

Экономика предприятия (организации)

Учебное пособие

Тирасполь

2019

УДК 658
ББК 65.29

Составитель
Н.А. Мороз, ст. преподаватель

Рецензенты:

С.А. Гребенюк, к.э.н., доц. кафедры «экономика и менеджмент»

А.Л. Гвоздева, к.э.н., доцент, директор Тираспольского промышленно-экономического колледжа.

Экономика предприятия (организации) Учебное пособие /
Сост.: Н.А. Мороз. – Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2018. –
192 с. – (в обл.)

В учебном пособии рассматриваются современный организационно-экономический механизм функционирования предприятия, вопросы формирования и рационального использования экономических ресурсов, экономического обоснования объемов производства и реализации продукции, финансовых результатов деятельности организаций. Значительное внимание уделяется оценке финансового состояния предприятия, эффективности его деятельности в условиях конкуренции.

Для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», «Менеджмент».

УДК 658
ББК 65.29

Утверждено Научно-методическим советом ПГУ им. Т.Г. Шевченко

© Н.А. Мороз, 2019

ВВЕДЕНИЕ

Предприятия (организации) в качестве хозяйствующих субъектов выполняют важную роль в социально-экономическом развитии страны.

В условиях рыночных отношений, которые характеризуются многообразием форм собственности, конкуренцией, возрастает значение эффективного управления деятельностью предприятия. Изучение организационно-экономического механизма функционирования предприятия как хозяйственной системы, принципов, методов управления, подходов к оценке достигнутых результатов является необходимым для обоснования решений оперативного и стратегического характера.

Учебное пособие предназначено для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования. Содержание учебника нацелено на формирование профессиональных компетенций, овладев которыми студент будет способен:

- рассчитывать экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы;
- выполнять необходимые расчеты для составления экономических разделов планов;
- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, исполь-

зовать полученные сведения для принятия управленческих решений;

- критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социальноэкономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

Изложение материала позволяет студентам получить целостное представление об экономике предприятия, функционирующего в условиях конкурентной среды. Предприятие рассматривается как основное звено экономики, самостоятельный хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность на основе эффективного использования экономических ресурсов.

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Предпринимательская деятельность и условия ее осуществления.

2. Виды предпринимательской деятельности.

1. Предпринимательская деятельность и условия ее осуществления

Экономическая природа предпринимательства неразрывно связана с рыночным хозяйством. Как свойство хозяйственной деятельности предпринимательство внешне проявляется в стремлении извлечь дополнительную выгоду в процессе обмена. Экономическую природу предпринимательства характеризует ряд признаков: инициатива, коммерческий риск и ответственность, комбинирование факторов производства, новаторство.

Предпринимательская инициатива. Предпринимательство – инициативная деятельность. Постоянное стремление к поиску новых возможностей извлечения выгоды, будь то производство новых товаров или освоение новых рынков, является отличительной чертой предпринимателя. Предпринимательская инициатива – это стремление к реализации возможностей, предоставляемых самим процессом рыночного обмена, осуществляющегося к взаимной выгоде участников этого процесса.

Окружающая предпринимателя действительность представляется в виде не подвластной ему неопределенности. Неопределенность возникает как в связи со свойствами рынка (изменение конъюнктуры, цен и предпочтений потребителей), так и спецификой предпринимательства, выраженной в непредсказуемой реакции рынка на инициативные начинания предпринимателя, порождая тем самым коммерческий риск.

Являясь органическим компонентом предпринимательской деятельности, коммерческий риск отличается от риска вообще. Его принятие связано не со склонностью индивидов к риску, а с их нацеленностью на обращение рыночной неопределенности в свою пользу в форме определенного вознаграждения.

Поиск лучших вариантов связан с комбинированием факторов производства, цель которого состоит в повышении отдачи (доходности) от каждого ресурса. Наиболее очевидной формой повышения эффективности располагаемых ресурсов является их перемещение на рынки, где их альтернативная ценность выше и где они принесут больший доход. Деятельность в условиях неопределенности требует от предпринимателя изобретательности и творческого подхода.

Предпринимательство, имеющее новаторский характер, становится исключительно активным фактором научно-технического прогресса и движущей силой экономического роста.

Осуществление предпринимательства предполагает наличие в общественном хозяйстве условий, позволяющих реализовать присущие предпринимательской деятельности свойства и признаки. Совокупность условий, влияющих на формирование, развитие и возможность реализации предпринимательских функций представляет собой среду предпринимательства. Она состоит из нескольких ключевых элементов.

Экономическая свобода является определяющим признаком предпринимательской среды. Для предпринимателя на-

личие экономической свободы – это не только возможность заниматься тем или иным видом деятельности и иметь равный доступ к ресурсам и рынкам, но и морально-этическая санкционированность предпринимательской деятельности.

Личная заинтересованность, выступая движущим мотивом предпринимательства, является одновременно той «невидимой рукой», которая направляет деятельность субъектов рыночного хозяйства. Факторы предпринимательства – это параметры, определяющие возможности реализации свойств предпринимательской функции. Различают внешние факторы, обусловленные характером окружающей среды, и внутренние, обусловленные особенностями внутренней организации предпринимательства.

К внешним факторам, определяющим конкретные условия деятельности предпринимателя, относят:

- природно-демографические факторы – климатические условия и качество земель, сырьевую базу, численность и половозрастную структуру населения и т.п., определяющие отраслевую специализацию и размещение предприятий, уровень издержек и возможности использования рабочей силы;

- социально-культурные факторы – нравственные и моральные нормы, религиозные воззрения, образовательный уровень населения, оказывающие влияние на формирование потребностей и особенности спроса, специфику организации предпринимательства и деловую этику, на само отношение к предпринимательству;

- технологические факторы – уровень индустриального развития страны, науки и техники, наличие технологий и их применение, обуславливающие как характер и формы осуществления производства, так и способы предпринимательской деятельности;

- экономические факторы – степень развития рынков, объем совокупного спроса, уровень рыночной конкуренции,

устойчивость денежной системы, уровень доходов и характер их распределения, уровень сбережений, налоговую политику и т. д., определяющие условия распределения ограниченных ресурсов и уровень предпринимательской активности;

- институциональные факторы – развитие банковской системы, страхового дела, развитость каналов снабжения и сбыта, наличие рыночных посредников (консультационные, юридические, рекламные, транспортные агентства), развитие средств связи и информационного обеспечения, обуславливающие интенсивность товарообменных операций и расширяющие возможности предпринимательской деятельности;

- правовые факторы – степень развития хозяйственного права, регулирование взаимоотношений агентов хозяйственного оборота, законодательную защиту предпринимательства, характер регулирующего вмешательства государства, не только обеспечивающие предпосылки предпринимательской деятельности, но и определяющие уровень ее активности;

- политические факторы – устойчивость политических институтов, характер взаимоотношения общества и государства, способы управления и принятия решений, обуславливающие социальную интегрированность предпринимательства в общество и его идеологию.

К внутренним факторам предпринимательства относят те, которые отражают:

- развитость отношений собственности, включая гарантии частной собственности, определяющие степень хозяйственной мотивации агентов рынка и контроля за использованием ресурсов; четкость определения прав собственности, обуславливающих возможности осуществления хозяйственных операций; развитость форм собственности, обеспечивающих мобильность капитала.

Статус предпринимателя приобретается после государ-

ственной регистрации юридического или физического лица. Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может. С понятием, предпринимательство тесно связано понятие «**бизнес**».

Бизнес (дело, коммерческая деятельность) – совершение коммерческих операций по производству, обмену, реализации товаров и услуг, результатом которых может быть получение прибыли или несение убытков.

Бизнес – понятие более широкое, чем предпринимательская деятельность, поскольку бизнесом является совершение любых, в т. ч. разовых коммерческих сделок в любой сфере деятельности.

Основное различие этих понятий: если предпринимательство всегда «формализовано» и выступает в форме предпринимательских структур, то субъектами в бизнесе могут быть также и непредпринимательские организации и учреждения, совершающие коммерческие сделки эпизодически.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием и без образования юридического лица.

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 следующими основными признаками:

- 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.

Формальными признаками юридического лица любых типов и форм собственности являются: наличие зафиксированного в уставе фирменного названия, наличие печати, расчетного счета в банке и ведение полного бухгалтерского учета с составлением баланса и определением прибылей и убытков.

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином – индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

Кроме того, без образования юридического лица может осуществляться предпринимательская деятельность и в других формах.

2. Виды предпринимательской деятельности

Под видами предпринимательской деятельности подразумеваются производство разнообразных видов продукции, товаров, оказание услуг, а также торгово-посредническая, финансово-кредитная, научно-информационная, управленческая деятельность, т.е. любые виды действий в сфере производства, распределения и перераспределения, обмена, потребления и

использования общественного продукта, которые не запрещены законом.

Выделяют такие виды предпринимательской деятельности, как производственная, коммерческая, финансовая, консультативная (консалтинг).

Производственное предпринимательство. К этому виду предпринимательства относится деятельность, направленная на производство товаров, предназначенных для последующей реализации потребителям, выполнение работ, оказание услуг, предоставление информации. Функция производства при этом является основной, в отличие от сопровождающих функций (хранение, транспортировка, сбыт), которые играют вторичную роль и дополняют основную функцию.

Производственное предпринимательство независимо от вида производимого продукта и в масштабах одной сделки, связанной с его производством и реализацией, как правило, осуществляется по следующей схеме:

- 1) разработка сценария, а затем программы (бизнес – плана) выполнения сделки;
- 2) установление контактов с потенциальными потребителями, либо с закупочными, торговыми организациями в целях определения спроса;
- 3) для снижения предпринимательского риска юридическое оформление сделки в виде контракта между производителем и будущим потребителем товара.

Для осуществления намеченной деятельности предприниматель должен иметь и эффективно использовать факторы производства: рабочую силу, средства производства, производственные фонды, информацию. Кроме того, может появиться необходимость в дополнительных работах или услугах, например, в строительных, транспортных, интеллектуальных и т.д., которые предприятие не способно выполнить собственными силами. Для оплаты этих работ и услуг потребуются денеж-

ные средства или иные формы компенсации. Если предприятие не обладает для этих платежей достаточным собственным капиталом, то возникает потребность в кредитах банка.

Результатом производственного предпринимательства является реализация покупателям определенного объема произведенных товаров и получение за них денежной выручки, что позволяет вернуть кредиторам денежные суммы, равные кредиту плюс процент за кредит.

Финансовый результат производственного предпринимательства оценивается по полученной прибыли, а его эффективность – обычно по рентабельности. С финансовых позиций организация производственного предпринимательства целесообразна при рентабельности не менее 15-20%.

Косвенными участниками производственной деятельности являются государственные, республиканские, местные финансовые органы, налоговая инспекция, которые выполняют фискальную функцию (изъятие налогов, обязательных платежей, штрафов).

В настоящее время производственное предпринимательство считается самым трудным, хотя и наиболее важным видом предпринимательства, поэтому многие бизнесмены предпочитают преимущественно заниматься коммерцией.

Коммерческое предпринимательство. Основными операциями коммерческого предпринимательства являются товарно-денежные и товарообменные.

Общая схема коммерческого предпринимательства в основном совпадает со схемой производственного, за исключением обеспеченности производственными ресурсами.

Основные этапы реализации коммерческой сделки:

- 1) выбор вида товара (услуги);
- 2) установление цены на товар выше покупной цены;
- 3) оценка спроса на данный товар, достаточного для его реализации в масштабах сделки.

Установлению объема и цены закупки и продажи товара предшествует анализ рынка. Если предварительный анализ и прогноз благоприятны, то предприниматель составляет бизнес – план, включающий программу мероприятий по выполнению сделки, расчет затрат и результатов.

Коммерческая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 20-30% от затрат.

Финансовое предпринимательство. Объектами купли – продажи при финансовом предпринимательстве являются ценные бумаги, валюта, деньги.

Осуществлению финансово-кредитной сделки предшествуют анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей. Основными участниками финансового предпринимательства со временем станут фондовые биржи. В настоящее время агентами рынка ценных бумаг выступают коммерческие банки, биржи, предприятия, организации и даже отдельные граждане – предприниматели.

Первичным обладателем финансового товара может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены деньги, валюта, ценные бумаги. Весьма специфичным видом финансового предпринимательства является выпуск ценных бумаг, когда предприниматель официально осуществляет эмиссию таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации, денежные обязательства, векселя.

Завершающим этапом финансовой сделки выступает продажа покупателю либо другому предпринимателю, занимающемуся их перепродажей, денег, валюты, ценных бумаг и получение денежной выручки, достаточной для покрытия расходов, и прибыли.

Финансовая сделка считается целесообразной, если достигнута чистая прибыль не менее 5% при продолжительности сделки менее одного года. Для более долговременных сделок чистая прибыль должна составлять 10-15% от затрат.

Консультативное предпринимательство. В последние десятилетия во всех развитых странах мира выделяется, обособляется самостоятельный вид предпринимательства - консультативный (консалтинг), т.е. коммерческая, платная консультация по вопросам управления.

В промышленно развитых странах с рыночной экономикой вложение в интеллектуальный капитал в форме консультационных услуг считается не менее эффективным, чем вложения в новое оборудование или передовую технологию. В России в современных условиях подобного отношения консультанту не наблюдается. Более того, имеющийся интеллектуальный потенциал в области экономики и управления используется далеко не полностью.

Наблюдается парадоксальная ситуация: большинство предприятий находится в тяжелом экономическом положении по причине нередко организационно-управленческого характера, неприспособленности к рыночным условиям, не используя при этом имеющийся интеллектуальный потенциал.

Консалтинговые услуги могут осуществляться в форме устных разовых советов. Однако чаще всего они предоставляются в виде консалтинговых проектов и включают в себя следующие основные этапы:

- 1) выявление проблем (диагностика);
- 2) разработка решений, проекта;
- 3) осуществление решений, проекта.

Методы консультирования могут быть различными. Наиболее известны и применяемы три вида консультирования: экспертное, процессное, обучающее.

Экспертное консультирование – наиболее пассивная форма консалтинга. Здесь фирма консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Клиент при этом лишь обеспечивает консультанта необходимой информацией.

При **процессном** консультировании специалисты консалтинговой фирмы на всех этапах разработки проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, предложения; консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения.

При **обучающем** консультировании главная задача консультантов- подготовить почву для возникновения идей, для выработки решений. С этой целью они проводят у клиента лекции, семинары, разрабатывают для клиента учебные пособия, представляя тем самым всю необходимую теоретическую и практическую информацию.

На практике в чистом виде ни один из перечисленных методов консультирования не применяется, а как правило, применяются комбинации всех трех методов.

Вопросы для повторения и контроля:

1. Дать определение понятию «предпринимательство»?
2. Чем отличаются понятия «предпринимательство» и «бизнес»?
3. Какие условия необходимо соблюдать, чтобы заниматься предпринимательской деятельностью?
4. Что собой представляет юридическое лицо?
5. В каких формах может осуществляться предпринимательская деятельность без образования юридического лица?
6. Какие существуют основные виды предпринимательской деятельности?
7. При каком уровне рентабельности считается целесообразной предпринимательская деятельность каждого вида?
8. Почему производственное предпринимательство считается самым сложным в настоящее время?
9. Какие существуют виды консалтинга?

ТЕМА 2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОСНОВНОЙ СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1. Понятие предприятия и предпринимательской фирмы.**
- 2. Основные цели и функции предприятия в условиях рынка.**
- 3. Классификация предприятий.**
- 4. Механизм функционирования предприятия.**
- 5. Внутренняя и внешняя среда предприятия.**

1. Понятие предприятия и предпринимательской фирмы

Основной формой организации предпринимательства является предприятие.

