях производственного процесса и изменения номенклатуры запускаемых в производство изделий.

Массовое производство осуществляется обычно поточным методом, и в связи с этим производственная программа разрабатывается одновременно по предприятию и всем основным цехам, с разбивкой по кварталам и месяцам.

Несмотря на то, что по определенным видам продукции сроки изготовления (сдачи) устанавливаются по договорам с заказчиком, предприятие имеет возможность разрабатывать различные варианты производственной программы выпуска продукции во времени в целях достижения полной и равномерной загрузки оборудования и рабочих мест. Число вариантов распределения (комбинации) выпуска изделий при любом типе производства может быть значительным. Наиболее целесообразные варианты можно получить путем использования методов программирования.

Основными показателями производственной программы являются: номенклатура, содержащая наименование продукции с указанием количества, качества и сроков сдачи; товарная продукция; незавершенное производство; валовая продукция.

Производственная мощность предприятия (цеха или производственного участка) характеризуется максимальным количеством продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено им в единицу времени при полном использовании основных производственных фондов в оптимальных условиях их эксплуатации.

Производственные мощности можно рассматривать с различных позиций. Исходя из этого определяют теоретическую, максимальную, экономическую и практическую мощности.

Теоретическая (проектная) мощность характеризует максимально возможный выпуск продукции при идеальных условиях функционирования производства. Она определяется как предельная часовая совокупность мощностей средств труда при полном годовом календарном фонде времени работы в течение всего срока их физической службы. Этот показатель используется при обосновании новых проектов расширения производства, других инновационных мероприятий.

Максимальная мощность — теоретически возможный выпуск продукции в течение отчетного периода при обычном составе освоенной продукции, без ограничений со стороны факторов труда и материалов, при возможности увеличения смен и рабочих дней, а также использовании только установленного оборудования, готового к работе. Данный показатель важен

при определении резервов производства, объемов выпускаемой продукции и возможностей их увеличения, наращивания.

Под *экономической мощностью* понимают предел производства, который предприятию невыгодно превышать из-за большого роста издержек производства или каких-либо иных причин.

Практическая мощность — наивысший объем выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии в реальных условиях работы. В большинстве случаев практическая производственная мощность совпадает с экономической.

В отличие от проектной *плановая производственная мощность* действующих предприятий рассчитывается исходя из применяемых технологических процессов, наличного парка оборудования, имеющихся производственных площадей как величин уже заданных, а объем выпуска продукции по планируемой номенклатуре является искомой величиной, устанавливаемой в условиях полного использования ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия.

Производственная мощность — величина динамичная, изменяющаяся под влиянием различных факторов. Поэтому она рассчитывается применительно к определенному периоду времени и даже календарной дате. Мощность определяется на начало планового периода — входная мощность и на конец планового периода — выходная мощность. Последняя рассчитывается по формуле:

$$M_K = M_H + M_C + M_P + M_O + M_{H3} + M_B,$$

где M_K — мощность на конец планового периода;

M_H — производственная мощность на начало планового периода;

M_C — ввод мощностей в результате строительства новых, расширения действующих мощностей;

M_P — прирост мощности вследствие реконструкции;

M_O — увеличение мощности в результате технического перевооружения и проведения других организационно-технических мероприятий;

M_{H3} — увеличение (уменьшение) мощностей вследствие изменения номенклатуры продукции;

M_B — уменьшение мощности вследствие ее выбытия.

Кроме входной и выходной мощностей определяется величина среднегодовой мощности (M_{ϕ}):

$$M_{\text{ср}} = M_H + \frac{M_C T_C + M_P T_P + M_O T_O + M_{H3} T_{H3} - M_B T_B}{12},$$

где $T_C, T_P, T_O, T_{H3}, T_B$ — сроки действия соответствующих мощностей с момента их введения и до конца планового года.

Отношение планового или фактического выпуска продукции к величине производственной мощности называется *коэффициентом использования производственной мощности*:

$$K_{\text{ис}} = V_{\text{пл(ф)}} / M_{\text{ср}},$$

где $V_{\text{пл(ф)}}$ — плановый или фактический объем производства в натуральных единицах.

Величина производственной мощности находится под влиянием различных факторов. Наибольшее влияние оказывает группа технических факторов. К ним относятся:

- количественный состав основных фондов, их структура, удельный вес активной части основных фондов;
- качественный состав основных фондов, уровень прогрессивности используемого оборудования на всех стадиях производственного процесса, насыщенность парка оборудования автоматическими станками и автоматизированными поточными линиями;
- возрастной состав оборудования с учетом морального износа, темпы обновления основных фондов;
- степень прогрессивности, механизации и автоматизации действующих технологических процессов;
- степень прогрессивности применяемых видов технологической оснастки, инструментов, приспособлений;
- степень пропорциональности по мощности (пропускной способности) между агрегатами,

группами взаимозаменяемого оборудования, участками, цехами, устранение узких мест.

В состав организационных факторов входит степень специализации, концентрации, кооперирования, комбинирования производства, уровень организации производства, труда и управления. К группе экономических факторов относятся: формы оплаты труда рабочих, наличие материального стимулирования и т.д. Социальные факторы включают профессиональный, квалификационный и образовательный уровень коллектива работников предприятия и т.п.

Указанные группы факторов влияют как на величину производственной мощности, так и на уровень ее использования.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производственных единиц, цехов, участков, агрегатов. Расчет мощности предприятия осуществляется по всем его производственным подразделениям — от группы технически однотипного оборудования к производственным участкам, от участков к цехам и т.д.

Мощность ведущего подразделения данной ступени определяет мощность подразделения следующей ступени; по мощности ведущего участка устанавливают мощность цеха и т.д. Ведущим подразделением считается такое, в котором выполняются основные технологические операции по изготовлению продукции, где затрачивается наибольшая доля живого труда и где сосредоточена значительная часть основных производственных фондов данного подразделения.

При наличии на предприятии нескольких ведущих производств, цехов, участков, агрегатов или групп оборудования его производственная мощность определяется по тем из них, которые выполняют наибольший по трудоемкости объем работ.

Производственная мощность рассчитывается по всему производственному оборудованию, закрепленному за основными цехами. В расчет принимается все наличное производственное оборудование, в том числе бездействующее в связи с неисправностью, ремонтом, модернизацией, закрепленное за цехом, участком. Не учитывается при расчете мощности резервное (находящееся на консервации) оборудование.

Режим работы предприятия как важнейшее условие расчета производственной мощности определяется исходя из числа смен работы, продолжительности рабочего дня и рабочей недели. При этом различают календарный, режимный и действительный (рабочий) фонд времени использования основных производственных фондов. *Календарный фонд времени* равен количеству календарных дней в плановом периоде, умноженному на 24 часа. *Режимный фонд времени* определяется режимом производства. Он равен произведению числа рабочих дней в плановом периоде на число часов в рабочих сменах. *Действительный (рабочий) фонд времени* работы оборудования равен режимному за вычетом времени планово-предупредительного ремонта, рассчитанного по установленным нормам.

Расчеты использования производственных мощностей позволяют обнаружить их резервы. Критерием, определяющим необходимость развития и создания резервов производственных мощностей, является выявленная потребность в продукции и перспективное ее удовлетворение.

При перспективном проектировании развития мощностей предприятия широко применяется балансовый метод. Задания по приросту и вводу в действие производственных мощностей определяются в следующем порядке.

1. Уточняется рассчитанная в балансе общая потребность в увеличении производственных мощностей по годам для обеспечения намечаемого выпуска продукции.

2. Уточняется принятый в плановых балансах максимально возможный размер прироста мощностей на действующих производствах по годам за счет технического перевооружения и реконструкции.

3. Определяется необходимый размер новых мощностей за счет расширения действующих и строительства новых предприятий.

4. На основе вариантной проработки определяется перечень строек, которые должны быть начаты и закончены строительством в планируемом периоде.

В плане развития производственной мощности учитывается также их уменьшение за счет изменения номенклатуры и ассортимента продукции (увеличение трудоемкости); выбытия мощности вследствие ветхости зданий, сооружений, списания оборудования, исчерпания запасов полезных ископаемых и других природных ресурсов, передачи и продажи основных фондов в установленном порядке.

Осуществляемые для составления баланса производственных мощностей технико-экономические расчеты основываются на применении нормативов, определяющих для отдельных видов производств оптимальные мощности предприятий, сроки освоения проектных мощностей, удельные капитальные вложения и др.

4.1.4. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ, ЕГО РОЛЬ И НАЗНАЧЕНИЯ. ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ, ИХ КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования является бизнес-план.

Традиционно он выступал инструментом малого и среднего бизнеса, нуждавшегося во внешней помощи (партнера или инвестора) для реализации проектов, которые в одиночку было трудно осилить. Сегодня бизнес-планы, не утратив своего традиционного назначения, разрабатываются практически всеми ведущими зарубежными компаниями на постоянной основе. Они являются как бы стержнем всей системы внутрифирменного планирования. Бизнес-планы разрабатывают заводы и отделы, производственные подразделения и филиалы. Бизнес-планы структурных подразделений анализируются и обобщаются в бизнес-планы корпораций.

Возрастание роли бизнес-плана в планировании особенно отчетливо проявилось в последние десятилетия. Связано это было со следующими причинами:

1. Возрастание сложности внешней хозяйственной среды потребовало от компаний высокой гибкости в управлении, умения постоянно просчитывать множество вариантов управленческих решений в комплексе, с учетом всех факторов.

2. Возросла роль стратегического маркетинга, умения находить и оценивать возможные новые, перспективные направления хозяйственной деятельности. Но мало найти перспективную возможность на рынке, нужно еще и оценить, чего она стоит. Для этого и нужен бизнес-план.

3. Расширилась самостоятельность производственных подразделений. В современных условиях увидеть все варианты хозяйственного развития можно лишь на нижнем уровне, а оценить их привлекательность с точки зрения корпорации в целом, проанализировать с учетом интересов владельцев капитала можно на высшем уровне. Обособление хозяйственных систем при необходимости интеграции решений по части инвестиционной политики и сделало бизнес-план столь популярным инструментом планирования бизнеса.

Выделяют несколько функций бизнес-планирования. Первая функция связана с возможностью использования бизнес-плана для разработки общей экономической стратегии предприятия. Вторая — предполагает привлечение денежных средств (ссуд, кредитов) со стороны. Третья — это функция планирования, которая дает возможность оценить и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия. Четвертая функция отражает привлечение к осуществлению проектов, реализации планов развития предприятия потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологию.

Бизнес-план — это план развития бизнеса на предстоящий период, в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегии, направления и географические регионы хозяйственной деятельности, в котором определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на рост/снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия.

Бизнес-план всегда носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. В этом его коренное отличие от технико-экономического обоснования, в котором существует достаточно жесткая увязка с определенной технологией, присутствует конкретная проектно-сметная документация и т.п. Бизнес-план — это план возможных действий предприятия на рынке. Любая информация, представленная в бизнес-плане (хозяйственная стратегия, формулы распределения прибыли, схемы работы с поставщиками и субподрядчиками и т.п.), может стать предметом обсуждения, дальнейшего анализа.

Бизнес-план всегда имеет адресата. Им может быть партнер-инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления, поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован.

Состав разделов бизнес-плана и их содержание описываются в методических указаниях по

выполнению курсовой работы, представленных в данном УМК.

4.1.5. ТЕОРИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ

Говоря об оптимальном объеме производства фирмы необходимо определить тот критерий, относительно которого мы будем определять оптимальность. Общеизвестным является тот факт, что на этот критерий наиболее подходит уровень получаемой предприятием прибыли. Можно сказать, что главной целью деятельности предприятия является получение максимально возможной прибыли, и нас интересует вопрос: до какой величины должен увеличиваться объем производства, прежде чем фирма должна прекратить его наращивание.

Существуют два подхода (принципа) к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки. Первый включает сравнение валового дохода и валовых издержек; второй — сравнение предельного дохода и предельных издержек. Оба подхода применимы не только к чисто конкурентной фирме, но также и к фирмам, функционирующим в условиях других рыночных структур.

Суть подхода «сравнение валовых показателей» состоит в изображении в системе координат динамики валового дохода и динамики валовых издержек фирмы. Валовый доход изображен прямой линией, потому что при чистой конкуренции каждая дополнительная единица продукции добавляет одну и ту же величину — ее цену — к валовому доходу. Валовые издержки возрастают с ростом производства; увеличение продукции требует большего количества ресурсов. Но степень увеличения валовых издержек меняется в зависимости от эффективности фирмы. В частности, данные об издержках отражают действие закона убывающей отдачи, согласно которому с течением времени темп роста валовых издержек становится все меньше и меньше, так как фирма использует свои постоянные ресурсы более эффективно. Потом, через некоторое время, валовые издержки начинают увеличиваться все более возрастающим темпом вследствие неэффективности, которая сопровождается чрезмерным использованием оборудования фирмы. Максимальная прибыль достигается там, где разница по вертикали между графиками валового дохода и валовых издержек является наибольшей. В этом суть данного подхода.

Другим подходом к определению объемов продукции, которые конкурентная фирма захочет предложить, на рынке является определение и сравнение сумм, которые каждая дополнительная единица продукции будет добавлять к валовому доходу, с одной стороны, и к валовым издержкам — с другой. Иначе говоря, фирме следует сравнить предельный доход (MR) и предельные издержки (MC) каждой последующей единицы продукции. Любую единицу продукции, предельный доход от которой превышает ее предельные издержки, следует производить, потому что на каждой такой единице продукции фирма получает больше дохода от ее продажи, чем она прибавляет к издержкам, производя эту единицу. Если же предельные издержки единицы продукции превышают ее предельный доход, фирме следует избегать производства этой единицы: она добавит больше к издержкам, чем к доходу, т.е. такая единица продукции не будет окупаться.

На начальных стадиях производства, когда объем выпуска относительно небольшой, предельный доход будет обычно (но не всегда) превышать предельные издержки. Следовательно, прибыльно производить в пределах этого объема производства. Но на последующих стадиях производства, когда объем выпуска относительно велик, повышающиеся предельные издержки вызовут обратное действие. Предельные издержки будут превышать предельный доход. Очевидно, что следует избегать производства продукции, попадающего в этот интервал, в интересах максимизации прибылей. Разделять эти два интервала производства будет особая точка, в которой предельный доход равен предельным издержкам. Эта точка — ключ к правилу, определяющему объем производства: фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки, производя в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам, т.е. до момента равенства $MR = MC$.

Нужно подчеркнуть, что правило $MR = MC$ является точным ориентиром максимизации прибыли для всех фирм, независимо от того, являются они чисто конкурентными или монополистическими.

Для чисто конкурентной фирмы правило $MR = MC$ можно сформулировать несколько иначе,

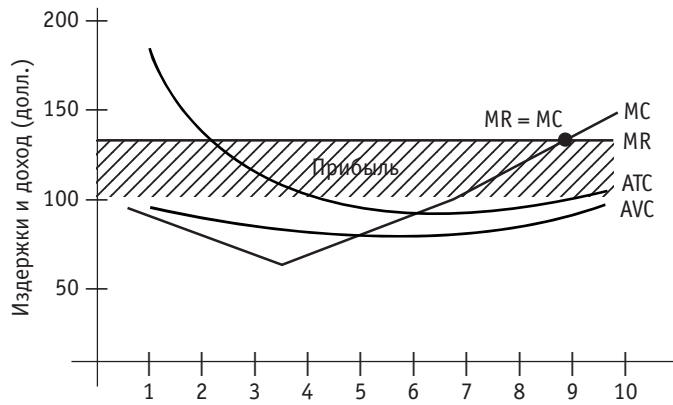


Рис.4.1.2. Случай минимизации убытков

если вспомнить, что цена продукта определяется рыночными силами предложения и спроса. И хотя конкурентная фирма может продавать столь много или столь мало, сколько она захочет при данной цене, фирма не может манипулировать самой ценой. Другими словами, кривая спроса конкурентного продавца совершенно эластична при текущей рыночной цене. В результате цена продукта и предельный доход равны: т.е. каждая проданная дополнительная единица продукции добавляет точно свою цену к валовому доходу.

Таким образом, в условиях чистой конкуренции можно заменять цену предельным доходом в правиле, так что оно будет звучать следующим образом: *чтобы максимизировать прибыли или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует производить в точке, где цена равна предельным издержкам ($P = MC$)*. Это правило $P = MC$ является просто частным случаем правила $MR = MC$ (рис.4.1.2).

Предположим, что рыночная цена снизилась или выросли издержки производства. Следует ли фирме производить? И если да, то сколько? Будут ли прибыли или убытки?

Когда цена превышает минимум AVC , но опускается ниже средних валовых издержек (ATC), фирма, осуществляя производство, может возместить только часть, но не все свои постоянные издержки. Но остановив производство, фирма должна будет возмещать постоянные издержки в полном объеме. Поэтому можно сделать вывод, что до тех пор, пока предельный доход будет равен или больше средних переменных издержек, фирме будет выгоднее производить продукцию в объеме, при котором $MC = MR$, нежели остановить производство.

Расчет оптимального объема производства в условиях рынка несовершенной конкуренции имеет свои особенности.

Основное отличие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит в области рыночного спроса. В условиях чистой конкуренции продавец встречается с совершенно эластичным спросом при рыночной цене, определенной отраслевым предложением и спросом. Кривая спроса монополиста, как и кривая спроса любого действующего в условиях несовершенной конкуренции продавца, во многом является отличной. Так как чистый монополист является отраслью, его кривая спроса, или продаж, представляет собой кривую отраслевого спроса, а кривая отраслевого спроса является нисходящей линией.

Так как фирма должна снизить цену, чтобы увеличить свои продажи, кривая ее предельного

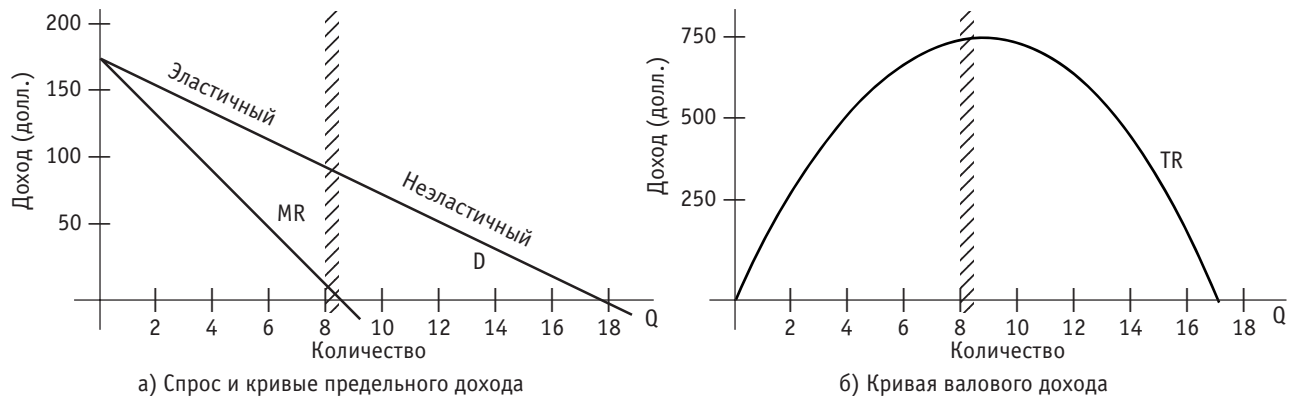


Рис.4.1.3. Кривые спроса, предельного и валового доходов

дохода (MR) в условиях несовершенной конкуренции лежит ниже ее понижающейся кривой спроса (D). Валовой доход (TR) увеличивается снижающимся темпом, достигает максимума и затем понижается. Обратите внимание на то, что, поскольку MR есть изменение в TR, существует особая связь между MR и TR. При движении вниз по эластичному отрезку кривой спроса TR возрастает, и, следовательно, MR является положительным. Когда TR достигает своего максимума, MR равен нулю. И при движении вниз по неэластичному отрезку кривой

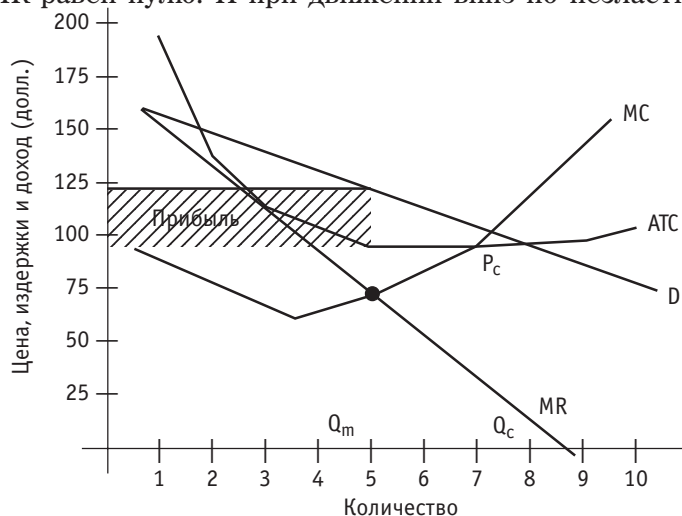


Рис. 4.1.4. Расчет оптимального объема производства

спроса TR снижается так, что MR становится отрицательным. Монополист или другой продавец, действующий в условиях несовершенной конкуренции, никогда не захочет понижать цену на неэластичном отрезке своей кривой спроса, потому что, поступая так, он одновременно будет сокращать валовой доход и увеличивать издержки производства, понижая таким образом прибыли (рис.4.1.3). Теперь встает вопрос: какую определенную комбинацию цены и количества на эластичном отрезке кривой спроса выберет чистый монополист? Это зависит не только от спроса и данных о предельном доходе, но также и от издержек.

Стремящийся к прибыли монополист использует ту же логику, что и стремящаяся к прибыли фирма в конкурентной отрасли. Он будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация обеспечивает больший прирост валового дохода, чем увеличение валовых издержек. Точнее говоря, фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам (рис.4.1.4).

Контрольные вопросы

1. Какие существуют виды стратегий предприятия?
2. Каковы основные принципы и этапы разработки хозяйственной стратегии предприятия?
3. В чем состоят цели и задачи товарной стратегии?
4. Как определяются объемы производства и реализации продукции?
5. Как рассчитывается оптимальный объем производства?
6. Как определяется производственная мощность предприятия?
7. Каковы основные разделы бизнес-плана?

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
3. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юрист, 2002.

Дополнительная

1. *Уткин Э.А.* Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. — М.: Акалис, 1997. — С.96.
2. *Липсиц И.В.* Бизнес-план — основа успеха. — М.: Машиностроение, 1993.
3. Бизнес-план: Методические материалы / Под ред. проф. Р.Г.Маниловского. — 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 1995.
4. *Блэквелл Э.* Как составить бизнес-план / Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1996.

ТЕМА 4.2. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.2.1. ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инвестиционная деятельность предприятия — важная неотъемлемая часть его общей хозяйственной деятельности. Значение инвестиций в экономике предприятия трудно переоценить. Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость и возрастание роли долгосрочных факторов. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки, расширять производственные мощности, повышать конкурентоспособность своей продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно вкладывать капитал, и вкладывать его выгодно. Поэтому ему необходимо тщательно разрабатывать инвестиционную стратегию и постоянно совершенствовать ее для достижения вышеназванных целей.

Понятие инвестиций. В самом общем виде инвестиции определяются как денежные средства, банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности или других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

По финансовому определению инвестиции — это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Экономическое определение инвестиций трактуется как расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала. Ведь изменения в товарно-материальных запасах во многом объясняются движением расходов на основной капитал.

Инвестиции в рыночной экономике как процесс вложения средств в любой форме неразрывно связаны с получением дохода или какого-либо эффекта. Инвестиции — это ресурс, затрачивая который можно получить намеченный результат. Таким образом, сущность инвестиций содержит в себе сочетание двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурсов и результатов. Если затраты ресурса, т.е. инвестиций, не приводят к желаемому результату, то они становятся бесполезными.

Инвестиции представляют собой использование финансовых ресурсов в форме краткосрочных или долгосрочных капиталовложений. Инвестиции осуществляются юридическими или физическими лицами. По видам инвестиции делятся на рискованные (венчурные), прямые, портфельные и аннуитеты.

Венчурный капитал представляет собой инвестиции в форме выпусков новых акций, произведенных в новых сферах деятельности, связанных с большим риском. Венчурный капитал инвестируется в не связанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств. Он сочетает в себе различные формы капитала: ссудного, акционерного, предприни-

матерльского.

Прямые инвестиции — это вложение в уставный капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении данным субъектом.

Портфельные инвестиции связаны с формированием портфеля (совокупность разных инвестиционных ценностей) и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов.

Аннуитеты — это инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени, представляют собой вложения средств в страховые и пенсионные фонды.

Принципы инвестиционной деятельности. Для достижения более высокой эффективности вложений руководство фирмы обязано учитывать базовые принципы инвестирования. Рассмотрим их более подробно.

Принцип предельной эффективности инвестирования. Любое предприятие стремится к получению максимальной прибыли, организовывая производство таким образом, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальными. Предприятие будет продолжать свою деятельность, если при достигнутом уровне производства его доход будет превышать издержки производства. И оно прекратит производство, если полученный суммарный доход от продажи товара не превысит издержки производства.

До каких пределов предприятие может расширять производство? Если производство одной дополнительной единицы товара дает доход, превышающий издержки, связанные с ее изготовлением, тогда предприятию необходимо увеличивать выпуск продукции. Предприятие не будет расширять производство, если доход от продажи последней единицы продукции станет равным издержкам производства. Если предприятие все же решило продолжать производство, то оно должно выпускать такое количество продукции, при котором предельный доход будет равен предельным издержкам производства. Эти два условия носят универсальный характер и применимы к любой структуре рынка, любой форме собственности.

Принцип «замазки». Этот принцип позволяет определить новый подход к оценке эффективности инвестирования. В чем его суть? Представим себе кусок замазки. Перед тем как к нему прикоснуться, мы имеем максимальную свободу выбора: как касаться, в каком месте, с какой целью, насколько глубоко погружать пальцы в замазку и т.д. Но как только мы вошли в контакт с замазкой, то произошло увязание. Свобода действий уже не та, что до прикосновения: вы связаны, увязли.

Инвестирование подобно работе с замазкой: свобода принятия решений сменяется все большей несвободой в ходе их реализации.

Предприятие свободно, когда принимает решение о том, какой станок покупать, арендовать его или производить самому, какую сумму кредита брать под эту операцию, на какой срок и под какие проценты. Но когда вы совершили все эти операции, то назад вернуться уже сложно. Надо эксплуатировать этот станок в течение ряда лет (чтобы он окупился), выплачивать проценты по кредиту и т.п. Налицо процесс увязания в «замазке», так как свобода действий после вступления инвестиционного проекта в силу существенно ограничена.

Нельзя сказать, что свобода действий равна нулю, как только началась реализация инвестиционного решения. Можно перепродать купленный вами станок или акцию, избавиться от них, произвести так называемое дезинвестирование. Однако за это приходится платить: временем, перенапряжением управленческого персонала, нарушением связи с деловыми партнерами. Увязнув «в замазке», из нее трудно выбраться, особенно если предприятие «увязло» одновременно в 3–4 инвестиционных проектах. Причем, чем больше вложения капитала, чем солиднее деловые партнеры, тем дороже придется платить за исправление своей ошибки. Поэтому необходимо заблаговременно просчитать эффективность инвестиционного проекта до начала его реализации.

Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений. Существует три варианта оценки эффективности:

- через сравнение относительных цен затрат и выпуска, т.е. исключительно стоимостный, денежный анализ. Мировой опыт инвестирования показывает, что опираться только на денежную оценку эффективности недостаточно — особенно губителен такой подход в

условиях непредсказуемой инфляции;

- через сочетание денежных и технических критериев эффективности. Дело в том, что многое зависит от самой технологии, заложенной в инвестиционный проект;
- чисто технический подход оценки эффективности, который не учитывает рыночной (стоимостной) оценки, бизнеса и поэтому будет все менее применим для России.

Принцип адаптационных издержек. Адаптационные издержки — это все издержки, связанные с адаптацией к новой инвестиционной среде. Они измеряются как выпуск, потерянный от реорганизации производства и переподготовки кадров, когда новое оборудование установлено, но его надо переналадить под изменившуюся конъюнктуру. Потеря времени рассматривается как потеря дохода. Практически всегда существует временное отставание (lag) между решением о новом инвестировании и началом его практической реализации и окупаемости. Адаптироваться мгновенно нельзя. Любая адаптация имеет свои издержки: нужны новая информация, новая технология, средства на переподготовку кадров и т.п. В противном случае надо платить за скорость. К примеру, новый завод можно перестроить и за полгода, но такое строительство будет «золотым». Большинство предприятий не могут себе такого позволить.

Платой за адаптацию является резкое снижение текущей доходности. Даже акции и облигации сразу выгодно перепродать не получается, если их реальный курс падает. Потеря времени означает омертвление капитала, снижение его доходности. Адаптационные же издержки производственного инвестирования еще больше. Предположим, оборудование установлено, технология отлажена. Но конъюнктура рынка изменилась, и принимается решение поменять технологию, а следовательно, и оборудование. Например, ручной труд целесообразно заменить машинным. Это потребует известных адаптационных издержек (прямых и косвенных). Перечислим хотя бы некоторые из них: переподготовка кадров; продажа старого и установка нового оборудования; выплата компенсаций рабочим и служащим, потерявшим работу в результате соответствующих сокращений; неустойки по старым контрактам, сохраняющим свою силу, и др. Поэтому адаптационные издержки необходимо включить в расчет цены, по которой предприятие будет продавать новую продукцию. Чем больше эта цена сможет превысить цену предложения сырья, материалов, технологии, оборудования для производства, тем предпочтительнее данный вариант вложения капитала. Чем больше спрос на продукцию, тем больше адаптационные издержки, которые предприятие может себе позволить. Опыт показывает, что чем больше и, главное, дольше цена спроса превышает цену предложения, тем эффективнее будет инвестирование, даже несмотря на адаптационные издержки.

Принцип мультипликатора (множителя). Принцип мультипликатора опирается на взаимосвязь отраслей. Это означает, что рост спроса, скажем, на автомобили автоматически вызывает рост на технологически сопутствующие товары: металл, пластмассу, резину и т.д. Знание технологии производства позволяет вычислить коэффициент корреляции. Например, если по данным биржевой котировки акций намечается подъем машиностроения, известна технологическая связка машиностроения с другими отраслями, то можно заранее просчитать мультипликационный эффект данной связи. Фирма, к примеру, занимающаяся изготовлением пластмасс для машиностроения, может оценить перспективу своих доходов. Мультипликатор, следовательно, выражает реально существующую зависимость между отраслями, характеризует эти связи количественно.

Мультипликатор дает возможность заранее знать время и экономическую силу конкретного воздействия, выгодно использовать эту информацию: прекратить невыгодное инвестирование и заняться новым бизнесом заблаговременно, опережая конъюнктуру. Подобное заблаговременное действие может быть осуществлено и в форме перепродажи акций, и в форме перепрофилирования производства.

Эффект мультипликатора слабеет, затухает по мере удаления от отрасли — генератора спроса и доходности. Более того, эффект мультипликатора затухает и во времени. А вскоре генерирующей может стать другая отрасль, что означает необходимость снова корректировать стратегию инвестирования.

Q-принцип. Q-принцип — это определение зависимости между оценкой актива на фондовой бирже и его реальной восстановительной стоимостью. Показатель этой зависимости — Q-отношение:

$$Q = \frac{\text{Биржевая оценка воспроизводимых материальных активов}}{\text{Текущие издержки замещения (покупки) этих активов}} .$$

Если дробь больше единицы, то инвестирование выгодно. Причем, чем больше, тем выгоднее. Так, рост рыночной (биржевой) оценки домов по отношению к текущей стоимости их строительства стимулирует жилищное строительство, поскольку рыночная цена больше, чем текущие издержки замещения данного дома на новый.

Таким образом, выгодность инвестирования привязывается к соотношению между ценой спроса и ценой предложения. Так, в случае инвестирования в покупку целого предприятия (фирмы) определяем:

$$Q = \frac{\text{Биржевая стоимость всей фирмы}}{\text{Издержки возмещения ее материальной части}} .$$

В целом отметим, что данный принцип тем меньше применим, чем больше степень государственного регулирования. Для России, следовательно, значение такого подхода оценки эффективности должно возрастать по мере снижения государственного контроля над промышленностью, роста значения товарно-сырьевых и фондовых бирж как форм оценки и переоценки стоимости основного и оборотного капитала предприятий.

Опыт показал, что Q-принцип особенно хорошо применим в таких отраслях, как транспорт, автомобилестроение, авиастроение, цветная металлургия, резинотехническая промышленность, производство пластмасс, но он неприменим в отраслях, регулируемых государством: нефтедобыча, газовая отрасль и т.п.

4.2.2. ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ ПРОЕКТНОГО АНАЛИЗА

Планируемые, реализуемые и осуществленные инвестиции принимают форму капитальных (инвестиционных) проектов. Однако эти проекты нужно оценить, и прежде всего на основе сопоставления затрат на проект и результатов его реализации. Для этого осуществляют проектный анализ (анализ инвестиционных проектов).

Проектным анализом называется анализ доходности капитального проекта на основе сопоставления затрат на проект и выгод, которые будут от него получены.

Виды анализа. На всех стадиях проекта (и особенно на стадии разработки) необходим анализ его основных аспектов.

Различают следующие виды анализа:

- *технический анализ*: на его основе определяется наиболее подходящая для данного инвестиционного проекта техника и технология;
- *коммерческий анализ*: охватывает анализ рынка сбыта той продукции, которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта;
- *институциональный анализ*: в задачу данного анализа входит оценка организационно-правовой, административной и даже коммерческой среды, в которой будет реализовываться проект, и приспособление его к этой среде, особенно к требованиям государственных организаций. Другой важный момент — приспособление самой организационной структуры предприятий проекту;
- *социальный (социально-культурный) анализ*: его задача — исследовать воздействие проекта на жизнь местных жителей, добиваться благожелательного или хотя бы нейтрального отношения к проекту;
- *анализ окружающей среды*: на его основе выявляется и дается экспертная оценка ущерба, наносимому проектом окружающей среде, и одновременно формируются предложения по смягчению или предотвращению этого ущерба;
- *финансовый анализ*;
- *экономический анализ*.

Финансовый и экономический анализы являются ключевыми, и они должны быть рассмотрены особо. Оба базируются на сопоставлении затрат и выгод от проекта, но отличаются подходами к их оценке. Если экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения

всего общества (страны), то финансовый анализ — только с точки зрения предприятия и его кредитора.

Методы анализа. Анализируя доходность инвестиционного проекта, целесообразно сравнивать две будущие альтернативные ситуации: фирма осуществила свой проект; фирма не осуществила свой проект. В модифицированном виде этот прием можно представить в виде формулы:

$$P_{\text{инв}} = P_{\text{пр}} - C_{\text{пр}},$$

где $P_{\text{инв}}$ — доходность инвестиционного проекта;
 $P_{\text{пр}}$ — изменения в выгодах (доходах) благодаря проекту;
 $C_{\text{пр}}$ — изменения затрат вследствие внедрения проекта.

На практике бывают случаи, когда выгоды заранее заданы, но их трудно оценить в денежном измерении. Тогда используют *метод (прием) наименьших затрат*. Предположим, что руководство предприятия поставило задачу: обеспечить за счет фирмы содержание детей в детских садах. Для решения этой задачи и получения тем самым выгоды (хотя ее очень трудно перевести в рубли) разрабатывают несколько альтернативных проектов. Например, предприятие может:

- а) построить и содержать один крупный детский сад;
- б) содержать в нескольких районах города несколько небольших детских садов;
- в) оплачивать сотрудникам содержание их детей в других детских садах города.

Предположим, что качество обслуживания детей будет во всех проектах одинаково, значит, и выгода у всех проектов одна и та же. А вот затраты различны, но соизмеримы в денежном отношении.

Отсюда вывод: для решения поставленной задачи нужно найти наименее дорогостоящий проект, т.е. наиболее эффективный способ осуществления затрат для достижения поставленной цели.