Предприятия – экономические агенты или лица, действующие в рыночной экономике, занятые производством, реализацией товаров и услуг с целью получения прибыли и ее максимизации.

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

Каждое предприятие представляет собой совокупность определенных средств производства и работников, объединенных общим процессом труда и производственными отношениями.

Таким образом, 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

В условиях рыночной экономики предприятие является основной хозяйствующей единицей. Именно предприятие является основным производителем товаров и услуг, основным рыночным субъектом, вступающим в различные хозяйственные отношения с другими субъектами.

Предприятие является коммерческой организацией, т.е. организацией, нацеленной на получение прибыли. Этим предприятие отличается от некоммерческих организаций, не преследующих цели извлечения прибыли (благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.)

Наряду с понятием «предприятие» в экономической литературе широко используется понятие «фирма».

Оба эти термина обозначают один и тот же объект. Тем не менее, под фирмой в России чаще понимается хозяйственная организация производственного или непроизводственного профиля, со многими входящими в нее обособленными предприятиями, филиалами, учреждениями (типа концернов, холдингов и пр.)

Однако в соответствии с Гражданским кодексом РФ каждая организация, признанная юридическим лицом, при регистрации получает фирменное название. В таком случае фирма – это общее понятие коммерческой организации.

Принято считать, что предприятие без фирменного наименования не может иметь в своей структуре другие юриди-

ческие лица. Напротив в составе фирмы могут находиться подчиненные ей юридические лица, в т.ч. филиалы, дочерние предприятия и другие коммерческие и некоммерческие (например, оздоровительные) структуры. Нередко они имеют самостоятельный уставный капитал, расчетный счет в банке, право распоряжаться вверенным им имуществом и несут ответственность за результаты своей деятельности. Как правило, филиалы, представительства и отделения фирмы размещаются на различных отдельных территориях.

В настоящее время фирменное наименование получают организации различного типа: производственные, торговые, брокерские, венчурные, консалтинговые и др.

Таким образом, термин «предпринимательская фирма» выражает официальный статус предпринимателя, который позволяет ему быть полноправным участником деловых отношений (т.е. его правовое положение).

Фирма – предприятие или совокупность специализированных организаций любой фирмы собственности, являющихся юридическими лицами и объединяющихся под единым управлением (и общим фирменным названием) для производства и сбыта товаров.

Предпринимательская фирма может состоять из одного или нескольких предприятий.

2. Основные цели и функции предприятия в условиях рынка

Цель производственной деятельности предприятия носит двойственный характер. Получить от реализации произведенной продукции наибольшую прибыль – такова непосредственная цель и побудительный мотив деятельности предприятия.

Но получить прибыль можно, лишь производя нужную для потребителей продукцию, т.е. товары, пользующиеся спросом.

Поэтому предприятия вынуждены одновременно добиваться и другой цели – полнее и наилучшим образом удовлетворять запросы потребителей.

Не менее важной целью любого предприятия в условиях рынка является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе. Это более сложная для достижения цель, которая включает в себя не только получение прибыли, но и устойчивое ее получение.

Предприятия могут достигать этой цели только в том случае, если в своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять необходимые функции.

Принципы управления предприятием:

- 1) экономичность;
- 2) финансовая устойчивость;
- 3) прибыль.

Принцип экономичности требует, чтобы достигался:

- определенный результат при наименьших затратах – принцип минимизации;
- при заданном объеме затрат наибольший результат – принцип максимизации.

Следовательно, в своей основе принцип экономичности предъявляет свойственное всем предприятиям само собой разумеющееся требование – не тратить даром производственные факторы (ресурсы), т.е. работать экономично.

Принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность предприятия, при которой оно могло в любой момент времени расплатиться по своим долгам или собственными средствами, или путем отсрочки, или за счет получения кредита.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т.е. достижение возможно большей прибыли или возможно большей рентабельности.

Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность.

Для достижения поставленной цели предприятия должны осуществлять следующие **функции**:

- выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;
- рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;
- разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;
- систематически внедрять все новое и передовое в производство, в организацию труда и управление;
- заботиться о своих работниках;
- обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия;
- проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

Но при этом очень важно, чтобы все функции предприятия были направлены на реализацию выработанной стратегии и на достижение поставленной цели.

3. Классификация предприятий (фирм)

Предприятия различаются по условиям, целям и характеру функционирования и классифицируются по различным признакам.

1) Классификация по виду и характеру деятельности.

Прежде всего предприятия отличаются друг от друга отраслевой принадлежностью, т.е. принадлежностью к той или иной отрасли народного хозяйства – промышленности, сель-

скому хозяйству, строительству, транспорту, торговле, снабжению и сбыту, финансовой сфере, науке и образованию, здравоохранению, культуре и т.д.

Номенклатура отраслей народного хозяйства должна в принципе соответствовать понятию сектора в системе национального счетоводства.

В существующих классификаторах отраслей народного хозяйства (КОНХ) все отрасли подразделяются на производственные отрасли и виды непроеизводственной деятельности.

2) Классификация по размерам предприятия.

Одной из важнейших характеристик предприятия являются его размеры, определяемые в первую очередь количеством занятых работников. Как правило, по этому признаку предприятия подразделяются на: мелкие (до 50 чел.); средние (от 50 до 500); крупные (свыше 500), в т.ч. особо крупные (больше 1000 занятых).

Определение размеров предприятий по числу занятых может дополняться другими характеристиками – объемом продаж, стоимостью активов, полученной прибылью и др.

3) Классификация по формам собственности.

По формам собственности различают государственные, частые, муниципальные, кооперативные и иные предприятия.

Частные предприятия могут существовать в виде самостоятельных независимых компаний либо в виде объединений, созданных как на основе системы участия, так и на основе договоренности между участниками объединения.

Государственные предприятия – это как чисто государственные, так и смешанные (или полугосударственные). В чисто государственных предприятиях государству принадлежит обычно весь акционерный капитал в смешанных государственно-частных компаниях государство в лице какого-либо министерства или держательской компании может владеть

больше 50% пакета акций, и тогда оно осуществляет контроль за их деятельностью.

4) Классификация по принадлежности капитала.

По принадлежности капитала и, соответственно, по контролю над предприятием выделяют: национальные, иностранные и совместные (смешанные) предприятия.

Национальными называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям своей страны. Национальная принадлежность определяется также местоположением и регистрацией основной компании.

Иностранными называют предприятия, капитал которых принадлежит иностранным предпринимателям, полностью или в определенной части обеспечивающих их контроль. Иностранные предприятия образуются либо путем создания АО, либо путем скупки контрольных пакетов акций местных фирм, ведущей к возникновению иностранного контроля.

Иностранные компании обычно регистрируются в стране местонахождения в качестве филиалов, дочерних или ассоциативных компаний заграничных головных фирм.

Смешанными (СП) по капиталу называются предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям двух или более стран. Регистрация СП осуществляется в стране одного из учредителей. Формы смешанных по капиталу компаний весьма разнообразны. Чаще всего в форме смешанных компаний создаются международные объединения: картели, синдикаты, тресты, концерны.

5) Классификация по организационно-правовым формам.

Предпринимательской деятельностью могут заниматься: физические лица (индивидуальное предпринимательство), а также объединения предпринимателей (хозяйственные товарищества и хозяйственные общества).

Участниками хозяйственных товариществ и хозяйственных обществ могут быть индивидуальные предприниматели и юридические лица.

Хозяйственные товарищества являются объединениями лиц, а хозяйственные общества – объединениями капиталов.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества или товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества (АО), общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО).

Кроме этих организационных форм на практике действуют также производственные кооперативы (артели), государственные и муниципальные унитарные предприятия. **Унитарным предприятием** признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать кроме обычных сведений (наименование, место его нахождения и др.) сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источнике его формирования.

В форме унитарного предприятия могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество государственного и муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Возглавляет унитарное предприятие руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

Унитарные предприятия отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не несут ответственности по обязательствам собственника его имуществом.

Унитарными предприятиями в зависимости от того, кому принадлежит собственность, могут быть государственные или муниципальные.

В зависимости от того, какие права предоставляет учредитель, унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;
- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения и право оперативного управления составляют особую разновидность вещных прав, не известную странам с классической рыночной экономикой. Они призваны оформить имущественную базу для самостоятельного участия в гражданских правоотношениях юридических лиц – несобственников.

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

Право оперативного управления – это право учреждения или казенного предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Различия прав хозяйственного ведения и оперативного управления состоят в содержании и «объеме» правомочий, которые они получают от собственника на закрепленное за

ними имущество. Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления.

В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий:

- коммерческие организации;
- некоммерческие организации.

Коммерческими организациями признаются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Коммерческие организации могут создаваться в форме товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.

Некоммерческие организации не ставят своей целью получение прибыли и распределение ее между участниками.

Юридические лица, которые относятся к некоммерческим организациям, могут быть созданы в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных объединений, финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Такие юридические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для их уставных целей.

4. Механизм функционирования предприятия

Любое предприятие (фирма) независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, отраслевой принадлежности, выпускаемой продукции или оказываемых услуг является открытой экономической системой, которая схематично может быть изображена так:

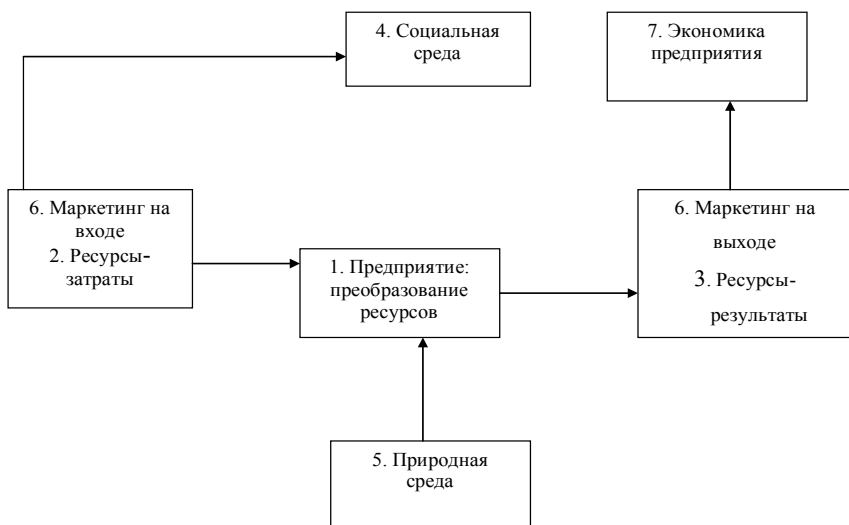


Рис. 1. Рыночная модель предприятия.

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

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

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

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

блок 5. – природная среда – потребление природных ресурсов, полезных ископаемых, воздуха, воды;

блок 6. – взаимосвязь с рынком, маркетинг, причем этот блок взаимодействует как на входе так и на выходе;

блок 7. – соотношение ресурсов на входе с ресурсами на выходе образует экономическую работу на предприятии, экономику предприятия.

Соотношение в использовании ресурсов позволяет превышение доходной части над расходной (рентабельная работа предприятия), превышение расходной части над доходной (убыточная работа предприятия), равенство доходной и расходной частей (работа предприятия в условиях самоокупаемости).

Как работает предприятие – прибыльно, убыточно или в рамках самоокупаемости, в существенной мере зависит от

форм и методов преобразования ресурсов и может быть определено целым рядом показателей эффективности (эффективности использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов, прибыльности и т.д.)

Для того, чтобы преобразовывать ресурсы предприятие (фирма) должно иметь определенную структуру, на нем должны происходить определенные процессы, оно должно осуществлять определенные функции по управлению и организации производства.

5. Внутренняя и внешняя среда предприятия

Внутренняя среда предприятия– это люди, средства производства, информация и деньги.

Результатом взаимодействия этих компонентов внутренней среды является готовая продукция (работа, услуги).

Основу предприятия (фирмы) составляют люди, которые характеризуются определенными профессиональным составом, квалификацией, интересами. Это руководители, специалисты, рабочие. От их усилий и умения зависят результаты работы предприятия. Безусловно, люди не могут трудиться на пустом месте. Им необходимы средства производства: основные средства, с помощью которых изготавливается продукция, и оборотные средства, из которых создается эта продукция.

Для расчетов за поставки необходимых материалов, оборудования, энергоресурсов, для выплаты заработной платы работниками и осуществления других платежей предприятию необходимы деньги, которые накапливаются на его расчетном счете в банке и частично в кассе предприятия. При отсутствии достаточной суммы собственных денег предприятие прибегает к кредитам.

Важное значение для работы предприятия имеет информация – коммерческая, техническая и оперативная. Коммер-

ческая информация отвечает на вопросы: какую продукцию и в каком количестве необходимо изготовить; по какой цене и кому ее реализовать; какие расходы потребуются для ее производства. Техническая информация дает исчерпывающую характеристику продукции, описывает технологию ее изготовления, устанавливает, из каких частей и материалов нужно производить каждое изделие, при помощи каких машин, оборудования, инструментов и приемов, в какой последовательности должна вестись работа.

На основе оперативной информации выдаются задания персоналу, производится его расстановка по рабочим местам, осуществляются учет, контроль и регулирование хода производственного процесса, а также корректировка управленческих и коммерческих операций.

Любое предприятие (фирма) не существует изолированно от внешнего мира.

Внешняя среда, которая непосредственно определяет эффективность и целесообразность работы предприятия, - это, прежде всего **потребители** продукции, **поставщики** производственных компонентов, конкуренты, а также государственные органы и население.

Население, в интересах и при участии которого создается предприятие, - главный фактор внешней среды. Население является также главным потребителем продукции и поставщиком рабочей силы. Поскольку переработка исходного сырья в готовый для потребления продукт проходит много ступеней на отдельно взятых специализированных предприятиях, большинство из них является не только поставщиками собственной продукции, но и наиболее крупными потребителями продукции других предприятий.

К числу поставщиков предприятия кроме поставщиков материальных ресурсов также следует отнести кредитные учреждения – банки, поставляющие денежные ресурсы, а также

научные и проектные организации, которые готовят для предприятий необходимую научно-техническую и проектную документацию. Государственные центральные и местные органы власти осуществляют контроль исполнения действующих законов. Особая роль в этом, процессе принадлежит органам налоговой системы.

Во внешней среде активно действуют и конкуренты, готовые в любое время полностью или частично занять место предприятия на рынке. К конкурентам относятся:

- внутриотраслевые конкуренты, т.е. фирмы, производящие аналогичную продукцию;
- фирмы, которые производят замещающий продукт;
- фирмы, которые могут войти на рынок, т.е. потенциальные конкуренты.

Вследствие того, что предприятие занимает центральное место в народнохозяйственном комплексе, на его деятельности концентрируется внимание субъектов внешней среды – населения, органов власти, поставщиков и потребителей продукции, конкурентов.

Поэтому в своей работе специалисты и руководство предприятия должны осуществлять анализ внешней и внутренней среды. Оценка сильных и слабых сторон предприятия (фирмы), определение его конкурентных преимуществ позволяют избегать провалов в работе, обеспечивать устойчивость в деятельности предприятия.

Вопросы для повторения и контроля:

1. Что собой представляет предприятие?
2. Какова роль предприятия в экономике?
3. Чем отличается понятия «предприятие» и «предпринимательская фирма»?
4. Каковы цели деятельности предприятия (фирмы)?
5. Принципы управления предприятием.