Метод дисконтирования. Один из принципов проектного анализа состоит в том, что необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. Известно, что затраты на создание и реализацию проекта растягиваются во времени, а доходы от проекта, помимо растягивания во времени, возникают обычно после осуществления затрат. Предположим, что вместо того, чтобы потратить один рубль сейчас, мы ссужаем его еще на один год, получив взамен долговое обязательство. В результате мы как бы лишаем себя возможности потратить этот рубль на себя сейчас. Однако мы предполагаем, что через год нам вернут не рубль, а больше: ведь рубль, истраченный сейчас, стоит больше, чем рубль через год. Поэтому говорят о таком понятии, как стоимость денег во времени, означая, что рубль, полученный раньше, стоит больше, чем рубль, полученный позже.

В экономическом и финансовом анализе используют специальную технику для измерения текущей и будущей стоимости одной денежной меркой. Этот технический прием называется *дисконтированием*.

Дисконтирование является процессом, обратным исчислению сложного процента. Начислением сложного процента называется процесс роста основной суммы вклада за счет накопления процентов, а сумму, полученную в результате накопления процентов, называют будущей стоимостью суммы вклада по истечении периода, на который осуществляется расчет. Первоначальная сумма вклада называется текущей стоимостью.

При начислении сложного процента находят будущую стоимость путем умножения текущей стоимости на $(1 + \text{ставка процента})$ столько раз, на сколько лет делается расчет:

$$FV = PV (1 + r)^n,$$

где FV — будущая стоимость;
 PV — текущая стоимость;
 r — ставка процента;
 n — число лет.

Предположим, что нужно определить, каков должен быть первоначальный вклад, чтобы к концу третьего года он составил 1 руб. 33 коп. исходя из ставки процента 10% в год. Этот неизвестный нам вклад называется текущей стоимостью будущей стоимости в 1 руб. 33 коп.

Процесс определения этой текущей стоимости, обратный начислению сложного процента, и будет дисконтированием.

При дисконтировании находят текущую стоимость путем деления будущей стоимости на $(1 + \text{ставка процента})$ столько раз, на сколько лет делается расчет:

$$PV = \frac{FV}{(1 + r)^n} = FV (1 + r)^{-n}.$$

Дисконтирование, как и начисление сложного процента, базируется на использовании процентной ставки. Чтобы упростить расчеты при начислении сложного процента и при дисконтировании, используются специальные таблицы, в которых для каждого года и для каждой процентной ставки заранее вычислены величины $(1 + r)^n$ и $(1 + r)^{-n}$. Эти величины называются соответственно «фактор сложного процента» (множитель наращивания) и «фактор дисконтирования» (дисконтный множитель).

Как определить ставку процента для дисконтирования, так называемую ставку дисконта? В экономическом анализе ее определяют как уровень доходности, который можно получить по разным инвестиционным возможностям. При финансовом анализе за ставку дисконта берут типичный процент, под который данная фирма может занять финансовые средства. Если банки кредитуют фирму по ставке 90%, то это и будет ставкой дисконта.

И в экономическом, и в финансовом анализе дисконтирование — это приведение друг к другу потоков доходов (выгод) и затрат год за годом на основе ставки дисконта с целью получения текущей (сегодняшней) стоимости будущих доходов (выгод) и затрат.

В проектном анализе эффективность проекта измеряется его доходностью. Главными показателями доходности проекта являются чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности.

Показатели доходности проекта. Чистая приведенная стоимость (чистая приведенная величина дохода) определяется как разница между текущей приведенной стоимостью потока будущих доходов (выгод) и текущей приведенной стоимостью потока будущих затрат на реализацию и функционирование проекта во время всего цикла его жизни:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{R_t - C_t}{(1 + i)^t},$$

где NPV — чистая приведенная стоимость;

R_t — доход (выгода) от проекта в году t ;

C_t — затраты на проект в году t ;

i — ставка дисконта,

n — число лет цикла жизни проекта.

Внутренняя норма доходности (окупаемости) — это расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, т.е. расчетная процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю.

Вычисление внутренней нормы доходности осуществляется обычно на компьютере по специальной программе.

Наряду с рассмотренными есть и другие показатели эффективности проектов, такие как показатели наименьших затрат, рентабельности, срока окупаемости.

Показатель наименьших затрат — это величина расходов на проект по наименее дорогому варианту.

Рентабельность проекта определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект.

Срок окупаемости проекта показывает, за какой период времени окупается проект; он рассчитывается на базе недисконтированных расходов. Этот показатель применим для быстрой оценки при выборе альтернативных проектов, но он не учитывает фактора времени. Например, проект с затратами в 100 млн руб., приносящий ежегодно доходы по 20 млн руб., имеет 5-летний срок окупаемости, так же как и проект с затратами в 100 млн руб., который принесет доход в 1 млн руб. в первый год и 99 млн руб. — в пятый год.

4.2.3. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Капиталообразующие инвестиции — это вложения в новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение и поддержание действующего производства, а также вложения средств в создание товарно-производственных запасов, прирост оборотных средств и нематериальных активов.

Капитальные вложения — составная часть капиталообразующих инвестиций. Они представляют собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов. Капитальные вложения являются необходимым условием существования предприятия. Пренебрегая ими, фирма может увеличить свои прибыли в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде это приведет к потере прибыли, неспособности фирмы конкурировать на рынке.

В состав капитальных вложений входят затраты на строительно-монтажные работы, на приобретение основных фондов (станки, машины, оборудование), на НИОКР, проектно-изыскательские работы и т.д., инвестиции в трудовые ресурсы, прочие затраты.

Важнейшие направления использования капитальных вложений:

- новое строительство, т.е. строительство новых предприятий на вновь осваиваемых площадях;
- расширение действующих предприятий путем сооружения их вторых и последующих очередей, введения в строй дополнительных цехов и производств, расширение уже функционирующих основных и вспомогательных цехов;
- реконструкция, т.е. осуществляемое в процессе деятельности предприятия частичное или полное переустройство производства без строительства новых или расширения действующих основных цехов. Вместе с тем к реконструкции относится расширение существующих и сооруженных новых объектов вспомогательного назначения, а также возведение новых цехов взамен ликвидированных;
- техническое перевооружение действующего предприятия, т.е. повышение технического уровня отдельных участков производства и агрегатов путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации, процессов модернизации изношенного оборудования.

Выбор фирмой того или иного направления капитальных вложений зависит от целей, которые она преследует при осуществлении инвестиций. Однако эффективнее осуществлять капитальные вложения на реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства, что позволяет значительно сократить сроки ввода в действие производственных мощностей (как правило, отпадает необходимость сооружения вспомогательных цехов, коммуникаций, линий электропередач и систем водоснабжения) с относительно меньшими капитальными вложениями, чем при строительстве новых или расширении действующих предприятий. Окупаются такие затраты в среднем в три раза быстрее.



Рис.4.2.1. Источники формирования капитальных вложений

Необходимость капитальных вложений обусловлена долгосрочными прогнозами сбыта, которые определяют мощность и форму производственных процессов, в отдельных случаях — на много лет. К примеру, сталелитейная и химическая отрасли содержат сложные капиталоемкие производственные процессы, поэтому существенное увеличение их основных производственных мощностей может быть осуществлено только за счет переоборудования существующих заводов

или строительства новых. Естественно, решение о капитальных вложениях такого масштаба принимаются нечасто.

Кроме капитальных вложений в средства производства фирма может также инвестировать в человеческий капитал. Инвестиции в человеческий капитал — это любое действие, которое повышает квалификацию и способности или производительность труда рабочих. Эти затраты можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы (издержки) осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

Источники финансирования. Предприятие, производящее капиталовложение, обычно имеет несколько альтернативных возможностей финансирования, которые не исключают друг друга и могут использоваться одновременно, что часто и происходит на практике.

Наиболее важные источники инвестиций и их классификация представлены на рис.4.2.1.

Структура инвестиционных средств предприятия является важным показателем его финансовой активности.

Классической формой самофинансирования являются собственные средства предприятия в виде нераспределенной прибыли и амортизации, которые дополняются определенной долей эмиссии ценных бумаг и кредита, полученного с рынка ссудного капитала. Основным показателем уровня самофинансирования является коэффициент самофинансирования (K_c), который определяется следующим образом:

$$K_c = \frac{C_c}{B_a + П_c + З_c},$$

где C_c — собственные средства предприятия;
 B_a — бюджетные ассигнования;
 $П_c$ — привлеченные средства;
 $З_c$ — заемные средства.

Уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных источников инвестиций достигает 60% и более общего объема финансирования инвестиционных затрат.

Амортизационные отчисления как источник инвестирования имеют большое значение. В современных условиях возникает необходимость постоянного обновления основных фондов, что заставляет предприятия производить ускоренное списание оборудования с целью образования накоплений для последующего вложения их в инновации. Вследствие этого амортизация приобретает собственные формы существования и движения и перестает быть выражением физического износа основного капитала: она в этом случае превращается в инструмент регулирования инвестиционной деятельности.

Кроме самофинансирования огромную роль играет такой мощный источник капитала, как рынок ценных бумаг, хотя в нашей стране он используется еще далеко не полностью. Кроме того, повышается роль заемных средств, особенно банковских кредитов.

Важную роль в определении источников инвестиций и их структуры играет деятельность государства. Посредством финансовой (налогово-амортизационной) и денежно-кредитной политики оно направляет инвестиционную активность в нужное русло — либо стимулирует ее, либо препятствует ей.

4.2.4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

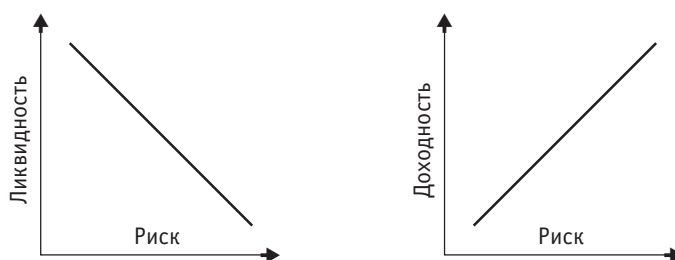


Рис.4.2.2. Зависимости ликвидности и доходности ценной бумаги от уровня риска

Портфельные (финансовые) инвестиции — это вложение средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями и государством.

Цели портфельных инвестиций. Стандартными целями инвестирования в ценные бумаги являются получение процента, сохранение капитала, обеспечение прироста капитала (на основе

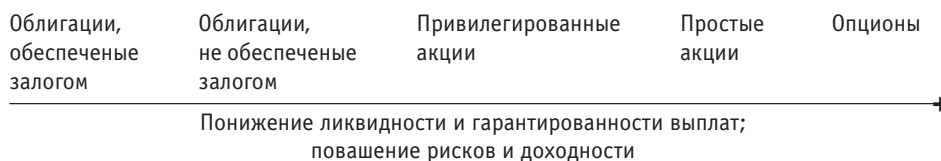


Рис.4.2.3. Шкала изменения инвестиционных качеств по видам

роста курсовой стоимости ценных бумаг). Если главным считается получение процента, то предпочтение может быть отдано портфелям, состоящим из низколиквидных и высокорискованных ценных бумаг новых компаний, способных, однако, если удачно сложатся дела, принести высокие проценты. И наоборот, если наиболее важным для инвестора является обеспечение сохранности и приращения капитала, то в портфель будут включены ценные бумаги, обладающие большой ликвидностью, выпущенные известными компаниями или государством, с небольшими рисками и заранее ожидаемыми средними или небольшими процентными выплатами.

Для повышения эффективности финансовых вложений средств предприятия ценные бумаги анализируют с позиций их инвестиционного качества, т.е. оценивается, насколько конкретная ценная бумага ликвидна, низкорискованна при стабильной курсовой стоимости, способна приносить проценты, превышающие или находящиеся на уровне среднерыночного процента. Считается, что по мере снижения рисков, которые несет на себе данная бумага, растет ее ликвидность и падает доходность. Графически это можно показать на рис.4.2.2.

Существует шкала изменения инвестиционных качеств по видам ценных бумаг, построенная в соответствии со старшинством в удовлетворении претензий по ценным бумагам, степенью гарантированности и величиной процентных выплат по ним и помогающая инвестору провести инвестиционный анализ интересующей его бумаги (рис.4.2.3).

Таким образом, платой за возрастание риска, понижение гарантированности процентных выплат и конечных возмещений денежных ресурсов, вложенных в ценную бумагу, является повышение уровня процента при переходе от облигаций, обеспеченных залогом, к необеспеченным облигациям и далее — к привилегированным и простым акциям.

Риски финансовых инвестиций. Финансовые инвестиции сопровождаются следующими видами рисков:

- *капитальный риск* — общий риск на все вложения в ценные бумаги, риск того, что инвестор не сможет их вернуть, не понеся потерь;
- *селективный риск* — риск неправильного выбора ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами бумаг, риск, связанный с неверной оценкой инвестиционных качеств ценных бумаг;
- *риск ликвидности* — риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценной бумаги из-за изменения оценки ее качества;
- *инфляционный риск* — риск того, что при высокой инфляции доходы, получаемые инвесторами от ценных бумаг, обесценятся с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем вырастут;
- *валютный риск* — риск, связанный с вложениями в валютные ценные бумаги, обусловленный изменениями курса иностранной валюты и др.

Все риски инвестирования можно разделить на две группы.

1. Риски общеэкономические, связанные с экономическим и политическим положением страны инвестора. Сюда входит вероятность правительственных жестких экономических мер, существенно ограничивающих или вовсе прекращающих право частной собственности, развитие неконтролируемых инфляционных процессов, возможность политических потрясений и другие форс-мажорные обстоятельства.

2. Коммерческие риски, связанные с конкретным объектом инвестирования, в том числе

возможность понижения курсовой стоимости; отсутствие прибыли и (или) дивидендов; в связи с несовершенным законодательством вероятность нечистоплотности и прямого мошенничества со стороны организаторов комиссии; банкротство фирмы или ликвидация объекта инвестирования и т.д. Для погашения таких рисков используется инвестиционный портфель.

Портфель ценных бумаг. Главной целью формирования инвестиционного портфеля является максимально возможное взаимопогашение рисков, связанных с той или иной формой вложения капитала, что обеспечивает надежность вклада и получение наибольшего гарантированного дохода.

Для создания портфеля ценных бумаг достаточно инвестировать денежные средства в какой-либо один вид финансовых активов. Но на практике такой тип портфеля встречается довольно редко; гораздо более распространен диверсифицированный портфель, т.е. портфель, состоящий из нескольких видов ценных бумаг. Такой тип портфеля стал преобладающим благодаря своему свойству приносить стабильный положительный результат.

Можно выделить три основных свойства диверсифицированного портфеля:

- 1) под диверсификацией понимается инвестирование средств в несколько видов активов;
- 2) диверсифицированный портфель представляет собой комбинацию разнообразных ценных бумаг, составленную и управляемую инвестором;
- 3) применение диверсифицированного портфельного подхода к инвестициям позволяет максимально снизить вероятность неполучения дохода.

Диверсификация портфеля снижает риск в инвестиционном деле, но не исключает его полностью. Последний остается в виде так называемого недиверсифицированного риска, который исходит из общего состояния экономики.

Важным моментом получения прибыли из инвестированных средств является успешное управление портфелем. Управление портфелем подразумевает искусство распоряжаться набором различных видов ценных бумаг, чтобы они не только сохраняли свою стоимость, но и приносили постоянный доход, не зависящий от каких-либо рисков.

Все составные части процесса управления портфелем тесно связаны между собой; изменение какой-либо одной из них неизменно приведет к изменению остальных.

Как правило, выделяют два основных способа управления портфелями — активный и пассивный.

Активное управление характеризуется прогнозированием размера, возможного дохода от инвестированных средств. Активная тактика предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание и приобретение высокоприбыльных ценных бумаг, а с другой — максимально быстрое избавление от низкоэффективных активов. Такой тактике соответствует метод активного управления, получивший название свопинг, что обозначает постоянный обмен ценных бумаг через финансовый рынок.

Суть *пассивного управления* состоит в создании хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска и продолжительном удерживании портфелей в неизменном состоянии. Пассивные портфели характеризуются низким оборотом, минимальным уровнем расходов и низким уровнем специфического риска.

Также немаловажную роль играет процесс управления обновлением портфеля. Среди факторов, анализ которых влияет на принятие решения о проведении обновления портфеля, можно выделить следующие:

- цикл и конъюнктура рынков ценных бумаг и альтернативных вложений;
- фундаментальные макроэкономические изменения (ожидаемый уровень роста капитала, инфляции, процентных ставок, курсов валют, промышленный рост или спад);
- финансовое состояние конкретного эмитента;
- требования инвесторов по изменению управления предприятием, выплате дивидендов, погашению кредитов и т.д.;
- политические и психологические аспекты инвестирования.

После определения структуры портфеля необходимо выбрать схему ее дальнейшего изменения. Для этого может быть выбрано несколько подходов. Рассмотрим наиболее часто используемый.

Определяется удельный вес каждого типа ценных бумаг в портфеле и поддерживается

постоянным в течение последующего времени. Например, для активного портфеля: акции — 60%, корпоративные облигации — 30%, государственные и муниципальные краткосрочные ценные бумаги — 10%. При пассивной стратегии управления: акции — 15–20%, государственные и муниципальные краткосрочные обязательства — 60–80%, валютные фьючерсы — до 10%. Поскольку происходят колебания стоимости того или другого вида ценных бумаг, наступают сроки их погашения, то необходимо периодически просматривать портфель, чтобы сохранить в нем первоначальное соотношение финансовых инструментов.

Особенности развития отечественной экономики позволили подойти к определению портфельных инвестиций с двух различных сторон:

- формирование инвестиционного портфеля на основе классического подхода;
- формирование инвестиционного портфеля с учетом реального состояния экономики.

Важно сравнить эти два подхода, чтобы показать их свойства и различия. Сначала сформулируем положения *классического портфельного инвестирования*.

1. Инвестор в течение определенного периода располагает ресурсами, которые должны быть наиболее оптимально инвестированы и получены вместе с прибылью в конце периода.

2. Изменение структуры портфеля в течение этого периода не предусматривается.

3. Портфель всегда дивидендный (что не исключает роста его курсовой стоимости).

4. Включенные в портфель ценные бумаги характеризуются двумя параметрами: ожидаемым доходом и стандартным отклонением, показывающим диапазон расхождения ожидаемого и реального дохода.

Теперь рассмотрим отличительные черты *реального портфеля*.

1. Портфель курсовой, т.е. доход по нему складывается из роста курсовой стоимости входящих в него бумаг.

2. Если в классическом портфеле возврат вложенных средств считается событием почти достоверным, то в реальном весьма вероятно их уменьшение, что и повышает значимость портфельного подхода как метода снижения риска.

3. Структура портфеля может меняться. При этом применяется метод долгосрочного планирования, т.е. цель управления таким портфелем — получение прибыли не от ежедневных колебаний, а на основе долгосрочных тенденций.

Для промышленного предприятия инвестиционный портфель хотя и не является самоцелью, но может принести довольно большую прибыль.

Инвестиционный портфель для промышленного предприятия является эффективным инструментом реструктурирования оборотных средств (части оборотных средств, находящихся в форме свободных денежных активов и ценных бумаг предприятия). Это уже и есть готовый инвестиционный портфель, состоящий из акций приватизированных предприятий (рискованная часть), государственных ценных бумаг и денежных средств (резерва). В таком виде портфель является комбинированным, т.е. сочетающим в себе элементы рискованного и традиционного консервативного портфеля.

Промышленное предприятие должно решить, какой результат оно желает получить и в течение какого срока будут «свободны» денежные средства, составляющие резерв. Ответы на эти вопросы позволяют выделить, какой из следующих трех типов инвестиционных портфелей характерен для предприятия: рискованный, консервативный, комбинированный, — и определить продолжительность «жизни» этого портфеля. Важным фактором для определения типа портфеля является также оценка текущей конъюнктуры фондового рынка в целом и бумаг, уже имеющихся у предприятия.

Довольно сложно определить, какой из типов портфелей может оказаться выгодным при нынешней нестабильности фондового рынка, но специалисты придерживаются следующих мнений по перечисленным выше трем типам портфелей:

1. Вложения в рискованный портфель в настоящий момент могут оказаться неоправданными. Рискованный портфель создается обычно на срок не менее шести месяцев, и вложения в него должны составлять несколько сот тысяч долларов, при том что риск вложения средств в этот портфель компенсируется возможностью получения высокой прибыли. С точки зрения специалистов, сейчас инвестиции в рискованный портфель не могут быть оптимальным вложением,

так как есть большая возможность потери части или даже всех этих средств.

2. Вложения в комбинированный портфель (сочетающий в определенной пропорции государственные и корпоративные ценные бумаги) являются менее рискованными, но срок его «жизни» также должен быть достаточно продолжительным.

3. Вложения в краткосрочный консервативный инвестиционный портфель. Основными составляющими для консервативного портфеля являются высоколиквидные государственные ценные бумаги, которые за предыдущие периоды приносили и приносят в настоящем стабильный высокий доход.

При успешном становлении фондового рынка инвестирование средств предприятиями в вышеперечисленные государственные ценные бумаги может явиться стабильным финансовым вложением, гарантирующим довольно высокий доход. И приоритетным в этом плане будет являться именно консервативный финансовый портфель.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятий «инвестиции», «капитальные вложения», «венчурный капитал».
2. Что представляют собой прямые инвестиции?
3. Что представляют собой портфельные инвестиции?
4. В чем состоят особенности аннуитета как формы инвестиций?
5. Каковы базовые принципы инвестиционной деятельности?
6. Какие приемы и методы проектного анализа вы знаете?
7. В чем суть дисконтирования, применяемого в экономическом и финансовом анализе?
8. Что показывает и как исчисляется внутренняя норма доходности?
9. Прокомментируйте значение основных источников формирования капитальных вложений.
10. Как определяется эффективность портфельных инвестиций?

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
3. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 2002.

Дополнительная

1. *Вайнштейн С.Ю.* Инвестиционная направленность финансовой политики — как фактор удлинения жизненного цикла предприятия // Сибирская финансовая школа. — 1996. — №10.
2. *Вайнштейн С.Ю.* Инвестиционная программа «Развитие Федерального курортного региона “Белокуриха”» (в соавторстве). — М.: ГКФТ, 1996.
3. *Вайнштейн С.Ю.* Инвестиционная программа «Система услуг для транзитного и местного автотранспорта» (в соавторстве). — Новосибирск, 1994.
4. *Вайнштейн С.Ю.* Основы управления в малом бизнесе: Учебное пособие. — Новосибирск: НГАЭиУ, 1994.
5. *Изряднова О.* Правительственная инвестиционная политика // Инвестиционная Россия. — 1996. — №1-2.

ТЕМА 4.3. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.3.1. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ.

КЛАССИФИКАЦИЯ И СОСТАВ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Затраты, издержки, себестоимость являются важнейшими экономическими категориями. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. Снижение и оптимизация затрат являются одними из основных направлений совершенствования экономической деятельности каждого предприятия.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) представляют собой расходы предприятия, выраженные в денежной форме и связанные с использованием в процессе производства сырья и материалов, комплектующих изделий, топлива, энергии, труда, основных фондов, нематериальных активов и других затрат некапитального характера. Они включаются в себестоимость выпускаемой продукции, уровень которой определяет объем прибыли, рентабельность продукции и капитала, а также другие конечные показатели финансово-экономической деятельности предприятия.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) классифицируются по ряду признаков:

– по роли в процессе производства они подразделяются на основные и накладные. *Основные затраты* непосредственно формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу: сырье, материалы, полуфабрикаты, заработная плата и т.п. *Накладные затраты* связаны с обслуживанием процесса производства: содержание оборудования, цехового и общезаводского персонала и т.п.;

– по способу включения в себестоимость продукции затраты делятся на прямые и косвенные. *Прямые затраты* можно непосредственно отнести на себестоимость единицы каждого вида изделий: сырье, энергия технологическая, заработная плата станочников и др. *Косвенные затраты* распределяются по отдельным группам продукции пропорционально избранной базе;

– по зависимости затрат от изменения объема выпуска продукции они подразделяются на постоянные и переменные. Величина *постоянных затрат* остается одинаковой при изменении объема производства (арендная плата, амортизация, содержание зданий и др.). *Переменные расходы*, напротив, увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции. Эта группировка затрат широко используется в теории зарубежной микроэкономики;

– по способам учета и группировки затрат они подразделяются на *простые* (сырье, материалы, зарплата, износ, энергия и т.п.) и *комплексные*, т.е. собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства (малоценные и быстроизнашиваемые предметы), либо по месту осуществления затрат (цеховые расходы, общезаводские расходы и т.п.);

– по срокам использования в производстве различаются каждодневные, или *текущие*, затраты и *единовременные*, разовые, осуществляемые реже чем один раз в месяц.

Затраты, образующие себестоимость, по экономическому содержанию группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его организации и размещения, условий снабжения и сбыта продукции и т.д. В зависимости от преобладающей доли отдельных элементов затрат различают следующие виды отраслей и производств: материалоемкие, трудоемкие, фондоемкие, топливо- и энергоемкие.

Материальные затраты во всех отраслях народного хозяйства (кроме добывающих) занимают основную долю в себестоимости продукции. В их состав входят: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергия и др. Оценка материальных ресурсов, по которой они включаются в себестоимость продукции, определяется исходя из цены приобретения (без учета налога на добавленную стоимость), всех надбавок и комиссионных снабженческим, посредническим и внешнеторговым организациям, стоимости услуг товарных бирж, таможенных пошлин, а также платы за транспортировку сторонним организациям. Из расходов на материальные ресурсы исключается стоимость возвратных отходов — остатков сырья, материалов, полуфабрикатов, образующихся в процессе производства, которые утрачивают потребительские качества исходного ресурса и не могут использоваться по прямому назначению. Возвратные отходы оцениваются в зависимости от возможного их использования.

Затраты на оплату труда отражают участие в себестоимости продукции необходимого живого труда. Они включают заработную плату основного производственного персонала, а также не состоящих в штате работников, относящихся к основной деятельности. Оплата труда включает: заработную плату, начисляемую по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам в соответствии с системами оплаты труда, принятыми на предприятии; стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты; надбавки и доплаты; премии за производственные результаты; оплату очередных и дополнительных отпусков; стоимость бесплатно предоставляемых услуг; надбавки за работу на Крайнем Севере и по районным коэффициентам и другие расходы.

Не включаются в себестоимость выплаты работникам предприятий, не связанные непосредственно с оплатой труда, имеющие своим источником средства специальных фондов, целевых поступлений, фондов профсоюзных организаций и др.

Отчисления на социальные нужды представляют собой форму перераспределения национального дохода на финансирование общественных потребностей. Начисленные средства направляются во внебюджетные фонды и используются на предусмотренные законом цели. Тарифы страховых взносов утверждаются в федеральном законе, принимаемом Государственной Думой и одобряемом Советом Федерации.

Амортизация основных фондов на их полное восстановление включается в себестоимость продукции в суммах, определяемых на основе балансовой стоимости фондов и действующих норм амортизационных отчислений. Износ начисляется как на собственные основные фонды, так и арендованные (если иное не предусмотрено договором аренды).

В *прочие затраты* входят разнообразные и многочисленные расходы: налоги и сборы, отчисления в специальные фонды, платежи по обязательному страхованию имущества и за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, оплата процентов за кредит, суммы износа по нематериальным активам, командировочные и представительские расходы, оплата работ по сертификации продукции, вознаграждения за изобретательства и рационализацию и др.

Расходы, включенные в себестоимость производимой продукции, образуют производственную себестоимость валовой продукции. Если в производственной себестоимости учесть (прибавить или вычесть) изменение остатков незавершенного производства, то определим производственную себестоимость товарной продукции. После прибавления к ней группы внепроизводственных расходов, связанных с реализацией продукции и отчислением средств в вышестоящие организации, получаем полную себестоимость товарной продукции.

4.3.2. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ. РАСЧЕТ ПЛАНОВЫХ КАЛЬКУЛЯЦИЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет определить себестоимость единицы продукции, распределить затраты по ассортиментным группам, производственным подразделениям, аппарату управления, выявить резервы снижения затрат. Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в основе построения плана счетов бухгалтерского учета. Отчетность также составляется и анализируется преимущественно по статьям калькуляции.

При группировке по статьям калькуляции затраты объединяются по направлениям их использования, по месту их возникновения: непосредственно в процессе изготовления продукции, в обслуживании производства, в управлении предприятием и т.д.

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид:

- 1) сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов);
- 2) вспомогательные материалы;
- 3) топливо на технологические цели;
- 4) энергия на технологические цели;
- 5) основная заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 7) отчисления на социальные нужды по заработной плате производственных рабочих;
- 8) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 9) расходы на подготовку и освоение нового производства;
- 10) цеховые расходы;
- 11) общепроизводственные расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) внепроизводственные расходы.

В приведенной классификации первые семь статей затрат осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции. Все другие статьи являются комплексными, собирающими затраты по обслуживанию и управлению производством.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования включают затраты на техническое обслуживание машин и механизмов, расходы на текущий и капитальный ремонт оборудования, цехового транспорта и инструментов, амортизацию основных фондов, закрепленных за цехами, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др.

В статью «Расходы на подготовку и освоение нового производства» входят затраты некапитального характера: совершенствование технологии, переналадка оборудования, изготовление специального оборудования и оснастки и т.д.

В состав цеховых расходов включаются затраты на управление цехов основного производства: заработная плата цехового персонала, расходы на амортизацию, текущий ремонт, отопление, освещение, уборку зданий и цеховых помещений, износ инвентаря и малоценных предметов общецехового назначения и др.

«Общепроизводственные расходы» направляются на покрытие затрат по управлению и обслуживанию общехозяйственных нужд предприятия: аппарата управления, содержание зданий, территории, транспорта и проч., имеющих общепроизводственное назначение.

Внепроизводственные расходы включают затраты, связанные с реализацией продукции (упаковка, отгрузка, реклама, сбытовая сеть, комиссионные и др.), а также различного рода отчисления и платежи.

Определение себестоимости продукции. Расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции или работ осуществляется посредством калькулирования по установленным статьям затрат. Различают плановую, нормативную, сметную и фактическую калькуляции.

Плановая калькуляция отражает планируемые затраты на изготовление продукции на предстоящий период. *Нормативная калькуляция* включает затраты, исчисленные на базе установленных (как правило, оптимальных, желаемых для достижения) норм материальных и трудовых затрат и смет по обслуживанию производства. *Сметные калькуляции* разрабатываются на новую продукцию, впервые выпускаемую предприятием, которая требует разработки

соответствующей нормативной базы. *Фактическая калькуляция* — это отчетная калькуляция, отражающая общую сумму фактически использованных затрат на производство и реализацию продукции.

При разработке калькуляции на единицу продукции затраты, как известно, подразделяются на прямые и косвенные. *Прямые затраты* можно сразу же отнести на себестоимость единицы каждого вида изделий: сырье, материалы, энергия технологическая, заработная плата основных рабочих и т.д.

Прямые материальные затраты включаются в себестоимость на основе установленных норм расхода и цен на данный вид ресурса. Основная заработная плата производственных рабочих определяется исходя из действующих норм труда (выработки, времени) и сдельных расценок (при сдельной оплате труда), или нормативных ставок оплаты (при повременной оплате труда).

После определения возможного набора прямых затрат все остальные затраты относятся к *косвенным* и распределяются между всеми видами продукции пропорционально выбранной базе. Так, дополнительная оплата труда и отчисления на социальные нужды распределяются пропорционально основной заработной плате. Цеховые и общепроизводственные расходы могут быть разделены либо в соотношении прямых затрат, либо по доле расходов на содержание и эксплуатацию оборудования. Иногда расходы по содержанию оборудования невозможно отнести на определенную продукцию. Тогда их учитывают в составе цеховых расходов и соответственно распределяют.

Для определения объема косвенных затрат предварительно разрабатываются сметы вспомогательных и обслуживающих цехов, расходов на управление и др. На их основе планируются затраты по комплексным статьям калькуляции: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые и общепроизводственные расходы, расходы на подготовку нового производства. Эти затраты планируются в сметном и калькуляционном разрезе и используются для определения себестоимости как единицы изделий, так и всей товарной и валовой продукции.

Расчет себестоимости на основе установленных норм прямых затрат и разработки плановых комплексных статей принято называть *методом прямого счета*. Несмотря на высокую трудоемкость расчетов, этот метод планирования себестоимости является основным на предприятиях.

С 1997 г. предприятия определяют два варианта себестоимости: один — для целей бухгалтерского учета, другой — для целей налогообложения. В себестоимость продукции возможно включать все фактически произведенные затраты, что позволяет установить их достоверный уровень, определить реальную себестоимость продукции, прибыль и рентабельность. Фактический объем затрат необходим для ценообразования, для планирования финансовых результатов. Для целей налогообложения фактическая себестоимость корректируется с учетом утвержденных норм, нормативов и лимитов, устанавливаемых государством по отдельным лимитируемым элементам затрат. Так, расходы на командировки, рекламу, оплату процентов по кредитам банков, по бюджетным ссудам и т.д. включаются в себестоимость в суммах фактических затрат, а для целей налогообложения они учитываются только в установленных пределах либо вообще не принимаются в расчет (например, проценты по просроченным ссудам, ускоренная амортизация, использованная не по назначению и т.п.). Вместе с тем значительный круг затрат по-прежнему принимается в обоих вариантах в пределах установленных нормативов. Так, платежи за выбросы загрязняющих веществ в природную среду в пределах допустимых норм включаются в себестоимость продукции, а за выбросы свыше этих норм — покрываются из прибыли. В перспективе предполагается, что предприятия всех видов собственности и организационно-правовых форм будут представлять в государственные органы в качестве открытой финансовой отчетности только сумму затрат на валовую продукцию в разрезе элементов сметы. Калькуляция себестоимости единицы изделий и товарного выпуска продукции, относимая к системе управленческого (производственного) учета, будет использоваться только внутри предприятия ограниченным кругом руководителей.

При планировании себестоимости предприятие кроме калькуляции и сметы затрат на производство разрабатывает сводную шахматную таблицу затрат на производство и реализацию продукции, отражающую взаимосвязи экономических элементов и калькуляционных статей затрат.

4.3.3. РАЗРАБОТКА СМЕТЫ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Классификация затрат по экономическим элементам имеет для предприятия важное значение. Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов. На основе сметы осуществляется увязка разделов производственно-финансового плана предприятия: по материально-техническому снабжению, по труду, определяется потребность в оборотных средствах и т.д. По смете затрат исчисляется себестоимость валовой продукции, изменение остатка незавершенного производства, списание затрат на производственные счета.

Группировка затрат по *экономическим элементам* отражается в *смете затрат на производство и реализацию продукции* (работ, услуг). В ней собираются затраты по общности экономического содержания, по их природному назначению. Так, по элементу «Оплата труда» показывается весь фонд оплаты труда предприятия вне зависимости от того, какой категории работников он предназначен: производственным рабочим, служащим.

Амортизация основных фондов также отражает общую сумму начисленного износа от всех видов основных фондов предприятия: станков, на которых изготавливается продукция; всех видов производственных зданий, в том числе и заводоуправления; грузового и легкового автотранспорта и т.д.

Смета затрат включает следующие элементы:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) амортизационные отчисления;
- 4) прочие.

В смете отражаются затраты, оплачиваемые поставщикам ресурсов со стороны. Если предприятие само производит какой-то вид ресурсов (сжатый воздух, пар, энергию), то издержки на их производство распределяются в смете по соответствующим элементам затрат (топливо, заработная плата, амортизация и т.п.).

Однако на основе сметного разреза нельзя определить конкретное направление и место использования затрат (производственный процесс, обслуживание цеха, содержание заводоуправления и т.п.), что не позволяет анализировать эффективность использования затрат, вскрывать резервы их снижения. А главное, на основе элементов сметы невозможно определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Эти задачи решает классификация затрат *по статьям калькуляции*.

4.3.4. ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

С позиций общества издержки на производство включают полный объем затрат живого и овеществленного труда, тогда как затраты на производство отечественных предприятий состоят из их собственных денежных расходов.

Наиболее общее понятие издержек производства фирм в зарубежных учебниках определяется как затраты на вводимые факторы или экономические ресурсы. Все издержки принимаются как альтернативные (или вмененные), что означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Это один из важнейших принципов рыночной экономики.

Различают издержки экономические и бухгалтерские. Под *экономическими издержками* понимаются все виды выплат фирмы поставщикам за используемые ресурсы. Они состоят из двух видов: внешних (явных, или денежных) и внутренних (неявных, или имплицитных).