6. Основные функции предприятия (фирмы).
7. Дать классификацию предприятий в зависимости от различных признаков.
8. В чем заключается механизм функционирования предприятия (фирмы)?
9. Что собой представляет экономика предприятия?
10. Какие компоненты относятся к внутренней среде фирмы?
11. Что является внешней средой фирмы?
12. В чем заключается основные задачи производственного предприятия?
13. Каковы основные функции производственного предприятия?

ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1. Понятие производства, общей и производственной структуры.**
- 2. Типы производственной структуры.**
- 3. Типы организации промышленного производства.**

1. Понятие производства, общей и производственной структуры

Производство (или производственный процесс) – это процесс создания материальных благ, необходимых, для существования и развития общества, т.е. процесс, направленный на превращение сырья и материалов в готовую продукцию.

Основные факторы производственного процесса, определяющие характер производства – это средства труда (здания, сооружения, машины, оборудование и т.д.); предметы труда (сырье, материалы, полуфабрикаты) и труд как целесообразная деятельность людей.

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, отделов, лабораторий и других компонентов, составляющих единый хозяйственный объект.

Общая структура предприятия включает производственные подразделения, где непосредственно осуществляется процесс изготовления продукции, органы управления предприятием и организации по обслуживанию коллектива работников.

Производственная структура предприятия является частью общей и включает только производственные подразделения, т.е. цехи, участки, обслуживающие хозяйства и службы (прямо или косвенно участвующие в производственном процессе) и связи между ними, взятые в совокупности.

Главными элементами производственной структуры предприятия являются рабочие места, участки и цехи.

Первичным звеном организации производства является **рабочее место** – неделимое в организационном отношении звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции.

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

Цех – является основной структурной единицей крупного предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационном, техническом и административном отношении производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции.

Все цехи и хозяйства промышленного предприятия можно разделить на 2 группы:

- 1) цехи основного производства, изготавливающие основную продукцию предприятия;
- 2) вспомогательные и обслуживающие цехи и хозяйства, в задачу которых входит обеспечение нормальной, бесперебойной работы основных цехов: инструментальный, ремонтный, энергетический, транспортный, складское хозяйство и т.д., транспортный.

Кроме того, на отдельных предприятиях могут быть под-

собные и побочные цехи. К подсобным цехам относятся, как правило цехи по добыче и обработке вспомогательных материалов (например, цех по изготовлению тары для упаковки продукции). Побочные – это цехи, в которых изготавливается продукция из отходов производства, либо восстанавливаются вспомогательные материалы для нужд производства.

2. Типы производственной структуры

Известны три типа производственной структуры промышленного предприятия: предметный, технологический и смешанный (предметно-технологический).

При предметном типе цехи предприятия специализируются на изготовлении определенного изделия или его части, применяя при этом различные технологические процессы. Например, на автомобильном заводе - цехи по изготовлению двигателей, коробок передач, кузовов.

Предметная структура имеет большие преимущества. Она упрощает и ограничивает формы производственной взаимосвязи между цехами, сокращает путь движения деталей, уменьшает затраты времени и средств на транспортировку, приводит к сокращению длительности производственного цикла. Однако при незначительном объеме производства и незначительной трудоемкости выпускаемых изделий предметная структура может оказаться неэффективной, т.к. приводит к неполной загрузке оборудования и производственных площадей.

При технологическом типе структуры цехи предприятия специализируются на выполнении однородных технологических операций (например, на текстильном предприятии – прядильный, ткацкий, отделочный цехи).

Этот тип производственной структуры упрощает руководство, позволяет маневрировать расстановкой людей, облегчает

перестройку производства с одной номенклатуры изделий на другую.

Недостатки этого типа: возникновение встречных перевозок предметов труда, усложнение взаимосвязей между участками и цехами, частные переналадки оборудования, ограниченная возможность применения высокопроизводительных специальных станков, инструментов, приспособлений. Все это сдерживает рост производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Построение цехов по технологическому типу характерно для предприятий, производящих разнообразную продукцию.

Смешанный (предметно-технологический) тип производственной структуры часто встречается в легкой промышленности (например, обувное, швейное производство), в машиностроении и ряде других отраслей.

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

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

3. Типы организации промышленного производства

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

Тип производства выделяется по различным признакам: широта номенклатуры, регулярность, стабильность объема выпуска изделий, тип применяемого оборудования, квалификация кадров, трудоемкость операций, длительность производственного цикла. Производственный цикл – период времени изготовления изделия или партии с момента запуска сырья и материалов в основное производства до получения готового продукта.

Обычно различают три типа производства: единичное, серийное, массовое.

Единичное производство предусматривает штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченного потребления. Образцы изделий или не повторяются, или повторяются нерегулярно.

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

Важнейшие особенности этого типа производства:

- рабочие места не имеют глубокой специализации;
- наличие значительного незавершенного производства;
- отсутствие закрепления операций за рабочими местами;
- применение уникального оборудования;
- частая переналадка оборудования;
- высокая квалификация рабочих;
- значительный удельный вес ручных операций;
- общая высокая трудоемкость изделий и длительный цикл их изготовления;
- высокая себестоимость выпускаемой продукции.

Разнообразная номенклатура делает единичное производство более мобильным и приспособленным к условиям колебания спроса на готовую продукцию.

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.

Основные особенности организации серийного производства:

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

Продукцией серийного производства является стандартная продукция, например, машины установившегося типа, выпускаемые обычно в более значительных количествах (насосы, компрессоры, металлорежущие станки, 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 характерно:

- неизменная номенклатура изготавливаемых изделий;

- специализация рабочих мест на выполнении одной постоянно закрепленной операции;
- применение специального оборудования;
- небольшая трудоемкость и небольшая длительность производственного процесса;
- высокая автоматизация и механизация.

Себестоимость продукции массового производства по сравнению с продукцией единичного и серийного производства минимальная. 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.

Вопросы для повторения и контроля.

1. Что собой представляет производство и его основные факторы?
2. В чем отличие общей и производственной структуры предприятия?
3. Что является основными элементами производственной структуры предприятия?
4. Перечислить основные типы производственной структуры промышленного предприятия, их преимущества и недостатки.
5. Перечислить типы организации производства и их особенности.

ТЕМА 4. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ВОСПРОИЗВОДСТВО

- 1. Экономическая сущность основных фондов и нематериальных активов.**
- 2. Оценка основных фондов и нематериальных активов.**
- 3. Износ основных фондов и нематериальных активов .**
- 4. Амортизация, ее назначение. Норма амортизации.**
- 5. Воспроизводство основных фондов.**
- 6. Показатели использования основных производственных фондов.**

1. Экономическая сущность основных фондов и нематериальных активов

Основные фонды являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия и его внеоборотных активов. В современной экономической литературе понятия «основные фонды», «основные средства» предприятия в большинстве случаев используют как однозначные. Однако между ними можно отметить различие. Основные фонды представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда. Как материально-вещественные ценности основные фонды имеют денежную оценку, и в денежной оценке их принято называть основными средствами. Термин «основные средства» используется в нормативных документах, в формах бухгалтерской отчетности.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Таким образом, основные фонды (основные средства) – это средства труда, участвующие во многих производственных циклах, сохраняющие свою натуральную форму и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию постепенно (частями) по мере износа.

Для управления основными фондами применяется их классификация по различным признакам.

По отраслевой принадлежности различают основные фонды промышленности, торговли, сельского хозяйства и др. В организациях, имеющих многоотраслевое хозяйство, выделяют основные фонды по каждому виду деятельности.

По натурально-вещественному признаку основные фонды подразделяются на следующие виды:

- здания, сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;

- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- рабочий, продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения;
- внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

В составе основных средств учитываются также: капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования.

По назначению основные фонды предприятия подразделяются на производственные и непроизводственные.

Производственные основные фонды связаны с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Непроизводственные основные фонды служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников (стадионы, дома отдыха, санатории, поликлиники, детские сады, объекты жилищно-коммунального хозяйства и др.).

По характеру использования основные фонды подразделяются на находящиеся в эксплуатации, в резерве, на консервации, в стадии реконструкции или достройки.

В зависимости от имеющихся прав на объекты основные фонды подразделяются: на принадлежащие организации (предприятию) на праве собственности; находящиеся у организации (предприятия) в оперативном управлении или хозяйственном ведении; арендованные.

По характеру участия в процессе производства производственные основные фонды подразделяют на активные и

пассивные. К активной части относят виды основных фондов, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции и оказывают прямое влияние на объем, качество выпускаемой продукции: машины и оборудование, транспортные средства и инструменты и т. д. В современных условиях активная часть основных фондов обновляется в достаточно короткие сроки под влиянием научно-технического прогресса. Все остальные основные фонды относят к пассивным, так как они непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для производственного процесса (здания, сооружения, инвентарь и др.).

Доля активной части в общей стоимости основных фондов является важнейшим показателем их структуры. Это связано с тем, что объем выпуска продукции, производственная мощность и другие экономические показатели деятельности предприятия в значительной мере зависят от активной части основных фондов. В разных отраслях к активной части основных фондов относят объекты основных фондов в зависимости от характера их воздействия на предметы труда и их участия в производстве продукции. Например, на предприятиях энергетики к активной части относятся силовое оборудование и передаточные устройства, на предприятиях машиностроения – машины и оборудование, инструменты. В любой отрасли активные основные фонды характеризуют технический уровень производства.

Для анализа качественного состояния основных средств на предприятии необходимо знать их структуру. Различают производственную (видовую), технологическую и возрастную структуру основных средств.

Под производственной структурой понимается соотношение различных групп основных производственных фондов (ОПФ) по вещественно-натуральному составу в их общей

среднегодовой стоимости.

Важнейшим показателем производственной структуры ОПФ является доля активной части в их общей стоимости. Это связано с тем, что объем выпуска продукции, производственная мощность предприятия, другие экономические показатели работы предприятия в значительной мере зависят от величины активной части ОПФ. Поэтому повышение ее доли до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры ОПФ на предприятии.

Производственная структура ОПФ на предприятии зависит от следующих факторов: специфики предприятия; ускорения НТП; уровня концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства; географического местонахождения и др.

Технологическая структура ОПФ характеризует их распределение по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их общей стоимости.

Возрастная структура ОПФ характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть осуществлен как в целом по предприятию, так и по отдельным группам машин и оборудования.

Основная задача на предприятии должна сводиться к тому, чтобы не допускать чрезмерного старения ОПФ (особенно активной части), так как от этого зависят уровень их физического и морального износа, а следовательно, и результаты работы предприятия.

Согласно действующему положению, к нематериальным активам относятся: права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, торговые знаки, торговые марки и др.

2. Оценка основных фондов и нематериальных активов

Учет и планирование основных фондов ведутся в натуральной и денежной формах.

При оценке основных фондов в натуральной форме устанавливается число машин, их производительность, мощность, размер производственных площадей и другие количественные величины. Эти данные используются при расчете производственных мощностей предприятий и отраслей, планировании производственной программы, резервов повышения выработки на оборудовании, составлении баланса оборудования. С этой целью ведутся инвентаризация и паспортизация оборудования, учет его выбытия и прибытия. Денежная, или стоимостная, оценка основных фондов необходима для учета их динамики, планирования расширенного воспроизводства основных фондов, определения степени износа и размера амортизационных отчислений, объема приватизации.

Существует несколько видов оценок основных фондов, связанных с длительным участием и постепенным изнашиванием их в процессе производства, изменением за этот период условий воспроизводства: по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Первоначальная стоимость (полная балансовая стоимость) формируется в момент вступления объекта в эксплуатацию и представляет собой сумму фактических затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж (в действующих в то момент ценах).

По первоначальной стоимости основные фонды принимаются на баланс предприятия. Она остается неизменной в течение всего срока службы средств труда и пересматривается при переоценке основных фондов предприятия. Амортизация

основных фондов также начисляется с первоначальной стоимости. По этой оценке средства труда планируются и учитываются в повседневной хозяйственной деятельности.

Восстановительная стоимость – затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях; как правило она устанавливается во время переоценки фондов на установленную дату. Восстановительная стоимость – это расчетные затраты на воссоздание в современных условиях их точной копии с использованием аналогичных материалов и сокращением всех эксплуатационных параметров. Величина отклонения восстановительной стоимости основных фондов от их первоначальной стоимости зависит от темпов ускорения НТП, уровня инфляции и др. Своевременная и объективная переоценка основных фондов имеет очень важное значение, прежде всего для их простого и расширенного воспроизводства.

В условиях инфляции переоценка основных фондов на предприятии позволяет:

- объективно оценить истинную стоимость основных фондов;
- более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;
- более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов;
- объективно устанавливать продажные цены на реализуемые основные фонды и арендную плату (в случае сдачи их в аренду).

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной (или восстановительной) стоимостью **основных фондов** и суммой их износа, т.е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготавливаемую продукцию на определенную дату. Остаточная стоимость по-

звolyет судить о степени изношенности средств туда, планировать их обновление.

Кроме того, в хозяйственной практике различают ликвидационную и среднегодовую стоимость ОПФ.

Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации изношенных снятых с эксплуатации основных фондов (часто это цена лома). При $\Phi_{\text{л}} > \Phi_0$ превышение стоимости направляется в доход предприятия. Если $\Phi_{\text{л}} < \Phi_0$, потери зачисляются в убыток, а при оценке эффективности новой техники вместо списанной, потери добавляются к стоимости введенной техники.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов определяется на основе первоначальной стоимости с учетом их ввода и ликвидации по следующей формуле:

$$ОФ_{\text{с.г.}} = ОФ_{\text{н.г.}} + \frac{ОФ_{\text{ввод}} \times n_1}{12} - \frac{ОФ_{\text{выб.}} \times n_2}{12}$$

где:

$ОФ_{\text{н.г.}}$ - стоимость основных фондов на начало года;

$ОФ_{\text{ввод.}}$ - стоимость вновь введенных в течении года в эксплуатацию основных фондов;

$ОФ_{\text{выб.}}$ - стоимость выбывших в течение года основных фондов;

n_1 и n_2 – количество полных месяцев, прошедших до конца года с момента ввода или выбытия основных фондов.

Нематериальные активы учитываются: внесенные учредителями в счет их вкладов в уставный фонд предприятия - по стоимости, определенной на основе договоренности сторон; приобретенные за плату у других предприятий и лиц - по фактически произведенным затратам на приобретение и подготовку их к использованию; полученные от других предприятий и лиц безвозмездно - по стоимости, определенной экспертным путем.

Эти оценки и затраты составляют первоначальную стоимость нематериальных активов, по которой они, как и основные фонды, зачисляются на баланс.

3. Износ основных фондов и нематериальных активов

В процессе использования основные фонды изнашиваются, т.е. частично или полностью утрачивают свои потребительские свойства и стоимость. Различают два вида износа – физический и моральный.

Под физическим износом понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств. Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного снашивания.