Внешние издержки представляют собой денежные платежи поставщикам ресурсов: оплату сырья, материалов, топлива, заработную плату, начисление износа и т.д. Эта группа издержек и составляет *бухгалтерские издержки*, соответствующие затратам наших отечественных предприятий. *Внутренние издержки* фирм имеют неявный, имплицитный характер. Они отражают использование в производстве ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы: земли, помещений, их личного труда, нематериальных активов и т.д., за которые фирма формально не платит. В обобщенном понимании внутренние издержки представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд в пределах нормального процента или ренты, как если бы денежные средства были положены в банк, земля сдана в аренду и т.д.) и

нормальную прибыль (она включает заработную плату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели в действительности несут эти затраты, но не в явной, не в денежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки.

В теории издержек важное значение имеет их классификация на постоянные, переменные, валовые, средние и предельные. *Постоянные издержки* не зависят от объема производства и реализации продукции. Они включают, например, плату за аренду и содержание помещений, амортизацию, проценты за кредит, накладные расходы и т.д. К *переменным издержкам* относятся те, которые увеличиваются или уменьшаются вместе с объемом выпуска продукции, а именно: расходы на сырье, материалы, оплату труда производственных рабочих и другие изменяющиеся затраты. Сумма постоянных и переменных расходов составляет *валовые, или общие, издержки*. *Средние издержки* представляют собой затраты, приходящиеся на единицу изготавливаемой

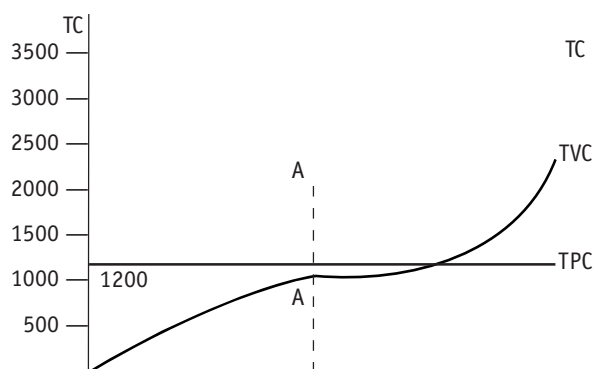


Рис. 4.3.1. График движения кривых общих издержек

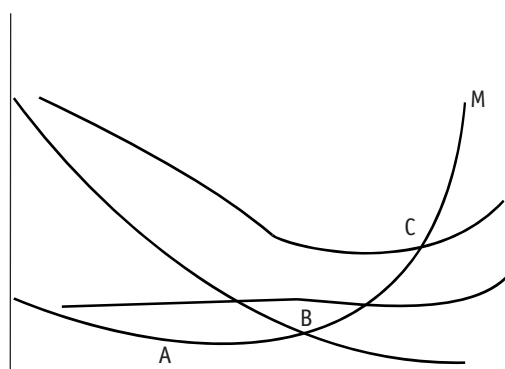


Рис. 4.3.2. График движения средних и предельных издержек

продукции. Под *предельными* понимается сумма увеличения расходов, связанная с выпуском дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска.

При увеличении или сокращении объема производства важно знать средние затраты, приходящиеся на дополнительный выпуск продукции, и сравнить их с фактически сложившимися средними величинами. Это позволяет определить оптимальный объем продукции с точки зрения минимизации затрат. Предельные издержки рассчитываются на каждую последующую единицу изделий посредством вычитания из суммы валовых издержек их предшествующего значения.

Взаимосвязь валовых, средних и предельных расходов является ключевым моментом в теории издержек, лежащим в основе расчетов оптимального объема производства, минимизации затрат и максимизации прибыли.

Графическое изображение динамики издержек состоит из двух уровней: график 4.3.1 отражает движение кривых общих издержек, график 4.3.2 — средних и предельных величин. По оси x отложен общий объем продукции, по оси y на графике 4.3.1 — валовые издержки, на графике 4.3.2 — средние.

Кривая общих постоянных издержек (ТРС) представляет собой линию, параллельную оси x . Кривые валовых и общих переменных издержек имеют общую направленность, с той лишь разницей, что кривая переменных затрат изменяется более круто, а кривая валовых издержек — более полого. На графике 4.3.2 кривая средних постоянных издержек представлена ниспадающей линией, вначале с крутым уклоном, а затем со все более замедленным. Графики средних общих и средних переменных издержек во многом схожи в своих очертаниях, но общие затраты вначале быстрее снижаются, а переменные, напротив, круче возрастают.

Отличительной чертой динамики предельных издержек является как более глубокий спад, так и значительно более высокий угол возрастания. Кривая предельных издержек пересекает все три кривые средних величин.

Правила, или закономерности, движения кривых средних и общих издержек можно сформулировать в следующих положениях:

1. В точке А, где кривая предельных издержек достигает минимального значения, линия ТС — общих издержек — делает перегиб и из выпуклой становится вогнутой. Это означает, что приросты затрат теперь будут нарастать быстрее, чем темп выпуска продукции. Если вспомнить

динамику кривой общего продукта TP , то в точке максимума предельного продукта MP кривая общего продукта TP делает тоже перегиб, но она из вогнутой переходит в выпуклую, т.е. приросты продукта начинают снижаться. Здесь же, наоборот: после точки минимума предельных издержек A темп прироста валовых издержек начинает обгонять темп увеличения продукции. Для деятельности фирмы этот момент имеет важное значение, хотя он не свидетельствует о необходимости прекращения развития производства.

2. Кривая предельных издержек MC пересекает линии средних переменных затрат AVC (точка B) и средних общих затрат ATC (точка C) в точках их наименьших значений. После этих пересечений каждая последующая единица продукта будет содержать все большую величину переменных и общих средних затрат. Кривые AVC и ATC перемещаются на графике вверх и вправо, а до пересечения с MC они снижались.

3. В точке, где кривая средних издержек ATC достигает минимума, фирма оптимизирует объем производства с точки зрения минимизации затрат. В нашем примере это точка C . С этого момента предельные издержки резко возрастают и увеличивают средние затраты. Оптимальный объем выпуска продукции будет составлять 93 ед. Дальнейшее расширение производства (при прочих неизменных условиях) будет неэффективно. Незагруженный капитал должен найти другое, более выгодное применение.

4. Если признать, что переменным фактором является только труд и переменными затратами будет его оплата, тогда средние переменные издержки будут равны отношению заработной платы рабочего (W) к его производительности (средней продукции — выработке). Это может быть выражено математически:

$$AVC = TVC : TP,$$

т.е. средние переменные издержки равны отношению общих переменных издержек к общему количеству продукции. В свою очередь:

$$TVC = L, \text{ а } TP = AP \times L,$$

отсюда:

$$AVC = \frac{L \times W}{AP \times P} = \frac{W}{AP}.$$

Производительность труда и издержки на производство находятся в обратно пропорциональной зависимости: пока предельная производительность растет, предельные издержки падают, снижение предельной выработки ведет к росту издержек.

5. При принятых условиях кривая предельного продукта MP и кривая предельных издержек MC имеют зеркальное отражение между собой.

Постоянные и переменные расходы связаны с объемом производства и себестоимостью продукции по-разному. При незначительном объеме производства средние показатели себестоимости отдельных видов продукции формируются в основном за счет постоянных расходов, т.е. они имеют наибольший удельный вес в общих затратах. С ростом объема производства средние издержки снижаются за счет распределения постоянных расходов между большим количеством произведенной продукции.

Переменные расходы, наоборот, с увеличением объема растут, но затем наступает момент, когда реализуется эффект экономии на масштабе производства. Рост переменных издержек замедляется по сравнению с ростом производства. При значительном увеличении производства вступает в силу закон убывающей доходности (отдачи), тогда темпы роста переменных расходов опережают аналогичные показатели производства продукции. Поэтому важно выбрать «золотую середину» при определении объема производства и цен на продукцию.

Смысл деления затрат на постоянные и переменные состоит в том, что сближаются показатели себестоимости произведенной и реализованной продукции. Это позволяет нормировать затраты, т.е. установить стандартные нормативные затраты. Именно данная форма определения затрат наиболее широко используется в ценообразовании.

4.3.5. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВЫРУЧКА, ПРИБЫЛЬ

В условиях рыночной экономики получение прибыли является непосредственной целью производства. Прибыль создает определенные гарантии для дальнейшего существования и развития предприятия.

На рынке предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает еще получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Если выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприятие всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает. Если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки — отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Для предприятия прибыль является показателем, создающим стимул для инвестирования в те сферы, где можно добиться наибольшего прироста стоимости. Прибыль как категория рыночных отношений выполняет следующие функции:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- является источником формирования бюджетов разных уровней.

Определенную роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты предприятия в направлениях использования финансовых средств, организации производства и сбыта продукции.

На каждом предприятии формируется четыре показателя прибыли, существенно различающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению. Базой всех расчетов служит балансовая прибыль — основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель — валовая прибыль, а на ее основе — прибыль, облагаемая налогом, и прибыль, не облагаемая налогом. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется чистой прибылью. Она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Балансовая прибыль включает три основных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) — это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разность между выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию.

Прибыль от выполнения работ или оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств и иного имущества предприятия представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убыток) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия, за вычетом связанных с этим затрат.

Финансовые результаты от внереализационных операций — это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнения работ, оказания услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, а также другие доходы:

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- доходы от дооценки товаров;
- поступления сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К ним также относится доход от долевого участия в уставном капитале других предприятий, представляющий собой часть чистой прибыли, которая поступает учредителям в заранее оговоренном размере или в виде дивидендов по акциям, которыми владеет учредитель. Доходами

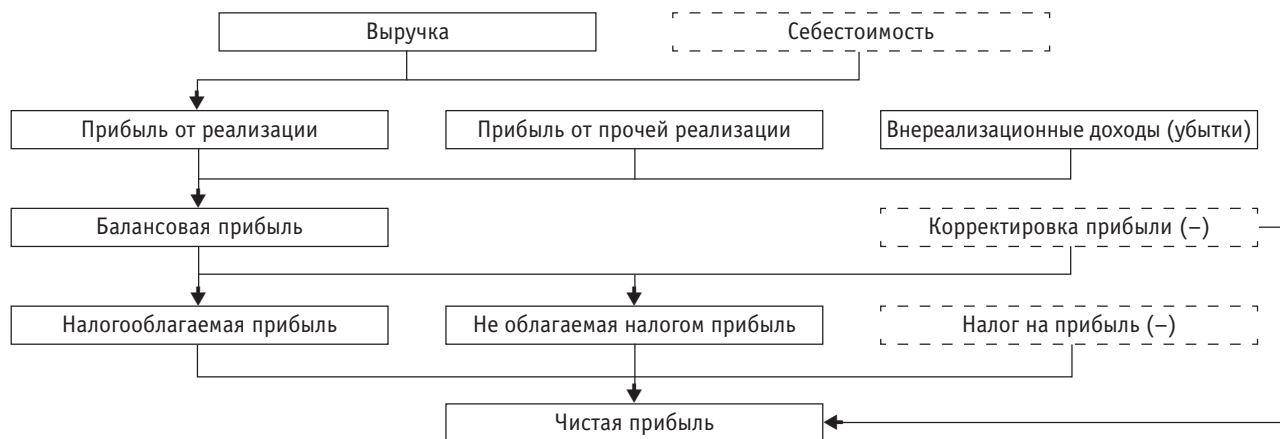


Рис.4.3.3. Схема формирования прибыли хозяйствующего субъекта

от ценных бумаг являются проценты по облигациям и краткосрочным казначейским обязательствам. Предприятие имеет право на получение дохода по ценным бумагам акционерных обществ, если они приобретены не позднее чем за 30 дней до официально объявленной даты их выплаты. По государственным ценным бумагам право и порядок получения доходов определяются условиями их выпуска и размещения.

По средствам, предоставляемым займы, предприятие получает доходы по условиям договора между кредитором и ссудозаемщиком.

Доходы от сдачи имущества в аренду формируются из получаемой арендной платы, которую арендатор платит арендодателю. Прибыль от использования арендованного имущества является обязательной частью арендной платы и зависит от его стоимости, рентабельности предприятия, срока аренды. В зависимости от условий договора арендная плата может включать амортизационные отчисления или их часть, если арендатор берет на себя определенные обязательства по восстановлению основных фондов. Прибыль включается в арендную плату как процент от стоимости имущества.

Кроме того, к внереализационным результатам относятся расходы и потери:

- убытки по операциям прошлых лет;
- недостача материальных ценностей, выявленных при инвентаризации;
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат на предотвращение и ликвидацию стихийных бедствий и т.д.

Процесс формирования прибыли представлен на рис.4.3.3.

Планирование прибыли и порядок ее распределения на предприятиях с различными формами организации. Планирование прибыли производится отдельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе планирования прибыли учитываются все факторы, которые могут оказывать влияние на финансовые результаты.

В условиях стабильных цен и возможности прогнозирования условий хозяйствования планы по прибыли, как правило, разрабатываются на год. Предприятия могут также составлять планы по прибыли на квартал или ежемесячно.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли. При этом особое значение имеет планирование прибыли от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

На практике применяются различные методы планирования прибыли. Наиболее распространенным является метод прямого счета.

При прямом счете планируемая прибыль на продукцию, подлежащую реализации в предстоящем периоде, определяется как разница между планируемой выручкой от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью продукции, реализуемой в предстоящем периоде. Этот метод расчета наиболее эффективен при выпуске небольшого ассортимента продукции.

Метод прямого счета используется при обосновании создания нового или расширения действующего предприятия либо при осуществлении какого-либо проекта. Разновидностью метода прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли (т.е. определения прибыли по каждой ассортиментной группе).

Достоинством метода прямого счета является его простота. Однако его целесообразно использовать при планировании прибыли на краткосрочный период.

Для составления плана прибыли используются и другие методы, например анализ лимита рентабельности, прогноз рентабельности, анализ перекрытия ликвидности, нормативный метод, метод экстраполяции, а также другие аналитические методы.

Анализ лимита рентабельности позволяет оценить взаимосвязь плановой прибыли и эластичности предприятия по отношению к колебаниям величины расходов при обороте капитала. Обычно строится система графиков, показывающих эту зависимость. Расчеты производятся по следующим формулам:

$$\text{Минимальный оборот} = 1 - \frac{\% \text{ постоянных расходов}}{100}$$

или

Переменные расходы

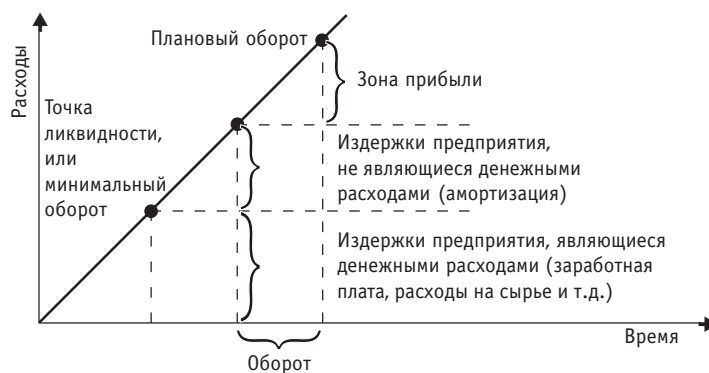


Рис.4.3.4. Определение точки ликвидности

$$\text{Минимальный оборот} = 1 - \frac{\text{Постоянные расходы}}{\text{Плановый оборот капитала}}$$

Важное значение имеет разрыв, существующий между минимальным оборотом, необходимым для покрытия расходов, и запланированным оборотом. Именно эта разность характеризует степень свободы предприятия в планировании оборота капитала.

Прогноз рентабельности вложенного капитала основан на анализе соотношений следующих величин:

$$\text{Оборотные средства} + \text{Капитальные вложения} = \text{Вложенный капитал};$$

$$\text{Коэффициент оборачиваемости капитала} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Вложенный капитал}};$$

Вложенный капитал

$$\text{Коэффициент прибыли} = \frac{\text{Оборот капитала}}{\text{Себестоимость}};$$

$$\text{Коэффициент рентабельности} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборот капитала}};$$

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{\text{Оборот капитала}}{\text{Вложенный капитал}} \times \frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборот капитала}} + 100.$$

Анализ перекрытия ликвидности основан на соотношении издержек предприятия, являющихся денежными расходами, и амортизации. В этом случае определяется минимальная величина оборота капитала, необходимая для сохранения ликвидности предприятия (рис.4.3.4).

Нормативный метод планирования прибыли основывается на расчетах плановой прибыли

Чистая прибыль	=	Резервный фонд	+	Фонд накопления	+	Фонд потребления	+	Остаток чистой прибыли
-------------------	---	-------------------	---	--------------------	---	---------------------	---	---------------------------

Рис.4.3.5. Распределение чистой прибыли предприятия

с помощью нормативов. В качестве таких нормативов обычно используются:

- норма прибыли на собственный капитал;
- норма прибыли на активы предприятия;
- норма прибыли на единицу реализуемой продукции.

Сложность данного метода заключается в разработке соответствующих нормативов, их обосновании и количественном исчислении.

Метод экстраполяции предполагает анализ динамики за ряд лет, выявление тенденции развития и прогнозирование прибыли на плановый период. Этот метод можно использовать на стадии технико-экономического обоснования проекта, а также при планировании на краткосрочный период.

Аналитический метод планирования прибыли основан на построении многофакторных моделей. Он учитывает влияние различных факторов на результаты деятельности предприятия.

Главное требование, которое предъявляется сегодня к системе распределения прибыли, остающейся на предприятии, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление.

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования прежде всего учитывается состояние конкурентной среды, которая может диктовать необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала предприятия. В соответствии с этим определяются масштабы отчислений от прибыли в фонды производственного развития, ресурсы которых, предназначаются для финансирования капитальных вложений, увеличения оборотных средств, обеспечения научно-исследовательской деятельности, внедрения новых технологий, перехода на прогрессивные методы труда и т.п. Общая схема распределения прибыли предприятия приведена на рис.4.3.5.

Для каждой организационно-правовой формы предприятия законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, основанный на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности предприятий соответствующих форм собственности.

На любом предприятии объектом распределения является балансовая прибыль предприятия.

Чистая прибыль	=	Резервный фонд	+	Фонд накопления	+	Фонд потребления	+	Прибыль, распределяемая между участниками
-------------------	---	-------------------	---	--------------------	---	---------------------	---	--

Рис.4.3.6. Распределение прибыли товарищества

Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение же направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции самого предприятия.

Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений непроизводственной сферы и т.п. Законодательство ограничивает размер резервного фонда предприятия, регулирует порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Порядок распределения и использования прибыли предприятия фиксируется в его уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических и финансовых служб и утверждается руководящим органом предприятия.

Распределение прибыли на предприятиях различных организационных форм. Прибыль полного товарищества распределяется между участниками в соответствии с учредительным договором, в котором определяются доли его участников. Определение долей в договоре имеет значение не только при распределении прибыли, но и для решения вопроса о покрытии убытков.

Порядок распределения прибыли зависит от того, на какой срок создано товарищество. Если товарищество создано на конкретный срок, с целью реализации определенного проекта, то чистая прибыль распределяется между участниками в соответствии с их долями в складочном капитале.

В том случае, когда товарищество создано на длительный или неопределенный срок, из прибыли могут формироваться различные фонды (рис.4.3.6).

В учредительном договоре могут быть предусмотрены и другие условия распределения прибыли. При недостаточности прибыли вкладчики могут получить меньший процент прибыли на свой вклад, но и в этом случае договором могут быть предусмотрены иные условия (например, выплата недостающей части прибыли вкладчикам в следующем году и т.д.).

В командитном товариществе из полученной балансовой прибыли прежде всего вносится в бюджет налог на прибыль, исчисленный в соответствии с порядком, установленным для юридических лиц. После этого часть прибыли направляется вкладчикам (командитистам) в доле, соответствующей их вкладу в капитал товарищества, затем прибыль направляется на развитие предприятия и другие цели. Остаток прибыли распределяется между действительными членами (полными товарищами).

Если прибыль не получена или получена в меньшем объеме, нежели предполагалось, то возможны следующие варианты:

- при отрицательных финансовых результатах действительные члены обязаны отдать вкладчикам их долю прибыли, продав имущество товарищества;
- при недостаточности средств может быть принято решение о невыплате пайщикам прибыли.

Прибыль общества с ограниченной ответственностью облагается налогом и распределяется в общем порядке, установленном для юридических лиц. При подведении итогов хозяйственной деятельности за год каждому участнику (пайщику) выплачивается доля прибыли, соответствующая его вкладу в уставный капитал, после внесения в бюджет налогов, других обязательных платежей, направления прибыли на развитие предприятия и материальное поощрение работников.

Наиболее сложным является порядок распределения прибыли акционерных обществ. Общие механизмы распределения прибыли и порядок выплаты дивидендов фиксируются в уставе общества.

Для определения ставки дивидендов необходимо рассчитать потенциальный размер прибыли, которая может быть выплачена акционерам без ущерба для деятельности АО.

Если прибыль, планируемую как результат хозяйственной деятельности общества за год, обозначим P_0 (общая прибыль), то P_n , P_p , P_d — прибыль, направляемая соответственно в виде

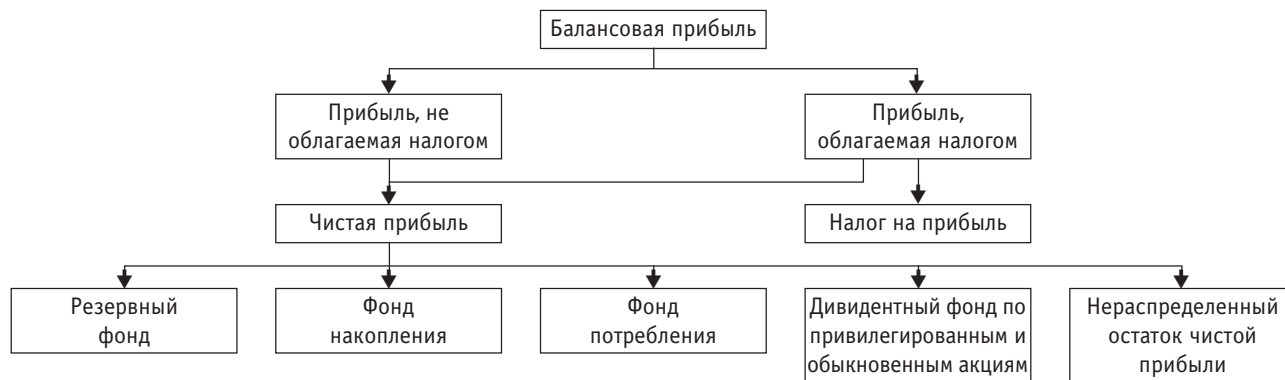


Рис.4.3.7. Распределение прибыли акционерного общества

налогов в бюджет; на развитие общества; на выплату дивидендов; $\Pi_{р.ф}$ — прибыль, отчисляемая в резервный фонд:

$$\Pi_{д} = \Pi_{о} - \Pi_{н} - \Pi_{р} - \Pi_{р.ф}.$$

Прибыль как чистый доход АО формируется в процессе его хозяйственной деятельности и реализуется после продажи произведенной продукции, выполнения работ, оказания услуг. Ее величина зависит от итогов работы общества, эффективности использования привлеченных финансовых ресурсов. Обобщающим результатом хозяйственной деятельности АО является балансовая прибыль, которая исчисляется в общеустановленном порядке. В качестве финансового ресурса используется чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении общества после уплаты налогов.

Особенностью распределения прибыли АО является формирование резервного фонда (и других аналогичных по назначению фондов — гарантийных, страховых и т.п.), который создается каждым обществом. Резервный фонд не может быть менее 10% и более 25% размера оплаченного уставного капитала. Отчисления в резервные фонды устанавливаются общим собранием акционеров, но не могут составлять более 50% налогооблагаемой прибыли.

Резервный и другие фонды предназначены для покрытия убытков АО и используются, если прибыли отчетного года недостаточно для выплаты доходов по ценным бумагам.

К расходам АО, связанным с развитием производства и финансируемым из чистой прибыли, относятся расходы по выпуску и распространению акций и облигаций (приобретение бланков ценных бумаг, уплата вознаграждения посредникам за первичное размещение ценных бумаг). Часть прибыли, используемой на накопление, может быть направлена на увеличение уставного капитала АО или в качестве вноса в уставный капитал дочернего общества.

Если это предусмотрено уставом, часть прибыли направляется для распределения между работниками в виде денежного вознаграждения или в виде акций. Общий порядок распределения прибыли АО представлен на рис.4.3.7.

Политика АО в области распределения прибыли обычно вырабатывается советом директоров и подлежит утверждению на общем собрании акционеров.

При планировании распределения чистой прибыли АО необходимо учитывать виды выпущенных акций. Так, по привилегированным акциям предусматривается обязательная выплата дивидендов по утвержденным ставкам. Вопрос о выплате дивидендов по простым акциям решается в зависимости от финансовых результатов деятельности общества и с учетом перспектив его развития. В целях развития предприятия при недостаточности прибыли может быть принято решение о реинвестировании дивидендов по простым акциям и невыплате доходов их владельцам в текущем году. Распределение прибыли на инвестируемую часть и дивиденды является важнейшим моментом финансового планирования, так как от этого зависит развитие АО и его возможности выплачивать дивиденды в будущем. Слишком высокие дивиденды, выплачиваемые в рекламных целях, приводят к «проеданию» основного капитала. В то же время невыплата дивидендов снижает рыночный курс акций общества и создает сложности при размещении очередного выпуска акций.

Государственные предприятия, функционирующие на территории Российской Федерации,

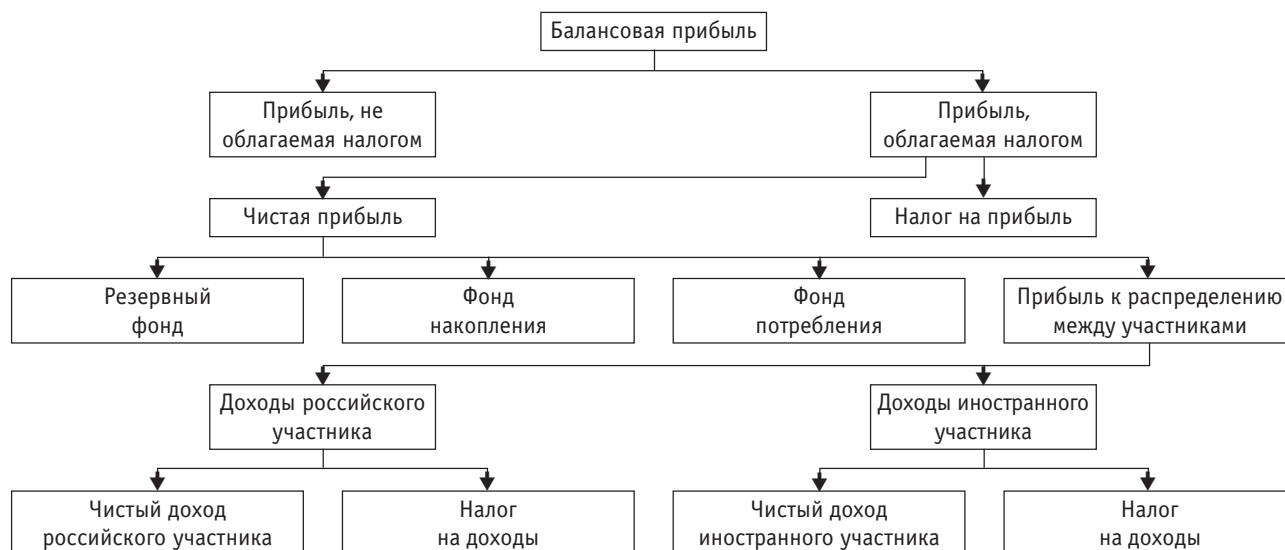


Рис.4.3.8. Распределение балансовой прибыли предприятия с учетом иностранного капитала

могут осуществлять свою деятельность как государственные унитарные предприятия и как казенные предприятия. Распределение прибыли этих субъектов экономической деятельности имеет свою специфику.

Государственные унитарные предприятия по закону обладают значительной самостоятельностью в вопросах осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Государство не регламентирует распределение прибыли в таких предприятиях после уплаты соответствующих налогов и перечисления части прибыли в доход бюджета. Размер прибыли, перечисляемой в бюджет, определяется в уставе предприятия при его образовании. Прибыль, изымаемая государством у предприятия, выступает не в виде налогов или сборов, а в виде арендной платы, уплачиваемой арендатором (предприятием) собственнику (государству) за пользование имуществом.

Порядок распределения прибыли на *казенных предприятиях* регулируется Типовым уставом казенного завода (фабрики, хозяйства) и порядком планирования и финансирования деятельности казенных заводов, утвержденными Правительством РФ.

В соответствии с этими документами прибыль от реализации продукции (работ, услуг), произведенной в соответствии с планом-заказом и в результате разрешенной ему самостоятельной хозяйственной деятельности, направляется на финансирование мероприятий, обеспечивающих выполнение плана-заказа, плана развития завода и на другие производственные цели, а также на социальное развитие по нормативам, ежегодно устанавливаемым уполномоченным органом. Порядок установления таких нормативов утверждается Министерством финансов РФ. Свободный остаток прибыли, остающийся после ее направления на указанные цели, подлежит изъятию в доход федерального бюджета.

Особенности распределения прибыли предприятия с участием иностранного капитала представлены на рис.4.3.8.

4.3.6. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ РЫНКАХ

Модификация цен по географическому принципу связана с транспортировкой продукции, региональными особенностями спроса и предложения, уровнем доходов населения и другими факторами. В соответствии с этим могут применяться единые или зональные цены; с учетом затрат на доставку и страхование грузов на основе практики внешнеэкономической деятельности используется цена FOB, или система франкирования (франко-склад поставщика, франко-вагон, франко-граница и т.д.).

О *ценовой дискриминации* принято говорить в том случае, когда предприятие предлагает одинаковые продукты или услуги по двум и более различным ценам. Ценовая дискриминация

проявляется в различных формах в зависимости от потребительского сегмента, форм продукта и его применения, имиджа предприятия, времени продажи и т.д.

Ступенчатое снижение цен по предлагаемому ассортименту товаров используется в том случае, когда предприятие производит не отдельные продукты, а целые серии или линии. Предприятие определяет, какие ценовые ступени необходимо ввести по каждой отдельной модификации продукции. При этом помимо различия в издержках необходимо учесть и цены на продукцию конкурентов, а также покупательную способность и ценовую эластичность спроса.

Модификация цен возможна только в пределах верхней и нижней границ установленной цены.

Ценовая политика предприятия, эффективность его ценового поведения на рынке во многом зависят от конкурентной структуры рынка. Обычно выделяют четыре типа рынка: свободная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия, каждый из которых характеризуется особыми условиями формирования отраслевых цен и цен на продукцию отдельного предприятия.

Особенности ценообразования на рынке свободной конкуренции определяются спецификой данной рыночной структуры:

- наличием множества фирм, причем доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отражается на цене рыночного равновесия;
- однородностью и взаимозаменяемостью производимых конкурентами товаров.

В условиях свободной конкуренции ни одно предприятие не оказывает заметного влияния на ценообразование; цена на товар складывается исключительно под воздействием совокупного спроса и предложения. Отдельное предприятие не имеет ценовой политики, т.е. способности регулировать цену. Оно может только приспособливаться к рыночной цене, которая рассматривается как величина, данная, задаваемая рынком. Конкурентный продавец скорее соглашается с ценой, нежели диктует ее. Обычно цена не изменяется и при расширении, и при сокращении объема производства на отдельно взятом предприятии.

Вместе с тем известны случаи воздействия на конъюнктуру рынка путем «случайного» снижения цен. Сначала цена устанавливалась на максимально высоком уровне, а затем происходило ее медленное снижение до уровня рыночных цен. Расчет делался на то, что даже в случае кратковременного использования высоких цен предприятию все же удавалось продать какое-то количество товаров, увеличивая, таким образом, свой доход. Высокая цена должна была создавать впечатление наличия у предприятия дополнительных затрат, связанных с повышением качества. Обычно это впечатление быстро проходит, поскольку покупатель убеждается в несоответствии реального качества приобретенного им товара установленному уровню цены.

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям различные модификации одного и того же товара, которые отличаются друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением. Различия могут заключаться и в сопутствующих товарам услугах. Нередко предприятия-изготовители разрабатывают разные предложения для различных сегментов потребительского рынка, а также широко используют практику введения марочных названий, различных методов личных продаж, рекламу. Нередко различия в товарах и условиях продаж носят мнимый характер. Покупатели, видя различия в предложениях, готовы платить разные цены.

Наличие большого числа конкурентов ограничивает контроль каждого из них над ценой. Значительная дифференциация производимых товаров объясняет отсутствие тесной взаимозависимости между ценовой политикой предприятий и ограничивает возможности соглашений о едином уровне цен.

В условиях монополистической конкуренции предприятие формирует цену на производимую продукцию, учитывая структуру потребительского спроса, цены, установленные конкурентами, а также собственные издержки производства.

При монополистической конкуренции предприятия используют разные варианты ценообразования:

- установление цен по географическому принципу, когда предприятие реализует продукцию потребителям в разных регионах по разным ценам;

- установление цены FOB в месте происхождения товара означает, что товар передается транспортной организации на условиях франко-вагон, после чего все права на этот товар и ответственность за него переходят к покупателю, который оплачивает все расходы по транспортировке. Однако для удаленных покупателей продукция предприятия может оказаться слишком дорогой и не выдержать конкуренцию местных производителей;
- установление единой цены с включением в нее расходов по доставке является полной противоположностью метода установления цены FOB в месте происхождения товара. В этом случае предприятие назначает единую цену с включением в нее одной и той же суммы транспортных расходов. Метод относительно прост в применении и дает возможность предприятию рекламировать единую цену в общенациональном масштабе;
- установление зональных цен представляет собой нечто среднее между методом цены FOB в месте происхождения товара и методом единой цены с включенными в нее расходами по доставке. Предприятие выделяет две или более зон, в пределах которых устанавливаются единые зональные цены. Обычно зональные цены увеличиваются по мере удаленности зоны;
- установление цены применительно к базисному пункту позволяет продавцу выбрать тот или иной город в качестве базисного и взимать со всех заказчиков транспортные расходы в сумме, равной стоимости доставки из этого пункта, независимо от того, откуда в действительности происходит отгрузка. Для достижения большей гибкости предприятие может выбирать в качестве базисных несколько городов. В этом случае транспортные расходы исчисляются от ближайшего к заказчику базисного пункта.

Олигополия включает различные рыночные ситуации, общими для которых являются не многочисленность продавцов, а всеобщая взаимозависимость производителей, а также неспособность отдельного предприятия с уверенностью предсказать ответные действия конкурентов на изменения цены или объема производства.

Обычно выделяется несколько общих черт олигополистического ценообразования:

- олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях совершенной конкуренции, монополистической конкуренции или даже в некоторых случаях чистой монополии;
- цены в условиях олигополии имеют тенденцию быть «жесткими» или негибкими;
- в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены;
- олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов и согласованных действий при назначении или изменении цен.

При чистой монополии на рынке существует один продавец. Монополистом может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. В каждом из перечисленных случаев ценообразование складывается по-разному.

Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение различных целей. Цена может быть установлена ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость. Цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение средних доходов. Наконец, может быть установлена очень высокая цена для сокращения потребления того или иного товара (такая ситуация возможна, например, при установлении цен на алкогольные или табачные изделия).

В случае регулируемой монополии государство разрешает предприятию устанавливать расценки и тарифы, обеспечивающие получение «справедливой нормы прибыли», которая дает возможность поддерживать производство, а при необходимости расширять его.

Нерегулируемая монополия осуществляет значительный контроль над ценой и может диктовать цену рынку. Однако предприятие-монополист не всегда устанавливает максимальную цену. Это объясняется рядом факторов: опасением введения государственного регулирования, нежеланием привлекать конкурентов, а также стремлением расширить возможный объем сбыта за счет снижения цен. В реальной экономической ситуации любой из указанных типов рынка определить в чистом виде довольно сложно. Предприятие может с одним товаром выступить на рынке чистой монополии, а с другим — на конкурентном рынке. Сложнее обстоит дело с олигополией, в недрах которой возможно появление как монополий, так и свободной конкуренции.