Уровень физического износа основных средств зависит от: первоначального качества основных фондов; степени их эксплуатации; уровня агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды; уровня квалификации обслуживающего персонала; своевременности проведения ППР и др. Учет этих факторов в работе предприятий может в значительной мере повлиять на физическое состояние основных фондов. Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных фондов. Различают полный и частичный износ основных фондов. При полном износе действующие фонды ликвидируются и заменяются новыми. Частичный износ возмещается путем ремонта. Степень физического износа (коэффициент износа) может быть рассчитана отношением фактического срока службы к нормативному, умноженному на 100.

$$K_{и} = \frac{T_{\phi}}{T_{н}} \times 100\%$$

Коэффициент годности = 100% - коэффициент износа.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используется:

$$\text{Коэффициент физического износа} = \frac{И}{\Phi} * 100 ,$$

где:

$И$ – сумма износа ОПФ (начисленная амортизация за весь период эксплуатации);

Φ – первоначальная или восстановительная стоимость ОПФ.

$$\text{Коэффициент годности ОПФ} = \frac{\Phi - И}{\Phi} * 100\% ,$$

Коэффициент годности основных фондов укрупненно характеризует их физическое состояние на определенную дату.

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

Моральный износ проявляется в двух формах.

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

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

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

этим процессом происходит через проведение определенной политики воспроизводства основных фондов.

4. Амортизация, ее назначение. Норма амортизации

Для экономического возмещения физического и морального износа основных фондов их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в затраты на производство продукции. Таким образом, амортизация – это постепенный перенос стоимости ОПФ на выпускаемую продукцию.

Амортизационные отчисления производятся предприятиями (организациями) ежемесячно исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе предприятия (организации). **Амортизационный фонд** – особый денежный резерв, предназначенный для воспроизводства основных фондов. Он является финансовым ресурсом для капитальных вложений.

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений. Иначе говоря, норма амортизации – это отношение суммы годовых амортизационных отчислений к стоимости ОПФ, выраженное в процентах.

Нормы амортизации устанавливаются и периодически пересматриваются государством, они едины для всех предприятий и организаций независимо от их форм собственности и форм хозяйствования.

$$Нам = \frac{\Phi_n - \Phi_l}{\Phi_n * T_n} * 100\%,$$

где:

Нам- норма амортизации, %;

Φ_n - первоначальная стоимость ОПФ, руб.;
 Φ_l - ликвидационная стоимость ОПФ, руб.;
 T_n -нормативный срок службы ОПФ, руб.
Сумма амортизационных отчислений

$$(A_m) = \frac{\Phi_{cp} * N_{am}}{100},$$

Амортизация (износ) по нематериальным активам исчисляется ежемесячно по нормам, рассчитанным самим предприятием исходя из срока полезного использования данного актива и в течение данного срока. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, норма износа устанавливается в расчете на 10 лет. Отчисления включаются в себестоимость продукции.

Величина амортизационных отчислений определяется тремя методами: равномерным, равномерно ускоренным и ускоренным.

Равномерный метод предусматривает ежегодные амортизационные отчисления в одинаковых размерах. Он ориентирован на равномерный физический и моральный износ основных фондов. Однако моральный износ основных фондов в большинстве случаев происходит ускоренными, а не равномерными темпами, как это предусмотрено в нормах амортизационных отчислений.

Поэтому предприниматель должен иметь амортизационные отчисления, дающие возможность замены имеющихся основных фондов при возникновении ускоренного их морального износа. Для этих целей можно использовать равномерно ускоренный метод, при котором норма амортизации ежегодно увеличивается, на коэффициент не выше 2 и метод ускоренной амортизации основных фондов, когда в первые 3 года применяются повышенные нормы, позволяющие перенести на себестоимость продукции $2/3$ их первоначальной стоимо-

сти. Оставшаяся после этого часть стоимости основных фондов переносится по одинаковым (стабильным) нормам амортизации.

В настоящее время получает развитие неравномерная амортизация, при которой большая часть стоимости оборудования включается в издержки производства в первые годы эксплуатации (например, в первый год – 50%; второй – 30%; третий – 20%). Это позволяет предприятию в условиях инфляции быстрее окупить сделанные затраты и направить их на дальнейшее обновление основных фондов. Амортизационные начисления по ускоренному методу используются строго по целевому назначению, иначе их включают в налогооблагаемую базу.

5. Воспроизводство основных фондов

В условиях конкуренции основной из задач, стоящих перед предприятием, является формирование долгосрочных конкурентных преимуществ, что невозможно без капиталобразующих инвестиций, т. е. без вложений средств в основные фонды.

Воспроизводство – это процесс возмещения в натуральном и стоимостном выражении изношенных и устаревших основных фондов.

Существуют следующие *формы воспроизводства* основных средств: простое и расширенное.

Простое воспроизводство – это возмещение в натуральном и стоимостном выражении изношенных и устаревших основных фондов до прежнего уровня.

Формы простого воспроизводства – ремонт и замена физически изношенных и технически устаревших средств труда.

В процессе эксплуатации основных фондов износ отдельных деталей и частей объекта происходит неравномерно, в результате чего снижается потребительная способность объ-

екта в целом. Поэтому возникает необходимость в проведении комплекса работ по поддержанию основных фондов в работоспособном состоянии в течение всего срока их службы. Ремонт – это обновление основных средств с целью компенсации физического износа.

Капитальный ремонт – это полная разборка объектов, замена износившихся элементов новыми или их восстановление. Различают комплексный и выборочный капитальные ремонты. Комплексный капитальный ремонт – это ремонт, связанный с остановкой производства. Выборочный капитальный ремонт осуществляется без остановки производства.

Для оценки эффективности проведения капитального ремонта рассчитываются и сопоставляются следующие показатели:

- затраты на проведение капитального ремонта;
- стоимость нового (аналогичного) объекта основных фондов;
- разность суммы расходов по эксплуатации нового и отремонтированного объекта с учетом межремонтного периода.

Для поддержания основных фондов в рабочем состоянии и простого воспроизводства основных фондов на предприятии проводят не только капитальный, но текущий и плановопредупредительные ремонты.

Текущий ремонт – ремонт, который выполняется с периодичностью до 1 года для поддержания работоспособности машин, оборудования, зданий, сооружений. Различают следующие виды текущего ремонта:

- текущий ремонт активной части – это замена быстроизнашивающихся сменных деталей новыми или восстановленными, устранение неполадок, мелких дефектов;
- текущий ремонт пассивной части – это работы по своевременному предохранению отдельных частей зданий и сооружений.

Планово-предупредительный ремонт включает все виды ремонтных работ, осуществляемых в целях профилактики поломок основных фондов. Данный вид ремонта способствует нормальной эксплуатации основных фондов и эффективному их использованию.

Расширенное воспроизводство предполагает количественное и качественное увеличение действующих и создание новых основных фондов.

К формам расширенного воспроизводства относятся новое строительство, расширение предприятия, реконструкция, техническое перевооружение и модернизация оборудования.

Новое строительство – это строительство новых предприятий, зданий и сооружений на новых площадках с целью создания новых производственных мощностей.

Расширение предприятия – это строительство дополнительных площадей, цехов на территории действующих предприятий с целью создания дополнительных производственных мощностей.

Реконструкция – это полное или частичное переоборудование действующего предприятия с заменой морально устаревшего и(или) физически изношенного оборудования с целью увеличения уже существующих площадей.

Техническое перевооружение – это внедрение новой техники и технологий, модернизация и замена устаревшего оборудования, улучшение организации и структуры производства с целью увеличения производственных площадей.

Модернизация – это совершенствование действующего оборудования за счет внесения различных конструктивных изменений.

Источники финансирования воспроизводства основных фондов могут быть как собственные, так и заемные.

К собственным средствам, используемым для воспроизводства основных средств, относятся: амортизационные от-

числения и часть прибыли, направляемая на финансирование капитальных вложений. При недостатке собственных средств для реальных инвестиций, а также при реализации проектов с небольшим периодом эксплуатации или с высокой степенью изменяемости технологий предприятия используется лизинг. В некоторых случаях предприятия для расширения объемов деятельности используют аренду зданий, помещений, производственных площадей.

К заемным источникам финансирования воспроизводства основных фондов относятся: кредиты банков, средства, полученные от долевого участия в строительстве, бюджетные средства и средства внебюджетных фондов. Источником финансирования воспроизводства основных средств могут быть также заемные средства других предприятий, которые предоставляются предприятию на возмездной или безвозмездной основе. Займы предприятиям могут предоставляться также индивидуальными инвесторами (физическими лицами).

Вопрос о выборе источников финансирования капитальных вложений решается с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала; эффективности отдачи от него; соотношения собственного и заемного капиталов, определяющего финансовое состояние предприятия; степени риска различных источников финансирования; экономических интересов инвесторов и кредиторов.

Потребность предприятия в основных фондах определяется по их видам (здания, торговое оборудование, транспортные средства и др.) в натуральных показателях и в денежной оценке. Потребность в основных фондах планируется на год и на более длительный период – 3 года, 5 лет. При этом учитывают: перспективные объемы производства, используемые технологии; требования к технической оснащенности предприятий; эксплуатационную производительность отдельных

видов машин, оборудования; рыночную стоимость отдельных видов основных фондов; стоимость установки оборудования, показатели фондоемкости производства.

Воспроизводство основных фондов обеспечивается на основе капитальных вложений, которые являются долговременными затратами; их окупаемость происходит в течение нескольких лет. Показателями, характеризующими капитальные вложения, являются:

- общий объем капитальных вложений;
- отраслевая структура капитальных вложений – соотношение между объемами капитальных вложений в разные отрасли, виды деятельности предприятия;
- технологическая структура капитальных вложений – соотношение между затратами на приобретение машин, оборудования и на строительно-монтажные работы;
- воспроизводственная структура капитальных вложений – это соотношение между объемами капитальных вложений, направляемых на поддержание действующих мощностей; новое строительство; реконструкцию; техническое перевооружение; расширение предприятия.

Эффективность капитальных вложений оценивается на основе сопоставления объемов инвестиционных затрат, с одной стороны, и сумм и сроков возврата инвестированного капитала – с другой

Для более детального анализа процесса воспроизводства основных фондов можно использовать следующие показатели:

$$\text{Коэффициент обновления ОПФ} = \frac{\Phi_B}{\Phi_K} * 100 ,$$

$$\text{Коэффициент выбытия} = \frac{\Phi_L}{\Phi_H} * 100 .$$

6. Показатели использования основных производственных фондов

Для характеристики эффективности использования основных фондов применяется система обобщающих, стоимостных, относительных и натуральных показателей. Обобщающими показателями, характеризующими использование основных фондов на предприятии, являются:

$$\text{Коэффициент экстенсивного использования} = \frac{Tф}{Tпл},$$

где:

$Tф$ – фактическое время работы оборудования;

$Tпл$ – время работы оборудования по плану.

$$\text{Коэффициент сменности} = \frac{MC_1 + MC_2 + MC_3}{N_{уст}},$$

где:

$MC_1 + MC_2 + MC_3$ – количество машино-смен работы оборудования в 1,2,3 смену.

$N_{уст}$ – количество установленного оборудования.

$$\text{Коэффициент интенсивного использования} = \frac{Пф}{Пв},$$

где:

$Пф$, $Пв$ – фактическая и возможная производительность оборудования.

$$\text{Фондоотдача} = \frac{V}{Фср},$$

где:

V – стоимость производимой за год продукции;

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{V},$$

$$\text{Фондовооруженность} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{Ч_{\text{ср}}},$$

где:

$Ч_{\text{ср}}$ - среднесписочная численность работников.

$$\begin{aligned} & \text{Рентабельность производственных фондов} \\ &= \frac{\text{прибыль}}{\text{средняя стоимость ОПФ} + \text{средний остаток оборотных средств}} * 100. \end{aligned}$$

Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет: увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшения качества продукции, снижения налога на имущество и увеличения балансовой прибыли.

Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
- своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность;

- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- обеспечения там, где это экономически целесообразно, централизации ремонтных служб;
- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

Вопросы для повторения и контроля.

1. Что понимается под основными фондами предприятия?
2. По каким признакам классифицируются основные фонды предприятия?
3. Каковы источники формирования основных фондов предприятия?
4. Какие существуют варианты стоимостной оценки основных фондов?
5. Для чего необходима переоценка основных фондов?
6. В чем отличие износа и амортизации основных фондов?
7. Что понимается под амортизацией основных фондов?
8. Какие существуют способы начисления амортизации основных фондов?
9. Какие показатели характеризуют состояние и движение основных фондов?
10. Какие показатели характеризуют эффективность использования основных фондов?

ТЕМА 5. ОБОРОТНЫЕ ФОНДЫ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1. Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств и оборотных фондов.**
- 2. Нормирование оборотных средств**
- 3. Показатели использования и управление оборотными средствами**

1. Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств и оборотных фондов

Для осуществления непрерывности и ритмичности процесса производства продукции каждое предприятие нуждается не только в основных средствах, но и в наличии наиболее подвижной части средств производства в оборотных средствах. Оборотные средства – это денежные средства, авансируемые в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Они необходимы для приобретения предметов труда и осуществления платежей, не потребляются в процессе производства и обращения, а лишь выполняют функцию платежа за материально-сырьевые ресурсы, необходимые для обеспечения непрерывности и ритмичности процесса производства и реализации продукции.

Оборотные средства, материализованные в предметах труда, однократно участвуют в производственном процессе и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт. При этом они последовательно проходят следующие стадии:

- денежную, на которой денежные средства финансируются в необходимые материально-сырьевые, топливно-энергетические и другие ресурсы;
- производственную. На этой стадии происходит качественное изменение этих ресурсов и превращение в готовую продукцию;
- на третьей – товарной стадии оборотные средства воплощены в продукцию, готовую к продаже.

Таким образом, оборотные средства непрерывно находятся в движении, совершая так называемый кругооборот. Кругооборот начинается с оплаты денежных средств за необходимые предприятию ресурсы, а заканчивается возвратом в виде выручки от реализации продукции и компенсацией всех понесенных затрат.

Оборотные средства классифицируются по нескольким признакам. Сменяемость стадий кругооборота, выполнение функций платежеспособности, платежно-расчетной обуславливает деление оборотных средств по экономическому содержанию на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Это первая группировка оборотных средств, характеризующая их состав, а долевое соотношение определяет их структуру.

Однако такое соотношение характерно не для всех отраслей промышленности. Оно зависит от длительности производственного процесса, технологического цикла, величины производственных запасов предметов труда, уровня специализации, объема выпускаемой продукции и др. факторов.

Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения обусловлено наличием двух сфер кругооборота их – сферы производства и сферы обращения.

Экономическое содержание оборотных производственных фондов воплощено в предметах труда. Которые, обслуживая производственный процесс и, являясь объектом приложения

средств труда и рабочей силы, изменяют натурально-вещественную форму, физическое состояние, свойства и трансформируются в готовый продукт.

Экономическое содержание фондов обращения воплощено в товарной продукции, денежных средствах и средствах в расчетах. Фонды обращения обслуживают процесс продвижения товара к потребителю, завершают сферу их кругооборота, принимают денежную стоимость.

По способу и источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные, заемные и привлеченные. Необходимость такого деления обусловлена колебаниями потребности в оборотных средствах в течение года. Длительный срок нахождения продукции в пути, образование значительных запасов на складе, сезонные особенности производства и сбыта, накопление в промежуточных перегрузочных товарных складах, отсутствие транспорта требуют увеличения предметов труда и денежных источников на их приобретение.

Общий размер собственных оборотных средств предприятие устанавливает самостоятельно. Он определяется исходя из минимальной потребности и планируемого объема производства и реализации продукции. Собственные оборотные средства – это уставный капитал, чистая прибыль.