Следует помнить, что анализ конкурентной структуры рынка сам по себе не может дать готовых рецептов установления цен; он необходим прежде всего для определения закономерностей ценообразования в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия финансовых ресурсов предприятия.
2. Охарактеризуйте процесс формирования прибыли предприятия.
3. Какова система показателей прибыли?
4. Каков порядок и методы планирования прибыли?
5. Каков состав затрат, включаемых в себестоимость продукции?
6. В чем состоит назначение группировки затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции?
7. Каковы закономерности движения кривых средних и общих издержек?

Литература

Основная

1. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. *Зайцев Н.Л.* Экономика организаций: Учебник. — М.: Экзамен, 2000.
3. Экономика и статистика фирм: Учебник / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. — М.: Юрист, 2002.

Дополнительная

1. *Моляков Д.С.* Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. — М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Финансы предприятий: Учебное пособие / Под ред. Е.Бородиной. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2000.

ТЕМА 4.4. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

4.4.1. БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является необходимым условием грамотного принятия управленческих и предпринимательских решений. Одним из основных источников для анализа эффективности работы предприятия является бухгалтерский баланс.

Баланс (фр. *balance* — букв. весы) означает равновесие, уравнивание или количественное выражение отношений между сторонами какой-либо деятельности. Балансовое обобщение информации широко применяется в учете, анализе финансово-хозяйственной деятельности для обоснования и принятия соответствующих управленческих решений, ориентации предприятий, организаций в рыночной экономике.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки имущества по его составу и размещению и источникам его формирования на 1-е число месяца, квартала, года. В бухгалтерском балансе имущество предприятия рассматривается с двух позиций: по составу, размещению и источникам образования.

По внешнему виду бухгалтерский баланс представляет собой таблицу: в первой ее части показывается имущество по составу и размещению — актив баланса. Во второй части отражаются источники формирования этого имущества — пассив баланса. При составлении баланса всегда соблюдается равенство сумм левой и правой сторон баланса ($A = П$).

Основным элементом бухгалтерского баланса является балансовая статья, которая соответствует виду (наименованию) имущества, обязательства, источнику формирования имущества. Статьей бухгалтерского баланса называется показатель (строка) актива и пассива баланса, характеризующий отдельные виды имущества, источников его формирования, обязательств предприятия. Балансовые статьи объединяются в группы, группы — в разделы. Объединение балансовых статей в группы или разделы осуществляется исходя из их экономического содержания.

В бухгалтерском балансе кроме статей, отражающих объекты бухгалтерского учета,

содержатся статьи, отражающие регулирование величины основных балансовых статей. Их называют регулируемыми статьями. Так, в активе баланса основные средства показывают по стоимости их приобретения или строительства, а в пассиве отражают износ основных средств, который регулирует оценку статьи «Основные средства». Поскольку основные средства изнашиваются в процессе производства постепенно, частями переносят свою стоимость на готовый продукт, то реальная остаточная стоимость основных средств может быть получена только за вычетом их износа. В пассиве баланса показывается полная сумма прибыли, а в активе — отвлеченные средства, указывающие величину прибыли, уже использованной на образование фондов, платежи в бюджет и т.д. Следовательно, реальная сумма прибыли, находящаяся в распоряжении предприятия, может быть выявлена только вычитанием из прибыли отвлеченных средств.

Регулирующие статьи баланса могут быть двух видов: прямого регулирования и контрарного. Прямые регулирующие статьи выступают дополнением к основной статье баланса, а контрарные — указывают на уменьшение величины основной статьи и показываются в противоположной статье баланса: к активным статьям — в пассиве баланса, к пассивным — в активе. Регулирующие статьи расширяют круг балансовых статей и увеличивают информационную емкость баланса.

Различают баланс-брутто и баланс-нетто. Бухгалтерский баланс, включающий регулирующие статьи, называется балансом-брутто, очищенный от регулирующих статей — балансом-нетто. Исключение регулирующих статей и соответствующее уточнение оценки основных статей баланса выполняют для упрощения системы балансовых показателей и выявления реальной оценки хозяйственных средств и результатов хозяйственной деятельности.

В настоящее время используется форма баланса, которая определена в соответствии с требованиями Международных бухгалтерских стандартов, что соответствует балансу-нетто.



Рис.4.4.1. Бухгалтерский баланс

Форма баланса-брутто используется лишь для различных научных исследований, изучения исторических аспектов совершенствования балансовых обобщений. Из всей совокупности счетов в бухгалтерский баланс входят показатели только тех из них, которые имеют сальдо на данный момент. Это значит, что вся информация, обобщаемая в операционных счетах, не отражается в балансе. Ее представляют в виде отчетов, дополняющих баланс: о производстве и реализации продукции, ее себестоимости, движении уставных фондов и др.

Оценка статей баланса имеет существенное значение для достоверности обобщаемой в ней информации. Порядок оценки статей баланса устанавливается специальными положениями, которые утверждает Правительство РФ. В бухгалтерском учете принят основной принцип оценки статей баланса — по себестоимости для данного хозяйства.

Бухгалтерский баланс-нетто предусматривает три раздела в активе и три раздела в пассиве.

Актив:

- I. Внеоборотные активы
- II. Оборотные активы

III. Убытки

Пассив:

IV. Капитал и резервы

V. Долгосрочные пассивы

VI. Краткосрочные пассивы

Итоги по активу и пассиву баланса называются валютой баланса. Каждый из перечисленных разделов актива и пассива баланса включает соответствующие статьи.

Экономические ресурсы, которыми владеет предприятие и от которых ожидает получить выгоду в будущем, используя их в своей деловой активности, называются *активами предприятия*. Активы предприятия включают: здания, оборудование, запасы товаров, транспортные средства, причитающиеся выплаты (задолженность клиентов или счета дебиторов), счет в банке, наличные деньги (рис.4.4.1).

Активы должны отвечать двум требованиям: находиться во владении предприятия и иметь денежное выражение. Активы могут быть материальными (их можно реально увидеть, ощутить) и нематериальными (активы без физических измерений, но их оценка базируется на правах и привилегиях, которые имеет владелец).

Активы также могут разделяться на четыре группы:

1. Текущие активы — представляют собой деньги в кассе и на расчетном счете в банке и прочие активы, от которых можно ожидать, что они будут превращены в деньги (проданы) в течение одного года. Сюда относят и счета дебиторов.

2. Финансовые вложения — имеют долговременную природу и не используются в текущих операциях предприятия, а также не могут быть превращены в денежную форму в течение года. Примеры: ценные бумаги других организаций, акции корпораций, ссуды корпораций, участие в совместных предприятиях, ссуды совместным предприятиям, прочие долгосрочные инвестиции.

3. Долговременные и долгосрочные активы (недвижимость, здания, оборудование).

4. Нематериальные активы (например, патенты, лицензии, торговые марки).

Пассивы предприятия включают задолженность и капитал. Задолженность (или обязательства) предприятия складывается из:

- денег, которые предприятие должно за поставленные ему товары;
- затрат, произведенных в интересах предприятия;
- заемных средств, предоставленных предприятию в пользование.

При составлении бухгалтерского баланса предприятия важное значение имеет оценка запасов материальных ресурсов. Запасы принято оценивать в балансе по фактической (покупной) стоимости их приобретения.

Согласно Международным стандартам учета и исходя из обобщения зарубежной и отечественной практики, а также руководствуясь действующим Положением о бухгалтерском учете и отчетности и последующими дополнениями и изменениями, в Российской Федерации рекомендовано применять три метода оценки запасов материальных ресурсов при списании их в производство: метод средней себестоимости, метод ФИФО, метод ЛИФО, которые позволяют отразить последствия инфляции на оборотных средствах предприятия. Каждый из применяемых методов оценки является важным элементом учетной политики, влияет на формирование финансовых результатов. Выбранный метод оценки материальных ресурсов как элемент учетной политики сообщается налоговой инспекции по месту нахождения предприятия.

При решении вопроса о денежной оценке имущественных статей баланса важным моментом является то, по какой оценке та или иная часть актива вступает в баланс, остается на балансе и выходит из него. Дело в том, что одной из задач бухгалтерии является прежде всего правильность и полнота определения всех операций, связанных с движением и состоянием имущественных ценностей. Следовательно, бухгалтерия обязана отражать в учетных регистрах все хозяйственные операции, связанные как с получением предметов, так и с дальнейшим их отчуждением. Отсюда в бухгалтерском учете широко используются две основные оценки: стоимость получения или изготовления и стоимость дальнейшего отчуждения. Первая из них фиксируется при получении или изготовлении предметов, вторая — при «выходе предметов из баланса» (т.е. отпуске, продаже).

Стоимость приобретения при хорошо поставленном бухгалтерском учете прежде всего предполагает тщательное калькулирование (определение себестоимости) каждого поступающего

предмета. Эта стоимость складывается из:

- расходов по приобретению и изготовлению материальных ценностей;
- специальных издержек, связанных с приобретением или изготовлением соответствующих предметов (заработная плата и т.д.);
- приходящейся на эти предметы части общих расходов по приобретению или производству.

Иной характер имеет продажная стоимость по ценам сбыта, которая представляет собой стоимость предмета, увеличенную на долю общих расходов по управлению, маркетингу, сбыту (продаже) и прибыли.

Согласно общепринятым принципам в учетных регистрах отражаются лишь свершившиеся хозяйственные операции, а не фиктивные или воображаемые сделки, поэтому цена продажи может быть отражена в учетных регистрах тогда, когда предметы будут отчуждены, т.е. проданы. При этом цена дальнейшего отчуждения встречается вообще лишь в тех статьях баланса, которые противопоставляются проданным товарам, ценным бумагам или отчуждаемым предметам. К таким статьям относятся наличные деньги в кассах или на счетах в банке.

По сложившейся традиции в большинстве стран с рыночной экономикой все предметы имущества (кроме денежных средств) не должны включать прибыль, поскольку она должна быть показана тогда, когда предмет реализован. Значит, предметы имущества до момента их выхода из баланса никогда и ни в коем случае не могут оцениваться по цене отчуждения, реализации, ликвидации. Каждая статья актива должна отражаться в балансе по стоимости приобретения как высшей расценке на основе бухгалтерской калькуляции.

Это правило находит отражение при составлении годового заключительного баланса, в котором стоимость приобретения рассматривают в качестве балансовой, оценки, но приведенной к цене, которая присваивается предметам в момент записи, что в дальнейшем подтверждается инвентаризацией. Моментом для этого является дата, на которую составляется баланс.

Снижение высшей ставки первоначальной или фактической стоимости издержек приобретения применительно ко времени составляет иную задачу бухгалтерского учета имущества. Оно может быть различно, смотря по тому, являются ли предметы имущества основными средствами или другими объектами длительного пользования, или же оборотными средствами, часть которых используется, а часть предназначена для отчуждения (продажи).

При составлении баланса снижение оценки достигается:

- в отношении основных средств и других предметов длительного пользования методом частичного списывания;
- в отношении оборотных средств тем, что ценные бумаги, запасы (сырье и материалы) или товары, которые имеют рыночную или биржевую цену, могут оцениваться по этой цене, если она в момент составления баланса будет ниже цены приобретения или изготовления.

Эти положения нашли отражение как в международных стандартах, так и в национальных законодательных актах большинства стран.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия является завершающим этапом учетного процесса. В ней отражаются итоговые данные, характеризующие имущественное и финансовое положение предприятия, результаты его хозяйственной деятельности.

Анализ данных бухгалтерской отчетности позволяет определить истинное имущественное и финансовое состояние предприятия.

Финансовое состояние предприятия — комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность баланса. Отчетность позволяет определить общую стоимость имущества предприятия, стоимость иммобилизованных (т.е. основных и прочих внеоборотных) средств, стоимость мобильных (оборотных) средств, материальных оборотных средств, величину собственных и заемных средств предприятия.

По данным бухгалтерской отчетности устанавливается излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, при этом имеется возможность определить обеспеченность предприятия собственными, кредитными и другими заемными источниками.

4.4.2. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин — результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Повышение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов), так и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учетом долговременной перспективы его развития является получение максимальной прибыли на вложенный капитал. Соотношение прибыли и единовременных затрат становится исходной основой для реального повышения эффективности производства. Однако в соответствии с законами рынка нельзя отождествлять эффективность производства с производительностью труда. Производительность труда означает плодотворность производственной деятельности людей и определяется величиной затрат живого и овеществленного труда, приходящихся на единицу продукции. Отсюда рост производительности труда отражает использование лишь потребляемых ресурсов (текущих затрат), тогда как повышение эффективности производства характеризует использование всех ресурсов, включая текущие и единовременные затраты. Попутно можно отметить, что понятия единовременных затрат, капитальных вложений и вложений в капитал имеют одинаковый экономический смысл, который сводится к необходимости соблюдения общего правила окупаемости этих ресурсов за счет прибыли, получаемой в процессе производства.

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (например, улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства.

Определение эффективности производства начинается с установления критериев эффективности, т.е. главного признака оценки эффективности, раскрывающего его сущность. Смысл критерия эффективности производства вытекает из необходимости максимизации получаемых результатов или минимизации производимых затрат исходя из поставленных целей развития предприятия. Такими целями могут быть обеспечение выживаемости, достижение устойчивого роста, структурная перестройка, социальная стратегия и т.п.

При всем многообразии этих целей доминирующим становится достижение наилучших экономических результатов, стремление к извлечению наибольшей массы прибыли с учетом долговременной перспективы развития. Отсюда в качестве исходного количественного критерия эффективности производства должна выступать годовая норма прибыли на вложенный капитал:

$$E = \frac{\Pi}{K} = \frac{Ц - С}{K},$$

где E — норма прибыли на вложенный капитал, %;

Π — чистая прибыль (годовая) за вычетом налогов, руб.;

K — вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, руб.;

$Ц$ — годовой объем производства продукции в продажных ценах, руб.;

$С$ — полная себестоимость годового выпуска продукции, руб.

Расчетные значения нормы прибыли могут изменяться в зависимости от структуры капитала,

уровня прогнозируемых цен на продукцию, объема спроса и других факторов. Выбранный критерий эффективности производства в виде нормы прибыли на капитал применяется как для сравнения различных вариантов развития предприятия, так и для оценки единственного варианта рынка. В соответствии с принятым критерием определяются конкретные показатели эффективности производства, отражающие основные характеристики затрат и результатов.

В международной практике обоснования эффективности инвестиционных проектов используются следующие обобщающие показатели эффективности производства: чистая текущая стоимость, рентабельность капитала, внутренний коэффициент эффективности, период возврата капитальных вложений, максимальный денежный отток, точка безубыточности.

Показатель чистой текущей стоимости определяется как разность между поступлением и расходом денежных средств за весь период предполагаемого функционирования предприятия с учетом фактора времени. Обычно чистая текущая стоимость рассматривается как норма инвестирования капитала (норма минимального дохода), подтверждающая целесообразность осуществления капитальных вложений.

Рентабельность капитала — это отношение чистой прибыли (за вычетом налогов) к собственному капиталу. В условиях рынка рентабельность капитала характеризует минимальную норму прибыльности капитальных вложений и является более стабильным показателем, чем рентабельность продукции.

Внутренний коэффициент эффективности представляет собой такое пороговое значение рентабельности капитала, при котором становится возможным равенство притоков-оттоков наличных средств, а сама текущая стоимость превращается в нулевую величину. Проект развития предприятия считается рентабельным, когда внутренний коэффициент эффективности не опускается ниже этой исходной нормы окупаемости вложений. На практике для более точного расчета внутреннего коэффициента эффективности используется метод итерационного подбора его численных значений во времени.

Период возврата капитальных вложений (срок окупаемости) — это период времени, который необходим для того, чтобы будущая прибыль предприятия достигла величины осуществленных капитальных вложений. Показатель срока окупаемости характеризует интенсивность возврата затраченных средств на определенном интервале времени после их вложения:

$$T = K/P,$$

где T — срок окупаемости капитальных вложений, лет;

P — чистая годовая прибыль за вычетом налогов, но с учетом амортизации, руб.

Максимальный денежный отток — это наиболее отрицательное значение чистой текущей стоимости, рассчитанной нарастающим итогом. Этот показатель отражает общую стоимость предпринимательского проекта и увязывает ее с источниками финансирования затрат.

Точка (норма) безубыточности — это минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором достигается «нулевая прибыль», т.е. равенство доходов от продаж и издержек производства. Дальнейшее увеличение объема продаж приводит к появлению прибыли. Расчет точки безубыточности будет подобно рассмотрен в разделе 4.4.4 данной темы.

Развитие любого производства всегда требует определенного времени. Количественное определение экономического значения фактора времени основывается на соизмерении затрат и результатов со временем и опирается на приведение (дисконтирование) стоимости будущих затрат (капитальных вложений) и результатов (прибыли) к единому моменту времени — начальному или конечному, т.е. к началу осуществления или к моменту завершения проекта. На практике учет фактора времени связан с использованием коэффициента приведения (дисконтирования), рассчитываемого по формуле сложных процентов:

$$B_{вр} = (1 + E_d)^t,$$

где $B_{вр}$ — коэффициент приведения разновременных затрат и результатов в сопоставимый вид с целью измерения;

E_d — норма дисконта для соизмерения разновременных затрат и результатов, равная ставке банковского процента за кредитные ресурсы или внутреннему коэффициенту эффективности предприятия, %;

t — год приведения.

Другим не менее известным методом оценки денежных доходов является метод рентабельности, характеризующий размер полученной прибыли в зависимости от объема продаж и стоимости активов предприятия. К экономическим методам регулирования рентабельности предприятия относится рентабельность капитала, рентабельность продукции, рентабельность активов (фондоотдача).

На основе прибыли рассчитываются относительные показатели:

- рентабельность общая ($P_{\text{общ}}$) рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных производственных фондов:

$$P_{\text{общ}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{O_{\text{с}} + O_{\text{б}}},$$

где $\Pi_{\text{б}}$ — балансовая прибыль;

$O_{\text{с}}$ и $O_{\text{б}}$ — среднегодовая стоимость основных и нормированных оборотных производственных фондов;

- фондоотдача:

$$\Phi_{\text{от}} = Q/O_{\text{с}};$$

- фондоемкость:

$$\Phi_{\text{емк}} = O_{\text{с}}/Q,$$

где Q — выпуск продукции.

Фондоотдача — это выпуск продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости основных фондов; *фондоемкость* — это среднегодовая стоимость основных фондов, приходящаяся на 1 руб. продукции;

- рентабельность продаж (оборота):

$$P_{\text{п}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times 100\%.$$

Прибыль (валовая или чистая) и объем продаж берутся за один и тот же отчетный период, как правило, за год;

- рентабельность основного капитала:

$$P_{\text{о.к}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Основной капитал}} \times 100\%;$$

- рентабельность собственного капитала:

$$P_{\text{с.к}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\%.$$

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала, инвестированного в производство за счет собственных источников финансирования.

Важным показателем является и объем продаж. По объему продаж судят о масштабах деятельности фирмы, ее производственных возможностях. Анализ объема продаж за ряд лет дает представление о темпах роста производства фирмы. Объем продаж используется для определения оборачиваемости активов предприятия ($K_{\text{о.а}}$) и оборачиваемости основного капитала ($K_{\text{о.к}}$):

$$K_{\text{о.а}} = \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Общая сумма активов}};$$

$$K_{\text{о.к}} = \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Основной капитал}}.$$

Конкурентоспособность фирмы связана с конкурентоспособностью ее продукции. Увеличение объема продаж, как правило, ведет к увеличению прибыли, росту показателей рентабельности. Загрузка производственных мощностей, увеличение портфеля заказов, увеличение

Активы	Сопоставление	Пассивы
Денежные средства в банке и кассе предприятия Краткосрочные ценные бумаги <div style="float: right;"> ← Наиболее ликвидные </div>	I	Наиболее срочные обязательства → Кредиторская задолженность
Депозиты Дебиторская задолженность <div style="float: right;"> ← Быстро реализуемые </div>	I	Краткосрочные обязательства → Краткосрочные кредиты и займы
Сырье и материалы Незавершенное производство Готовая продукция <div style="float: right;"> ← Медленно реализуемые </div>	I	Долгосрочные обязательства → Долгосрочные кредиты и займы → Арендные обязательства
Земля Здания и сооружения Оборудование Транспортные средства <div style="float: right;"> ← Трудно-реализуемые </div>	J	Постоянные пассивы → Собственные средства, за исключением арендных обязательств и задолженности перед учредителями

Рис.4.4.2. Схема ликвидности баланса

капиталовложений в производство свидетельствуют о повышении конкурентоспособности предприятия.

Показатели финансового состояния предприятия. Финансовое состояние предприятия характеризуется платежеспособностью, прибыльностью, эффективностью использования активов и собственного (акционерного) капитала, ликвидностью.

Платежеспособность предприятия — это способность выполнять свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы. Коэффициент платежеспособности ($K_{п}$) определяется соотношением:

$$K_{п} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Общие обязательства}} \times 100\%.$$

Коэффициент измеряет финансовый риск, т.е. вероятность банкротства. Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны.

Ликвидность предприятия отражает его способность вовремя оплатить предстоящие долги (обязательства) или возможность превратить статьи актива баланса (основные и оборотные средства, включая ценные бумаги и прочие активы) в деньги для оплаты обязательств (рис.4.4.2).

Коэффициент общей ликвидности ($K_{о.л}$) определяется отношением:

$$K_{о.л} = \frac{\text{Оборотные средства в деньгах}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

Чем выше $K_{о.л}$, тем выше платежеспособность фирмы.

Коэффициент покрытия ($K_{по}$) определяется отношением:

$$K_{по} = \frac{\text{Все оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

Коэффициент показывает, в какой мере краткосрочная задолженность предприятия покрывается его оборотными активами. Выбор и использование тех или иных показателей диктуется целями проводимого анализа. Следует отметить, что для определения реального состояния дел предприятия необходим анализ его баланса и основных показателей не менее чем за три года.

Кроме «точки безубыточности» важное значение имеют такие показатели, как безопасность коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) фирмы и сила воздействия операционного рычага.

Показатель безопасности коммерческой деятельности B_k (или запас финансовой прочности) — это сумма, на которую предприятие может себе позволить уменьшить выручку от

реализации, не выходя из зоны прибыли. Он определяется по формуле:

$$B_k = \text{Выручка от реализации} - \text{«Точка безубыточности»}.$$

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли. Действие данного эффекта связано с непропорциональным действием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает и воздействие операционного рычага уменьшается:

$$\text{Сила воздействия} = \text{Маржинальная прибыль операционного рычага} / \text{Прибыль}.$$

Маржинальная прибыль определяется как разность выручки от реализации и переменных затрат. Сила действия операционного рычага показывает степень коммерческого риска фирмы. Чем больше эффект операционного рычага, тем больше коммерческий риск фирмы.

Соблюдение данных соотношений — важнейшее условие платежеспособности предприятия. При этом равенство постоянных пассивов и труднореализуемых активов показывает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств предприятия.

Ряд показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности взят из Методических рекомендаций по разработке финансовой политики предприятия Минэкономики РФ от 1 октября 1997 г. №118.

4.4.2. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДИРЕКТ-КОСТИНГА В АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие в условиях рыночных отношений становится юридически и экономически обособленным и независимым. Это объективно обуславливает усложнение его ориентации в системе экономических связей и возрастание значимости функций управления предприятием.

Управление невозможно без информации. По отношению к предприятию информация бывает внешней и внутренней.

Внешняя информация — данные о различных аспектах экономической, экологической, политической, социальной и других сфер, окружающих данное предприятие, — достаточно труднодоступна и дорогостояща. Каналы получения такой информации различны: экспертные опросы; статистические исследования конъюнктуры рынка, сложившегося уровня цен, тенденций в производстве и сбыте тех или иных товаров; пресса, телевидение и т.п.

Внутренняя информация на предприятии — это данные, формируемые в основном в системе учета. Характер, объем и степень детализации этой информации также различны. Но она более доступна, поскольку создается на самом предприятии.

Одна из важнейших подсистем внутренней информации — информация об издержках производства, которая в нашей стране традиционно аккумулировалась в системе бухгалтерского учета.

Сегодня существуют две проблемы учета затрат:

- переориентировать отечественную теорию и накопленный в этой области практический опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятием в условиях рынка;
- создать новые нетрадиционные системы получения информации о затратах, применить новые подходы к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов и новые методы анализа, контроля и принятия управленческих решений.

Одним из альтернативных традиционному отечественному подходу к калькулированию полной себестоимости является подход, когда в разрезе объектов калькулирования планируется и учитывается неполная, ограниченная себестоимость. Эта себестоимость может включать в себя только прямые переменные затраты, зависящие от изменения объемов производства; она может калькулироваться на основе только производственных расходов, т.е. расходов, непосредственно связанных с изготовлением данной продукции, выполнением работ или оказанием услуг, даже если они косвенные. Но, несмотря на различную полноту включения в себестоимость объекта

калькулирования различных видов расходов, общим для этого подхода является то, что другие виды расходов, которые также по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек, не включаются в калькуляцию, а возмещаются общей суммой из выручки (валовой прибыли). В этом основная отличительная особенность учета неполной себестоимости (Direct — Costing — System англ., америк. — система «директ-костинг» (система учета прямых затрат); Deckungsbeitragsrechnung, или Grenzkostenrechnung нем. — система учета сумм покрытия, или система учета граничных (предельных) затрат).

Охарактеризуем систему «директ-костинг» и раскроем ее сущность. «Директ-костинг» должен быть определен как разделение производственной себестоимости на затраты, являющиеся постоянными, и затраты, изменяющиеся пропорционально изменению объема производства. Только основные расходы и переменные накладные расходы используются для оценки запасов и реализованной продукции. Остальные затраты относятся прямо на прибыли и убытки. Однако необходимо подчеркнуть, что сущность системы «директ-костинг» заключается в первую очередь в подразделении затрат и только вторичной целью является оценка запасов. Исходя из этого, основное внимание уделяется тому влиянию, которое «директ-костинг» оказывает на отчет о прибылях и убытках.

К основным преимуществам системы «директ-костинг» можно отнести следующее:

- большое значение, благодаря системе, имеет установление связей и пропорций между затратами и объемами производства. В ней используются методы корреляционного и регрессивного анализа, математической статистики, графические методы, возможно определять формы зависимости затрат от объема производства или загрузки производственных мощностей; строить сметные уравнения, получать информацию о прибыльности или убыточности производства в зависимости от его объема; рассчитывать критическую точку объема производства; прогнозировать поведение себестоимости или мощности, т.е. решать стратегические задачи управления предприятием;
- директ-костинг позволяет руководству заострить внимание на изменении маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям; выявить изделия с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий. Система обеспечивает возможность быстро переориентировать производство в ответ на меняющиеся условия рынка;
- в отчете о финансовых результатах, составляемом при системе «директ-костинг», видно изменение прибыли вследствие изменения переменных расходов, цен реализации и структуры выпускаемой продукции;
- в последнее время в странах рыночной экономики разработаны различные варианты установления цен на готовую продукцию с учетом переменных и постоянных расходов на ее производство и реализацию. Информация, получаемая в системе, позволяет находить наиболее выгодные комбинации цены и объема, проводить эффективную политику цен. В условиях рыночной экономики директ-костинг дает также информацию о возможности использования в конкурентной борьбе демпинга — продажи товаров по заведомо заниженным ценам, что связано с установлением нижнего предела цены. Этот прием применяется в периоды временного сокращения спроса на продукцию для завоевания рынков сбыта. Все изложенное выше свидетельствует о том, что директ-костинг является важным элементом маркетинга — системы управления предприятием в условиях рынка и свободной конкуренции;
- ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат: себестоимость становится «более обозримой», а отдельные затраты — лучше контролируемы;
- в последнее время наблюдается устойчивая тенденция роста удельного веса постоянных (накладных) расходов. Поэтому повышаются требования к обоснованности планирования и нормирования величин этих расходов. Директ-костинг позволяет заострить внимание на решении этих вопросов, поскольку сумма постоянных расходов за данный конкретный

период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, и, таким образом, их влияние на величину прибыли предприятия особенно хорошо видно;

- благодаря директ-костингу расширяются аналитические возможности учета, причем наблюдается процесс тесной интеграции учета и анализа. Не случайно директ-костинг называют еще «управлением себестоимостью», или «управлением предприятием», что подчеркивает единство учета, анализа и принятия управленческих решений в этой системе. На ее основе строится система контроллинга. Ведь именно анализируя поведение переменных и постоянных расходов в зависимости от изменения объемов производства, можно гибко и оперативно принимать решения по управлению.

Таким образом, система «директ-костинг» состоит из трех элементов: учета, анализа и принятия на их основе управленческих решений. В курсах «Экономика организаций (предприятий)» и «Экономика предприятия» основное внимание следует уделить двум последним элементам. В этой связи рассмотрим некоторые аспекты и приемы анализа и принятия управленческих решений при системе «директ-костинг», используемые в западной практике с целью возможности их применения на отечественных предприятиях.

Одной из важнейших особенностей организации анализа при системе «директ-костинг» является анализ взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли на базе классификации затрат предприятия на постоянные и переменные.

Анализ состояния «затраты – объем производства – прибыль». Анализ состояния «затраты – объем производства – прибыль» (анализ безубыточности) вместе с данными о динамике затрат помогает специалистам — аналитикам затрат в решении многих аналитических задач. Анализ безубыточности предназначен для изучения того, как прибыль и затраты меняются с изменением объема производства. Точнее говоря, его предметом является исследование влияния на прибыль изменений, происходящих в таких показателях, как переменные затраты, постоянные затраты, продажные цены, объем производства и структура продаж.

Данный анализ позволяет:

- получить представление о различных понятиях, связанных с маржинальной прибылью;
- определить объем продаж, необходимый для достижения точки равновесия или плановой прибыли;
- строить графики определения точки равновесия и зависимости прибыли от объема производства;
- проводить различные виды ситуационного анализа на основе маржинального подхода;
- дать определение и объяснить содержание понятий показателя безопасности и точки наличного равновесия.

Анализ безубыточности отвечает на следующие вопросы:

- Какой объем продаж обеспечивает достижение безубыточности?

Показатели	Всего	На единицу	Процент
Продажи (1500 единиц)	37500\$	25\$	100
Минус: переменные затраты	15000\$	10\$	40
Маржинальная прибыль	22500\$	15\$	60
Минус: постоянные затраты	15000\$		
Чистая прибыль	7500\$		

- Какой объем продаж позволит достичь запланированного объема прибыли?
- Какую прибыль можно ожидать при данном уровне продаж?
- Какое влияние окажет на уровень прибыли изменение в продажной цене, переменных затратах и объеме производства?
- Как изменение в структуре продаж влияет на уровень безубыточности, объем плановой прибыли и потенциал роста доходов?

Для тщательного проведения анализа безубыточности необходимо провести разделение затрат с выделением как переменных, так и постоянных затрат. Смешанные затраты следует разделить на переменные и постоянные составляющие.

Для определения точки равновесия и анализа аспектов соотношения «затраты – объем производства – прибыль» необходимо усвоить следующие основные понятия.

Маржинальная прибыль (МП). Маржинальная прибыль представляет собой превышение объема продаж (П) над величиной переменных затрат (ПрЗ) на производство товара или услуги. Это сумма денежных средств, необходимых для покрытия постоянных затрат (ПсЗ) и образования прибыли. В виде уравнения $МП = П - ПрЗ$.

Удельная МП. Удельная МП есть превышение удельной продажной цены (ц) над величиной переменных затрат на единицу продукции (п). В виде уравнения удельная $МП = ц - п$.

Коэффициент МП. Коэффициент МП определяется как доля маржинальной прибыли от объема продаж, выраженная в процентах, т.е.:

$$\text{Коэффициент МП} = МП/П = (П - ПрЗ)/П = 1 - ПрЗ/П.$$

Коэффициент МП можно также выразить через показатели:

$$\text{Коэффициент МП} = (\text{Удельная МП})/П = (ц - п)/ц = 1 - п/ц.$$

Обратите внимание на то, что коэффициент МП равен 1 минус относительный показатель переменных затрат. Например, если переменные затраты составляют 70% от цены, то коэффициент МП будет равен 30%.

Различие показателей МП можно показать на примерах фирмы «Портер Той Стор».

Пример 1.

Исходные данные:

На основании этих данных МП, удельная МП и коэффициент МП определяются следующим образом:

$$МП = П - ПрЗ = 37500\$ - 15000\$ = 22500\$;$$

$$\text{Удельная МП} = ц - п = 25\$ - 10\$ = 15\$;$$

$$\text{Коэффициент МП} = МП/П = 22500\$/37500\$ = 60\%.$$

Или:

$$\text{Удельная МП} = 15\$/П = 0,6/25\$ = 60\%.$$

Расчет точки равновесия. Точка равновесия показывает уровень дохода от реализации, равный сумме переменных и постоянных затрат для данного объема производства при данном коэффициенте использования производственных мощностей. В качестве примера можно взять

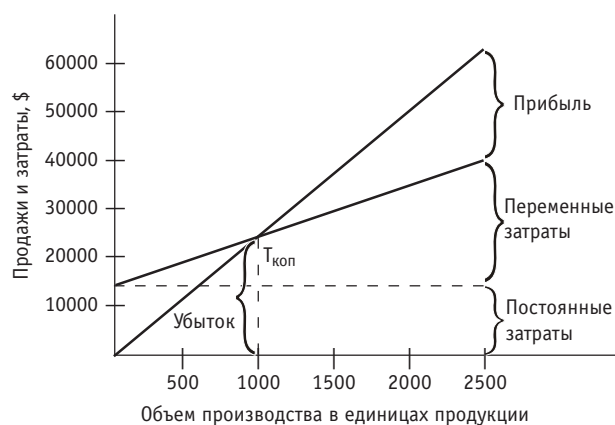


Рис. 4.4.3. График равновесия

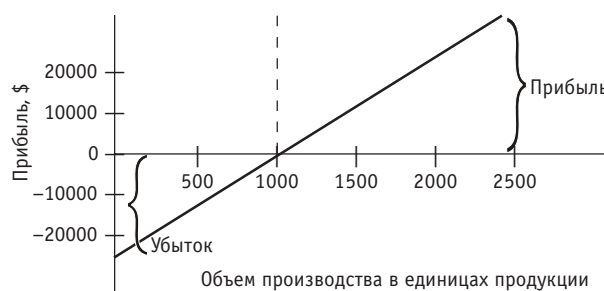


Рис. 4.4.4. График «прибыль–объем производства»

равновесный показатель занятости (или заполняемости) гостиницы или равновесный коэффициент загрузки самолета. Как правило, чем ниже точка равновесия, тем выше прибыль и меньше операционный риск при прочих равных условиях. Кроме того, определение точки равновесия помогает бухгалтерам-аналитикам глубже вникать в вопросы планирования прибыли. Точка равновесия вычисляется по следующим формулам:

$$\text{Точка равновесия в единицах продукции} = \text{Постоянные затраты} / \text{Удельная МП};$$

Точка равновесия в долларах = Постоянные затраты/Коэффициент МП.

Пример 2. Используя данные из примера 1, где удельная МП = 25\$ – 10\$ = 15\$, а коэффициент МП = 60%, получим:

Точка равновесия в единицах продукции = 15000\$/15\$ = 1000 единиц;

Точка равновесия в долларах = 15000\$/0,6 = 25000\$.

Или:

1000 единиц продукции × 25\$ = 25000\$.

Графический способ расчета точки равновесия. Графический способ нахождения точки равновесия заключается в построении так называемого графика равновесия (РВ), показанного на рисунке 4.4.3. Размеры выручки от продаж, переменных и постоянных затрат откладываются по вертикальной оси, а объем производства — по горизонтальной оси. Точкой равновесия является точка пересечения прямой полной выручки от продаж с прямой полных затрат. Этот график, кроме того, наглядно отражает потенциал роста прибыли по широкому спектру производственных показателей и поэтому может быть использован в качестве пособия при обсуждении и демонстрации. График зависимости прибыли от объема производства (П–О), показанный на рис.4.4.4, непосредственно отражает то, как изменяется прибыль с изменением объема производства. Показатели прибыли откладываются по вертикали, а объемы произведенной продукции — по горизонтали. График П–О предназначен для быстрой сравнительной оценки влияния различных вариантов цен, переменных и постоянных затрат на чистую прибыль при изменении объема производства. График П–О легко строится как производный от графика РВ. Обратите внимание на то, что тангенс угла наклона графика составляет удельную МП.