Временная потребность в дополнительных оборотных средствах может покрываться за счет заемных средств, привлекаемых в виде краткосрочных банковских ссуд, свободных денежных средств ассоциаций, инвестиционных компаний, концернов. Финансирование части оборотных средств за счет заемных требует соблюдения пропорций в структуре их, так как это характеризует финансовую устойчивость предприятия. Считается, что чем больше доля собственных оборотных средств, тем устойчивее финансовое положение предприятия. В общемировой практике принято, что предприятие теряет свою финансовую устойчивость и независимость, если менее

10% от всей суммы оборотных средств финансируется за счет собственных средств.

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

По методу планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. Экономической основой деления является необходимость планирования их для обеспечения нормальной бесперебойной работы предприятия.

Планирование осуществляется путем установления нормативов на отдельные элементы оборотных средств с целью достаточных объемов в запасах товарно-материальных ценностей, минимальных объемов в незавершенном производстве и готовой продукции на складах.

Отмеченную классификацию определенно можно считать следующей группировкой оборотных средств, характеризующей их состав и структуру. Однако она не является полной, так как не характеризует весь состав оборотных средств по элементам и не раскрывает соотношение между отдельными статьями, то есть их структуру.

Незавершенное производство – это частично готовая продукция не прошедшая предусмотренный технологией полный цикл обработки, чтобы отправить ее на склад готовой продукции и отгрузить потребителю. Эта часть оборотных производственных фондов находится в процессе производства, на рабочих местах в цехах или в пути к ним в виде заготовок, деталей, агрегатов, изделий или полуфабрикатов собственного производства, не прошедшая всех стадий обработки. Незавершенное производство в промышленности занимает около 25% в стоимости оборотных производственных фондов. В отдельных производствах их доля может быть более значимая.

Фонды обращения обслуживают сферу обращения, и включают готовую продукцию, которая находится на складе, в пути к потребителю, а также денежные средства на расчетных счетах, в банках и кассе и дебиторскую задолженность.

Оборотные средства, оборотные производственные фонды и фонды обращения характеризуют сущность и состав оборотных средств; производственные запасы, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления и расходы будущих периодов – состав оборотных производственных фондов.

Перечисленные выше элементы фондов обращения характеризуют их состав.

Процентное соотношение элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения характеризуют структуру оборотных средств.

Структура оборотных средств, в том числе оборотных производственных фондов и фондов обращения, является динамичной величиной и зависит от:

- отраслевой принадлежности;
- условий материально-технического обеспечения производства и сбыта;
- характера и особенностей организации производственной деятельности;
- платежной дисциплины, принятой в расчетах;
- качества готовой продукции.

Анализ структуры, определение динамики оборотных средств предприятия позволяет обоснованно охарактеризовать финансовое состояние предприятия в каждый временной период. Например, повышение доли незавершенного производства и готовой продукции на складе свидетельствует о снижении объемов реализации, отвлечении оборотных средств из оборота, а значит и об ухудшении финансового состояния предприятия.

2. Нормирование оборотных средств

Потребность предприятие в оборотных средствах, в оборотных производственных фондах и фондах обращения определяется в процессе нормирования и расчета запасов по нормируемым группам.

Производственными запасами называются материальные ресурсы, находящиеся на предприятии, но не вступившие в производственный процесс. Необходимость в запасах обусловлена общественным разделением труда и производства, т.е. разрывом во времени и в пространстве между производством и потреблением большинства видов продукции.

Основным видом запасов является производственный запас. Норматив производственного запаса складывается из нормативов текущего ($Z_{тек.}$), подготовительного ($Z_{под.}$), технологического ($Z_{тех.}$), страхового ($Z_{стр.}$) и транспортного ($Z_{тр.}$).

$$H_{пр.з.} = H_{сут.} \times (Z_{тек.} + Z_{под.} + Z_{стр.} + Z_{тех.} + Z_{тр.})$$

где $H_{сут.}$ – норма расхода.

Текущий запас ($T_{тек.}$) необходим для бесперебойного обеспечения производства в период между поставками материально-сырьевых ресурсов. Величина текущего запаса в днях определяется обычно в пределах половины среднего интервала между поставками. В натуральном, условно-натуральном измерении текущий запас определяется по формуле

$$Z_{тек.} = I_n \times M_{сут.} \times K_{зан.}$$

где

I_n – интервал поставки, дней;

$M_{сут.}$ – среднесуточная потребность материальных ресурсов;

$K_{зан.}$ – коэффициент задержки ресурсов в запас.

$$K_{зан.} = \Pi_n : D$$

где

Π_n – периодичность потребления материальных ресурсов, дней;

D – календарное время – число дней в плановом периоде.

Подготовительный запас ($Z_{под.}$) определяется временем необходимым для приемки, складирования, контроля качества поступившего сырья по формуле

$$Z_{под.} = M_{сут.} \times D_{под.}$$

где $D_{под.}$ – время для подготовки материальных ресурсов в производство, устанавливаемое хронометражем, дни.

Технологический запас ($Z_{тех.}$) создается в случае необходимости предварительной обработки, придания материальным ресурсам определенных потребительских свойств. Если для этого не требуется специальных операций по предварительной технологической обработке материалов, технологический запас не рассчитывают.

При необходимости, если интервал поставки менее 90 дней, расчет проводят по формуле

$$Z_{тех.} = M_{сут.} \times \Pi_m$$

где

Π_m – период времени подготовки материалов к производству, дней.

Транспортный запас ($Z_{тр.}$) учитывает длительность пребывания оплачиваемых грузов в пути, где возникает разрыв между сроками поступления платежных документов и грузов.

В отраслях промышленности он колеблется 2-3 дня. Расчет транспортного запаса проводится по формуле

$$Z_{тр.} = (D_{путь} - D_{пл.док.}) \times M_{сут.}$$

где

$D_{путь}$ – время нахождения материалов в пути, дни;

$D_{пл.док.}$ – период времени поступления платежных документов, дни.

Нормирование страхового (гарантийного) запаса в днях осуществляется двумя способами

а) по среднему отклонению фактических сроков поставки от плановых;

б) по времени, необходимому для срочного оформления заказа и доставки материальных ресурсов от поставщика к потребителю. Величину страхового запаса определяют по формуле

$$Z_{стр.} = M_{сут.} \times (D_{отгр.} + D_{путь} + D_{прием} + D_{под.})$$

где

$D_{отгр.}$ – время необходимое для отгрузки материала, дни;

$D_{прием.}$ – время приемки материала, дни.

Обычно страховой запас приравнивается к величине текущего запаса и принимается в размере 50% его величины.

Кроме перечисленных на предприятиях могут создаваться сезонные запасы.

В практике нормирования применяются методы расчета максимального ($Z_{мак.}$) и среднего запаса ($Z_{ср.}$).

Максимальный запас определяется по формуле

$$Z_{мак.} = (I_n + П_m + Г_z) \times M_{сут.}$$

где

I_n – интервал поставки, дней;

P_m – периодичность потребления материальных ресурсов, дней;

Γ_z – гарантийный запас в днях.

Средний запас ($Z_{cp.}$) рассчитывается по формуле

$$Z_{cp.} = (I_n + P_m) \times K_o + \Gamma_z \times M_{сут.}$$

где

K_o – коэффициент одновременности потребления ресурсов.

Расчет нормативов некоторых оборотных средств в запасе рекомендуется по упрощенному методу. Например, стоимость резерва запасных частей на 1000 рублей балансовой стоимости оборудования, ремонтируемого на предприятии; стоимость запаса тары на 1 руб. товарной продукции, стоимость запаса инвентаря, спецодежды, инструмента общего назначения на 1 работающего промышленно-производственного персонала.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве может быть определен по формуле

$$H_{н.п.} = \frac{B_n}{T_n} \times T_{ц} \times K_{н.з.}$$

где

B_n – плановый объем выпуска продукции по производственной себестоимости, руб.;

T_n – число дней в плановом периоде;

$T_{ц}$ – длительность изготовления продукции, дни;

$K_{н.з.}$ – коэффициент нарастания затрат.

На предприятиях с равномерным выпуском продукции коэффициент нарастания затрат ($K_{н.з.}$) можно определить отношением

$$K_{н.з.} = \frac{З_a + 0,5 \times З_o}{З_a + З_o}$$

где

$З_a$ – затраты, производимые одновременно в начале процесса производства, т.е. первоначальные затраты.

К единовременным затратам относятся расходы на сырье, основные материалы, полуфабрикаты и т.д.

$З_o$ – последующие затраты до окончания производства готовой продукции или остальные затраты.

К ним относятся: заработная плата, амортизационные отчисления, накладные расходы (затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, на управление, обслуживание производства, командировочные, обучение работников) и непроизводительные расходы (потери от простоев, бракованной продукции).

При неравномерном нарастании затрат расчеты коэффициента нарастания затрат производят по формуле

$$K_{н.з.} = C_{ср.} : C_{пр}$$

где

$C_{ср.}$ – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве, руб.;

$C_{пр.}$ – производственная себестоимость, руб.

На размер незавершенного производства, как видно из формулы влияют:

- объем выпускаемой продукции;
- длительность производственного цикла;
- коэффициент нарастания затрат.

Коэффициент нарастания затрат характеризует равномерность нарастания затрат и уровень готовности продукции в составе незавершенного производства.

Объем выпуска продукции влияет на размер незавершенного производства через величину однодневного выпуска продукции, рассчитанного по себестоимости.

Производственный цикл измеряется в календарных единицах времени.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции ($H_{з.п.}$) можно определить по формуле

$$H_{з.п.} = B_{сут.} \times (T_{ф.п.} + T_{док.})$$

где

$B_{сут.}$ – суточный выпуск готовой продукции по производственной себестоимости, руб.;

$T_{ф.п.}$ – время, необходимое для формирования партии для отправки готовой продукции потребителю, дни;

$T_{док.}$ – время, необходимое для оформления документов, дни.

Нормы оборотных средств в готовых изделиях на складе включают: подготовительный запас – для обработки и подготовки к отпуску готовой продукции, поступающей от выпускающих цехов; текущий запас, равный норме отпуска; страховой запас для компенсирования возможных простоев производства и для удовлетворения потребностей новых заказчиков.

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов ($H_{б.п.}$) рассчитывается по формуле

$$H_{б.п.} = P_{б.п.} + P_n - P_v.$$

где

$P_{б.п.}$ – сумма средств, вложенных в расходы будущих периодов, на начало планового года, руб.;

P_n – расходы на данный плановый период по смете, руб.;

P_v – расходы, включаемые в себестоимость продукции планового периода по смете затрат на производство.

Совокупный норматив, определенный методом прямого счета равен сумме исчисленных частных нормативов по всем элементам нормируемых оборотных средств

$$H_{общ.} = H_{пр.з.} + H_{н.п.} + H_{з.п.} + H_{б.п.}$$

Для расчета совокупного норматива оборотных средств аналитическим методом все нормируемые оборотные средства объединяются в две группы:

1. Зависящие от роста объема производства (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, незавершенное производство, готовая продукция);
2. Не зависящие от роста производства (запасные части для ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов).

3. Показатели использования и управление оборотными средствами

Критерием оценки эффективности использования оборотных средств является длительность *периода оборота*. Чем длительнее оборот оборотных средств и чем дольше они находятся на любой его стадии, тем менее эффективно они работают, требуются дополнительные денежные средства. Ускорение оборачиваемости снижает их совокупность, высвобождает денежные средства.

Эффективное использование оборотных средств характеризуют три показателя: коэффициент оборачиваемости, продолжительность оборота или коэффициент оборачиваемости в днях и коэффициент загрузки.

1. *Коэффициент оборачиваемости* вычисляется как отношение объема реализованной продукции к среднему остатку оборотных средств

$$K_{об} = P_n : OC$$

где

P_n – объем реализованной продукции, руб.;

OC – среднегодовой остаток оборотных средств, руб.

Этот коэффициент показывает число оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период. Увеличение количества оборотов ($K_{об}$) при неизменном объеме реализованной продукции снижает среднегодовой остаток оборотных средств, высвобождает денежные средства предприятия.

2. Коэффициент загрузки оборотных средств определяется как отношение среднегодового остатка оборотных средств (OC) к объему реализованной продукции (P_n)

$$K_{заг} = OC : P_n$$

Коэффициент загрузки оборотных средств является обратным показателем коэффициента оборачиваемости и показывает сумму оборотных средств, затраченных на один рубль реализованной продукции.

Аналогичным способом производится расчет оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств. Совокупность слагаемых оборачиваемости отдельных элементов (или групп) дает общий показатель оборачиваемости всех оборотных средств.

3. Длительность одного оборота в днях (скорость оборота оборотных средств) находится делением количества дней в периоде (в году, квартале, месяце) на коэффициент оборачиваемости.

$$T = Д : K_{об}$$

$Д$ – число дней в периоде (обычно принимается округленно $Д = 360, 90, 30$).

Для определения экономии или перерасхода оборотных средств по сравнению с планируемым их объемом используется следующая формула

$$\mathcal{E}_{oc} = C_{of} - \frac{P_{n.f.} \times C_{o.n.}}{P_{n.n.}}$$

где

$C_{o.f.}$ – фактические средние остатки оборотных средств;

$P_{n.f.}$ – фактический объем реализации;

$P_{n.n.}$ – плановый объем реализации;

$C_{o.n.}$ – плановая величина оборотных средств.

Экономия или перерасход оборотных средств определяется и по формуле

$$\mathcal{E}_{oc} = \frac{P_{n.f.}}{T_n} \times \left(\frac{C_{o.f.}}{P_{n.f.}} - \frac{C_{o.n.}}{P_{n.f.}} \right)$$

или по формуле

$$\mathcal{E}_{oc} = \frac{P_{n.f.} (D_o^{\phi} - D_o^{nl})}{D_n}$$

где

D_o^{ϕ} и D_o^{nl} – средняя длительность оборота в базисном и планируемом периоде, дней;

D_n – длительность расчетного периода, дней.

Эффективность использования оборотных средств заключается не только в ускорении их оборачиваемости, но и в снижении себестоимости продукции за счет экономии элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения. Поэтому при анализе использования оборотных средств, следует определить их зависимость.

Эффективному использованию оборотных средств во многом способствует целенаправленная политика по ресурсосбережению и, в частности, снижение материалоемкости продукции.

Материалоемкость – это расход материалов в расчете на натуральную единицу или рубль стоимости выпускаемой продукции. Измеряется материалоемкость в физических единицах, в денежном выражении или в процентах, которые составляют долю стоимости материалов в общих издержках производства продукции или в себестоимости. Показатель материалоемкости является важнейшим обобщающим показателем уровня использования всех материальных ресурсов на предприятии.

Материалоемкость продукции (M_e) определяется по формуле

$$M_e = M_z : T_n \text{ или } M_e = M_z : P_n$$

где

M_z – материальные затраты, руб.;

T_n – товарная продукция, руб.;

P_n – реализованная продукция, руб.

Материалоемкость, выраженная в стоимостном исчислении, характеризует долю материальных затрат, приходящихся на единицу товарной или реализованной продукции (руб./руб.).

Обратный показатель материалоемкости продукции характеризует материалотдачу (M_o). Он рассчитывается по формуле

$$M_o = \frac{T_n}{M_z} \text{ или } M_o = \frac{P_n}{M_z}$$

К частным показателям материалоемкости продукции относятся металлоемкость, электроемкость и энергоемкость. Эти показатели рассчитываются как отношение стоимости израсходованного металла или электроэнергии, либо всех видов энергии к объему выпуска товарной (реализованной) продукции

Коэффициент относительной металлоемкости ($K_{о.м.}$) характеризует уровень использования металла на стадии проектирования и конструирования машин и оборудования, и показывает, на сколько совершенна конструкция со стороны рационального использования металла, и определяется по формуле

$$K_{о.м.} = \frac{\text{чистый вес изделия, кг, г}}{\text{численное значение важнейшего параметра изделия}}$$

В качестве параметра может выступить, например, мощность трактора в лошадиных силах, мощность двигателя в кВт, грузоподъемность автомобиля в тоннах и др.

Коэффициент использования металла ($K_{и.м.}$) определяется по формуле

$$K_{и.м.} = \frac{\text{чистый вес детали}}{\text{норма расхода (черной вес)}}$$

Он характеризует уровень использования металла на стадии изготовления машин, оборудования или конструкций.

Управление оборотными средствами

Управление оборотными средствами предполагает обеспечение решения главнейших задач на предприятии:

- Расчет минимально необходимых средств для авансирования оборотных активов с целью бесперебойной работы предприятия. Достигается решение этой задачи нормированием;
- Выработка учетной политики предприятия для оптимизации налогообложения;
- Ускорение оборачиваемости оборотных средств на каждой стадии оборота капитала.

Для достижения данных задач на предприятии предусматривается осуществление организационных, технических, экономических мероприятий по ускорению их оборачиваемости, прохождению каждой стадии кругооборота. Предполага-

емым итогом управления оборотными средствами является экономический эффект, выражающийся в уменьшении потребности в оборотных средствах.

Эффективное использование оборотных средств обусловлено многочисленными внутренними и внешними факторами. Наиболее значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств имеются на самом предприятии. К основным путям сокращения производственных запасов относятся:

- Рациональное использование их;
- Ликвидация сверхнормативных запасов материалов;
- Совершенствование системы материально-технического обеспечения;
- Совершенствование договорной дисциплины;
- Совершенствование нормирования;
- Расширение и укрепление прямых связей с поставщиками ресурсов;
- Повышение эффективности работы транспортной и складской служб;
- Осуществление ресурсосберегающей политики на предприятии;
- Снижение материалоемкости, энергоемкости продукции;
- Сокращение запасов готовой продукции вследствие улучшения работы службы маркетинга и отдела сбыта;
- Ускорение осуществления расчетов и др.

Вопросы для повторения и контроля:

1. Дайте определение оборотного капитала.
2. Охарактеризуйте состав оборотного капитала.
3. Как вычисляются показатели наличия и оборачиваемости капитала?
4. Как определяется среднесуточный оборот капитала?
5. Как определяется потребность фирмы в оборотном капи-

тале?

6. Какое значение имеют текущие запасы сырья и материалов?

7. Каково значение страхового запаса?

8. Какое значение имеет сезонный запас?

9. Что понимают под удельным расходом материала?

ТЕМА 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1. Персонал предприятия, его характеристика, состав и структура.**
- 2. Обоснование необходимой численности персонала.**
- 3. Нормирование труда.**
- 4. Производительность труда.**

1. Персонал предприятия, его характеристика, состав и структура

Создание и функционирование производства всегда связано с людьми, которые работают на предприятии (фирме). Персонал предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Кадровый состав предприятия имеет определенные количественные, качественные и структурные характеристики.

Количественная характеристика персонала предприятия измеряется списочной, явочной и среднесписочной численностью работников. Среднесписочный состав - определяется путем суммирования списочного состава работников за все календарные дни периода, включая выходные и праздничные дни, и делением полученной суммы на полное календарное число дней периода.

Явочный состав – число работников, которые в течение суток фактически являются на работу.

В списочный состав входят все постоянные и временные работники, в т. ч. находящиеся в командировках, отпусках, на военных сборах.

Качественная характеристика персонала предприятия определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей предприятия.

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяется по профессиям, специальностям и уровням квалификации. Профессия – это совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ. Специальность – деление внутри профессии, требующая дополнительных навыков и знаний. Квалификация – совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности.

Для анализа, планирования, учета и управления персоналом все работники предприятия классифицируются по ряду признаков. В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории:

- промышленно-производственный персонал, занятый в производстве и его обслуживании ППП;
- персонал непромышленных организаций предприятия, в основном работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

В состав ППП входят:

- рабочие предприятия, т.е. работники, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или оказанием производственных или транспортных услуг. Рабочие подраз-

деляются на основных и вспомогательных. Основные – те, которые непосредственно создают товарную (валовую) продукцию предприятия; вспомогательные – рабочие, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест в производственных цехах, а также рабочие всех вспомогательных цехов и хозяйств.

- руководители – работники, занимающие должности руководителей предприятия (директора), мастера, главные специалисты).

- специалисты – работники, имеющие высшее или среднее специальное образование, а также работники, не имеющие специального образования, но занимающие определенную должность.

- служащие – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари, статистики и др.)

- младший обслуживающий персонал – лица, занимающие должности по уходу за служебными помещениями (дворники, уборщицы и др.), а также по обслуживанию рабочих и служащих (курьеры, рассыльные и др.)

Эффективность использования рабочей силы на предприятии зависит от структуры кадров – состава кадров по категориям и их доли в общей численности.

Соотношение различных категорий работников в общей их численности называется **структурой кадров (персонала)** предприятия, цеха, участка.

В целях анализа структуры кадров определяется и сравнивается удельный вес каждой категории работников d_{pi} в общей среднесписочной численности персонала предприятия P :

$$d_{pi} = P_i / P \text{ или } d_{pi} = \frac{P_i}{P} \times 100\%$$

где

P_i – среднесписочная численность работников i -й категории, чел.

Структура кадров также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация и т. п.

Трудовой коллектив по численному составу, уровню квалификации не является величиной постоянной, он все время изменяется: увольняются одни работники, принимаются другие. Изменения такого рода называются текучестью кадров.

Состояние кадров на предприятии может быть определено с помощью следующих коэффициентов:

- Коэффициент выбытия кадров $K_{в.к.}$ (%) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период ($P_{ув.}$), к среднесписочной численности работников за тот же период (P)

$$K_{в.к.} = (P_{ув.} : P) * 100\%.$$

- Коэффициент приема кадров (%) определяется аналогично, как отношение количества работников, принятых на работу за данный период $P_{п.}$, к среднесписочной численности работников за данный период (P)

$$K_{п.к.} = (P_{п.} : P) * 100\%.$$

- Коэффициент текучести кадров $K_{т.к.}$ (%) – отношение численности работников предприятия уволенных за прогулы, по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины или уволенных за данный период $P_{ув.}$, к среднесписочную численность за тот же период P :

$$K_{т.к.} = (P_{ув.} : P) * 100.$$

2. Обоснование необходимой численности персонала

Для правильной оценки потребности предприятия в работах необходимы следующие данные:

- производственная программа деятельности предприятия на плановый год;
- планируемые мероприятия по техническому развитию и организации производства;
- нормативы затрат живого труда;
- баланс рабочего времени одного рабочего;
- результаты анализа деятельности предприятия за прошедший плановый период в части трудовых показателей.

Для расчета численности работников предприятия, а также фонда заработной платы необходимо рассчитать эффективный фонд рабочего времени в плановом периоде. Этот показатель определяется при расчета баланса рабочего времени.

Баланс рабочего времени одного рабочего

п/п	Показатели использования времени	Количество
1	Календарный фонд времени	365
2	Нерабочие дни всего, в том числе выходные праздничные	107 102 5
3	Количество календарных рабочих дней (номинальный фонд рабочего времени) (C1-C2)	258
4	Неявки всего, в том числе очередной отпуск дополнительный отпуск по болезни неявки с разрешения администрации прочие неявки, разрешенные законом	41 28 4 4 3 2
5	Число рабочих дней в году (C3-C4) (полезный фонд рабочего времени)	217
6	Продолжительность рабочей смены, часов	8
7	Полезный фонд рабочего времени, часов (C5*C6)	1736

Рабочее время – это время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности.

Фонд рабочего времени – это плановое количество дней или часов, которые должен отработать один работник (рабочий, служащий) в конкретном периоде (за год, месяц). Для рабочих учет времени ведется в человеко-часах или человеко-днях, для остальных категорий работников – в человеко-днях. Эти показатели рассчитывают путем умножения среднесписочной численности работников на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах.

Различают календарный, табельный (номинальный), максимально возможный, эффективный (плановый) и фактический фонды рабочего времени.

Календарный фонд рабочего времени равен числу календарных дней за определенный период. Он может быть рассчитан на одного работника, на всю численность рабочих или на группу рабочих предприятия в человеко-днях или человеко-часах (с учетом установленной продолжительности рабочей смены).

Табельный фонд рабочего времени определяется как разность между календарным фондом рабочего времени в человекоднях (человеко-часах) и количеством человеко-дней (человекочасов), не используемых в праздничные и выходные дни.

Максимально возможный фонд рабочего времени характеризует потенциальную величину возможного для использования фонда рабочего времени в данном периоде. Это разность между табельным фондом рабочего времени и временем на очередные отпуска работников.

Эффективный (плановый) фонд рабочего времени меньше максимально возможного на величину плановых невыходов на рабо-

ту по уважительным причинам (болезни, учебные отпуска, выполнение общественных и государственных обязанностей и др.).

Фактический фонд рабочего времени характеризует фактические затраты рабочего времени за определенный период в человеко-днях (человеко-часах). Фактический фонд рабочего времени формируется с учетом неявок на работу без уважительных причин.

На предприятиях разрабатывают плановые и отчетные балансы рабочего времени (бюджеты рабочего времени). На основе данных этих балансов можно рассчитать коэффициенты использования календарного, табельного, максимально возможного, эффективного (планового) фондов рабочего времени.

Расчет численности рабочих на плановый период может вестись:

по трудоемкости работ

$$\mathcal{C} = \frac{T_p}{\Phi_{\text{эф}} * P_{\text{вып}}} \pm \mathfrak{E},$$

где:

T_p – трудоемкость производственной программы, чел/час;

$\Phi_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени одного рабочего в единицу времени.

по нормам выработки

$$\mathcal{C} = \frac{O}{H_{\text{выр}}} \pm \mathfrak{E},$$

где:

O – объем работ в натуральном выражении;

$H_{\text{выр}}$ – норма выработки на одного рабочего в единицу времени.

на основе норм и зон обслуживания

$$\mathcal{C} = \frac{K * C}{H_{\text{обсл}}},$$

где:

K – количество рабочих мест, обслуживаемых группой рабочих;

C – количество смен работы на предприятии;

$H_{обед}$ – число рабочих мест, обслуживаемое одним рабочим.

Численность руководящих работников, специалистов и служащих определяется на основе ежегодно утверждаемого руководителем предприятия штатного расписания.

3. Нормирование труда

Для правильной организации труда на предприятии необходимо знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы, установить рациональное соотношение между численностью работников различных групп и количеством единиц оборудования. Для этих целей необходимо определить меру труда каждого работника, т.е. норму труда.

Нормирование труда – определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства (минимально допустимого количества продукции, изготавливаемой в единицу времени: час, смену).

В нормировании труда применяются аналитический и опытно – статистический (суммарный) методы.

Наиболее прогрессивный – аналитический метод, поскольку он предполагает научные подходы к формированию норм, а опытно – статистический метод только фиксирует сложившееся положение на предприятии в предыдущий период и рассматривает его как базу для сравнения нового периода.

Аналитический метод базируется на предварительном анализе производственных возможностей рабочего места и определении необходимых затрат на каждый элемент и операцию в целом.

Нормирование аналитическим методом осуществляется в следующем порядке:

- операция расчленяется на составные элементы;
- определяются факторы, влияющие на продолжительность каждого элемента (технические, психофизиологические и др.);
- проектируется рациональный состав операции и последовательность выполнения ее элементов;
- рассчитываются затраты времени на каждый запроектированный элемент и определяется норма времени на операцию в целом.

Для исследований трудового процесса при этом используется хронометраж (фиксируется длительность исследуемых элементов оперативного времени по конкретному виду продукции), фотография рабочего дня (устанавливаются затраты времени на все виды работ и перерывы, которые наблюдались в течение определенного отрезка времени), фотохронометраж (применяется для одновременного определения структуры затрат времени и длительности отдельных элементов производственной операции).

И хронометраж, и фотография рабочего дня позволяют выявить и обосновать нормы времени – затраты времени на единицу продукции или работы на одно изделие или операцию, производимые одним рабочим или группой работников соответствующей численности и квалификации при определенных организационно-технических условиях. Норма времени устанавливается в человеко-часах или человеко – минутах.

При опытно-статистических методах нормы устанавливаются без анализа конкретного трудового процесса, на основе опыта нормировщика или на основе статистических данных о выполнении аналогичных работ на данном предприятии.

4. Производительность труда

Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии выражается в производительности труда. Рост производительности труда имеет большое значение для предприятия, он позволяет:

- существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции;
- увеличить объем производства и реализации продукции, а следовательно и рост прибыли;
- проводить политику по увеличению средней заработной платы;
- повысить конкурентоспособность предприятия и продукции, обеспечит финансовую устойчивость работы.

Производительность труда – количество продукции, производимой в единицу рабочего времени, или затраты труда на производство единицы продукции.

Уровень производительности труда характеризуется двумя показателями:

- выработка продукции в единицу времени (прямой показатель) или на 1 человека.
- трудоемкость изготовления продукции (обратный показатель).

Эти показатели выработки и трудоемкости могут быть представлены следующими формулами:

$$v = B : T; \quad t = T : B$$

где

v – выработка продукции в единицу времени или на одного человека

t – трудоемкость изготовления продукции;

В – объем произведенной продукции в денежном или натуральном выражении

Т – затраты живого труда на производство продукции, (чел. – час, чел. – дней).

Выработка продукции – наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. В зависимости от того, в каких единицах измеряется объем производства продукции (В), различают определение выработки в натуральных показателях, а также показателях нормированного рабочего времени.

Наиболее наглядно производительность труда характеризует показатель выработки продукции в натуральном выражении (тонны, метры, штуки, т. д. – для предприятий, выпускающих однородную продукцию; условные единицы – для предприятий, выпускающих несколько видов или марок однородной продукции).

Показатель выработки продукции в денежном (стоимостном) выражении применяется для определения производительности труда на предприятиях, выпускающих разнородную продукцию.

При использовании нормированного рабочего времени выработка определяется в нормо-часах, в основном на отдельных рабочих местах, в бригадах, на участках, в цехах при выпуске разнородной и незавершенной производством продукции, которую нельзя измерить ни в натуральном, ни в денежном выражении.

Показатели выработки различаются также в зависимости от единицы измерения рабочего времени (Т): на один человеко-час (часовая выработка), на один отработанный человеко-день (дневная), на одного среднесписочного рабочего в год, квартал, месяц.

Трудоемкость продукции выражает затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Она определяет-

ся на единицу продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре изделий и услуг). При большом ассортименте продукции на предприятии она определяется по типичным изделиям, к которым приводятся все остальные.

Вопросы для повторения и контроля.

1. Дать характеристику структуры кадров предприятия.
2. Какие коэффициенты характеризуют состояние кадров на предприятии?
3. Чем отличается списочный состав работников от явочного?
4. Что такое нормирование труда и для чего оно проводится?
5. Методы нормирования труда.
6. Что такое производительность труда?
7. Показатели измерения уровня производительности труда.

ТЕМА 7. ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

- 1. Основные положения оплаты труда.**
- 2. Формы и системы оплаты труда.**
- 3. Бестарифная система оплаты труда.**

1. Основные положения оплаты труда

Оплата труда работников предприятия – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы, такие, как спрос и предложение труда, сложившаяся конъюнктура, территориальные аспекты, законодательные акты.