Расчет объема продаж при заданной прибыли. Помимо точки равновесия с помощью анализа соотношения «затраты – объем производства – прибыль» можно определить объем продаж, необходимый для достижения заданного уровня доходов или запланированной прибыли. Для этого применяется формула:

Объем продаж при заданной прибыли = (Постоянные затраты + Заданная прибыль)/Удельная МП.

Пример 3. Исходя из данных, приведенных в примере 1, предположим, что фирма «Портер Той Стор» намеревается получить налогооблагаемую прибыль в размере 15000 \$. Тогда задаваемый плановой прибылью объем продаж должен составить (15000\$+15000\$)/(25\$ – 10\$) = 2000 единиц продукции.

Расчет точки наличного равновесия. Если в компании имеется минимум наличных средств или альтернативная стоимость содержания излишков денежных средств в кассе очень велика, руководство, возможно, захочет определить объем продаж, который потребуется для покрытия всех денежных расходов за период. Эта величина называется точкой наличного равновесия. Не все постоянные общеприемлемые расходы предусматривают выплаты денежной наличностью. К примеру, отчисления на износ являются неденежными постоянными расходами. Чтобы определить точку наличного равновесия, необходимо из суммы постоянных затрат вычесть величину неденежных расходов. По этой причине точка наличного равновесия будет находиться ниже, чем обычная точка равновесия. Для вычисления применяется формула:

Точка наличного равновесия = (Постоянные затраты – Износ)/Удельная МП.

Пример 4. Допустим, что величина полных постоянных затрат в примере 1 равна 15000\$ и включает в себя 1500\$ отчислений на износ. Тогда точка наличного равновесия будет равна:

(15000\$ – 1500\$)/(25\$ – 10\$) = 13500\$/15\$ = 900.

Фирма «Портер Той Стор» должна продать 900 единиц продукции, чтобы только покрыть постоянные расходы на выплаты наличными денежными средствами в размере 13500\$ и не понести

убытки.

Расчет влияния фактора налогообложения. Если плановая прибыль устанавливается с учетом налоговых отчислений, то формула объема продаж при заданной прибыли примет вид:

$$\text{Объем продаж при заданной прибыли} = [\text{Постоянные затраты} + \text{Заданная прибыль за вычетом налога на прибыль} / (1 - \text{Ставка налога})] / \text{Удельная МП.}$$

Пример 5. Предположим, что фирма «Портер Той Стор» намеревается получить после-налоговую прибыль в размере 6000 \$. Ставка налога составляет 40%. Тогда:

$$\text{Объем продаж при заданной прибыли} = [15000\$ + 6000\$ / (1 - 0,4)] / 15\$ = 1667 \text{ единиц.}$$

Расчет показателя безопасности. Показатель безопасности представляет собой разность между фактическим уровнем продаж и равновесным объемом продаж. Он выражает величину, по достижению которой может начаться снижение объема выручки от реализации и наступают убытки, и определяется как доля в процентах от ожидаемого объема продаж:

$$\text{Показатель безопасности} = (\text{Ожидаемый объем продаж} - \text{Равновесный объем продаж}) / \text{Ожидаемый объем продаж.}$$

Показателем безопасности часто пользуются как мерой операционного риска. Чем выше показатель, тем безопаснее ситуация, так как риск достижения точки равновесия меньше.

Пример 6. Предположим, фирма «Портер Той Стор» прогнозирует объем своих продаж на уровне 35000\$, а равновесный объем продаж — в размере 25000\$. Прогнозируемый показатель безопасности будет равен:

$$(35000\$ - 25000\$) / 35000\$ = 28,85\%.$$

Различные виды ситуационного анализа. Понятие маржинальной прибыли и отчета о прибылях и убытках находят применение в различных аспектах планирования прибыли и принятия краткосрочных управленческих решений. Ниже приводятся несколько примеров подобного подхода.

Пример 7. Напомним, что фирма «Портер Той Стор» имеет маржинальную прибыль в размере 60% и постоянные затраты в размере 15000\$ за период. Допустим, что фирма в следующем периоде ожидает рост продаж на 10000\$.

Насколько увеличится тогда прибыль?

Используя понятие маржинальной прибыли, можно быстро рассчитать степень влияния изменений в объеме продаж на прибыль. Для этого применяется следующая формула:

$$\text{Изменение чистой прибыли} = \text{Изменение объема продаж в долларах} \times \text{Коэффициент МП, откуда:}$$

$$\text{Изменение чистой прибыли} = 10000\$ \times 60\% = 6000\$.$$

Прибыль возрастет на 6000\$ при условии, что постоянные затраты останутся неизменными.

Если вместо долларов будет принят показатель изменения объема продаж в единицах продукции, то формула примет вид:

$$\text{Изменение чистой прибыли} = \text{Изменения объема продаж в единицах продукции} \times \text{Удельная МП.}$$

Пример 8. Допустим, что фирма ожидает рост продаж на 400 единиц продукции. На сколько возрастет прибыль?

Из примера 1 известно, что удельная МП равняется 15%. И вновь, при условии, что постоянные затраты остаются неизменными, имеем рост прибыли на 6000\$:

$$400 \text{ единиц} \times 15\% = 6000\$.$$

Пример 9. Какой размер чистой прибыли следует ожидать при объеме продаж, равном 47500\$?

Ответ находим путем определения разницы между МП и постоянными затратами:

МП: $47000 \times 60\%$	28500\$
<u>Минус: Постоянные затраты</u>	<u>15000\$</u>
Чистая прибыль	13500\$

Пример 10. Фирмой в настоящий момент рассматривается вопрос об увеличении расходов на рекламу на 5000\$, что должно привести к росту выручки от реализации на 8000\$. Следует ли увеличивать смету расходов на рекламу?

Ответ будет отрицательный, поскольку прирост маржинальной прибыли получается меньше, чем рост расходов:

Прирост МП: $8000\$ \times 60\%$	4800\$
<u>Рост расходов на рекламу</u>	<u>5000\$</u>
Снижение чистого дохода	(200)\$

Пример 11. Рассмотрим исходные данные. Допустим, что фирма «Портер Той Стор» по-прежнему продает 1500 единиц продукции за период. В целях увеличения продаж руководство решает снизить цену на единицу продукции на 5\$ и увеличить расходы на рекламу на 1000\$. За счет этих мероприятий оно рассчитывает добиться роста продаж на 60%.

Следует ли предпринимать подобные действия?

Снижение продажной цены на 5\$ приведет к снижению удельной МП с 15 до 10\$.

Отсюда:

Предполагаемая МП: $2000 \text{ единиц} \times 10\$$	24000\$
<u>МП в настоящий момент: $1500 \text{ единиц} \times 15\\$</u>	<u>22500\$</u>
Прирост МП	1500\$
<u>Увеличение расходов на рекламу</u>	<u>1000\$</u>
Рост чистой прибыли	500\$

Ответ будет положительным. С другой стороны, тот же результат можно получить путем составления отчета о прибылях и убытках с выведением маржинальной прибыли.

	(А) В данный момент (1500 ед.)	(Б) Предполагается (2400 ед.)	(Б – А) Разница
Объем продаж	37500\$ (по 25\$)	48000\$ (по 20\$)	10500\$
<u>Минус: Переменные расходы</u>	<u>15000\$</u>	<u>24000\$</u>	<u>9000\$</u>
МП	22500\$	24000\$	1500\$
<u>Минус: Постоянные затраты</u>	<u>15000\$</u>	<u>16000\$</u>	<u>1000\$</u>
Чистая прибыль	7500\$	8000\$	500\$

Расчет критической продажной цены. Критическая продажная цена (цена реализации), на уровне которой прекращается покрытие полных затрат, определяется при заданных уровнях объема реализации, постоянных затрат и переменных затрат на единицу изделия и рассчитывается следующим образом: в точке критического объема производства выручка от реализации равна совокупным затратам, тогда мы имеем:

$$\Pi = \Pi_{сЗ} + \Pi_{рЗ};$$

$$\Pi = y \times x,$$

тогда:

$$y \times x = \Pi_{сЗ} + n \times x;$$

$$y = \Pi_{сЗ}/x + n,$$

где Π — объем продаж (выручка);
 $\Pi_{сЗ}$ — постоянные затраты;
 $\Pi_{рЗ}$ — переменные затраты на весь объем производства;
 y — цена;
 x — объем производства;
 n — переменные затраты на единицу продукции.

Расчет критической выручки. Величину критической выручки можно получить умножив обе части уравнения критической точки объема производства на цену:

$$\begin{aligned}x &= \Pi_{сЗ}/(y - n); \\x \times y &= (\Pi_{сЗ} \times y)/(y - n); \\x \times y &= (\Pi_{сЗ} \times y)/[y \times (1 - n/y)]; \\x &= \Pi_{сЗ}/(1 - n/y).\end{aligned}$$

Расчет критического уровня. Критический уровень постоянных расходов, при котором в сумме с переменными полная себестоимость равна выручке, рассчитывается по формуле:

$$\begin{aligned}\Pi &= \Pi_{сЗ} + \Pi_{рЗ}; \\ \Pi_{сЗ} &= \Pi - \Pi_{рЗ} = x \times y - x \times n = x(y - n); \\ \Pi_{сЗ} &= x \times \text{МП},\end{aligned}$$

где МП — удельная маржинальная прибыль.

Расчет рычажной зависимости. Понятие рычажной зависимости тесно связано с анализом безубыточности. Рычажная зависимость определяется той долей постоянных затрат, которая включает в себе риск для фирмы. Операционная рычажная зависимость, т.е. мера операционного риска, относится к постоянным общефирменным расходам, отражаемым на балансе предприятия. Финансовая рычажная зависимость, мера финансового риска, относится к финансированию части активов предприятия в виде постоянных финансовых платежей со стороны покупателей обыкновенных акций в расчете на будущий рост прибыли. Чем больше финансовая зависимость, тем выше финансовый риск и стоимость капитала. Возрастание стоимости капитала объясняется тем, что привлечение средств при наличии риска обходится дороже. Полная рычажная зависимость представляет собой меру полного риска.

Расчет операционной зависимости. Операционная зависимость, мера операционного риска, вытекает из постоянных общефирменных затрат. Простым показателем операционной зависимости является степень влияния, которое изменение в объеме продаж оказывает на прибыль.

Эта зависимость выражается формулой:

Операционная зависимость при данном уровне продаж:

$$x = \frac{\text{Процент изменения ПВПН}}{\text{Процент изменения продаж}} = \frac{\Delta \text{ПВПН}/\text{ПВПН}}{\Delta x/x} = \frac{(\pi - n)\Delta x/(\pi - n)x - \Pi_{сЗ}}{\Delta x/x} = \frac{(\pi - n)x}{\Delta x/x(\pi - n)x - \Pi_{сЗ}},$$

где ПВПН — прибыль до выплаты процентов и налогообложения = $(\pi - n) - \Pi_{сЗ}$.

Пример 12. Компания «Уэйн Компани» производит и поставляет строительным фирмам двери. Двери продаются по 25\$ за штуку. Переменные затраты составляют 15\$ на одну дверь, а постоянные общефирменные расходы составляют в совокупности 50000\$. Допустим, что «Уэйн Компани» в настоящее время реализует в год 6000 дверей. Ее операционная зависимость равняется:

$$\frac{(\pi - n)x}{(\pi - n)x - \Pi_{сЗ}} = \frac{(25\$ - 15\$) \times 6000}{(25\$ - 15\$) \times 6000 - 50000\$} = \frac{60000\$}{10000\$} = 6.$$

Это означает, что если продажи возрастут (сократятся) на 1%, можно ожидать рост (или сокращение) чистой прибыли на величину, в шесть раз большую, т.е. на 6%.

Расчет финансовой зависимости. Финансовая зависимость, мера финансового риска, вытекает из постоянных финансовых затрат. Способом измерения финансовой зависимости

является определение степени влияния, оказываемого изменением ПВПН (или операционной прибыли) на долю прибыли, рассчитанную на одну акцию.

Финансовая зависимость при данном уровне продаж:

$$x = \frac{\text{Процент изменения ПНА}}{\text{Процент изменения ПВПН}} = \frac{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ}}{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ} - \text{ПВ}}$$

где ПНА — прибыль на акцию;

ПВ — постоянные финансовые выплаты, т.е. расходы на выплату процентов или дивидендов по привилегированным акциям. Дивиденды по привилегированным акциям должны быть скорректированы с учетом налогообложения, т.е. дивиденд по привилегированной акции / (1 - n).

Используя данные из предыдущего примера, допустим, что компания «Уэйн Компани» имеет общую сумму финансовых выплат в размере 2000\$, половину которой составляют расходы на выплату процентов и половину — дивиденды по привилегированным акциям.

Пусть ставка корпоративного налога равняется 40%.

Во-первых, найдем размер постоянных финансовых выплат:

$$\text{ПВ} = 1000\$ + 1000\$/(1 - 0,4) = 1000\$ + 1667\$ = 2667\$.$$

Отсюда, показатель финансовой зависимости для компании «Уэйн Компани» определяется так:

$$\frac{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ}}{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ} - \text{ПВ}} = \frac{(25\$ - 15\$) \times 6000 - 50000\$}{(25\$ - 15\$) \times 6000 - 50000\$ - 2667\$} = \frac{7333\$}{10000\$}.$$

Это означает, что если ПВПН увеличится (уменьшится) на 1%, компания может рассчитывать на увеличение (уменьшение) ПНА на величину, большую в 1,36 раза, т.е. 1,36%.

Расчет полной зависимости. Полная зависимость является мерой полного риска. Измерение

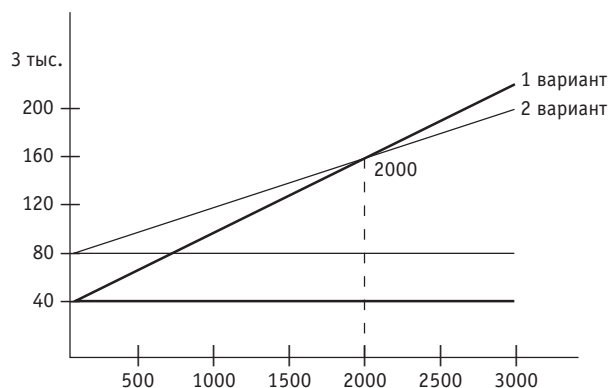


Рис.4.4.5. График поведения постоянных и переменных затрат по вариантам

полного риска производится путем определения влияния изменения в объеме продаж ПНА.

Полная зависимость при данном уровне продаж:

$$\begin{aligned} x &= \frac{\text{Процент изменения ПНА}}{\text{Процент изменения объема продаж}} = \\ &= \text{Операционная независимость} \times \text{Финансовая зависимость} = \\ &= \frac{(\text{ц} - \text{п})\text{x}}{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ}} \times \frac{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ}}{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ} - \text{ПВ}} = \frac{(\text{ц} - \text{п})\text{x}}{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ} - \text{ПВ}}. \end{aligned}$$

Взяв значения показателей из предыдущего примера, получим величину полной зависимости для компании «Уэйн Компани»:

$$\text{Операционная независимость} \times \text{Финансовая зависимость} = 6 \times 1,36 = 8,16,$$

или

$$\frac{(\text{ц} - \text{п})\text{x}}{(\text{ц} - \text{п})\text{x} - \text{ПсЗ} - \text{ПВ}} = \frac{(25\$ - 15\$) \times 6000}{(25\$ - 15\$) \times 6000 - 50000\$ - 2667\$} = \frac{60000\$}{7333\$} = 8,18$$

(различие из-за погрешности при округлении), что означает: если объем продаж возрастет (сократится) на 1%, компания может ожидать рост (сокращение) ПНА на 8,18%.

Директ-костинг и решение о капитальных вложениях. Директ-костинг позволяет принимать управленческое решение о выборе и замене оборудования. Например, администрация

Таблица 4.4.1

Расчет влияния объема производства (производственной мощности) на прибыль

Показатель	На нормальную мощность 300 тыс. шт.		На запланированный объем производства 250 тыс. шт.		На фактический объем производства 240 тыс. шт.		Отклонения, тыс. руб.		
	На ед., руб.	Всего, тыс. руб.	На ед., руб.	Всего, тыс. руб.	На ед., руб.	Всего, тыс. руб.	Фактической от нормальной мощности	В том числе	
								Плановой от нормальной	Плановой от фактической
Выручка от реализации	15	4 500	15	3 750	15	3 600	-900	-750	-150
Переменные расходы	11	3 300	11	2 750	11	2 640	-660	-550	-110
Маржинальный доход	4	1 200	4	1 000	4	960	-240	-200	-40
Постоянные расходы	1,5	450	1,8	450	1,85	450	—	—	—
Прибыль	2,5	750	2,2	550	2,15	510	-240	-200	-40

предприятия решает вопрос о покупке нового станка. Открытым остается вопрос о том, какой конкретно приобрести станок: станок 1 или станок 2.

Покупка станка 1 связана с возникновением постоянных затрат в размере 40 тыс. руб. и переменных затрат в размере 60 руб. на единицу изделия; покупка станка 2 — с постоянными затратами в объеме 70 тыс. руб. и переменными — 45 руб. на единицу.

Решение.

Постоянные затраты за период станка 1 + X — переменные затраты станка 1 на единицу = постоянные затраты станка 2 + X — переменные затраты станка 2 на единицу:

$$40000 + 60X = 70000 + 45X;$$

$$60X - 45X = 70000 - 40000;$$

$$15X = 30000;$$

$$X = 2000 \text{ шт.}$$

Графически решение представлено на рис.4.4.5.

Как видим, выбор оборудования зависит от планируемого объема производства. До объема производства, равного 2000 шт., выгодно приобретение станка 1, так как полные затраты, им обусловленные, меньше, чем затраты при использовании станка 2; при объеме производства, превышающем 2000 шт., становится более выгодным приобретение станка 2. Подобные решения также можно принимать, разделяя совокупные затраты на единицу изделия на постоянные, периодические и переменные.

Расчет влияния объема производства (производственной мощности) на прибыль. По мере развития рыночных отношений все большее внимание в анализе прибыли и себестоимости будет уделяться анализу влияния на эти показатели объема производства и реализации продукции, причем учитывается влияние изменения постоянных расходов. В такого рода расчетах необходимо использовать по меньшей мере три показателя, характеризующие объем производства: фактический объем производства, запланированный объем производства и нормальную мощность предприятия.

Показатели	На объем продукции (15 тыс. шт.), руб.	На единицу продукции, руб.
Переменные затраты	60 000	4,0
Постоянные накладные расходы	30 000	2,0
Полная себестоимость	90 000	6,0
Цена реализации	105 000	7,0
Прибыль	15 000	1,0

По предприятию, выпускающему одно изделие, имеются следующие данные:

нормальная мощность предприятия, шт.	300 000
запланированный объем производства, шт.	250 000
фактически выпущено, шт.	240 000
цена реализации изделия, руб.	15
переменные расходы на изделие, руб.	11
постоянные расходы за период, руб.	450 000

Результаты расчета представлены в табл.4.4.1.

При расчете влияния на прибыль объема производства только по постоянным затратам перерасход за счет ухудшения использования нормальной производственной мощности составил 90 тыс. руб. Приведенный в таблице расчет показал, что по тем же исходным данным прибыль уменьшилась на 240 тыс. руб., причем величина, на которую уменьшилась прибыль, совпадает с величиной, на которую сократился маржинальный доход.

Делая расчет по ставке маржинального дохода, получаем те же результаты:

1. Отклонения прибыли за счет недоиспользования нормальной мощности:

$$(250000 - 300000) \times 4,00 = -200000 \text{ руб.}$$

2. Отклонения прибыли за счет невыполнения плана по объему производства:

$$(240000 - 250000) \times 4,00 = -40000 \text{ руб.}$$

Итого: влияние на прибыль использования мощности
(изменения объема производства) = -240000 руб.

Таким образом, применение ставки маржинального дохода позволяет более полно учесть влияние на прибыль колебаний объема производства или изменений в использовании производственных мощностей.

Директ-костинг и политика цен. Актуальной для отечественных промышленных предприятий, получивших возможность выхода со своей продукцией на внешние рынки, или предприятий с участием иностранного капитала является задача установления цены на экспортную продукцию, причем зачастую такую цену нужно устанавливать как можно ниже с тем, чтобы внедриться на рынок.

Исходные данные для расчета. Предприятие продает на внутреннем рынке продукцию в объеме 15 тыс. шт. Данные о затратах на весь объем и на единицу продукции приведены ниже в табл.4.4.2. Предприятие имеет возможность дополнительно произвести некоторое количество такой же продукции и реализовать ее на внешнем рынке. Нужно установить цену на экспортную продукцию.

Изделия, которые продаются на внутреннем рынке по цене 7 руб. за единицу, имеют рентабельность 17%. Из таблицы видно, что переменные затраты, т.е. затраты, изменяющиеся пропорционально объему производства, составляют 4 руб. на единицу. Известно, что 15 тыс. шт. изделий уже продаются на внутреннем рынке и предполагается, что какое-то количество продукции данного вида можно продать на внешнем рынке. В этом случае можно использовать себестоимость в части переменных затрат в качестве базы для определения экспортной цены, так как, во-первых, постоянные накладные расходы в размере 30 тыс. руб. не изменятся и их долю в себестоимости каждого изделия в размере 2 руб. не нужно возвращать в ценах изделий, реализуемых на экспорт; во-вторых, предприятие в данном случае может ограничиться прибылью, меньшей, чем 1 руб. Иными словами, предприятие получит прибыль от экспорта данного изделия, если экспортная цена будет выше величины переменных затрат на изделие, равных 4 руб. Если предприятие захочет продавать изделие с той же рентабельностью, что и на внутреннем рынке, только от переменных затрат, то получится экспортная цена, равная:

$$4,0 \times 1,17 = 4,68 \text{ руб.}$$

Применять такой подход к ценообразованию целесообразно в тех случаях, когда постоянные накладные расходы могут возмещаться и фактически возмещаются в ценах, установленных для

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

А

Авуары — в широком смысле различные активы (денежные средства, чеки, векселя, аккредитивы), за счет которых могут быть произведены платежи и погашены обязательства их владельцев.

Актив баланса — первая часть бухгалтерского баланса предприятия, в которой отражается имущество по составу и размещению.

Активы предприятия — принадлежащие предприятию, организации имущество, товары, ценные бумаги, денежные средства, включая суммы, не востребованные с других предприятий или иных должников.

Активная часть — ведущая часть основного капитала, которая непосредственно участвует в создании продукции и служит базой для оценки технического уровня производственных мощностей.

Акцизы — разновидность косвенного налога на товары и услуги, включаемого в цену или тариф.

Акционерное общество — организационная форма объединения средств (вкладов) предприятий, организаций, других юридических лиц и граждан в целях осуществления хозяйственной деятельности. Существуют закрытые и открытые акционерные общества.

Акционерный капитал — капитал акционерного общества, размер которого определяется его уставом. Образуется за счет заемных средств и эмиссии (выпуска) акций.

Акция — вид ценной бумаги, выпускаемой акционерными обществами, которая удостоверяет внесение средств ее владельцем на цели развития данного общества и дает владельцу право на получение части прибыли предприятия в виде дивиденда. Различают акции обыкновенные, привилегированные, именные, на предъявителя, трудового коллектива и др.

Амортизация — постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на стоимость готовой продукции.

Аннуитеты — инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени.

Антимонопольное регулирование — совокупность законодательных, административных и экономических мер, осуществляемых государством с целью ограничения возможностей монополизировать рынок.

Арбитражный управляющий — лицо, осуществляющее по решению арбитражного суда управление предприятием-должником в процессе внешнего управления.

Аренда — основанное на договоре срочное и возмездное пользование землей, предприятием, основными производственными фондами, иным имуществом, переданным арендатору для самостоятельной хозяйственной деятельности.

Аттестация продукции — комплекс организационно-технических и экономических мероприятий, предусматривающих систематическое проведение объективной оценки технико-экономических показателей качества продукции.

Б

Баланс-брутто — бухгалтерский баланс, включающий регулирующие статьи.

Баланс-нетто — бухгалтерский баланс, очищенный от регулирующих статьи.

Балансовая прибыль — общая сумма прибыли предприятия по всем видам деятельности, отражаемая в его балансе.

Баланс спроса и предложения — соответствие объема продукции и структуры спроса и предложения.

Банковское кредитование — метод финансирования потребностей предприятия на условиях платности, срочности и возвратности.

Банкротство — неспособность осуществлять платежи по долговым обязательствам, удостоверенная судебной инстанцией.

Безработица — ситуация в экономике, при которой часть трудоспособного населения, становясь относительно избыточной (резервной армией труда), не имеет работы, ищет ее и готова переqualificироваться. Различают естественную (фрикционную, институциональную, добровольную) и вынужденную (технологическую, структурную, региональную) безработицу.

Бизнес — экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуги.

Бизнес-план — краткое изложение целей и путей достижения организуемого фирмой производства (услуги), используемое для обоснования инвестиций и привлечения инвесторов.

Биржа труда — организация, специализирующаяся на посредничестве между рабочими и предпринимателями с целью купли-продажи рабочей силы.

Биржа фондовая — организованный и регулярно действующий рынок ценных бумаг.

Биржевые сделки — сделки, совершаемые на бирже, проводятся по определенным правилам биржевыми посредниками. Включают сделки с реальными ценностями, форвардные (срочные) сделки, фьючерсные и опционные сделки.

Будущая стоимость — сумма, полученная в результате накопления процентов по вкладу по истечении периода, на который осуществляется расчет.

Бухгалтерский баланс — способ экономической группировки имущества по его составу и размещению и источникам его формирования на 1-е число месяца, квартала, года.

В

Валовая выручка — полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

Валовая прибыль — часть валового дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов.

Валовой доход — конечный результат хозяйственной деятельности предприятия.

Валовой национальный продукт (ВНП) — общая рыночная стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране в течение года.

Валовые (общие) издержки — сумма постоянных и переменных издержек.

Валюта баланса — итоги по активу и пассиву бухгалтерского баланса.

Валютная выручка — поступление иностранной, прежде всего свободно конвертируемой, валюты в оплату товаров, услуг и ценных бумаг, проданных за границу либо реализованных на национальной территории за иностранную валюту.

Валютный счет — один из видов счетов, открываемых банком, имеющим соответствующую лицензию, предприятию. Включает валютный транзитный и валютный текущий счета.

Вексель — письменное долговое обязательство, удостоверяющее беспорное право его владельца (векселедержателя) требовать по истечении определенного срока уплаты денег векселедателем.

Венчурный капитал — инвестиции в форме выпусков новых акций в новых сферах деятельности, связанных с большим риском.

Вмененные издержки — альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы.

Внедренческая фирма — хозрасчетная организация (предприятие), специализирующаяся на распространении инноваций.

Внешнее управление — реорганизационная процедура, направленная на продолжение деятельности предприятия-должника, назначаемая арбитражным судом по заявлению должника, собственника предприятия или кредитора и осуществляемая на основании передачи функций по управлению предприятием-должником арбитражному управляющему.

Внеэкономическая деятельность — совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.

Внутренний коэффициент эффективности — пороговое значение рентабельности капитала, при котором достигается равенство притоков-оттоков наличных средств.

Внутренняя норма доходности (рентабельности) — относительный показатель эффективности инвестиционного проекта.

Возрастная структура основных фондов — разбивка основных фондов по возрастным категориям.

Воспроизводственная структура инвестиций — соотношение между вложениями в новое строительство, в расширение действующих предприятий, в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий.

Выкуп предприятия — одна из форм приватизации собственности, осуществляемая в форме купли-продажи, т.е. смена формы собственности и собственника.

Г

Гарантированная ссуда — кредит, предоставленный под определенный залог.

ГОСТ РФ — Государственная система стандартизации Российской Федерации.

Государственный фонд содействия занятости — самостоятельная финансовая система, которая используется для финансирования мероприятий по реализации политики занятости.

Грузовая таможенная декларация — нормативный учетный документ, предназначенный для декларирования количества, качества товара и иных условий сделки, совершаемой участником внешнеэкономической сделки, таможенному органу. В Российской Федерации введена с 1 апреля 1994 г.

Д

Депозит — денежная сумма или иная ценность, отданная на хранение в финансовое учреждение.

Депозитные (сберегательные) сертификаты — письменные свидетельства кредитного учреждения, удостоверяющие права вкладчика на получение депозита и процентов по нему по истечении установленного срока.

Диверсификация — одновременное помещение вложений фирмы в различные, не связанные между собой виды производства и отрасли, расширение ассортимента производимых товаров и услуг. Осуществляется в целях получения большей суммарной прибыли, завоевания рынка, страхования капитала от риска.

Диверсифицированный портфель ценных бумаг — портфель, состоящий из различных видов ценных бумаг, что позволяет максимально снизить вероятность неполучения дохода.

Дивиденд — величина выплат по акциям, зависящая от прибыли, указанной в балансе акционерного общества.

Дисконтирование — исчисление сегодняшнего текущего аналога суммы дохода от капитальных активов, выплачиваемого через определенный срок при существующей норме процента.

Добровольная ликвидация — внесудебная процедура при объявлении предприятия несостоятельным, осуществляемая по соглашению между собственниками предприятия и кредиторами. Включает процедуру формирования конкурсной массы, продажи имущества и соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Долгосрочный период — временной отрезок, в течение которого возможны изменения в привлечении всех видов ресурсов.

Домашнее хозяйство — экономическая единица, производящая и потребляющая товары и услуги.

Доход валовой (общий доход) — полная выручка, получаемая предприятием от реализации своей продукции и услуг.

Доход предельный — доход предприятия, получаемый от продажи дополнительной единицы продукции, или приращение валового дохода вследствие реализации добавочной единицы продукции. Рассчитывается как отношение прироста валового дохода к приросту количества продукции.

Е

Единая система конструкторской документации (ЕСКД) — комплекс государственных стандартов, устанавливающих единые взаимосвязанные правила и положения по составлению, оформлению и обращению конструкторской документации, применяемой в промышленности.

Единая система технологической документации (ЕСТД) — комплекс мероприятий, устанавливающий единые взаимосвязанные правила, нормы, положения формирования, комплектации и обращения, унификации и стандартизации технологической документации.

Единая система технологической подготовки производства (ЕСТП) — устанавливаемая ГОСТами система организации и управления технологической подготовкой производства.

Ж

Жизненный цикл изделия — период чередования пяти различных жизненных фаз изделия: разработки, производства, выхода на рынок, роста, насыщения рынка и морального старения.

З

Закон предложения — при прочих равных условиях предложение изменяется в прямой зависимости от цены.

Закон спроса — при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены.

Закон спроса и предложения — приспособление производства и предложения по объему и структуре к совокупному спросу в результате взаимодействия предложения и спроса с ценами.

Закон убывающей отдачи — увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством Других ресурсов на определенном этапе ведет к прекращению роста отдачи, а затем к ее сокращению.

Закон убывающей предельной полезности — с увеличением объема потребления полезность каждой последующей потребляемой единицы продукции меньше полезности предыдущей.

Занятость — не противоречащая законодательству деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личностных и общественных потребностей и, как правило, приносящая им заработок.

Заработная плата — доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником. Основные формы заработной платы: тарифная (повременная и сдельная); бестарифная и смешанная (комиссионная, дилерская и т.п.).

И

Издержки валовые (общие) — суммарные затраты фирмы на выпуск продукции. Включают постоянные и переменные издержки.

Издержки переменные — затраты фирмы на ресурсы, объем использования которых зависит от количества выпускаемой продукции. Включают расходы на сырье, топливо, заработную плату рабочих и др.

Издержки постоянные — затраты фирмы на ресурсы, количество которых не зависит от объема производства в краткосрочном периоде. Состоят из амортизационных отчислений, накладных расходов, процента по кредитам, заработной платы управляющих и др.

Издержки предельные — затраты фирмы при производстве дополнительной единицы продукта. Рассчитываются как отношение прироста валовых издержек к приросту количества продукции.

Издержки производства и реализации продукции — стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию продукции.

Износ основных фондов — постепенная утрата основными фондами (зданиями, машинами и другими средствами труда) их полезных свойств. Различают физический и моральный износ основных производственных фондов.

Изобретения — новые и обладающие существенным отличием технические решения задач в любой области экономики, дающие положительный эффект.

Имущество предприятия — материальные и нематериальные элементы, используемые в предпринимательской деятельности.

Инвестиции — вложение средств в определенное предприятие, дело в целях получения дохода.

Инвестиционный климат — совокупность экономических, социально-политических, правовых и иных факторов, определяющих условия инвестирования капитала.

Инвестиционный портфель — набор ценных бумаг (финансовых активов), в которые вложены денежные средства инвестора.

Инвестиционный риск — вероятность ущерба в результате инвестирования. К инвестиционным рискам относятся портфельные риски, т.е. риски инвестирования в ценные бумаги, и риски новаторства.

Инновация — нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества.

Иностранное предприятие — предприятие, капитал которого принадлежит иностранным предпринимателям, полностью или в определенной части, обеспечивающей им контроль.

Иностранные инвестиции — все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли (дохода).

Инфраструктура рынка — совокупность экономических институтов, обеспечивающих функционирование рынка (сеть предприятий торговли, посреднических организаций, кредитных учреждений, страховых, транспортных и иных фирм).

К

Казначейские обязательства государства — долговые ценные бумаги, удостоверяющие внесение их держателями денежных средств в бюджет.

Капитал — стоимость, приносящая прибавочную стоимость при использовании труда наемных рабочих.

Капитал акционерного общества — совокупность индивидуальных капиталов, объединенных посредством эмиссии акций и других ценных бумаг.

Капитальные вложения (инвестиции) — по финансовому определению, это все виды активов (средств), вкладываемые в хозяйственную деятельность в целях получения дохода (выгоды). По экономическому определению, это: расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также не связанные с ними изменения оборотного капитала.

Кассовые сделки — сделки на фондовой бирже, расчет по которым совершается непосредственно после их совершения.

Качество продукции — совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, определяющих его способность удовлетворить определенные потребности человека и общества.

Квалификация — набор требуемых для выполнения работы навыков, знаний и опыта.

Комбинирование — одна из форм обобществления производства, заключающаяся в техническом сочетании взаимосвязанных разнородных производств в одной или различных отраслях промышленности в рамках одного предприятия-комбината.

Коммерческий кредит — кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

Конверсия — переориентация предприятия на производство продукции принципиально другого типа.

Конкурентоспособность — способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком уровне.

Конкуренция — элемент рыночного механизма, связанный с формированием хозяйственных пропорций на основе соперничества предприятий, фирм за лучшие и более выгодные условия приложения капитала, реализации продукции и услуг.

Конкурсная масса — имущество предприятия-должника, на которое может быть обращено взыскание кредиторов. Формируется в процессе конкурсного производства.

Конкурсное производство — процедура ликвидации имущества несостоятельного предприятия и соразмерного распределения полученных средств между кредиторами. Решение об открытии конкурсного производства принимает арбитражный суд.

Конкурсный управляющий — лицо, назначаемое арбитражным судом в ходе конкурсного производства или собранием кредиторов при добровольной ликвидации для распоряжения и продажи имущества несостоятельного предприятия, погашения требования кредиторов.

Конструкторская подготовка производства — проектирование новой продукции и модернизации ранее производившейся, разработка проектов реконструкции и переоборудования предприятия или его подразделений.

Контрактная система оплаты труда — заключение трудового договора между работодателем и исполнителем, в котором оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, срок действия договора.

Контрольный пакет акций — доля общей стоимости (количества) акций, позволяющая их владельцам контролировать деятельность всего акционерного общества. Теоретически эта доля определяется в размере 51% всей суммы акций. Практически — гораздо меньше.

Концерн — объединение самостоятельных предприятий различных отраслей, связанных посредством системы участия, патентно-лицензионных соглашений, условиями финансирования, тесного производственного сотрудничества.

Концессия — предоставление прав на разработку и освоение возобновляемых ресурсов, находящихся в государственной собственности.

Корпорация — экономическая единица, создаваемая за счет продажи акций. Финансовая ответственность собственников корпорации распространяется только на сумму их вклада в акционерный капитал.

Косвенные налоги — включаются в цену товаров и услуг.

Коэффициент выбытия основных фондов — отношение стоимости ликвидированных основных фондов за год к их наличию на начало года.