Рыночная экономика предполагает наличие рынка рабочей силы с территориальным перемещением трудовых ресурсов (сосредоточением труда там, где на него есть спрос, и оттоком с тех мест, где ощущается избыточное предложение). Комплекс этих факторов и формирует конкретную оплату труда.

В условиях рынка вопросы оплаты труда основаны на принципиально иных положениях. Как коллектив, так и отдельный работник имеют возможность получать для личного потребления часть общественного продукта, которую они не

только создали, но и реализовали на рынке, т.е. на созданный продукт нашелся покупатель, продукт признан общественно необходимым.

Следовательно, признание потребителями и состояние рыночной конъюнктуры – вот два фактора, которые определяют уровень доходов коллектива и отдельного работника.

В организации оплаты труда принимают участие как государство, так и стороны трудовых отношений. Государство устанавливает в сфере оплаты труда законы и иные нормативные правовые акты, а также осуществляет контроль за их соблюдением. Работодатели и работники устанавливают конкретные механизмы регулирования заработной платы в локальных нормативных актах организаций путем заключения коллективных договоров и соглашений, а также индивидуальных трудовых договоров.

Для работника зарплата является главной и основной статьей его личного дохода, средством благосостояния его самого и членов его семьи. Стимулирующая роль зарплаты заключается в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения.

Для работодателя зарплата работника представляет собой издержки производства, и он стремится минимизировать их, особенно на единицу продукции.

Зарплата выполняет мотивационную и воспроизводственную функцию, т.к. она является формой оплаты за труд и важным стимулом для работников.

В рыночной экономике меняется подход к формированию оплаты труда. Это проявляется в том, что оплачиваются не затраты труда, а его результаты, т.е. признание продукта труда в качестве товара. Средства от реализации товаров становятся высшим критерием для оценки количества и качества труда товаропроизводителей и основным источником их личных доходов.

2. Формы и системы оплаты труда

Наибольшее распространение на предприятиях различных форм собственности получили две формы оплаты труда:

- 1) сдельная – оплата за каждую единицу продукции или выполненный объем работ;
- 2) повременная – оплата за отработанное время, но не календарное, а нормативное, которое предусматривается тарифной системой.

Как сдельная, так и повременная формы оплаты труда подразделяются на системы оплаты труда.

Сдельная форма оплаты труда подразделяется на следующие системы: простая (прямая) сдельная, сдельно – премиальная, косвенно – сдельная, аккордная, сдельно-прогрессивная. В свою очередь, каждая из сдельных систем может быть индивидуальной или коллективной (бригадной).

При простой (прямой) сдельной системе заработок рабочего определяется по одной и той же расценке за каждую единицу произведенной продукции или выполненной работы независимо от процента выполнения нормы. Сдельная расценка определяется как произведение соответствующей часовой тарифной ставки и нормы времени на изделие.

При сдельно-премиальной системе заработная плата рабочего складывается из заработка по основным сдельным расценкам, начисленного за фактическую выработку, и премии за выполнение и перевыполнение установленных показателей.

При косвенно-сдельной системе обычно оплачивается труд вспомогательных рабочих, непосредственно не создающих продукцию, а обслуживающих участки производства, где работают основные рабочие – сдельщики. При этой системе зарплата вспомогательным рабочим начисляется по сдельным расценкам за единицу продукции, установленным для основ-

ных рабочих – сдельщиков, заработок их зависит от достигнутых результатов труда основных рабочих.

При аккордной системе размер оплаты устанавливается не по расценкам за каждую единицу выполненной работы, а за весь комплекс работ, т.е. за аккордное задание.

При сдельно-прогрессивной системе продукция, произведенная рабочим в пределах установленной нормы, оплачивается по основным (неизменным) сдельным расценкам, а произведенная сверх нормы – по повышенным расценкам.

Условия применения сдельной формы оплаты труда:

- существуют количественные показатели работы, которые непосредственно зависят от конкретного работника;
- имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- существуют возможности у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ;
- существует необходимость на конкретном участке стимулировать рабочих в дальнейшем увеличении выработки продукции или объемов выполняемых работ;
- имеется возможность технического нормирования труда.

При повременной форме оплаты труда работник получает денежное вознаграждение в зависимости от количества отработанного времени. Однако в силу того, что труд может быть простым и сложным, низко и высококвалифицированным, необходимо нормирование оплаты труда, которое осуществляется с помощью **тарифных систем**. Составными элементами тарифной системы являются:

- **тарифная сетка**, которая представляет собой совокупность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Она служит для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации;
- **тарифная ставка** – абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий рабочих за единицу времени. Ис-

ходной является минимальная тарифная ставка первого разряда. Она определяет уровень оплаты наиболее простого труда. Тарифные ставки могут быть часовые, дневные;

- **тарифный коэффициент** указывает на соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы. Тарифный коэффициент низшего (1-го) разряда равен единице. Тарифные коэффициенты последующих разрядов показывают, во сколько раз соответствующие тарифные ставки выше тарифной ставки первого разряда;

- **тарифный разряд** определяет уровень квалификации работника и в зависимости от этого размер оплаты труда;

- **тарифно-квалификационный справочник** (ТКС) представляет собой перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций, необходимых для выполнения этих работ.

Повременная форма оплаты труда подразделяется на две системы: простую повременную и повременно-премиальную. При простой повременной системе оплаты труда размер заработка зависит от квалификации работающего и количества фактически отработанного времени.

Повременно-премиальная система – это сочетание простой повременной оплаты труда с премией, выплачиваемой за количественные и качественные достижения в работе (экономия сырья, материалов, топлива и др.).

Условия применения повременной оплаты труда:

- отсутствует возможность увеличения выпуска продукции;

- производственный процесс строго регламентирован;

- функции рабочего сводятся к наблюдению за ходом технологического процесса;

- функционируют поточные и конвейерные типы производства со строго заданным ритмом;

- увеличение выпуска продукции может привести к браку и ухудшению ее качества.

Для руководителей, специалистов и служащих используется система должностных окладов. Должностной оклад – абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью.

3. Бестарифная система оплаты труда

Оплата труда по тарифам и окладам не позволяет избавиться от уравниловки, преодолеть противоречие между интересами отдельного работника и всего коллектива.

Для совершенствования организации и стимулирования труда может быть использована бестарифная система оплаты труда. Она синтезирует в себе основные преимущества повременной и сдельной оплаты труда и обеспечивает гибкую увязку размеров заработной платы с результатами деятельности предприятия и отдельных работников.

Использование данной системы связано с тем, что в условиях рынка формирование фонда оплаты труда должно зависеть от объема реализованной продукции (работ, услуг). Заработок работника при этом зависит от конечных результатов деятельности как структурного подразделения, так и предприятия в целом.

По данной системе зарплата всех работников предприятия от руководителя до рабочего представляет собой долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) в зависимости от различных критериев:

- квалификационного уровня работника (КУ);
- коэффициента трудового участия (КТУ);
- фактически отработанного времени.

Квалификационный уровень устанавливается каждому работнику. Он определяется как частное от деления факти-

ческой зарплаты работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный размер зарплаты за тот же период.

В зависимости от квалификационного уровня все работники распределяются по квалификационным группам, количество которых может быть различно.

В основу оценки квалификационного уровня могут быть положены следующие критерии: образование, профессиональная квалификация, деловитость и т.д. Система квалификационных уровней дает большие возможности для материального стимулирования более квалифицированного труда, чем система тарифных разрядов, которая сдерживает рост разряда, а следовательно, и зарплаты.

Коэффициент трудового участия (КТУ) выставляется всем работникам предприятия и утверждается советом трудового коллектива, который сам решает периодичность определения КТУ и состав показателей расчета КТУ.

Расчет зарплаты при бестарифной системе оплаты труда определяется в следующей последовательности:

1) определяется количество баллов, заработных каждым работникам подразделения (цех, участок, бригада)

$$M_i = КУ * N * КТУ,$$

где

КУ – квалификационный уровень;

N – количество отработанных человеко-часов.

2) общая сумма баллов, заработанная всеми работниками подразделения.

$$M = \sum M_i$$

3) доля фонда оплаты труда (ФОТ), приходящаяся на оплату одного балла (руб.).

$$d = \frac{\Phi OT}{M}$$

4) определяется зарплата (ФОТР) каждого работника.

$$\Phi OTR = d * M_i$$

Такая система меняет пропорции распределения ФОТ при одном и том же квалификационным уровне. Заработок одних работников может увеличиваться, других – уменьшаться.

К разновидностям бестарифной системы оплаты труда можно отнести контрактную систему и рейтинговую систему оплаты труда.

Вопросы для повторения и контроля:

1. В чем состоят принципиальные положения оплаты труда в рыночной экономике?
2. Какие формы и системы оплаты труда применяются на практике?
3. В чем заключается их содержание?
4. Каковы условия применения сдельной и повременной формы оплаты труда?
5. Какие составные элементы характеризуют тарифную систему оплаты труда?
6. В чем состоит бестарифная система оплаты труда, ее преимущества?

ТЕМА 8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

- 1. Понятие издержек производства и себестоимости продукции.**
- 2. Классификация затрат на производство продукции.**
- 3. Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции.**
- 4. Постоянные и переменные затраты. Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж.**

1. Понятие издержек производства и себестоимости продукции

Деятельность любого субъекта хозяйствования связана с определенными издержками (затратами). **Издержки** отражают, сколько и каких ресурсов было использовано на производство товара.

Субъекты хозяйствования, занимающиеся производственной деятельностью, определяют издержки производства, а осуществляющие сбытовую, снабженческую, товарно-посредническую деятельность, издержки обращения.

Понятие затрат (издержек) предприятия существенно различается в зависимости от их экономического назначения. Четкое разграничение затрат по их роли в процессе воспроизводства является определяющим моментом.

По воспроизводственному признаку затраты предприятия подразделяются на 3 вида:

- затраты на производство и реализацию продукции, образующие ее себестоимость. Это текущие затраты, покрываемые из выручки от реализации продукции;

- затраты на расширение и обновление производства. Как правило, это крупные единовременные вложения средств капитального характера на новую или модернизированную продукцию. Эти затраты имеют особые источники финансирования: амортизационный фонд, прибыль, эмиссия ценных бумаг, кредит и др.;

- затраты на социально-культурные, жилищно-бытовые и иные аналогичные нужды предприятия. Они не связаны с производством и финансируются из специальных фондов, формируемых в основном из распределяемой прибыли.

Различают издержки бухгалтерские и экономические. При оценке бухгалтерских издержек в финансовых отчетах предприятия фиксируются фактические («явные») затраты, которые представляют собой денежные расходы на оплату используемых производственных ресурсов (сырье, материалы, амортизация, оплата труда и т.д.). При оценке экономических издержек кроме «явных» затрат учитываются и «неявные» (внутренние, имплицитные) – стоимость затратных ресурсов, являющихся собственностью фирмы: оплата труда предпринимателя, процент на вложенный капитал, нематериальные активы, затраты упущенных возможностей.

Под затратами упущенных возможностей понимают издержки и потери дохода, которые возникают при выборе одного из вариантов производственной или реализационной деятельности, что означает отказ от других возможных вариантов. Другими словами, величина издержек упущенных возможностей – это денежная выручка от наиболее выгодного из всех альтернативных способов использования ресурсов.

Таким образом, внутренние издержки представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс

(капитал, землю, труд, как если бы денежные средства были вложены в банк, земля сдана в аренду и приносит ренту и т.д.) и нормальную прибыль (она включает в себя зарплату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели в действительности несут эти затраты, но в неявной, в недежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки.

Следовательно, экономические издержки представляют собой сумму бухгалтерских («явных») издержек и «неявных» (имплицитных) издержек.

Различают также **«предельные издержки»**, которые представляют собой сумму увеличения расходов, связанных с выпуском дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска (или сумму уменьшения расходов при уменьшении производства на единицу продукции).

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость отражает величину текущих затрат, имеющих производственный, некапитальный характер, обеспечивающих процесс простого воспроизводства на предприятии. Себестоимость является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

2. Классификация затрат на производство продукции

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 и т.д.). Накладные затраты связаны с обслуживанием процесса производства (содержание оборудования, цехового и общезаводского персонала и т.п.);

- по способу включения в себестоимость продукции затраты на прямые и косвенные. Прямые затраты можно непосредственно отнести на себестоимость единицы каждого вида изделий (сырье, энергия, зарплата станочников и др.).

Косвенные затраты распределяются по отдельным видам продукции пропорционально избранной базе;

- по зависимости затрат от изменения объема выпуска продукции делятся на постоянные и переменные. Величина постоянных затрат остается одинаковой при изменении объема производства (арендная плата, амортизация, содержание зданий, оклады сотрудникам предприятия и др.). Переменные расходы увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции (сырье, материалы, полуфабрикаты, зарплата станочников и т.д.).

- по способам учета и группировки затрат – простые (сырье, материалы, зарплата, износ, энергия – др.) и комплексные, т.е. собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства (МБП), либо по месту осуществления затрат (цеховые, общезаводские и т.п.);

- по срокам использования в производстве – текущие (каждодневные) и единовременные (разовые) затраты, осуществляемые реже, чем один раз в месяц.

3. Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции

В отечественной практике используется группировка затрат по статьям калькуляции и по экономическим элементам.

Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг) определяются отраслевыми методическими рекомендациями.

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид:

- Сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов).
- Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги сторонних организаций.
- Основная зарплата производственных рабочих.
- Дополнительная зарплата производственных рабочих.
- Начисления на зарплату производственных рабочих.
- Расходы на подготовку и освоение производства.
- Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.
- Цеховые (общепроизводственные) расходы.
- Общехозяйственные (общезаводские) расходы.
- Потри от брака (если есть).
- Внепроизводственные расходы.

Первые восемь статей затрат в сумме составляют цеховую себестоимость. Цеховая себестоимость плюс общехозяйственные расходы и потери от брака образуют производственную себестоимость. Сумма всех одиннадцати статей представляет собой полную себестоимость продукции.

Группировка затрат по статьям калькуляции отражает место возникновения этих затрат и применяется при планировании, учете и калькулировании затрат на производство и реализацию единицы продукции.

В соответствии с экономическим содержанием затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг) группируются по следующим экономическим элементам:

1. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов).
2. Затраты на оплату труда.
3. Начисления на зарплату.
4. Амортизация основных фондов.

5. Прочие затраты.

Группировка затрат по экономическим элементам используется при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции. Данная группировка позволяет определить общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов независимо от места возникновения затрат.

4. Постоянные и переменные затраты. Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж

По связи с объемом выпуска продукции затраты делятся на постоянные и переменные.

Постоянные затраты практически остаются неизменными при изменении объема выпуска, но изменяются на единицу продукции в обратной зависимости от изменения объема выпуска (арендная плата, начисленная амортизация, проценты за пользование кредитами, некоторые виды зарплаты руководителей, взносы, пошлины и т.п.). Постоянные затраты существуют с момента регистрации и до ликвидации независимо от производственной, коммерческой и иной деятельности. Они практически не меняются, если не принято соответствующее управленческое решение.

Переменные затраты не изменяются на единицу выпуска продукции (если не изменился характер производственной деятельности), но изменяются на весь выпуск пропорционально изменению объема выпуска. Они имеют место только при наличии производственной, коммерческой, финансовой и иной деятельности. К ним относят затраты на сырье и материалы, зарплату основных рабочих, топливо, энергию на технологические цели.