Коэффициент износа основного капитала — доля тех основных фондов, возраст которых превышает нормативные сроки.

Коэффициент обновления основных фондов — отношение стоимости введенных за год основных фондов к их наличию на конец года.

Коэффициент общей ликвидности — характеризует обеспеченность предприятия денежными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент покрытия — показывает, в какой мере краткосрочная задолженность предприятия покрывается его оборотными активами.

Коэффициент роста — показатель увеличения валового продукта или национального дохода за определенный промежуток времени.

Коэффициент ценовой эластичности спроса — представляет собой отношение процентного изменения в спросе к процентному изменению цены.

Коэффициент сменности — показатель степени загрузки оборудования во времени, определяется как отношение отработанных за сутки машино-смен ко всему установленному оборудованию.

Краткосрочный период — временной отрезок, в течение которого нельзя изменить количество некоторых вводимых ресурсов (здания, сооружения, оборудование). В течение краткосрочного периода постоянные издержки неизменны.

Кредит — предоставление финансовых или материальных средств в долг.

Кредитный договор — договор, по которому одна сторона (кредитор), передает другой стороне (заемщику) денежные средства в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты по ней.

Кредитор — физическое или юридическое лицо, предоставляющее что-либо в долг, в кредит.

Кредитоспособность предприятия — наличие у предприятия предпосылок для получения кредита и его возврата в срок.

Критерий эффективности — главный признак оценки эффективности, раскрывающий ее сущность.

Кружки качества (группы качества) — форма демократизации капитала, создающая заинтересованность рабочих в постоянном улучшении качества продукции.

Л

Ликвидность предприятия — способность предприятия вовремя оплатить обязательства, или возможность превращения статей актива баланса в деньги для оплаты обязательств.

Лизинг — способ финансирования инвестиций, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем, средне- и долгосрочная аренда машин, оборудования и транспортных средств.

Лицензия — специальное разрешение юридическому лицу уполномоченных на то государственных органов осуществить конкретные, оговоренные законом хозяйственные операции, включая внешнеторговые (экспортные и импортные).

М

Малое предприятие — хозяйственная единица, характеризующаяся небольшим количеством занятых и несущественным объемом оборота. Критерии отнесения предприятия к малым фиксируются в законодательстве; такие предприятия имеют скидки в налогообложении и другие льготы в целях развития малого бизнеса и увеличения производства товаров.

Маржинализм — система экономических концепций, использующих предельные величины для исследования хозяйственных процессов на уровне микроэкономики. В теориях спроса, цены, функционирования фирмы, рыночного равновесия применяются категории предельной полезности, предельной производительности и др.

Маркетинг — совокупность взаимосвязанных мероприятий фирм по анализу состояния рынка и активному воздействию на потребительский спрос с целью расширения сбыта производимых товаров.

Материалоемкость продукции — затраты сырья, материалов и других материальных ресурсов на единицу произведенной продукции. Снижение материалоемкости позволяет получить больше готовых продуктов из тех же материальных ресурсов, снижает себестоимость продукции и затраты на развитие сырьевых отраслей.

Межотраслевой комплекс — интеграционная структура, гарантирующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта.

Микроэкономика — раздел экономической науки, изучающий явления и процессы на локальном уровне: цены, спрос, предложение на отдельных рынках, мотивы действий отдельных экономических субъектов и т.п.

Мировое соглашение — процедура достижения договоренности между предприятием-должником и кредиторами относительно отсрочки и/или рассрочки платежей или скидки с долгов.

Монополист — единственный производитель конкретного товара. Как правило, назначает за этот товар монопольно высокую цену. В результате потребители и общество несут повышенные издержки.

Монополистическая конкуренция — рынок, характеризующийся большим количеством мелких фирм, производящих дифференцированную продукцию; доступ на рынок является относительно свободным; в известной степени фирмы в условиях монополистической конкуренции могут контролировать цены продукции; развита неценовая конкуренция.

Монополия — положение, при котором на рынке выступает единственный покупатель какого-либо товара. В этом случае товар покупается по заниженным ценам.

Мотивация труда — система мер, направленная на повышение производительности труда, улучшение его качества и профессиональный рост.

Н

Наименьшие затраты — прием в проектном анализе, применяемый в тех случаях, когда выгоды от проекта заранее заданы, но труднооценимы в денежном измерении.

Налоги — обязательные взносы в госбюджет или внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Налог на добавленную стоимость (НДС) — налог на стоимость, добавленную в процессе производства товара и услуги.

Налог на прибыль (корпораций, предприятий) — налог, взимаемый с прибыли юридических лиц.

Налог на имущество — вид прямого налога, взимаемого с физических и юридических лиц — собственников или арендаторов имущества.

Научно-технический прогресс — непрерывный процесс открытия и применения новых знаний в отечественном производстве, позволяющий при наименьших затратах соединять имеющиеся ресурсы для выпуска высококачественных конечных продуктов.

Научно-технологическая подготовка производства — комплекс нормативно-технических мероприятий, регламентирующих конструкторскую, технологическую подготовку производства и систему постановки продукции на производство.

Несовершенная конкуренция — состояние рынка, при котором фирма занимает столь существенное место в объеме производства и продаж, что может влиять на цены. При увеличении выпуска продукции рынок насыщается и цены снижаются. Несовершенная конкуренция складывается при чистой монополии, олигополии, производстве дифференцированной продукции.

Несостоятельность предприятия — неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг). Предприятие считается несостоятельным только при наличии решения арбитражного суда либо решения предприятия о добровольной ликвидации.

НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей.

Номинальная заработная плата — сумма денег, полученная наемным работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц, год и т.д.).

Нормальная прибыль — прибыль, равная вмененным издержкам, вложенным в производство владельцем фирмы.

О

Облигация — ценная бумага, выпускаемая государством или предприятиями как их долговое обязательство. Доход по облигациям выплачивается в виде фиксированного процента от нарицательной стоимости. Облигация не дает права владельцу на участие в управлении.

Оборот оборотных средств — движение оборотных средств предприятий, последовательный переход из одной формы в другую. Чем быстрее оборачиваются оборотные средства на предприятии, тем больше продукции оно может выпустить с той же суммой оборотных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств достигается строгим соблюдением нормативов производственных законов, сокращением производственного цикла, быстрейшей реализацией готовой продукции.

Оборотные производственные фонды — предметы труда, используемые в производстве (сырье, материалы, топливо, тара, запасные части для ремонта и др.). Полностью потребляются в каждом производственном цикле и приобретаются за счет оборотных средств предприятия.

Оборотные средства — выраженные в денежной форме средства предприятия, вложенные в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, затраты на освоение новой продукции, расходы будущих периодов.

Общественные работы — вид временной занятости граждан, организуемой местными органами в целях предотвращения безработицы и удовлетворения муниципальных нужд в продукции и услугах. Общественные работы чаще всего создаются в учреждениях городского и коммунального хозяйства, здравоохранения, культуры и др.

Общество с дополнительной ответственностью — учреждается одним или несколькими лицами; участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами.

Общество с ограниченной ответственностью — учреждается одним или несколькими лицами; уставный капитал разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Олигополия — положение на рынке, при котором лишь несколько фирм производят однородный или дифференцированный продукт. При этом доступ на рынок затруднен, осуществляется контроль за ценами.

Оптимальный размер предприятия — размер предприятия, обеспечивающий выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом приведенных затрат и максимально возможной эффективностью.

Оптовые цены — цены, по которым реализуется и закупается продукция в оптовом обороте.

Опцион — биржевая сделка, при которой покупателю опциона за условленное вознаграждение предоставляется право потребовать продать (купить) товар по оговоренной цене в любой день в течение определенного периода или в срок исполнения договора.

Организационная структура управления предприятием — состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, их системная организация, характер соподчиненности и подотчетности, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям. Различают линейную, функциональную, дивизиональную, проектную и матричную структуры управления.

Основные производственные фонды — средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Они служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет капитальных вложений.

Отрасль — группа качественно однородных хозяйственных единиц, характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую функцию в национальном воспроизводстве.

П

Пассив баланса — вторая часть бухгалтерского баланса предприятия, в которой отражаются источники формирования имущества.

Пассивы предприятия — принадлежащий предприятию капитал и задолженность, отражающие источники формирования имущества предприятия.

Перекрестная эластичность спроса — степень влияния на величину спроса на данный товар изменения цены на другой товар.

Переменные издержки — издержки, размер которых зависит от объема производства фирмы.

Период возврата капитальных вложений — период времени, необходимый для того, чтобы будущая прибыль предприятия достигла величины осуществленных капитальных вложений.

Платежеспособность предприятия — способность предприятия выполнять свои внешние обязательства, используя свои активы.

Платежи во внебюджетные фонды — совокупность платежей, перечисляемых в Пенсионный фонд РФ, в Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ, в Фонд обязательного медицинского страхования РФ.

Платежи в дорожные фонды — совокупность обязательных платежей, осуществляются в форме уплаты налога на пользователей автомобильных дорог, налога на владельцев транспортных средств, налога на приобретение автотранспортных средств и налога на реализацию горюче-смазочных материалов.

Платежи за загрязнение окружающей среды — совокупность платежей предприятия за выбросы (сбросы) вредных веществ в окружающую среду.

Платежи за землепользование — платежи, вносимые предприятием в качестве платы за землю (арендная плата, земельный налог, нормативная цена земли).

Платежи за водопользование — платежи предприятия за пользование водой.

Платежи за недра — совокупность платежей предприятия за право пользования недрами, акваторией и участками морского дна, отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, акцизных сборов по отдельным видам добываемого сырья.

Платежи за пользование лесными ресурсами — платежи, вносимые предприятием в качестве арендной платы за участки леса и платы за пользование лесными ресурсами (лесные подати).

Подряд — договор, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется на свой риск выполнять конкретную работу по заданию другой стороны (заказчика).

Подходящая работа — понятие, применяемое в практике биржи труда при трудоустройстве граждан. Подходящей считается такая работа, которая соответствует профессиональной пригодности работника с учетом его уровня подготовки, состояния здоровья, транспортной доступности рабочего места.

Полезность — удовлетворение, которое приносит потребление товара или услуги.

Полезность общая — степень удовлетворения, приносимого потреблением определенного набора единицы товара или услуги.

Полезность предельная — прирост, увеличение общей полезности в результате потребления дополнительной единицы товара или услуги. Предельная полезность убывает по мере насыщения рынка.

Полная занятость — состояние рынка рабочей силы, при котором существует только структурная и функциональная безработица; это минимально возможный уровень незанятости при данной конъюнктуре.

Полное товарищество — объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли, члены которого участвуют в делах товарищества лично и несут материальную ответственность не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

Положительный эффект масштаба — снижение средних валовых издержек производства фирмы по мере увеличения размеров предприятия.

Портфельные инвестиции — предпринимательские инвестиции, которые не дают их владельцу управленческого контроля над объектом вложения капитала.

Постоянные издержки — издержки, размер которых не зависит от объема производства.

Предельная полезность — дополнительная полезность, получаемая от потребления каждой последующей единицы товара.

Предельная производительность труда — приращение объема выпускаемой продукции, вызванное использованием дополнительной единицы труда при фиксированных остальных условиях.

Предельные издержки — прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

Предельный доход — прирост дохода, связанный с выпуском каждой дополнительной единицы продукции. В условиях совершенной конкуренции равен цене.

Предельный продукт — прирост продукции фирмы в натуральном выражении за счет увеличения на единицу количества используемого переменного ресурса.

Предпринимательство — инициативная, в рамках действующего законодательства, деятельность по созданию, функционированию и развитию предприятия, имеющая своей целью сбыт производимой продукции (услуг) и получение прибыли. Предпринимателем может являться одно или несколько физических или юридических лиц.

Предпринимательский риск — вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческого решения. Подразделяется на производственный, финансовый и инвестиционный риски.

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

Предприятие — участник внешнеэкономической деятельности — самостоятельное юридическое лицо, участвующее в торгово-экономическом, научно-техническом сотрудничестве, валютно-финансовых, кредитных и иных отношениях с иностранными контрагентами.

Прибыль — конечный финансовый результат деятельности предприятия, определяется как разность между выручкой и затратами.

Прибыль валовая — разность между совокупностью доходов и расходов фирмы до уплаты налогов.

Прибыль от реализации основных средств (имущества) — положительный финансовый результат, отражающий прибыль от продажи различных видов имущества, принадлежащих предприятию.

Прибыль от реализации продукции — положительный финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия. Рассчитывается как разность между выручкой от реализации и затратами на производство и реализацию.

Прибыль чистая — остаток валовой прибыли после уплаты установленных законодательством налогов.

Принудительная ликвидация — ликвидационная процедура, осуществляемая по решению арбитражного суда при признании предприятия несостоятельным.

Проектный анализ — концепция, лежащая в основе инвестиционных проектов в странах с рыночной экономикой и базирующаяся на сопоставлении затрат на инвестиционный проект и выгод от этого проекта.

Производительность труда — продуктивность производственной деятельности людей; измеряется количеством продукции, произведенной работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции. Общественная производительность труда выражается в величине производимого национального дохода в расчете на одного занятого в отраслях материального производства.

Производственная мощность — максимально возможный выпуск продукции при наиболее полном и рациональном использовании основных производственных фондов и оборотных фондов, а также финансовых ресурсов.

Производственная программа — система плановых заданий по выпуску продукции установленной номенклатуры, ассортимента и качества.

Производственная структура — совокупность связей производственных подразделений предприятия: цехов, участков, обслуживающих хозяйств и служб, прямо или косвенно участвующих в производственном процессе.

Производственный кооператив (артель) — объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членов на основе имущественных паевых, взносов.

Производственный леверидж — степень влияния постоянных затрат на прибыль (убытки) при изменениях объема производства.

Производственный персонал — работники, занятые в производстве и его обслуживании. Включает рабочих (основных и вспомогательных), руководителей, специалистов, служащих и младший обслуживающий персонал.

Производственный процесс — совокупность отдельных процессов труда, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию. Включает основные и вспомогательные операции.

Производственный риск — вероятность невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски в реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства.

Производственный цикл — период времени изготовления изделия с момента запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения готового изделия.

Производство — процесс создания материальных благ, необходимый для существования и развития общества.

Прямые инвестиции — предпринимательские инвестиции, в результате которых инвестор владеет управленческим контролем над объектом вложения капитала.

Прямые налоги — взимаются с дохода или имущества налогоплательщика.

Р

Рабочая сила — совокупность занятых и безработных.

Равенство предельных издержек и предельного дохода — условия производственного оптимума фирмы, являющейся несовершенным конкурентом. При соблюдении такого равенства прибыль предприятия окажется максимальной. В любом другом случае (при превышении предельных издержек над предельным доходом или наоборот) сумма прибыли будет уменьшаться, дохода в конечном счете до отрицательных величин.

Равновесная цена — цена на конкурентном рынке, при которой размеры спроса соответствуют величине предложения и отсутствует дефицит или избыток товаров и услуг.

Распределение риска — разделение риска между несколькими участниками проекта.

Расчетный счет — основной счет предприятия, необходимый для осуществления расчетов с другими предприятиями, банками и т.п. Предприятие может открыть только один расчетный счет.

Регулируемые цены — цены, складывающиеся на рынке под определенным воздействием государства.

Регулирующие статьи баланса — статьи, отражающие регулирование величины основных балансовых статей. Баланс, включающий регулирующие статьи, называется балансом-брутто, очищенный от регулирующих статей — балансом-нетто.

Рекламация — претензия, предъявляемая покупателем продавцу в связи с несоответствием качества и/или количества поставленного товара условиям контракта.

Реконструкция — процесс коренного переустройства действующего производства на базе технического и организационного совершенствования, комплексного обновления и модернизации основных фондов.

Рентабельность капитала — отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

Рентабельность продукции — показатель эффективности производства, определяемый отношением прибыли от реализации продукции к ее себестоимости (в процентах).

Рентабельность производства — показатель эффективности производства, определяемый отношением общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Рентабельность общая — отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных производственных фондов.

Розничные цены — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предпринимателям и организациям.

С

Санация — реорганизационная процедура, назначаемая арбитражным судом по ходатайству предприятия-должника, собственника предприятия или кредитора, в ходе которой предприятию-должнику оказывается финансовая помощь.

Санкции — меры кредитного воздействия, принимаемые банком при нарушении предприятием условий кредитования.

Свободная экономическая зона — специально выделенная территория, с льготными таможенными, налоговыми, валютными режимами, в которую поощряется приток иностранных инвестиций, совместная предпринимательская деятельность, развитие экспортного потенциала.

Свободные цены — цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения.

Сектор (экономический) — совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение.

Сертификат — документ, удостоверяющий качество товара, выдаваемый компетентными органами на основе экспертизы товара.

Сертификат продукции — процедура принятия и реализации международных норм оценки и контроля качества продукции; осуществляется созданием независимых от изготовителей специальных центров, оснащенных оборудованием и приборами для контроля продукции на соответствие международным стандартам.

Сертификат соответствия — действие третьей стороны, доказывающее, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуги соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу.

Сертификация — совокупность действий и процедур с целью подтверждения (посредством сертификата соответствия или знака соответствия) того, что товар соответствует требованиям стандартов.

Система управления качеством продукции — организационная структура, четко распределяющая ответственность, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для управления качеством.

Совершенная конкуренция — состояние рынка, при котором взаимодействует столь большое число фирм, что каждая из них занимает весьма низкую долю в общем объеме производства и продаж идентичных продуктов. Вследствие этого никакая из фирм не имеет возможности влиять на цены. При увеличении выпуска продукции фирмы не происходит заметного роста общего предложения этих товаров, и цены на них не снижаются.

Совместное предпринимательство — форма производственной деятельности двух или нескольких стран, ориентированной на кооперацию в сфере производства и обращения. Социальные взносы (социальные налоги) охватывают взносы фирм и предприятия на социальное обеспечение и налоги на заработную плату и рабочую силу.

Специализация производства — сосредоточение выпуска конструктивно и технологически однородной продукции на крупных производствах.

Спрос — количество товара, которое потребители готовы купить по определенной цене за определенный период.

«С проектом — без проекта» — прием в проектном анализе, базирующийся на сравнении будущей доходности фирмы при двух альтернативах: а) фирма осуществила проект; б) фирма не осуществила этот проект.

Средние издержки — издержки на единицу производимой продукции.

Срочные сделки — вид сделок на фондовой бирже, расчет по которым осуществляется по истечении установленного срока. Подразделяются на твердые и условные (сделки с премией).

Стандарт — нормативно-технический документ, устанавливающий нормы, правила и требования к разработке, изготовлению и эксплуатации продукции (см. ГОСТ).

Стандартизация — установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенной области на пользу и при участии всех заинтересованных сторон. Находит отражение в нормативных документах, стандартах, инструкциях, методах, требованиях к разработке продукции.

Статья баланса — показатель (строка) актива и пассива баланса, характеризующий отдельные виды имущества, источников его формирования, обязательств предприятия.

Стратегическое планирование — определение тенденций развития различных сторон деятельности предприятия, расчет и выбор наиболее благоприятных условий функционирования.

Страхование — отношение по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении особых событий из специально формируемых денежных фондов.

Т

Таможенная пошлина — государственный денежный сбор, взимаемый через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимых через таможенную границу страны.

Таможенная стоимость — цена, фактически полученная или подлежащая уплате за товар при пересечении таможенной границы страны.

Таможенный тариф — свод ставок таможенных пошлин, взимаемых с участников внешнеэкономической деятельности при пересечении таможенной границы.

Текущая стоимость — первоначальная сумма вклада (денежной суммы).

Текущий счет предприятия — один из видов счетов, открываемых банком предприятию, используется для осуществления текущих денежных операций.

Темпы прироста — показатель, равный росту минус 100.

Темпы роста — показатель, равный коэффициенту роста, умноженному на 100.

Техническая подготовка производства — деятельность предприятия по развитию материально-технической базы, организации производства, труда и управления. Включает конструкторскую и технологическую подготовку производства.

Технический уровень продукции — относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, определяющих техническое совершенство оцениваемой продукции, с соответствующими базовыми показателями, их значениями.

Технологическая подготовка производства — проектирование технологических процессов на предприятии.

Технологический процесс — совокупность методов изготовления продукции.

Технологическая структура инвестиций — соотношение затрат на строительномонтажные работы и на приобретение машин, оборудования, инструментов.

Технологическая структура основных производственных фондов — соотношение между активной частью основных фондов (рабочие, машины, оборудование и др.) и пассивной (здания, сооружения и др.).

Тип производства — классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, статичности объема выпуска, типа применяемого оборудования, квалификации кадров, длительности производственного цикла. Различают единичное, серийное и массовое производство.

Товарищество с ограниченной ответственностью — объединение граждан и/или юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности, уставный фонд которого образуется за счет вкладов учредителей, несущих ответственность по обязательствам только своим вкладом.

Товарищество на вере (командитное) — объединение двух или нескольких лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие (командитисты) — отвечают только своим вкладом.

Товарная стратегия — часть общей стратегии предприятия, предполагающая оптимизацию ассортимента производимой продукции, темпов ее обновления исходя из анализа состояния и тенденций развития спроса и предложения.

Трудовой договор — соглашение между предпринимателем и человеком, поступающим на работу, в котором оговаривается его трудовая функция, место работы, дополнительные обязанности, размер заработной платы, время начала работы и др.

Трудоемкость продукции — величина, обратная показателю производительности живого труда. Определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к объему произведенной продукции.

У

Убыток предприятия — отрицательный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия (затраты превышают выручку).

Унитарное предприятие — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Унификация в промышленности — сведение многообразия продукции к конструктивно и технически улучшенному единообразию.

Управление качеством продукции — действия, осуществляемые при создании и эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества.

Управление портфелем ценных бумаг — искусство распоряжаться набором различных видов ценных бумаг с целью сохранения их стоимости и обеспечения постоянного дохода. Различают активное и пассивное управление портфелем.

Управление трудом в компаниях — система, включающая наем и подготовку кадров, организацию труда и его оплату, регулирование трудовых отношений.

Уставный капитал — сумма средств, предоставленных учредителями для осуществления предприятием хозяйственной деятельности.

Ускоренная амортизация — важный инструмент государственного регулирования экономики, суть которого в ускоренном переносе стоимости средств труда на производимые товары и услуги за счет повышения норм амортизационных отчислений.

Устав — административный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т.п.

Учредительные документы — документы, служащие основанием для учреждения вновь создаваемого предприятия, компании, акционерного общества и их регистрации в установленном порядке.

Ф

Факторинг — осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам финансовым агентом (банком, факторинговой фирмой).

Финансово-промышленная группа — хозяйственное объединение предприятия, кредитно-финансовых учреждений и финансовых институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности.

Финансовое состояние предприятия — система показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов, финансовую устойчивость, предприятия, ликвидность баланса. Характеризуется платежеспособностью, прибыльностью, эффективностью использования активов и капитала, ликвидностью.

Финансовый план предприятия (баланс доходов и расходов) — документ, выражающий в денежной форме результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, его взаимоотношения с бюджетом, банками, иными организациями.

Финансовые ресурсы предприятия — совокупность денежных ресурсов, имеющих в распоряжении конкретного хозяйствующего субъекта и отражающих процесс образования, расширения и использования его доходов.

Финансовый результат от внебюджетных мероприятий — прибыль (убыток) по операциям, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств; иного имущества, выполнения работ, оказания услуг.

Финансовый риск — вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с ценными бумагами. К финансовым рискам относятся кредитный риск, процентный риск, валютный риск и риск упущенной финансовой выгоды.

Фирма — предприятие или совокупность специализированных организаций любой формы собственности, являющихся юридическими лицами и объединяющих под одним управлением (и общим фирменным наименованием) производство и сбыт товаров.

Фондовооруженность — показатель оснащенности основными производственными фондами (размер основных производственных фондов в расчете на одного работника или рабочего предприятия).

Фондоёмкость — показатель, обратный фондоотдаче. Исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к объему произведенной продукции.

Фондоотдача — количество продукции в расчете на рубль основных производственных фондов. Рост фондоотдачи — важнейшее направление лучшего использования основных производственных фондов.

Форма расчетов — способ оформления, передачи, оплаты товаротранспортных документов, сопровождающих груз, а также платежных документов.

Фотография рабочего дня — метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замеров его длительности в течение всего или части рабочего дня.

Фьючерсная сделка — срочная сделка купли-продажи стандартного контракта по указанной в контракте цене с исполнением через определенный промежуток времени.

Х

Хеджирование — страхование цены товара от риска либо нежелательного для производителя падения, либо невыгодного для потребителя увеличения.

Химизация производства — процесс широкого применения химических продуктов и синтетических материалов, а также химических методов в производстве продуктов.

Хозяйственная стратегия — установленные цели развития и функционирования предприятия на определенный период времени, а также способы их достижения.

Холдинг — акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью управления, руководства ими и получения дивидендов.

Ц

Ценовая политика — механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков.

Ценовая эластичность спроса — показывает, на сколько изменится в процентом отношении величина спроса на товар при изменении цены на 1%.

Ч

Чистая текущая (приведенная) стоимость — разность между поступлением и расходом денежных средств за весь период предполагаемого функционирования предприятия с учетом фактора времени.

Э

Экологическая экспертиза — проводимая государством обязательная экспертиза предплановых, предпроектных и проектных материалов по объектам и мероприятиям, намечаемых к реализации на территории РФ, а также экологическое обоснование лицензий и сертификатов.

Экологический паспорт предприятия — комплексный документ, содержащий характеристику взаимоотношений предприятия с окружающей средой.

Экологические фонды — единая система государственных экологических фондов, объединяющая федеральный экологический фонд, внебюджетные республиканские, краевые, областные и местные фонды, обеспечивающая решение природоохранных задач.

Эколого-экономические нормативы — устанавливаемые соответствующими государственными органами предельно допустимые нормы воздействия на окружающую среду.

Эколого-экономические платежи — система платежей за использование природных ресурсов, выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, размещение отходов и другие виды вредного воздействия.

Экономическая прибыль — разность между валовой выручкой и всеми (явными и вмененными) издержками фирмы.

Экономическая эффективность производства — количественное соотношение результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Эластичность — степень реакции одной экономической величины на изменение другой.

Эластичность спроса по доходу — отношение изменения величины спроса на товар (в процентах) к изменению доходов потребителей (в процентах).

Эргономика — наука, занимающаяся изучением взаимной адаптации человека и машины.

Ю

Юридическое лицо — предприятие, выступающее в качестве субъекта гражданства, в том числе хозяйственных прав и обязанностей, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава или положения и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.

Я

Явные издержки фирмы — расходы фирмы на оплату используемых факторов производства (природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательской способности), не являющихся собственностью фирмы.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕСТОВОЙ СИСТЕМЫ

ТЕСТЫ ПО ТЕМЕ 1.1 «ПРЕДПРИЯТИЕ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»

1. *Какие требования необходимо выполнить, чтобы получить от реализации продукции запланированный прирост выручки?*
 - а) величина спроса должна резко превышать величину предложения;
 - б) величина спроса не должна резко превышать величину предложения;
 - в) ценовая эластичность должна быть равна единице;
 - г) ценовая эластичность должна быть больше единицы;
 - д) текущие издержки на производство единицы продукции должны расти;
 - е) текущие издержки на производство единицы продукции должны быть неизменными или сокращаться.
2. *К какому типу рынка: а) производственному; б) рынку средств производства; в) потребительскому; г) рабочей силы — относятся?*
 - а) сфера купли-продажи рабочей силы;
 - б) часть рынка, обслуживающая отрасли материального производства и личные потребности общества;
 - в) сфера товарного обращения, которая отражает экономические отношения между товаропроизводителем и потребителем;
 - г) рынок товарного обращения, где осуществляется купля-продажа товаров народного потребления.
3. *Какое определение раскрывает понятие «емкость рынка»?*
 - а) доля определенного товара на рынке;
 - б) выручка от реализации определенного товара, т.е. произведение цены на объем реализованного товара;
 - в) потенциальная выручка, т.е. произведение цены товара на предполагаемый объем реализации;
 - г) структура товара на рынке.
4. *Что необходимо для сегментации рынка?*
 - а) изучение всей совокупности требований покупателя;
 - б) наличие определенного объема товара на рынке;
 - в) изучение потребительских характеристик покупателя;
 - г) рост доли квалифицированных продавцов;
 - д) повышение качества товара.
5. *Что отражает понятие «спрос»?*
 - а) количество товара на рынке;
 - б) стоимость товара, представленного на рынке;
 - в) совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателя;
 - г) количество продавцов на рынке;
 - д) количество номенклатурных позиций товара на рынке.
6. *Что отражает понятие «величина спроса»?*
 - а) установленную или договорную цену определенного товара;
 - б) совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателя;
 - в) наличие определенного объема (количества) товара на рынке;
 - г) стоимость товара, представленного на рынке;
 - д) структуру товара, представленного на рынке.
7. *Что гласит «закон спроса»?*
 - а) по мере роста цен растет объем реализации;
 - б) по мере роста цен объем реализации снижается и, наоборот, по мере роста объема реализации цена падает;
 - в) по мере роста цен объем реализации остается неизменным;
 - г) по мере роста объема реализации увеличивается количество продавцов.

8. *Что отражает понятие «предложение»?*
- а) количественную оценку товара на рынке;
 - б) номенклатуру продукции, представленную на рынке;
 - в) стоимость товара для реализации;
 - г) структуру товара на рынке;
 - д) стоимость товара, реализуемого одним товаропроизводителем.
9. *Что гласит «закон предложения»?*
- а) по мере роста количества товара на рынке увеличивается доход товаропроизводителя;
 - б) по мере роста количества товара на рынке повышается цена;
 - в) по мере роста количества товара на рынке цена падает;
 - г) количественный рост товара на рынке обусловлен снижением его качества;
 - д) рост спроса прямо пропорционален росту количества товара на рынке.
10. *Что означает понятие «эластичность спроса»?*
- а) увеличение объема реализации;
 - б) рост выручки товаропроизводителя;
 - в) равновесие спроса и предложения;
 - г) расширение возможностей покупателя на рынке;
 - д) отсутствие конкуренции на определенный товар.
11. *Что является основой формирования номенклатурного плана производства?*
- а) рост потребности (спроса) на конкретную продукцию;
 - б) превышение уровня конкурентоспособности товара собственного производства над уровнем конкурентов;
 - в) обеспечение максимальной прибыли от реализации данного товара;
 - г) более высокая загрузка производственных мощностей;
 - д) минимизация текущих затрат.
12. *Что означает позиционирование товара на рынке?*
- а) расширение номенклатуры товара на рынке;
 - б) равновесие спроса и предложения;
 - в) обеспечение конкурентоспособности товара;
 - г) увеличение доли рынка товара определенного назначения;
 - д) обеспечение платежеспособности спроса.

ТЕСТЫ ПО ТЕМЕ 2.1 «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ»

1. *Основные производственные фонды переносят свою стоимость на:*
- а) реализованную продукцию;
 - б) валовую продукцию;
 - в) чистую продукцию;
 - г) условно-чистую продукцию?
2. *Среднегодовая стоимость основных производственных фондов отражает их стоимость:*
- а) на начало года;
 - б) на конец года;
 - в) на начало года, включая стоимость введенных в течение года фондов;
 - г) на начало года, включая среднегодовую стоимость введенных и ликвидированных основных производственных фондов в течение года;
 - д) на начало года и стоимость ликвидированных фондов?
3. *Какая стоимость используется при начислении амортизации?*
- а) первоначальная;
 - б) восстановительная;
 - в) остаточная;
 - г) ликвидационная.

4. *Какие виды износа основных производственных фондов официально учитываются в экономических процессах?*
- а) физический, моральный, социальный;
 - б) физический;
 - в) физический и моральный;
 - г) моральный;
 - д) физический и социальный;
 - е) моральный и социальный.
5. *Фондоотдача рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к:*
- а) среднегодовой стоимости основных производственных фондов;
 - б) первоначальной стоимости;
 - в) восстановительной;
 - г) остаточной?
6. *Коэффициент сменности определяется как отношение:*
- а) количества отработанных станко-смен за сутки к среднегодовой стоимости нормы оборудования;
 - б) количества смен, отработанных за сутки, к количеству установленного оборудования;
 - в) количества работающего оборудования в наибольшую смену к количеству наличного оборудования;
 - г) количества отработанных станко-смен за сутки к максимальному количеству работающего оборудования в одной из смен?
7. *Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение:*
- а) количества произведенной продукции к количеству установленного оборудования;
 - б) количества произведенной продукции к годовому эффективному фонду времени работы парка оборудования;
 - в) станкоемкости годовой программы к количеству оборудования;
 - г) трудоемкости годовой программы к количеству оборудования;
 - д) станкоемкости годовой программы к годовому эффективному фонду времени работы парка оборудования?
8. *Наличная фондоемкость продукции отражает стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на стоимость произведенной продукции, т.е.:*
- а) стоимость основных производственных фондов на конец года;
 - б) среднегодовую стоимость основных производственных фондов основного предприятия и смежников;
 - в) среднегодовую стоимость основных фондов основного предприятия;
 - г) балансовую стоимость основных фондов.
9. *Как влияет возраст оборудования на годовой фонд времени работы оборудования?*
- а) не влияет;
 - б) сокращается пропорционально возрастной характеристике;
 - в) для каждого возрастного интервала характерен определенный процент сокращения годового фонда времени.

ТЕСТЫ ПО ТЕМЕ 2.2 «ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ»

1. *Оборотные средства включают:*
- а) транспортные средства;
 - б) рабочие машины и оборудование;
 - в) инструмент;
 - г) оборотные фонды и фонды обращения;
 - д) оборотные фонды и готовую продукцию;
 - е) фонды обращения и производственные запасы?
2. *Какие стадии проходят оборотные средства?*
- а) денежную и товарную;
 - б) денежную и реализационную;

- в) товарную, производственную, денежную;
 - г) денежную, реализационную, товарную;
 - д) реализационную, денежную.
3. *Какой элемент производственных фондов не включается в состав нормируемых оборотных средств?*
- а) производственные запасы;
 - б) незавершенное производство;
 - в) измерительные приборы;
 - г) готовая продукция;
 - д) покупные полуфабрикаты.
4. *Какой элемент оборотных средств не нормируется?*
- а) производственные запасы;
 - б) незавершенное производство;
 - в) дебиторская задолженность;
 - г) расходы будущих периодов;
 - д) готовая продукция.
5. *Какие виды запасов не включаются в производственные запасы?*
- а) текущие запасы;
 - б) запасы неустановленного оборудования;
 - в) страховой запас;
 - г) транспортный запас;
 - д) технологический запас.
6. *Какой показатель не используется при оценке эффективности оборотных средств?*
- а) коэффициент сменности;
 - б) количество оборотов;
 - в) длительность одного оборота;
 - г) стоимость высвобождения оборотных средств.
7. *Какие показатели используются при оценке количества оборотов?*
- а) стоимость товарной продукции;
 - б) стоимость реализованной продукции;
 - в) себестоимость реализованной продукции;
 - г) стоимость оборотных фондов;
 - д) остаток оборотных фондов.
8. *Какие показатели используются при оценке длительности одного оборота?*
- а) количество рабочих дней в году;
 - б) количество календарных дней в году;
 - в) режим работы предприятия;
 - г) среднегодовая стоимость производственных фондов;
 - д) норматив оборотных средств.
9. *Коэффициент загрузки оборотных средств включает:*
- а) стоимость реализованной продукции;
 - б) себестоимость реализованной продукции;
 - в) стоимость оборотных фондов;
 - г) среднегодовую стоимость оборотных средств;
 - д) среднегодовую стоимость производственных фондов.
10. *Какой из факторов не влияет на снижение нормы производственных запасов?*
- а) снижение нормы расхода материала;
 - б) рост производительности труда;
 - в) использование отходов;
 - г) повышение качества материала;
 - д) замена дефицитного материала.

ТЕСТЫ ПО ТЕМЕ 2.3 «ТРУД НА ПРЕДПРИЯТИИ»

1. *Какой из факторов влияет на производительность труда?*
 - а) интенсивность труда;
 - б) время выпуска детали со станка;
 - в) затраты труда на производство единицы продукции;
 - г) рациональное использование трудовых ресурсов;
 - д) фонд времени рабочего.
2. *В каком из перечисленных случаев повышается производительность общественного труда?*
 - а) увеличение фонда времени работы парка основного технологического оборудования;
 - б) опережение темпов роста национального дохода по сравнению с темпами роста численности работающих;
 - в) изменение структуры рабочего времени;
 - г) рост средней производительности единицы оборудования;
 - д) сокращение целосменных простоев.
3. *Какой из показателей является стоимостным показателем производительности труда?*
 - а) количество произведенной продукции, приходящееся на одного вспомогательного рабочего;
 - б) затраты времени на производство единицы продукции;
 - в) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на единицу оборудования;
 - г) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на одного среднесписочного работника промышленно-производственного персонала;
 - д) стоимость материалов, приходящаяся на одного рабочего.
4. *Какой из показателей является трудовым показателем производительности труда?*
 - а) станкосменность;
 - б) трудоемкость;
 - в) материалоемкость;
 - г) фондоемкость;
 - д) энергоемкость.
5. *Какое из понятий характеризует выработку?*
 - а) количество продукции, произведенное в среднем на одном станке;
 - б) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на одного среднесписочного работника промышленно-производственного персонала (рабочего);
 - в) время на производство запланированного объема продукции;
 - г) номенклатура выпускаемой продукции;
 - д) стоимость основной продукции, приходящаяся на одного рабочего.
6. *Какие из перечисленных ниже потенциальных возможностей относятся к народнохозяйственным резервам?*
 - а) создание новых орудий и предметов труда;
 - б) специализация;
 - в) кооперирование;
 - г) рациональное размещение производства;
 - д) эффективное использование орудий труда;
 - е) снижение затрат труда на производство единицы продукции.
7. *Какие из нижеперечисленных потенциальных возможностей относятся к отраслевым резервам?*
 - а) создание новых орудий и предметов труда;
 - б) специализация;
 - в) кооперирование;
 - г) рациональное размещение производства;
 - д) эффективное использование орудий труда;
 - е) снижение затрат труда на производство единицы продукции.

8. *Какие из нижеперечисленных потенциальных возможностей относятся к внутрипроизводственным резервам?*
- создание новых орудий и предметов труда;
 - специализация;
 - кооперирование;
 - рациональное размещение производства;
 - эффективное использование орудий труда;
 - снижение затрат труда на производство единицы продукции.
9. *Какое из условий характеризует количественные резервы?*
- снижение трудоемкости изделия;
 - повышение доли квалифицированных рабочих;
 - увеличение количества изготовленных деталей (изделий) за единицу времени;
 - сокращение потерь рабочего времени;
 - увеличение парка оборудования.
10. *Какая из характеристик отражает общую численность высвобождения работающих?*
- прирост производительности труда;
 - сумма экономии за счет сокращения численности работающих, рассчитанная по всем факторам;
 - изменение структуры работающих;
 - снижение трудоемкости изделия;
 - рост коэффициента выполнения норм.

ТЕСТЫ ПО ТЕМЕ 4.2 «ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

1. *Какое условие не учитывается в расчете эффективности капитальных вложений?*
- изменение спроса и объема производства;
 - отклонение цен на ресурсы;
 - коэффициент ценовой эластичности;
 - изменение условно-постоянных расходов при увеличении объема производства;
 - сопоставимость объемов производства.
2. *Какой показатель не используется при расчете экономической эффективности?*
- экономия;
 - себестоимость;
 - прибыль;
 - заработная плата вспомогательных рабочих;
 - национальный доход.
3. *Какой показатель не используется при осуществлении капитальных вложений, направленных на снижение себестоимости?*
- себестоимость базового варианта;
 - себестоимость нового варианта;
 - базовый годовой объем производства;
 - новый годовой объем производства;
 - капитальные вложения.
4. *Какой показатель не используется при оценке абсолютной эффективности капитальных вложений?*
- единовременные затраты;
 - себестоимость;
 - прибыль;
 - фондоемкость;
 - годовой объем производства.
5. *Какой показатель не отражает эффективность капитальных вложений?*
- срок окупаемости;
 - коэффициент эффективности;
 - нарастающий итог прибыли;

- г) экономия;
 - д) приведенные затраты.
6. *Какая цель преследуется при оценке эффективности капитальных вложений с учетом фактора времени?*
- а) потери от замораживания капитальных вложений;
 - б) сумма возврата кредита;
 - в) наиболее эффективный вариант осуществления капитальных вложений;
 - г) увеличение производственных мощностей;
 - д) минимизация периода окупаемости.
7. *Какой показатель не включается в расчет эффективности повышения качества?*
- а) ликвидационная стоимость заменяемой техники;
 - б) годовой объем производства;
 - в) коэффициент роста производительности;
 - г) удельные капитальные вложения;
 - д) уровень рентабельности у потребителя.
8. *Какой показатель не используется при выборе наиболее выгодного варианта инвестиционного проекта?*
- а) чистый дисконтированный доход;
 - б) индекс доходности;
 - в) внутренняя норма доходности;
 - г) жизненный цикл проектируемого мероприятия;
 - д) срок окупаемости?
9. *Какие финансовые операции не проводятся при определении потоков денег?*
- а) краткосрочные кредиты;
 - б) долгосрочные кредиты;
 - в) погашение задолженности по кредитам;
 - г) выручка от реализации сверхнормативных запасов;
 - д) выплата дивидендов.
10. *Какой показатель не отражает финансовую устойчивость промышленного предприятия?*
- а) стоимость товарно-материальных запасов;
 - б) коэффициент финансовой устойчивости;
 - в) доход на долгосрочный кредит;
 - г) чистая прибыль;
 - д) объем реализации продукции.
11. *Какой показатель не учитывается при оценке ликвидности оборотных активов?*
- а) коэффициент абсолютной ликвидности;
 - б) коэффициент относительной ликвидности;
 - в) промежуточный коэффициент ликвидности;
 - г) коэффициент текущей ликвидности;
 - д) коэффициент маневренности.
12. *Какой показатель не используется при определении бюджетного эффекта?*
- а) доход;
 - б) суммарная задолженность;
 - в) оборотный капитал;
 - г) расходы;
 - д) чистая прибыль.
13. *Что не входит в состав расходов бюджета?*
- а) средства, не включенные для прямого бюджетного финансирования инвестиционного проекта;
 - б) кредиты банка;
 - в) прямые бюджетные ассигнования;
 - г) льготы по налогообложению;
 - д) выплаты пособий.

14. *Что не включается в состав доходов бюджета?*
- а) налог на добавленную стоимость;
 - б) таможенные пошлины и акцизы;
 - в) погашение кредитов по проекту;
 - г) чистый дисконтированный доход;
 - д) штрафы и санкции по проекту.
15. *Какие показатели не участвуют в оценке финансового состояния предприятия?*
- а) объем производства;
 - б) валовая и чистая прибыль;
 - в) долгосрочные займы;
 - г) длительность и скорость оборачиваемости оборотных средств;
 - д) обеспеченность капитальных вложений.
16. *Какой показатель не участвует в формировании потока денег от эксплуатационной деятельности?*
- а) выручка;
 - б) текущие издержки;
 - в) амортизация;
 - г) выплата дивидендов;
 - д) чистый доход.

ТЕСТЫ ПО ТЕМЕ 4.3 «ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ»

1. *Какая статья себестоимости не относится к косвенным расходам?*
- а) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
 - б) цеховые расходы;
 - в) общезаводские расходы;
 - г) расходы на освоение и подготовку производства;
 - д) непроизводственные расходы.
2. *Какая статья себестоимости не относится к условно-постоянным затратам?*
- а) цеховые расходы;
 - б) общезаводские расходы;
 - в) возвратные отходы;
 - г) потери от брака;
 - д) непроизводственные расходы.
3. *Какие затраты не относятся к прямым?*
- а) сырье и материалы;
 - б) возвратные отходы;
 - в) заработная плата основных производственных рабочих;
 - г) расходы по эксплуатации и содержанию оборудования;
 - е) износ инструмента.
4. *Какие элементы затрат не включаются в цеховые расходы?*
- а) заработная плата вспомогательных рабочих, ИТР, служащих, МОП;
 - б) стоимость всех видов энергии;
 - в) стоимость основных материалов;
 - г) амортизация;
 - д) ремонт.
5. *Какая статья себестоимости не включается в цеховую себестоимость?*
- а) стоимость сырья и основных материалов;
 - б) общезаводские расходы;
 - в) амортизация;
 - г) цеховые расходы;
 - д) энергия всех видов.
6. *Какова цель группировки затрат по экономическим элементам?*
- а) определение себестоимости продукции на запланированный объем производства;
 - б) определение стоимости живого и прошлого труда на единицу продукции;

- в) определение объема поставок материалов;
 - г) определение производственных запасов;
 - д) формирование базы ценообразования.
7. *Какова цель группировки по калькуляционным статьям?*
- а) определение потребности в текущих затратах;
 - б) определение себестоимости единицы изделия;
 - в) определение структуры себестоимости произведенной продукции;
 - г) определение долевого участия в расходах на производство единиц продукции;
 - д) разработка плана снижения себестоимости.
8. *Какой показатель себестоимости отражает реальную прибыль или участвует в ее образовании?*
- а) себестоимость товарной продукции;
 - б) себестоимость валовой продукции;
 - в) себестоимость реализованной продукции;
 - г) себестоимость незавершенного производства;
 - д) себестоимость сравнимой продукции.
9. *Какой фактор и источник не относятся к внутрипроизводственным резервам снижения себестоимости?*
- а) снижение материальных затрат;
 - б) рост производительности труда;
 - в) экономия на амортизационных отношениях;
 - г) увеличение доли кооперативных поставок;
 - д) сокращение безвозвратных отходов.
10. *Какой показатель не используется при определении экономии по материальным ресурсам?*
- а) норма расхода материальных ресурсов;
 - б) цена материала;
 - в) безвозвратные отходы;
 - г) коэффициент использования материальных ресурсов;
 - д) размер заготовки.
11. *Какой показатель не участвует в расчете экономии по заработной плате?*
- а) трудоемкость изделия плановая;
 - б) среднечасовая тарифная ставка;
 - в) трудоемкость изделия фактическая;
 - г) отчисления на социальное страхование;
 - д) объем производства.
12. *Какие показатели участвуют в оценке экономии на амортизационных отчислениях?*
- а) балансовая стоимость оборудования;
 - б) норма амортизации;
 - в) срок службы оборудования;
 - г) изменение объема производства;
 - д) годовой фонд времени работы оборудования.
13. *Какой технико-экономический фактор не относится к факторам повышения технического уровня производства?*
- а) совершенствование средств труда;
 - б) совершенствование организации производства;
 - в) улучшение использования технических параметров оборудования;
 - г) внедрение более прогрессивного оборудования;
 - д) внедрение прогрессивной технологии.
14. *Какой технико-экономический фактор не относится к факторам совершенствования организации производства?*
- а) специализация производства;
 - б) улучшение организации труда;
 - в) механизация и автоматизация производственных процессов;
 - г) улучшение материально-технического снабжения;
 - д) сокращение сверхплановых простоев оборудования.

15. *Что не позволяет оценить прогрессивные нормы расхода материальных ресурсов?*
- а) уровень использования материальных ресурсов;
 - б) реальную потребность в материальных ресурсах;
 - в) потребность в производственных запасах;
 - г) страховой запас;
 - д) текущий запас.
16. *Какое производство относится к трудоемкому, если в структуре себестоимости наибольший удельный вес приходится на:*
- а) амортизацию;
 - б) основные материалы;
 - в) заработную плату;
 - г) энергию всех видов;
 - д) транспортные расходы?
17. *Какой показатель используется для начисления налога на прибыль?*
- а) балансовая или валовая прибыль;
 - б) прибыль от реализации;
 - в) чистая прибыль;
 - г) льготы;
 - д) прибыль от реализации имущества.
18. *Какие льготы не используются промышленным предприятием?*
- а) льготы по финансированию развития собственного производства;
 - б) содержание на балансе предприятия непроизводственных фондов;
 - в) льготы на стоимость списанного имущества;
 - г) взносы на благотворительные цели;
 - д) льготы на капитальные вложения, предусмотренные на экологию.
19. *Какой показатель не участвует в определении абсолютной величины НДС?*
- а) стоимость реализованной продукции;
 - б) стоимость материальных затрат;
 - в) условно-переменные затраты;
 - г) ставка налога для продажи по свободным ценам;
 - д) ставка налога для продажи по регулируемым ценам.
20. *Какая функция не относится к финансовой?*
- а) обеспечение денежными ресурсами;
 - б) распределение денежных доходов;
 - в) формирование текущих издержек;
 - г) контроль;
 - д) стимулирование.
21. *Какая статья дохода не включается в финансовый план?*
- а) доходы, составляющие денежные накопления предприятия;
 - б) доходы, являющиеся результатом внутреннего перераспределения средств;
 - в) доходы по акцизам;
 - г) поступление средств из внешних источников.
22. *Какие расходы и отчисления средств не включаются в финансовый план?*
- а) затраты на расширение производства;
 - б) затраты на совершенствование технологии;
 - в) расходы на культурно-бытовое обслуживание;
 - г) кредиторская задолженность;
 - д) амортизационные отчисления.
23. *Какой из источников не используется при формировании прироста собственных оборотных средств?*
- а) внутрипроизводственные источники;
 - б) прибыль;
 - в) устойчивые пассивы;

- г) бюджетное финансирование;
 - д) кредит.
24. Какой из источников не используется для финансирования капитальных вложений на формирование основных производственных фондов?
- а) кредит;
 - б) прибыль;
 - в) бюджетные ассигнования;
 - г) амортизационный фонд.
25. Какой из источников не используется при выплате кредита?
- а) прибыль;
 - б) фонд социального развития;
 - в) амортизационные отчисления;
 - г) выручка от реализации имущества;
 - д) выручка от реализации сверхнормативных запасов.

ТЕСТЫ ПО ТЕМЕ 4.4 «АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ»

1. Какой из показателей хозяйственной деятельности промышленного предприятия не участвует в оценке эффективности производства?
 - а) цена реализованной продукции;
 - б) себестоимость единицы продукции;
 - в) постоянные издержки производства;
 - г) объем производства;
 - д) номенклатура реализованной продукции.
2. Какие затраты не относятся к текущим?
 - а) заработная плата;
 - б) затраты на энергию;
 - в) затраты на материалы;
 - г) затраты на оплату текущего запаса;
 - д) амортизационные отчисления.
3. Какой показатель характеризует прибыль?
 - а) выручка от реализации продукции;
 - б) часть стоимости (цена) прибавочного продукта, созданного трудом работников материального производства;
 - в) стоимость товарной продукции, уменьшенная на величину плановых отчислений в бюджет;
 - г) стоимость товарной продукции, уменьшенная на стоимость остатков на конец года;
 - д) стоимость единицы продукции, уменьшенная на затраты по заработной плате и цеховые расходы.
4. Какой экономический показатель не участвует в оценке прибыли товарной продукции?
 - а) цена единицы товарной продукции;
 - б) себестоимость единицы товарной продукции;
 - в) прибыль от реализации продукции подсобных хозяйств;
 - г) объем производства;
 - д) номенклатура продукции.
5. Какой из экономических показателей не участвует при определении балансовой прибыли?
 - а) цена единицы продукции;
 - б) себестоимость единицы продукции;
 - в) объем производства кооперированных поставок;
 - г) выручка от реализации сверхнормативных запасов оборотных средств;
 - д) прибыль, не связанная непосредственно с основной производственной деятельностью промышленного предприятия.
6. Какой из фондов не формируется за счет прибыли?
 - а) страховой запас или резервный фонд;
 - б) фонд развития производства;

- в) фонд повышения профессионального мастерства;
 - г) фонд специального развития производства;
 - д) фонд материального поощрения.
7. *Какое из направлений не способствует росту прибыли?*
- а) увеличение объема производства;
 - б) сокращение условно-постоянных расходов на единицу продукции;
 - в) внедрение более прогрессивного оборудования;
 - г) сокращение доли продукции повышенного спроса;
 - д) снижение материальных затрат на единицу продукции.
8. *Какая характеристика означает допустимый риск?*
- а) возможность возникновения потерь;
 - б) потери, не превышающие запланированную прибыль;
 - в) потери, превышающие плановую прибыль;
 - г) потери, покрывающие плановую прибыль и часть реализованной стоимости имущества;
 - д) потери, не достигшие границы банкротства, но превысившие плановую прибыль.
9. *Какой показатель не участвует в оценке уровня рентабельности?*
- а) прибыль;
 - б) норматив отчислений в бюджет;
 - в) затраты живого труда;
 - г) стоимость основных производственных фондов;
 - д) стоимость оборотных средств.
10. *Какой из показателей отличает балансовую рентабельность от чистой?*
- а) среднегодовая стоимость основных фондов;
 - б) среднегодовая стоимость оборотных средств;
 - в) норматив отчислений в бюджет;
 - г) цена;
 - д) себестоимость.
11. *Какой показатель не используется при оценке уровня балансовой рентабельности?*
- а) среднегодовая стоимость производственных фондов;
 - б) стоимость реализованной продукции;
 - в) себестоимость реализованной продукции;
 - г) выручка от реализации имущества;
 - д) выручка от подсобных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.
12. *Какое мероприятие не обеспечивает рост уровня рентабельности?*
- а) снижение материалоемкости продукции;
 - б) снижение фондоотдачи;
 - в) снижение фондоемкости;
 - г) увеличение объема производства;
 - д) сокращение сверхнормативных запасов оборотных средств.
13. *Как должны изменяться темпы роста экономических показателей, чтобы уровень рентабельности повышался?*
- а) все показатели должны расти пропорционально;
 - б) показатели числителя должны опережать темпы роста показателей знаменателя;
 - в) темпы роста оборотных средств должны опережать темпы роста основных фондов;
 - г) темпы роста оборотных средств должны опережать темпы роста себестоимости;
 - д) темпы роста цены должны опережать темпы роста основных фондов.
14. *Какое из условий не способствует росту уровня рентабельности?*
- а) увеличение выработки;
 - б) опережение темпов роста заработной платы основных производственных рабочих по сравнению с ростом производительности труда;
 - в) списание излишнего оборудования;
 - г) высвобождение оборотных средств;
 - д) сокращение трудоемкости.

15. Какой из показателей, характеризующих уровень использования оборудования, влияет на снижение уровня рентабельности?
- а) сокращение среднегодовой стоимости парка основного технологического оборудования;
 - б) сокращение длительности времени ремонта;
 - в) увеличение среднего возраста оборудования;
 - г) повышение доли производительности оборудования;
 - д) сокращение внутрисменных потерь рабочего времени.
16. При каких соотношениях темпов роста основных производственных фондов и других экономических показателей производства обеспечивается рост уровня рентабельности?
- а) темпы роста основных производственных фондов опережают темпы роста себестоимости продукции;
 - б) темпы роста объема производства опережают темпы роста основных производственных фондов;
 - в) темпы роста основных производственных фондов отстают от темпов роста производственных запасов;
 - г) темпы роста основных производственных фондов опережают темпы роста номенклатуры выпускаемой продукции;
 - д) темпы роста основных производственных фондов опережают темпы роста производительности труда.
17. Минимизация какого показателя ведет к росту уровня рентабельности?
- а) минимизация выручки;
 - б) минимизация цены;
 - в) минимизация прибыли;
 - г) минимизация себестоимости;
 - д) минимизация объема производства.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНАМ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)» И «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Курсовая работа является заключительным этапом изучения студентами курсов «Экономика предприятия», «Экономика организаций (предприятий)».

В процессе ее написания преследуются следующие цели:

- углубить полученные знания в области отдельных проблем экономической теории и практики;
- убедить студента во взаимосвязи и взаимозависимости экономических категорий и параметров, характеризующих экономику предприятия;
- подготовить студента к самостоятельной практической работе, к самостоятельным управленческим решениям.

Руководствуясь этими целями, студенту предлагается выполнить работу в форме разработки бизнес-плана. Выбор вида бизнеса — бизнес-линии (продукции) или бизнес предприятия (нового или действующего) студент определяет самостоятельно. Исходя из специфики изучаемых дисциплин, бизнес-план должен быть разработан студентом применительно только к производственной сфере деятельности. Это означает, что видом бизнеса может быть только производство конкретных видов продукции.

Работа должна быть выполнена в соответствии с требованиями к ее написанию, принятыми в университете.

По структуре работа должна состоять из двух разделов:

а) теоретические основы бизнес-планирования. Этот раздел должен осветить такие моменты, как ценность бизнес-планирования, функции бизнес-плана, этапы его разработки, особенности бизнес-планирования в России и структура бизнес-плана;

б) разработка бизнес-плана в рамках выбранного вида бизнеса. Раздел должен включать:

- основную часть бизнес-плана с группировкой материала по разделам, содержащую выводные таблицы с пояснениями;
- вспомогательные документы (детальные расчеты), способствующие обоснованию основной части бизнес-плана и представленные в приложении.

2. МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. Описание проекта (резюме)

Описание проекта (резюме) может включать следующую информацию:

- цель и задачи бизнес-плана;
- описание предприятия, его специализацию и предысторию развития предприятия;
- краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими способностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал;
- преимущества продукции (услуг) предприятия на рынке и в отрасли;
- ресурсы предприятия, его текущее финансовое состояние;
- долгосрочную и краткосрочную стратегии предприятия, возможности роста производства и доходов, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
- описание ситуации на рынке и в отрасли применительно к исследуемому производству;
- потребности в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, порядок возврата заемных средств;
- какие риски могут ожидать предприятие и каков их уровень;
- экономическое обоснование и эффективность проекта.

Таким образом, резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана. Его объем не должен превышать трех страниц машинописного текста. Пишется резюме в последнюю очередь, при этом текст обычно составляется из ключевых фраз других разделов бизнес-плана.

Задача резюме — в сжатой форме представить основные идеи бизнес-плана, а также при необходимости привлечь внимание и заинтересовать потенциального партнера, инвестора или кредитора.

2. Общая характеристика предприятия, отрасли, продукции

Характеристика предприятия включает следующие сведения:

- полное и сокращенное наименование предприятия, дату и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический адрес предприятия, банковские реквизиты;
- инициатора проекта;
- организационно-правовую форму предприятия;
- размер уставного капитала;
- учредителей предприятия с указанием их доли в уставном капитале;
- характеристики менеджеров высшего звена управления — директора предприятия, главного бухгалтера (Ф.И.О., возраст, образование, квалификация, предыдущие три должности и место работы, срок работы в каждой должности, опыт работы в коммерческих структурах, в том числе в высшем и среднем звене управления);
- основной вид деятельности предприятия;
- формулировку миссии предприятия;
- оценку сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия.

Оценку и анализ сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия можно оформить в виде таблицы (табл.1).

Таблица 1

Анализ сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия

Факторы, характеризующие предприятие	Преимущества	Недостатки	Оценка
1. Менеджмент предприятия Предпринимательская культура и философия Цели и формулируемые стратегии Система мотивации сотрудников			
2. Производство Оборудование Гибкость производственных линий Качество производственного планирования и управления			
3. Научные исследования и разработки Интенсивность и результаты Ноу-хау Использование новых информационных технологий			
4. Маркетинг Организация сбыта Расположение сбытовых филиалов Фаза «жизненного цикла» у важнейших продуктов			
5. Кадры Возрастная структура Уровень образования Квалификация и мотивация труда персонала			
6. Финансы Доля собственного капитала (капитал и резервы) Уровень финансового состояния Возможности получения кредита			

Далее описывается продукт вашего предприятия с позиций потребителя, производится его комплексная оценка, обосновывается необходимость совершенствования продукта.

О продукте (товаре) приводятся следующие сведения: область применения; какую потребность удовлетворяет; второстепенные области применения; показатели качества (долговечность, надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта, процент брака и др.); внешнее оформление и упаковка; патентная защищенность; описание преимуществ планируемого к производству продукта; сильные и слабые стороны товара (табл.2); сравнение с другими товарами; основные направления совершенствования продукции.

Сильные и слабые стороны товара

Постановка вопроса при изучении сильных и слабых сторон товара	Сильные стороны продукции	Слабые стороны продукции
Можете ли вы определить тот сегмент рынка, на который ориентирована ваша продукция?		
Изучены ли вами запросы ваших клиентов?		
Какие преимущества предоставляет ваша продукция (услуги) клиентам?		
Можете ли вы эффективно довести свою продукцию (услуги) до тех потребителей, на которых она ориентирована?		
Может ли ваша продукция (услуги) успешно конкурировать с продукцией (услугами) других производителей в отношении: <ul style="list-style-type: none"> – качества, надежности, эксплуатационных и других товарных характеристик; – цены; – стимулирования спроса; – места распространения? 		
Понимаете ли вы, на какой стадии «жизненного цикла» находится ваша продукция (услуги)?		
Есть ли у вас идеи относительно новых видов продукции?		
Обладаете ли вы сбалансированным ассортиментом продукции (услуг) с точки зрения ее существенного разнообразия и степеней морального старения?		
Проводите ли вы регулярную модификацию вашей продукции в соответствии с запросами клиентов?		
Проводите ли вы политику создания новой продукции?		
Возможно ли копирование вашей продукции (услуг) конкурентами?		
Имеют ли ваши производственные идеи адекватную защиту торговой и фабричной маркой, патентами?		
Отслеживаете ли вы жалобы покупателей?		
Уменьшается ли количество жалоб и нареканий со стороны покупателей?		

3. Анализ рынка и основных конкурентов

В этом разделе бизнес-плана следует уделить внимание следующим вопросам: определению размеров (емкости) рынка; степени насыщенности рынка; тенденциям изменения емкости и насыщенности рынка на ближайшую перспективу; выявлению наиболее перспективных рынков сбыта и причин их предпочтения (табл.3); оценке основных конкурентов (табл.4).

Таблица 3

Оценка рынков сбыта

Показатели	Блилежащий город или населенный пункт	Населенные пункты в радиусе 100 км	Рынки, удаленные за 100 км
1. Уровень спроса			
2. Степень удовлетворения спроса			
3. Уровень конкуренции			
4. Доля потребителей, готовых купить продукцию			

Таблица 4

Анализ и оценка конкурентов

Характеристика конкурентов	Основные конкуренты	
	Первый	Второй
1. Объем продаж, натуральные показатели		
2. Занимаемая доля рынка, %		
3. Уровень цены		
4. Финансовое положение (рентабельность)		
5. Уровень технологии		
6. Качество продукции		
7. Расходы на рекламу		
8. Привлекательность внешнего вида		
9. Время деятельности предприятия, лет		

4. Планирование производства

В этом разделе бизнес-плана определяется производственная программа предприятия, дается подробное описание производственного процесса с указанием узких с технологической и организационной точек зрения мест и путей их преодоления. Важным аспектом этого раздела является точное определение себестоимости производимого продукта.

В описании технологического процесса указываются:

- требуемые производственные мощности;
- потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования;
- потребность в сырье, материалах, контроль качества и дисциплина поставок;
- требования к источникам энергии и их доступность;
- подготовка производства;
- контроль качества продукции.

В требованиях к квалификации и наличию необходимого персонала дается характеристика:

- производственного персонала;
- инженерно-технического персонала;
- административного персонала;
- условий труда;
- формы оплаты и стимулирования труда.

Таким образом, структура этого раздела бизнес-плана следующая:

1. Производственная программа предприятия (табл.5).
2. Схема технологического процесса.
3. Потребность в основных фондах (табл. 6, 7, 8, 9).
4. План производства (табл. 10, 11).
5. Потребность в персонале и зарплате (табл. 12, 13).
6. Калькуляция себестоимости (табл. 14).

Таблица 5

Производственная программа предприятия

Показатели	2002 г.		2003 г.		2004 г.	
	Коэффициент роста объемов выпуска продукции	Объем выпуска продукции с учетом коэффициента роста в натуральных единицах	Коэффициент роста объемов выпуска продукции	Объем выпуска продукции с учетом коэффициента роста в натуральных единицах	Коэффициент роста объемов выпуска продукции	Объем выпуска продукции с учетом коэффициента роста в натуральных единицах
Продукция 1						
Объем выпуска, всего						
В том числе: доля реализации продукции 1 в соответствии с договорами купли-продажи						
Продукция 2						
Объем выпуска, всего						
В том числе: доля реализации продукции 2 в соответствии с договорами купли-продажи						
Итого						

Таблица 6

Потребность в основных фондах (руб.)

Основные фонды	2002 г.	2003 г.		2004 г.	
	Действующие	Общая потребность	Прирост основных фондов	Общая потребность	Прирост основных фондов
Здания, сооружения производственного назначения					
Рабочие машины и оборудование					
Транспортные средства					
Прочие					
Итого					

Примечание. Табл.6 заполняется на основании результатов расчетов во вспомогательных таблицах 7, 8, 9, являющихся приложением к бизнес-плану.

Таблица 7

Расчет необходимой массы исходного сырья

Наименование продукции	Годы	Количество, шт.	Вес единицы изделия, кг	Всего	
				Чистый вес, кг	Масса необходимого сырья, кг
1	2	3	4	5 (гр.3-гр.4)	6 (гр.5-1,4)

Таблица 8

Расчет общей потребности оборудования по годам

№ п/п	Наименование оборудования	Необходимая масса исходного сырья (М)			Технологический коэффициент (K _т)	Годовой фонд эффективного рабочего времени (ГФРВ)	Производительность, кг/ч (П _т)	Количество единиц оборудования (К)		
		2002	2003	2004				в 2002 г. (гр.3тр.6: гр.7:гр.8)	в 2003 г. (гр.4тр.6: гр.7:гр.8)	в 2004 г. (гр.5тр.6: гр.7:гр.8)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Таблица 9

Стоимость основных производственных фондов

№ п/п	Виды и наименование основных производственных фондов	Предприятие-производитель	2002 г.			2003 г.			2004 г.		
			Количество, шт.	Цена, руб.	Всего, руб.	Количество, шт.	Цена, руб.	Всего, руб.	Количество, шт.	Цена, руб.	Всего, руб.

Таблица 10

Планирование потребности в оборотных средствах

Виды и наименование ресурсов	2002 г.				2003 г.				2004 г.			
	Количество натуральных единиц	Цена единицы ресурса, руб.	Стоимость (Q), руб.	Стоимость переходящего запаса (Т), руб.	Количество натуральных единиц	Цена единицы ресурса, руб.	Стоимость (Q), руб.	Стоимость переходящего запаса (Т), руб.	Количество натуральных единиц	Цена единицы ресурса, руб.	Стоимость (Q), руб.	Стоимость переходящего запаса (Т), руб.
Сырье и материалы												
Топливо												
Электроэнергия												
Тара												
Запасные части												
Незавершенное производство												
Готовая продукция на складе												
Прочие												
Итого												

Примечание. Табл.10 заполняется на основании результатов расчетов вспомогательной табл.11, являющейся приложением к бизнес-плану, и дополнительных расчетов.

Таблица 11

Стоимость сырья и вспомогательных материалов

№ п/п	Виды и наименование сырья и вспомогательных материалов	2002			2003				
		Количество, кг	Цена, руб.	Стоимость, руб. (гр.3 x гр.4)	Коэффициент роста объема выпуска продукции	Количество с учетом коэффициента роста объема (гр.3 x гр.6)	Индекс цен на сырье, материалы, топливо и энергию	Цена с учетом индекса цен на сырье, материалы, топливо и энергию, руб. (гр.10:гр.8)	Стоимость, руб. (гр.5 x гр.6 x гр.8)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Размер переходящего запаса (норматив оборотных средств) зависит от величины потребности в различных видах материалов, сезонности их поставок и определяется по формуле:

$$T = Q M / Д,$$

где Q — стоимость сырья, материалов, руб.;

M — норма переходящего запаса, дней;

Д — число дней планируемого периода.

Норматив оборотных средств на топливо и энергию исчисляется так же, как на сырье и материалы, при условии, что это не газообразное топливо и не электроэнергия.

Норматив оборотных средств по таре определяется так же, как по сырью и материалам, при условии, что тара является покупной.

Норматив по запасным частям устанавливается исходя из сроков их поставки и времени, необходимого для ремонта. Как правило, норматив устанавливается в процентах от балансовой стоимости основных фондов.

Норматив оборотных средств по незавершенному производству (H_n) определяется стоимостью начатых, но не законченных производством изделий, находящихся на различных стадиях производственного процесса по формуле:

$$H_n = P T K,$$

где P — однодневные затраты на производство продукции, руб.;

T — длительность производственного цикла, дней;

K — коэффициент нарастания затрат.

Коэффициент нарастания затрат (K) определяется по формуле:

$$K = \frac{A + 0,5B}{A + B},$$

где A — затраты, производимые одновременно в начале производственного цикла, руб.;

B — остальные затраты, входящие в себестоимость продукции, руб.

K единовременным затратам (A) относятся затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты. Остальные затраты (B) считаются нарастающими. К ним относятся амортизационные отчисления, затраты на топливо, оплату труда и другие составляющие себестоимости продукции.

Норматив оборотных средств на готовую продукцию (H_r) определяется по формуле:

$$H_r = P \times Д,$$

где P — однодневный выпуск товарной продукции по себестоимости;

Д — норма запаса в днях, складывающаяся из времени комплектования и накопления продукции до необходимых размеров, времени ее хранения на складе и упаковки и времени со дня выписки счетов и платежных документов до дня зачисления сумм на счет предприятия.

Норматив по расходам будущих периодов (H_b) рассчитывается по формуле:

$$H_b = P_o + P_{II} - P_c,$$

где P_o — сумма расходов будущего периода на начало планируемого периода, руб.;

P_{II} — расходы, производимые в плановом периоде по смете, руб.;

P_c — расходы, включаемые в себестоимость продукции планируемого периода, руб.

Общая потребность в оборотных средствах — совокупный норматив оборотных средств определяется суммированием частных нормативов по их элементам. Разница между нормативами по годам составляет прирост оборотных средств, который учитывается в финансовом разделе бизнес-плана.

Отдельные статьи себестоимости заполняются на основе результатов расчетов, полученных в предыдущих таблицах.

Стоимость воды на технологические цели и прием сточных вод определяется исходя из общей потребности воды на технологические цели в куб. м и расценки за 1 куб. м, установленный местными органами власти.

Потребность в персонале и заработной плате

Наименование категорий работников	2002 г.				2003 г.		2004 г.	
	Потребность, чел.	Средне-годовая зарплата, руб.	Затраты на зарплату, руб.	Начисления на зарплату, руб.	Затраты на зарплату, руб.	Начисления на зарплату, руб.	Затраты на зарплату, руб.	Начисления на зарплату, руб.
Рабочие основного производства								
Рабочие вспомогательного производства								
Специалисты и служащие								
Итого								

Примечание. Табл.12 заполняется на основании результатов расчетов вспомогательной табл.13, которая является приложением к бизнес-плану.

Таблица 13

Планируемая численность персонала и уровень затрат на заработную плату

Категории работников и занимаемая должность	Число работников, чел.	Тарифная ставка, руб.	Фонд рабочего времени, ч	Затраты на заработную плату по годам, руб.		
				2002 г.	2003 г.	2004 г.

Налог на приобретение транспортных средств ($H_{\text{ПТ}}$) определяется по формуле:

$$H_{\text{ПТ}} = \frac{(C_{\text{T}} - \text{НДС}) C_{\text{Н}}}{100\%},$$

где C_{T} — стоимость транспортного средства, руб.;

$C_{\text{Н}}$ — ставка налога на приобретение транспортных средств, %;

НДС — налог на добавленную стоимость, который определяется по формуле:

$$\frac{C_{\text{T}} \times 16,67\%}{100\%}.$$

Сумма амортизационных отчислений (АО) определяется по формуле:

$$\text{АО} = C_{\text{о.ф}} \text{Н} / 100\%,$$

где $C_{\text{о.ф}}$ — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;

Н — норма амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, % к их балансовой стоимости.

Расходы на рекламу определяются в зависимости от установленных расценок на нее в средствах массовой информации.

Налоги в дорожные фонды складываются из налога на пользователей автодорог, налога на приобретение транспортных средств, налога с владельцев автотранспортных средств.

Налог на пользователей автодорог определяется в размере 0,4% от выручки. (Если новое предприятие, то выручка определяется исходя из запланированного объема производства и цены основного конкурента.)

Налог с владельцев автотранспортных средств определяется исходя из мощности мотора и ставки налога за единицу мощности, устанавливаемой местными органами власти.

Сумма арендной платы (АП) за здания, сооружения и нежилые помещения в жилых домах, находящихся в муниципальной собственности, определяется по формуле:

$$\text{АП} = S \times A_{\text{с}},$$

где S — размер арендуемой площади, кв. м;

$A_{\text{с}}$ — ставка арендной платы за 1 кв. м, руб., которая определяется по формуле:

$$A_{\text{с}} = C_{\text{д}} \times (K_1 + K_2 + K_3 - 2) K_4 K_5 K_6 K_7,$$

где $C_{\text{д}}$ — ставка на арендуемое производственное помещение или офис, руб./кв. м;

K_1 — коэффициент технического благоустройства;

K_2 — коэффициент территориально-экономической зоны;

Калькуляция себестоимости (руб.)

Показатели	2002 г. при объеме производства ____ шт.		2003 г. при объеме производства ____ шт.		2004 г. при объеме производства ____ шт.	
	На единицу продукции (отпускная цена)	Всего	На единицу продукции (отпускная цена)	Всего	На единицу продукции (отпускная цена)	Всего
1. Объем продаж, выручка от реализации (без НДС) — всего						
2. Себестоимость						
2.1. Сырье и материалы (табл.10)						
2.2. Вода на технологические цели						
2.3. Топливо на технологические цели (табл.10)						
2.4. Электроэнергия на технологические цели (табл.10)						
2.5. Затраты на оплату труда (табл.12)						
2.6. Начисления на заработную плату (табл.12)						
2.7. Амортизация (износ основных производственных фондов) (расчет, табл.6)						
2.8. Расходы на рекламу						
2.9. Налоги в дорожные фонды						
2.10. Арендная плата						
2.11. Затраты на запасные части (табл.10)						
2.12. Плата за воду						
2.13. Прочие затраты						
Полная себестоимость (итого по разделу 2)						
3. Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности						
3.1. Налог на имущество						
3.2. Налог на рекламу						
3.3. Целевые сборы на содержание правоохранительных органов, благоустройство, нужды образования и другие цели						
3.4. Сбор на нужды образовательных учреждений						
Итого по разделу 3						
4. Балансовая прибыль (разд.1 – итог разд.2 – итог разд.3)						
5. Налог на прибыль						
6. Чистая прибыль (разд.4 – разд.5)						

K_3 — коэффициент физического состояния здания, зависящий от срока эксплуатации;

K_4 — коэффициент увеличения минимальной оплаты труда;

K_5, K_6, K_7 — понижающие коэффициенты.

Плата за воду определяется исходя из необходимого объема воды на технологические цели в куб. м и тарифной ставки платы за воду, руб./куб. м, установленной местными органами власти.

К прочим затратам относятся затраты на отопление производственного помещения, на освещение помещения, на топливо для автомобиля, обязательные страховые платежи за имущество предприятия.

Затраты на отопление и освещение помещений определяются умножением плановой потребности в тепловой и электрической энергии на соответствующие установленные тарифы (руб./Гкал, руб./кВт).

Затраты на топливо для автомобиля (Z_T) определяются по формуле:

$$Z_T = L_c \times D_9 \times N_p \times Ц,$$

где L_c — среднесуточный пробег автомобиля, км;

D_9 — количество дней эксплуатации, дней;

N_p — норма расхода топлива на 1 км пробега, л/км;

$Ц$ — цена топлива за 1 л, руб./л.

Размер страховых платежей устанавливается исходя из среднегодовой стоимости имущества и страховой ставки (ставка устанавливается в процентах от среднегодовой стоимости имущества).

Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности, включают налог на имущество, налог на рекламу, целевые сборы на содержание правоохранительных органов, благоустройство, нужды образования и другие цели, сбор на нужды образовательных учреждений.

Налог на имущество предприятия определяется исходя из среднегодовой стоимости имущества предприятия и ставки налога на имущество в процентах к среднегодовой стоимости имущества.

Налог на рекламу исчисляется умножением стоимости рекламных услуг на ставку налога в процентах к стоимости рекламных услуг.

Целевые (местные) сборы Π_c определяются по формуле:

$$\Pi_c = \frac{\Pi_c \times \text{ММОТ} \times 12 \times C_n}{100\%},$$

где Π_c — среднесписочная численность работников, чел.;

ММОТ — минимальная месячная оплата труда, руб.;

12 — количество месяцев в году;

C_n — ставка налога, устанавливаемая местными органами государственной власти, %.

Налог на нужды образовательных учреждений определяется исходя из фонда оплаты труда, ставки налога в процентах к фонду оплаты труда.

Налог на прибыль исчисляется умножением суммы налогооблагаемой (балансовой) прибыли на ставку налога на прибыль.

В конце раздела можно представить график динамики цены продукции (без НДС), себестоимости единицы продукции и объема производства продукции в натуральном выражении.

5. План маркетинговой деятельности

В этом разделе бизнес-плана описывается стратегия маркетинга, заключающаяся в приведении возможностей предприятия в соответствие с ситуацией на рынке.

В стратегии проникновения на рынок предприятие описывает последовательность своих действий по: проникновению на новый рынок, введению нового товара на старый рынок, проникновению с товаром рыночной новизны на новые сегменты рынка.

План маркетинга предусматривает следующие разделы:

1. Выбор системы распространения товаров.
2. Анализ ценовой политики (табл.15) и методы ценообразования.
3. Реклама.
4. Методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса (табл.16).

Таблица 15

Анализ ценовой политики

Постановка вопроса при исследовании объекта или метод его анализа	Характеристика и оценка фактического состояния дел	Прогноз положения дел, его оценка и действия по его улучшению
1. Насколько цены отражают издержки вашего предприятия, конкурентоспособность товара, спрос на него?		
2. Какова вероятная реакция покупателей на повышение (понижение) цены?		
3. Как оценивают покупатели уровень цен на товары вашего предприятия?		
4. Как относятся покупатели к установленным вами ценам?		
5. Используется ли предприятием (фирмой) политика стимулирующих цен?		
6. Используется ли предприятием политика стандартных цен?		
7. Как действует предприятие, когда конкуренты изменяют цены?		
8. Известны ли цены на товары вашего предприятия потенциальным покупателям?		

Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта

Постановка вопроса при исследовании объекта или метод его анализа	Характеристика и оценка фактического состояния дел	Прогноз положения дел, его оценка и действия по его улучшению
1. Есть ли программа ФОССТИС?		
2. Каковы результаты ее реализации?		
3. Какие приемы ФОССТИС используются?		
4. Какова эффективность каждого приема?		
5. Используете ли вы рассрочку и другие виды кредита в качестве стимулятора сбыта?		
6. Известны ли потенциальным покупателям условия рассрочки и иных видов кредита? Если нет — что нужно сделать, чтобы были известны?		
7. Передаете ли вы образцы товара на пробу?		
8. Какие каналы распространения информации ФОССТИС вы используете: «директ мейл» (почта), пресса, коммивояжеры, радио, телевидение, выставки и ярмарки, симпозиумы, показ действующих установок?		
9. Какие из перечисленных каналов наиболее эффективны, по какому критерию эффективности?		
10. Какие приемы побуждения сбытового персонала вы применяете?		
11. Используете ли вы премиальную торговлю?		
12. Соответствует ли торговая сеть поставленным целям фирмы?		
13. Специализируется ли персонал по рынкам и товарам?		
14. Как определяются предполагаемые объемы продаж?		
15. Как оцениваются результаты работы торгового персонала?		
16. Какие цели поставлены перед рекламой?		
17. Сколько выделено на нее средств?		
18. Как оценивают покупатели качество ваших рекламных текстов?		
19. Какими критериями вы пользуетесь при выборе каналов распределения рекламы?		
20. Прослеживается ли связь между активностью рекламы и уровнем сбыта, уровнем прибыли?		
21. Имеется ли у вашей рекламы фирменный стиль?		
22. Хорошо ли заметен ваш товарный знак среди конкурирующих?		
23. Насколько упаковка способствует увеличению уровня продаж, привлекая внимание?		
24. Сохраняет ли упаковка товар от повреждения?		
25. Облегчает ли упаковка работу продавца?		
26. Можно ли использовать упаковку после изъятия из нее товара покупателем?		
27. Узнаваем ли товар предприятия на фоне других товаров в магазине или на улице и т.д.?		
28. Что следует сделать, чтобы товар был безусловно узнаваем?		
29. Соответствуют ли варианты расфасовки (партионность) требованиям данного рынка (покупателя)?		

Примечание. ФОССТИС — служба формирования спроса и стимулирования сбыта.

Отдельные пункты табл.15 заполняются после установления цен на запланированную продукцию. Основными методами ценообразования являются «средние издержки + прибыль», обеспечение целевой прибыли.

Определение цены (Ц) методом «средние издержки + прибыль» производится по формуле:

$$Ц = (C_c + П) + НДС,$$

где C_c — полная себестоимость единицы продукции, руб.;

$П$ — планируемый размер прибыли на единицу продукции, руб.;

НДС — налог на добавленную стоимость на единицу продукции, который определяется от цены предприятия на единицу продукции ($C_c + П$) по установленной ставке НДС, %.

Далее рассчитывается коэффициент эластичности спроса по цене по формуле:

$$K_э = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} : \frac{P_2 - P_1}{P_2 - P_1},$$

где Q_1, Q_2 — объемы продаж планируемого предприятия и основного конкурента, ед.;
 P_1, P_2 — цены единицы продукции планируемого предприятия и основного конкурента, руб./ед.

Если $K_э > 1$, то спрос эластичен по цене, т.е. изменение цены единицы продукции на 1% повлечет изменение объема продаж в натуральных единицах больше чем на 1%.

Если $K_э < 1$, то спрос неэластичен по цене, т.е. изменение цены единицы продукции на 1% повлечет изменение объема продаж в натуральных единицах меньше чем на 1%.

Определение средневзвешенной рыночной цены ($\Pi_{ср}$), необходимой для сопоставления с планируемой ценой, осуществляется по формуле:

$$\Pi_{ср} = \frac{Q_1 P_1 + Q_2 P_2 + \dots + Q_n P_n}{Q_1 + Q_2 + \dots + Q_n},$$

где Q_1, \dots, Q_n — объемы продаж конкурентов на планируемом рынке сбыта, ед.;
 P_1, \dots, P_n — цена единицы продукции конкурентов на планируемом рынке сбыта, руб./ед.
Уровень планируемой предприятием цены на продукцию означает выработку им ценовой стратегии. Возможные ценовые стратегии:

- вытеснение конкурентов;
- получение сверхприбыли путем «снятия сливок» с рынка;
- сохранение стабильного положения на рынке при умеренной рентабельности;
- освоение и удержание свободной доли рынка и др.

В части рекламы описываются тип (товарная или фирменная) и средства распространения применяемой рекламы (пресса, печатная реклама, наружная реклама, реклама на транспорте, экранная реклама, теле- и радиореклама). Расходы на рекламу определяются в разделе «Планирование производства» (см. табл.14).

6. Организационный план

В этом разделе бизнес-плана раскрывается организационно-правовая форма хозяйствования предприятия. Обосновывается организационная структура предприятия (линейная, функциональная, штабная, матричная), производится оценка оргструктуры.

Одним из показателей оценки эффективности оргструктуры является интегрированный показатель эффективности оргструктуры ($K_{э.ф.у}$):

$$K_{э.ф.у} = \frac{1 - Z_y K_{уп}}{\Phi_o \Phi_b},$$

где Z_y — затраты на управление, приходящиеся на одного работника аппарата управления;
 $K_{уп}$ — удельный вес численности управленческих работников в общей численности;
 Φ_b — фондовооруженность (стоимость основных и оборотных средств, приходящихся на одного работника);
 Φ_o — фондоотдача (объем произведенной (реализованной) продукции), приходящаяся на единицу основных и оборотных фондов.

7. План по рискам

Значение раздела состоит в оценке опасности того, что цели, поставленные в плане, не могут быть достигнуты полностью или частично.

Составляется перечень простых рисков, из которых выбираются наиболее важные для данного проекта. Особое внимание уделяется финансово-экономическим рискам (табл.17).

После оценки степени риска разрабатывается перечень мер, позволяющих его уменьшить.

Финансово-экономические риски

Виды рисков	Отрицательное влияние на прибыль
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен
Появление альтернативного продукта	Снижение спроса
Снижение цен конкурентов	Снижение цен
Увеличение производства у конкурентов	Падение продаж или снижение цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Снижение платежеспособности потребителей	Падение продаж
Рост цен на сырье, материалы, перевозки	Снижение прибыли из-за роста цен на сырье, материалы, перевозки
Зависимость от поставщиков, отсутствие альтернативы	Снижение прибыли из-за роста цен
Недостаток оборотных средств	Увеличение кредитов или снижение объема производства

8. Финансовый план

В этом разделе бизнес-плана обобщают все предшествующие материалы разделов бизнес-плана и представляют их в стоимостном варианте.

Он включает выполнение следующих расчетов:

- распределение чистой прибыли, рассчитанной в табл.10 (планирование средств фондов накопления и потребления по форме табл.18);
- баланс денежных средств (табл.19);
- доходы и затраты (табл.20);
- финансовый план предприятия на первый планируемый год (баланс доходов и расходов по форме табл.21);
- расчет безубыточности и график безубыточности;
- расчет даты, когда проект начнет приносить прибыль;
- прогнозный баланс активов и пассивов предприятия (табл.22);
- показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия.

К устойчивым пассивам относятся минимальные задолженности по заработной плате с начислениями, бюджету, временно свободные остатки фонда потребления и пр.

Кредиторская задолженность по оплате труда ($K_{зп}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{зп} = \frac{\text{ФОТ Д}}{360},$$

где ФОТ — расходы на оплату труда с начислениями, руб.;

Д — число дней с начала месяца до установленного дня выплаты заработной платы.

Кредиторская задолженность бюджету определяется аналогично задолженности по заработной плате.

Прирост устойчивых пассивов определяется разницей между их размерами по годам.

Уплата процентов за пользование кредитом ($C_{кр}$) рассчитывается по формуле:

$$C_{кр} = \frac{P_k N_{кр}}{100\%},$$

где P_k — среднегодовой размер кредита, руб.;

$N_{кр}$ — процентная ставка банка за кредит.

Для того чтобы определить, достаточно ли денежных средств у предприятия для осуществления нормального бесперебойного процесса производства в каждый момент времени, составляется баланс денежных средств (табл.19).

Сумма денежных средств на начало планируемого периода берется из отчетных балансов активов и пассивов предприятия, а на последующие планируемые периоды из стр.6 предшествующего периода.

Планирование выручки осуществляется с учетом времени поступления денежных средств на счет предприятия за отгруженную продукцию.

Распределение чистой прибыли (планирование средств фондов накопления и потребления)

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.
<i>Фонд накопления</i>			
1. Чистая прибыль (табл.14)			
2. Источники формирования средств фонда накопления			
2.1. Остатки средств фонда на начало планируемого периода (стр.6 предшествующего периода)*			
2.2. Амортизационные отчисления (табл.14)			
2.3. Отчисления от чистой прибыли			
2.4. Прирост устойчивых пассивов			
2.5. Долгосрочный кредит банка			
3. Всего источников (стр.2.1 + стр.2.2 + стр.2.3 + стр.2.4 + стр.2.5)			
4. Направления использования средств фонда накопления			
4.1. Уплата процентов за пользование долгосрочным кредитом			
4.2. Затраты на приобретение основных фондов (табл.6)			
4.3. Затраты на прирост оборотных средств (табл.10)			
4.4. Погашение долгосрочного кредита банка (согласно договору)			
5. Всего затрат (стр.4.1 + стр.4.2 + стр.4.3 + стр.4.4)			
6. Излишек средств* (стр.3 – стр.5)			
7. Недостаток средств (стр.5 – стр.3)			
<i>Фонд потребления</i>			
1. Чистая прибыль (табл.14)			
2. Источники формирования средств фонда потребления			
2.1. Остатки средств фонда на начало планируемого периода (п.6 предшествующего периода)**			
2.2. Отчисления от чистой прибыли			
2.3. Прочие поступления			
2.4. Фонд оплаты труда			
3. Всего источников (стр.2.1 + стр.2.2 + стр.2.3 + стр.2.4)			
4. Направления использования средств фонда потребления			
4.1. Оплата труда			
4.2. Долевое участие в строительстве жилого дома для сотрудников			
4.3. Социальные и трудовые выплаты работникам			
4.4. Премирование			
5. Всего затрат (стр.4.1 + стр.4.2 + стр.4.3 + стр.4.4)			
6. Излишек средств (стр.3 – стр.5)			
7. Недостаток средств (стр.5 – стр.3)			

* Наличие значительных остатков при планировании можно сократить за счет снижения отчислений от прибыли в фонд накопления и увеличения в фонд потребления.

** Остатки средств по фондам на начало планируемого периода берутся из годовых балансов.

Платежи на сторону складываются из затрат на производство продукции без амортизации; уплаты налогов, относимых на финансовый результат; затрат на приобретение основных фондов; уплаты процентов за кредит; норматива оборотных средств; прироста оборотных средств; погашения кредита; уплаты НДС; уплаты налога на прибыль.

При планировании этих затрат следует учитывать как поступления денежных средств, так и время их уплаты предприятием (продолжительность нормальной кредиторской задолженности поставщикам, бюджету и др.).

Далее составляется таблица, в которой отражаются доходы и затраты на производство продукции, рентабельность продукции и продаж (табл.20).

С тем чтобы проверить правильность учета источников средств и их распределения, составляется финансовый план, или баланс доходов и расходов — «шахматка» (табл.21), в которой по горизонтали отражаются возможные источники средств (прибыль, амортизация и др.), а по вертикали — направления средств (платежи в бюджет, арендная плата, уплата процента за кредит и др.).

Баланс денежных средств (руб.)

Показатели	На 01.01.2002	На 01.01.2003	На 01.01.2004	На 01.01.2005
1. Денежные средства на начало года				
2. Денежные поступления:				
– выручка от продажи с НДС (табл.14, расчет)				
– кредиты				
– прирост устойчивых пассивов (табл.18)				
3. Всего поступлений				
4. Платежи на сторону:				
– затраты на производство продукции без амортизации (табл.14)				
– уплата налогов, относимых на финансовый результат (табл.14)				
– затраты на приобретение основных фондов (табл.6)				
– уплата процентов за кредит (табл.18)				
– норматив оборотных средств (табл.10)				
– прирост оборотных средств (табл.10)				
– погашение кредита (табл.18)				
– уплата НДС				
– уплата налога на прибыль (табл.14)				
5. Всего платежей				
6. Остаток денежных средств на конец периода (стр.3 – стр.5)				

Таблица 20

Доходы и затраты

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.
1. Доходы (выручка) от реализации (без НДС) (табл.14)			
2. Полная себестоимость — всего (табл.14, итог разд.2)			
В том числе:			
условно-переменные затраты (табл.14, стр.2.1+стр.2.2 + стр.2.3 + стр.2.4 + стр.2.9)			
условно-постоянные затраты (табл.14, итог разд.2 – разд.2.1, разд.2.2, разд.2.3, разд.2.4, разд.2.9)			
3. Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности (табл.14)			
4. Балансовая прибыль (табл.14)			
5. Налог на прибыль (табл.14)			
6. Чистая прибыль (табл.14)			
7. Рентабельность продукции, %			
8. Рентабельность продаж, %			

Таким образом, столбики по вертикали показывают распределение средств в каждой статье доходной части финансового плана, а строчки по горизонтали — величину поступления средств из различных источников, направленных на покрытие отдельных статей расходов.

Финансовый план составлен правильно, если общий итог по горизонтали равен общему итогу по вертикали.

На основании данных, представленных в табл.20, и уровня цены на единицу продукции (табл.14), рассчитывается и строится график безубыточности с целью определения критического объема производства и «запаса финансовой прочности» предприятия.

Критический объем производства ($V_{кр}$) определяется по формуле:

$$V_{кр} = \frac{УПЗ}{Ц - УППЗ},$$

где УПЗ — сумма условно-постоянных затрат, руб.;

Ц — цена единицы продукции, руб.;

УППЗ — сумма условно-переменных затрат на единицу продукции, руб.

«Запас финансовой прочности» определяется как разница между планируемым размером выручки и размером пороговой выручки и отражает размер, до которого можно снижать объем производства или цену продукции с тем, чтобы производство не оказалось убыточным.

Финансовый план (баланс доходов и расходов)

Источники средств Направление средств	Источники средств							
	Прибыль	Амортизация	Отчисления от себестоимости	Прочие доходы	Кредиты банка	Фонд потребления	Фонд накопления	Итого
1. Платежи в бюджет:								
– налог на прибыль		x	x	x	x	x		
– налог на имущество	x	x	x			x	x	
– плата за пользование водными ресурсами	x	x		x	x	x	x	
– налог на добавленную стоимость	x	x	x		x	x	x	
– налог на рекламу	x	x	x		x	x	x	
– сбор на нужды образовательных учреждений	x	x	x		x	x	x	
– целевые сборы на содержание правоохранительных органов, благоустройство, нужды образования и другие цели	x	x	x		x	x	x	
2. Арендная плата				x	x			
3. Погашение ссуд банка	x	x	x	x	x			
4. Капитальные вложения	x	x	x	x		x		
5. Прирост оборотных средств	x	x	x	x		x		
6. Налоги в дорожные фонды	x	x		x	x	x	x	
7. Расходы на социально-культурные мероприятия	x	x	x					
8. Отчисления в фонд потребления		x	x	x	x			
9. Отчисления в фонд накопления			x					
10. Платежи в пенсионный фонд и фонд социального страхования; платежи в фонд занятости, фонд медицинского страхования	x	x		x	x		x	
11. Неиспользованные остатки фонда потребления на конец периода	x	x	x	x	x			
12. Неиспользованные остатки фонда накопления на конец периода	x	x	x	x	x			
13. Уплата процентов за краткосрочный кредит		x		x	x			
14. Уплата процентов за долгосрочный кредит	x	x	x	x	x			
15. Прочие затраты на производство продукции								
Итого								

Сопоставлением критического объема производства с планируемым выпуском продукции определяется дата, с которой проект начнет приносить прибыль. Для построения графика безубыточности следует составить уравнения следующего вида:

$$Y = ax;$$

$$y = a_0 + a_1x,$$

где Y — выручка, руб.;

y — затраты (полная себестоимость) на производство продукции, руб.;

a — цена единицы продукции без НДС, руб./ед.;

x — планируемый объем реализации продукции, ед.;

a_0 — сумма условно-постоянных затрат (УПЗ), руб.;

a_1 — сумма условно-переменных затрат на единицу продукции (УППЗ), руб./ед.

Прогнозный баланс активов и пассивов предприятия (на конец года)

Актив	2002 г.	2003 г.	2004 г.	Пассив	2002 г.	2003 г.	2004 г.
1. Внеоборотные активы 1.1. Основные фонды по балансовой стоимости (табл.6) 1.2. Амортизация (табл.14) 1.3. Основные фонды по остаточной стоимости (стр.1.1 – стр.1.2)				4. Капитал и резервы 4.1. Уставный фонд 4.2. Специальные фонды (фонд накопления) (табл.18) 4.3. Нераспределенная прибыль			
Итого по разделу 1 (стр.1.3)				Итого по разделу 4 (стр.4.1 + стр.4.2 + стр.4.3)			
2. Оборотные активы 2.1. Запасы (табл.10) 2.2. Дебиторская задолженность 2.3. Денежные средства — всего				5. Долгосрочные пассивы (задолженность по долгосрочному кредиту) (табл.18)			
В том числе: – касса – счета в банках (табл.19)							
Итого по разделу 2 (стр.2.1 + стр.2.2 + стр.2.3)				Итого по разделу 5			
3. Убытки				6. Краткосрочные пассивы 6.1. Кредиторская задолженность (расчеты к табл.18): – поставщикам – по оплате труда – задолженность перед бюджетом – прочие кредиторы (по % за кредит) 6.2. Фонд потребления (табл.18)			
Итого по разделу 3				Итого по разделу 6 (разд.6.1 + разд.6.2)			
Итого по разделам (итог разд.1 + итог разд.2 + итог разд.3)				Итого по разделам (итог разд.4 + итог разд.5 + итог разд.6)			
«Пробка»				«Пробка»			
Баланс				Баланс			

С целью оценки финансово-экономических результатов проекта составляется прогнозный баланс активов и пассивов предприятия (табл.22).

Для вновь проектируемого предприятия прогнозный баланс может быть составлен методом прямого счета с использованием метода «пробки» (для балансирования сумм по активу и пассиву баланса).

Размер дебиторской задолженности (D_3) рассчитывается по формуле:

$$D_3 = \frac{ND}{360},$$

где N — выручка от реализации продукции, руб.;

D — планируемая продолжительность задолженности покупателей, дней.

Размер денежных средств в кассе в прогнозном балансе может быть определен в сумме, установленной для данного предприятия по согласованию с банком.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Липсиц И.В.* Бизнес-план — основа успеха. — М.: Машиностроение, 1993.
2. *Блэквелл Э.* Как составить бизнес-план / Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1996.
3. *Бухалков М.И.* Внутрифирменное планирование: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1999.
4. *Грибалева Н.П., Игнатъева И.П.* Бизнес-план. Практическое руководство по составлению. — СПб.: Белл, 1994.
5. Деловое планирование: Учебное пособие / Под ред. В.М.Попова. — М.: Финансы и статистика, 1997.
6. *Дэвид Г. Бэнгд.* Руководство по составлению бизнес-плана / Пер. с англ. — М.: Финпресс, 1998.
7. Как подготовить бизнес-план: Методическое пособие для малых и средних компаний / Пер. с англ. — М.: Руссолит, 1992.
8. *Загвоздкина Г.П., Маслов Е.В., Яковенко Л.И.* Методическое пособие по написанию и защите курсовых и выпускных квалификационных работ. — Новосибирск, 1997.
9. Как подготовить успешный бизнес-план / В.Ф.Щудра, А.Н.Величко. — Киев, 1994.
10. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Пер. с англ.; Общая ред. и вступ. ст. Е.М.Пеньковой. — М.: Прогресс, 1990.
11. *Любанова Т.П. и др.* Бизнес-план: Опыт, проблемы: Учебно-практическое пособие. — М.: ПРИОР, 1998.
12. *Маркова В.Д., Кравченко Н.А.* Бизнес-планирование: Практическое пособие. — Новосибирск: ЭКОР, 1994.
13. *Пелих А.С.* Бизнес-план или «как организовать собственный бизнес». Анализ. Методика. Практикум. — М., 1996.
14. *Уткин Э.А.* Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. — М.: Акалис, 1997.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНАМ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)» И «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

ВВЕДЕНИЕ

Настоящие методические указания предназначены для промежуточного контроля усвоения теоретической части дисциплин «Экономика организаций (предприятий)» и «Экономика предприятия» и приобретения навыков и умений при выполнении теоретической и практической частей контрольного задания, выполняемого студентами заочной формы обучения.

Содержательная часть заданий, выполняемых студентами, полностью базируется на учебных программах дисциплин «Экономика организаций (предприятий)» и «Экономика предприятия».

Навыки, приобретенные в результате выполнения данного контрольного задания, будут способствовать в дальнейшем успешному выполнению выпускных квалификационных работ.

ТРЕБОВАНИЯ К НАПИСАНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Объем работы должен составлять 15–20 страниц текста на листах формата А-4. Работу можно писать от руки четким, разборчивым почерком, нумерация страниц сквозная. Номера страниц проставляются вверху в правом углу страницы. Главы и параграфы работы имеют нумерацию и заголовки. Номер главы или параграфа ставится в начале заголовка.

В работе все слова пишутся полностью. Допускается применение общепринятых аббревиатур и сложносокращенных слов.

Контрольное задание состоит из двух частей: теоретической и практической.

Теоретическая часть предполагает изложение изученного самостоятельно по литературным источникам материала по соответствующей теме контрольного задания. По структуре данный раздел должен включать: введение, основную часть, заключение, литературу. Номер темы в теоретической части задания контрольной работы соответствует порядковому номеру зачетной книжки.

Практическая часть контрольного задания должна демонстрировать умение автора выполнять необходимые расчеты применительно к отчетным данным предприятия. В практической части контрольной работы студент решает задачи по четырем заданиям без выбора варианта.

Законченную работу студент должен подписать и проставить дату, после чего выслать работу на рецензирование в академию в установленные сроки.

СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНОГО ЗАДАНИЯ

Вопросы для теоретической части контрольной работы

1. Конкурентоспособность продукции: понятие, методы оценки, факторы определяющие ее уровень.
2. Крупные предприятия в современных рыночных условиях. Области применения и специфические функции крупного бизнеса.
3. Эффективность использования основных фондов на предприятии. Система показателей, факторы повышения эффективности.
4. Факторы роста производительности труда на предприятии.
5. Использование системы «директ-костинга» в аналитической деятельности предприятия.
6. Производственные запасы на предприятии и их нормирование.
7. Финансовые результаты деятельности предприятия: выручка, прибыль, маржинальная прибыль.
8. Характеристика основных типов организационных структур управления на предприятии.
9. Бизнес-планирование на предприятии, его роль, назначение, структура и содержание основных разделов бизнес-плана.
10. Характеристика инвестиционного проекта: структура и содержание.

Практическое задание для контрольной работы

Основываясь на теоретических и практических рекомендациях, представленных в полных текстах лекций курса «Экономика организаций (предприятий)» (тема «Аналитическая деятельность предприятия») и рекомендуемой в данном пособии литературе, студенты должны решить задачи, представленные в четырех заданиях без выбора вариантов.

Задание 1

Исходные данные:

Показатели	Всего (руб.)
Продажи (1500 единиц)	45000
Переменные затраты	15000
Маржинальная прибыль	30000
Постоянные затраты	16000
Прибыль	14000

Рассчитать:

- точку равновесия в единицах продукции (аналитически и графически);
- точку равновесия в рублях;
- объем продаж при заданной прибыли, если предприятие планирует в следующем году получить прибыль в размере 15000 руб.;
- точку наличного равновесия, если сумма годового износа основных средств равна 1500 руб.;
- показатель безопасности, если предприятие в следующем году планирует объем продаж на уровне 50000 руб.;
- изменение прибыли в случае роста объема продаж на 10000 руб., на 450 единиц продукции;
- размер прибыли, которую следует ожидать при объеме продаж, равном 45500 руб.;
- следует ли предприятию увеличивать смету расходов на рекламу на 6000 руб., что должно привести к росту выручки от реализации на 8000 руб.;
- следует ли предприятию увеличивать смету расходов на рекламу на 1000 руб. при одновременном снижении цены за единицу продукции на 5 руб., что должно привести к росту продаж на 60%;
- следует ли предприятию принимать решение производственного отдела о замене некоторых комплектующих изделий новыми, что повлечет за собой увеличение переменных затрат на 2 руб. в расчете на единицу продукции. Усовершенствование модели может увеличить спрос на эти изделия, а значит, увеличить объем их производства на 450 единиц;
- цену, по которой должен быть продан продукт предприятия, чтобы остались прежними: а) прибыль, б) норма маржинальной прибыли, если вследствие инфляции затраты на сырье и материалы увеличатся с 0,9 руб. на единицу до 1,8 руб.;
- объем производства в точке безубыточности в единицах продукции и в денежном выражении, а также прибыль, если закупочные цены на сырье увеличатся на 25% (первоначальная цена 0,9 руб. на единицу продукции);
- величины критической продажной цены, критической выручки, критического уровня постоянных расходов;
- операционную зависимость при данном уровне продаж на предприятии;
- финансовую зависимость, если общая сумма финансовых выплат рассматриваемого предприятия составляет 2000 руб., половину которой составляют расходы на выплату процентов и половину — дивидендов по привилегированным акциям, а ставка корпоративного налога равна 40%;
- полную зависимость при данном уровне продаж на предприятии.

Задание 2

Администрация предприятия решила приобрести новый станок. Открытым остается вопрос о том, какой конкретно приобрести станок: станок 1 или станок 2.

Покупка и эксплуатация станка 1 связана с возникновением постоянных затрат в размере 50000 руб., за отчетный период и переменных затрат в размере 65 руб., на единицу изделия; покупка станка 2 — постоянных затрат в объеме — 70000 руб., переменных — 45 руб., на единицу.

Задание 3

Определить влияние использования производственной мощности на прибыль предприятия при следующих условиях: по предприятию, выпускающему одно изделие:

- нормальная мощность предприятия — 350000 шт.
- запланированный объем производства — 300000 шт.
- фактически выпущено продукции — 280000 шт.
- цена реализации изделия — 15 руб.
- переменные расходы на изделие — 11 руб.
- постоянные расходы за период — 450000 руб.

Задание 4

Предприятие продает на внутреннем рынке продукцию в объеме 15000 шт. Данные о затратах на весь объем продукции приведены ниже в таблице. Предприятие имеет возможность дополнительно произвести некоторое количество такой же продукции и реализовать ее на внешнем рынке. Нужно установить цену на экспортируемую продукцию, применив метод ценообразования, когда постоянные расходы фактически возмещаются в ценах, установленных для определенного базового количества производимых изделий, а цены определяются на базе переменных затрат только дополнительного количества изделий, при сохранении прежнего уровня рентабельности.

Исходные данные:

Показатели	На объем продукции 15000 шт., руб.
Переменные затраты	65000
Постоянные затраты	35000
Полная себестоимость	100000
Выручка от реализации	115000
Прибыль	15000

При решении задач каждого из четырех заданий студент должен сделать соответствующие выводы по полученным результатам.

Список рекомендуемой литературы

Для теоретической части

1. Семенов В.М., Баев И.А., Терехова С.А. и др. Экономика предприятия / Под ред. проф. В.М.Семенова. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Справочник директора предприятия / Под ред. М.Г.Лапусты. — М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Справочник экономиста промышленного предприятия / Под ред. С.Е.Каменицера. — М.: Экономика, 1974.
5. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И.Волкова. — М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.Я.Горфинкель, Е.М.Купряков, В.П.Прасолова и др. Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. Е.М.Купрякова. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.
7. Экономика предприятия / В.Я.Хрипач, А.С.Головачев, И.В.Головачева и др. Под ред. В.Я.Хрипача. — Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 1997.

Для практической части

1. Аксененко А.Ф., Бобижонов М.С., Пиримбаев Ж.Ж. Управленческий учет на промышленных предприятиях в условиях формирования рыночных отношений. — М., 1994.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1994.
3. Кондратова И.Г. Основы управленческого учета. — М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Шил Джей К., Сигел Джозел Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ. — М.: Филинь, 1996.

СОДЕРЖАНИЕ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)»

Раздел 1. Организационно-методический	4
Раздел 2. Содержание дисциплины	5
Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение дисциплины	8

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

Раздел 1. Организационно-методический	11
Раздел 2. Содержание дисциплины	12
Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение дисциплины	15

ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ

РАЗДЕЛ 1

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 1.1. Предприятие в системе национальной экономики	20
Тема 1.2. Продукт, товар и услуги	27
Тема 1.3. Имущество и капитал предприятия	38

РАЗДЕЛ 2

РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 2.1. Основные средства предприятия	41
Тема 2.2.оборотные средства предприятия	46
Тема 2.3. Труд на предприятии	53

РАЗДЕЛ 3

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 3.1. Основы организации производства на предприятии	59
Тема 3.2. Производственная структура предприятия	69
Тема 3.3. Организационные структуры управления предприятием	74

РАЗДЕЛ 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 4.1. Прогнозирование и планирование деятельности предприятия	83
Тема 4.2. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	101
Тема 4.3. Доходы и расходы предприятия	113
Тема 4.4. Аналитическая деятельность на предприятии	129

Словарь терминов	148
------------------------	-----

Материалы для тестовой системы	165
--------------------------------------	-----

Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по дисциплинам «Экономика организаций (предприятий)» и «Экономика предприятия»	178
---	-----

Методические рекомендации по выполнению контрольных работ по дисциплинам «Экономика организаций (предприятий)» и «Экономика предприятия»	195
---	-----

САВЕЛЬЕВА
Марина Юрьевна

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

Учебно-методический комплекс

по специальностям: 080105 «Финансы и кредит»

080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебно-методический комплекс

по специальностям: 080502 «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)»

080801 «Прикладная информатика (в экономике)»

Корректор *Г.А.Есева*

Подписано в печать 17.11.2008. Печать офсетная. Бумага офсетная.
Формат 60x84/8. Усл. п. л. 25. Доп. тираж 1150 экз.

Новосибирский государственный университет экономики и управления
630099, Новосибирск, ул. Каменская, 56