Сумма постоянных и переменных затрат составляет **валовые** (общие) издержки предприятия.

В практике управления широко используется метод учета затрат, получивший название директ – костинг. Этот метод основывается на том, что в себестоимости учитываются и планируются только переменные затраты. Постоянные затраты списываются за счет доходов отчетного года – маржинального дохода (уменьшает маржу).

Маржинальный доход равен разнице между выручкой от продаж и переменными затратами, он предназначается для возмещения постоянных затрат и получения прибыли.

Этот метод позволяет принять наиболее эффективное решение из альтернативных на основе анализа зависимости между себестоимостью, объемом продаж и прибылью. Наличие такой зависимости используется для определения безубыточного объема продаж и порога рентабельности. Точка критического объема показывает, что общая сумма маржи с переменными затратами возмещает общую сумму затрат за определенный период.

Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж характеризует тот объем, при котором субъект хозяйствования возмещает все затраты, но не имеет прибыли. В точке критического объема реализации сумма прибыли равна нулю.

Критический объем выпуска и продаж (точку безубыточности) можно определить по следующей формуле:

$$X_1 = \frac{FC}{P - VC},$$

где

X_1 – безубыточный объем выпуска и продаж в натуральном выражении (штуках, тоннах, м, кг);

FC – общие постоянные затраты, руб.;

$(P - VC)$ – маржинальный доход на единицу продукции, руб.;

P – цена единицы продукции, руб.;

VC – переменные затраты на единицу продукции, руб.;

Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж в денежном выражении (X_2) определяется умножением крити-

ческого объема в натуральном выражении на значение цены реализации:

$$X_2 = X_1 * P$$

Для того, чтобы определить возможный объем выпуска и продаж при желаемом уровне рентабельности, а соответственно, прибыли в цене (X_2) используется формула:

$$X_3 = \frac{FC}{(P - VC - q)},$$

где

q – прибыль на единицу продукции, руб.

При расчете возможного объема выпуска и реализации при желаемом уровне рентабельности необходимо учитывать предельную величину производственной мощности. Если желаемая доля рентабельности по обороту при объеме сбыта превышает уровень предельной производственной мощности, то необходимо принять соответствующее управленческое решение:

Увеличить производственную мощность за счет изменения режима работы, количества и качества применяемого оборудования.

Снизить постоянные затраты на весь выпуск за счет снижения стоимости аренды, уменьшения доли амортизации и других затрат.

Увеличить цену за счет изменения ассортимента, повышения качества и т.п.

Вопросы для повторения и контроля:

1. В чем состоит отличие затрат на производство и реализацию продукции от других видов затрат предприятия?
2. В чем состоит сущность издержек производства зарубежных фирм?

3. В чем состоит различие между бухгалтерскими и экономическими издержками?
4. Что собой представляет себестоимость продукции?
5. Признаки классификации затрат на производство и реализацию продукции.
6. Что входит в группировку затрат по статьям калькуляции?
7. Что входит в группировку затрат по экономическим элементам?
8. В чем состоит назначение группировки затрат по статьям калькуляции и по экономическим элементам?
9. Дайте определение постоянных, переменных, валовых и предельных затрат?
10. Что характеризует безубыточный (критический) объем выпуска и продаж?
11. В чем заключается метод учета затрат директ – костинг?

ТЕМА 9. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1. Цена и ее функции.**
- 2. Классификация цен.**
- 3. Методы ценообразования на продукцию предприятия.**

1. Цена и ее функции

Цена – денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины, измеряющий затраченный на производство товаров общественно необходимый труд. Цена - денежное выражение стоимости единицы товара. Можно встретить и такую формулировку: «Цена – это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать».

В условиях рыночных отношений резко возрастает роль цены для любой коммерческой организации. Это обстоятельство обуславливается многими причинами.

От уровня цены зависят:

- величина прибыли коммерческой организации;
- конкурентоспособность организации и ее продукции;
- финансовая устойчивость предприятия. Выбор правильной ценовой политики является достаточно непростым делом и требует создания маркетинговых служб

При установлении цены предусматривается полное возмещение затрат на производство и реализацию продукции и

формирование прибыли, необходимой для уплаты налогов в государственный и местный бюджеты и осуществления расширенного воспроизводства.

Цена выполняет ряд важнейших функций:

1) Учетная функция цены отражает общественно необходимые затраты труда на выпуск и реализацию той или иной продукции. Цена определяет, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий на изготовление товара. В конечном счете цена отражает не только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

В учетной функции цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей. К ним относятся как количественные показатели – ВВП, НД, объем капитальных вложений, объем товарооборота, объем продукции фирм, предприятий и отраслей, так и качественные – рентабельность, производительность труда, фондоотдача и др. Таким образом, цена используется для определения эффективности производства, служит ориентиром принятия хозяйственных решений, важнейшим инструментом внутрифирменного планирования.

2) Распределительная функция цены состоит в том, что государство через ценообразование осуществляет перераспределение национального дохода между отраслями экономики, государственным и другими ее секторами, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения.

Эта функция реализуется через включение в себестоимость многих налогов, которое затем являются источником накопления дорожных фондов, Пенсионного фонда, Фонда социального страхования, Фонда занятости населения и других, а также через включение в цену косвенных налогов (НДС и акцизов).

3) Стимулирующая функция цены проявляется в том, что цена при определенных условиях может стимулировать НТП,

улучшение качества продукции, увеличение выпуска продукции и спроса на нее. Это связано с тем, что цены дифференцированы в зависимости от технического уровня и качества продукции. По этим же причинам цены могут оказывать и дестимулирующее воздействие на производство.

4) Функция балансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о диспропорциях в сферах производства и обращения и требует принятия мер по их преодолению. Она служит гибким инструментом для достижения соответствия спроса и предложения.

5) Функция цены как средства рационального размещения производства проявляется наиболее полно в условиях рыночной экономики. С помощью механизма цен происходит перелив капиталов в секторы экономики и производства с более высокой нормой прибыли.

2. Классификация цен

Цены, действующие в рыночной экономике страны, классифицируют по следующим основным признакам.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- оптовые цены на продукцию промышленности, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям и сбытовым организациям;
- закупочные цены, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее фирмам, промышленным предприятиям для дальнейшей переработки;
- цены на строительную продукцию, включающие сметную стоимость, усредненную сметную стоимость, договорные цены. По мере развития рыночных отношений сфера действия договорных цен расширяется;

- розничные цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям, организациям;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- тарифы на платные услуги населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровне. Основу цены продукции составляет ее себестоимость

В зависимости от сферы регулирования различают:

- свободные цены, которые устанавливаются производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения. При этом покупатель и продавец ни до, ни после совершения сделки купли-продажи не связаны никакими обязательствами;

- договорно-контрактные цены, которые устанавливаются по соглашению сторон. При этом продавец и покупатель, заключая договор-контракт, принимают на себя определенные обязательства;

- цены в условиях частичной или полной монополизации рынка, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные условия;

- регулируемые цены – цены, устанавливаемые под контролем государства. Различают прямые и косвенные методы регулирования. Прямое регулирование осуществляется путем установления фиксированных цен, предельных цен, надбавок, предельных коэффициентов изменения цен, предельного уровня рентабельности. Косвенное регулирование предполагает воздействие на цены через изменение налогов и процентных ставок.

В зависимости от территории действия различают:

- единые или поясные цены;

- региональные (зональные) цены.

В зависимости от метода включения транспортных расходов в цену товара выделяют:

- цену «франко-склад поставщика»;
- цену «франко-станция отправления»;
- цену «франко-склад потребителя» и др.

Система франкирования показывает, до какого пункта по пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы; они соответственно включаются в цену товара.

Так, цена «франко-склад поставщика» означает, что все расходы по доставке продукции несет покупатель. В цену «франко-станция отправления» продавец включает расходы по доставке продукции на станцию отправления. Цена «франко-склад потребителя» означает, что все расходы по доставке продукции оплачивает поставщик.

По времени действия цены подразделяются на:

- твердые (постоянные), которые не меняются в течение всего срока действия контракта;
- текущие, меняющиеся в рамках одного контракта и отражающие изменение ситуации на рынке;
- сезонные, действующие в пределах определенного периода времени;
- скользящие, устанавливаемые на изделия с длительным сроком изготовления. Эти цены позволяют учитывать изменения в издержках производства за период времени, необходимый для их изготовления.

В классификации цен отдельно выделяются цены, используемые в статистике:

- текущие;
- средние;
- сопоставимые;
- неизменные.

Статистические цены являются обобщенными, агрегированными. Они позволяют анализировать и выявлять тенденции в динамике цен, устанавливать изменения в динамике физических объемов производства и реализации товаров, а также осуществлять анализ стоимостных показателей.

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов и их уровне.

Состав розничной цены приведен на рис. 2.

Себестоимость продукции	Прибыль предприятий	Акциз (по подакцизным товарам)	НДС	Наценки посреднических организаций (издержки + прибыль)	Наценка розничной торговли (издержки + прибыль)
Отпускная оптовая цена предприятия					
Оптовая рыночная цена					
Рыночная цена					

Рис 2. Состав розничной цены

3. Методы ценообразования на продукцию предприятия

В условиях рыночной экономики цена является одним из наиболее важных синтетических показателей, существенно влияющих на финансовое положение предприятия. Поэто-

му, рассчитывая цену изделия, предприниматели стремятся к тому, чтобы она была оптимальной с точки зрения соответствия интересам собственника и рынка.

Уровень устанавливаемой предприятием цены на продукцию во многом определяется тем, какие цели ставит предприятие на ближайшее время и перспективу. Как показывает практика, в условиях рыночной экономики наиболее распространенными являются следующие ценовые стратегии предприятия:

- сохранение стабильного положения на рынке при умеренной рентабельности;
- получение сверхприбыли путем «снятия сливок» с рынка;
- вытеснение конкурентов;
- обеспечение выживаемости в условиях рынка и предотвращение банкротства;
- внедрение на рынке новой продукции;
- завоевание лидерства по показателям качества и др.

Выбор политики цен основан на оценке приоритетов деятельности предприятия..

Каждая фирма должна иметь четкую, упорядоченную методику установления исходной цены на свою продукцию

Процесс ценообразования на предприятии можно представить следующими основными этапами:

- постановка цели (задачи) ценообразования; определение уровня спроса на данный вид продукции;
- оценка издержек производства и степени регулирования цен на продукцию;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- расчет исходной цены изделия;
- учет влияния на цену изделия дополнительных факторов;
- установление окончательной цены.

Для эффективной реализации стратегии ценообразования и

обоснования цен на товары необходимо определить рынки, на которых предприятие будет работать. Это позволит сопоставить возможности различных рынков и возможности предприятия в удовлетворении рыночного спроса.

Выбор конкретного метода ценообразования на производимую продукцию предприятия осуществляет в результате изучения спроса на продукцию, общей ситуации в отрасли, цен и издержек конкурентов, определения собственной ценовой политики.

Правильно установленная цена должна полностью возмещать все издержки производства, распределения и сбыта товара, а также обеспечивать получение определенной нормы прибыли.

Существует несколько методов установления цен на товары:

- 1) «средние издержки плюс прибыль»;
- 2) обеспечение безубыточности и целевой прибыли;
- 3) установление цены на основе «ощущаемой ценности товара»;
- 4) установление цены на уровне текущих цен;
- 5) метод «запечатанного конверта»;
- 6) установление цены на основе закрытых торгов.

Наиболее простой и распространенный метод – «средние издержки плюс прибыль», который заключается в начислении определенной наценки на себестоимость единицы товара. Расчет этим методом основан на разделении издержек производства на постоянные и переменные. Производитель товара, условно распределяет постоянные издержки по видам продукции и оценивает себестоимость единицы продукции как сумму постоянных и переменных издержек, т.е. рассчитывает средние издержки, затем, добавляя желаемый процент прибыли (т.е. наценку), он устанавливает цену. Однако, когда производится или продается несколько видов товара, то себестоимость каждого определяется лишь условно.

Метод расчета цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли подобен предыдущему но более гибкий.

Этот метод дает возможность сравнить размеры прибыли, получаемой при различных ценах, и позволяет фирме, которая уже определила для себя норму прибыли, продавать свой товар по такой цене, которая при определенной программе выпуска позволила бы в максимальной степени добиться выполнения этой задачи.

Сущность этого метода заключается в том, что к полной сумме постоянных и переменных затрат прибавляют надбавку, соответствующую желаемому объему прибыли. В этом случае цена сразу устанавливается фирмой из расчета желаемого объема прибыли. Однако для возмещения издержек производства необходимо реализовать определенный объем продукции по данной цене или же по более высокой цене, но не меньшее ее количество.

Расчет цены по этому методу требует от фирмы определения точки безубыточности, т.е. минимального объема реализации продукции, при котором выручка от реализации будет равна сумме постоянных и переменных затрат.

Исходя из того, что расчет безубыточности определяется по формуле

$$X = \frac{FC}{P - VC}, \text{ следует что } P = \frac{FC}{X} + VC,$$

где

P – минимальная цена, необходимая для реализации определенного объема продукции.

Установление цены на основе «ощущаемой ценности товара». Все больше фирм при расчете верхнего предела цены начинают исходить из ощущаемой ценности своих товаров. В

данном методе затратные ориентиры отходят на второй план, уступая место восприятию покупателями товара. Продавцы при этом используют неценовые приемы воздействия, сервисное обслуживание, особые гарантии и т.д. Цена в этом случае подкрепляет ощущаемую ценность товара. Однако, если продавец запросит больше признаваемой покупателем ценностной значимости товара, сбыт фирмы окажется ниже, чем мог бы быть.

Установление цены на основе уровня текущих цен. Назначая цену с учетом уровня текущих цен, фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса. Она может назначить цену на уровне цен своих конкурентов, либо выше или ниже данного уровня.

Установление цены на основе метода «запечатанного конверта» применяется, в частности, в тех случаях, когда несколько фирм конкурируют друг с другом в борьбе за контракт на производство продукции. Наиболее часто это бывает, когда фирмы участвуют в объявленных правительством тендерах. В этом случае фирма при определении цены исходит прежде всего из цен, которые могут назначить конкуренты, а не из уровня собственных издержек или величины спроса на товар. Цель состоит в том, чтобы получить контракт, и поэтому фирма пытается установить свою цену на уровне ниже предложенного конкурентом или даже ниже себестоимости своей продукции.

Установление цены на основе закрытых торгов используется в случае борьбы за подряды в ходе торгов. По своей сути этот метод почти не отличается от предыдущего метода. Однако цена, устанавливаемая на основе закрытых торгов, не может быть ниже себестоимости. Цель, которая здесь преследуется – выиграть торги. Чем выше цена, тем ниже вероятность получить заказ.

Выбрав наиболее подходящий метод, фирма может при-

ступить к расчету окончательной цены. При этом необходимо учитывать ряд дополнительных условий: психологию восприятия цены товара покупателями; реакцию на цену других участников рынка; политику цен фирмы.

Вопросы для повторения и контроля:

1. В чем состоит экономическая сущность цены?
2. Каковы основные функции цены?
3. Какие существуют виды цен в зависимости от степени регулируемости и характера обслуживаемого оборота?
4. Из каких элементов состоит розничная цена?
5. В чем заключаются особенности формирования цен при различных типах рынка?
6. Какие существуют методы расчета цены на товары?
7. В чем заключается метод определения цены «средние издержки плюс прибыль»?
8. В чем заключается метод определения цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли?

ТЕМА 10. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

- 1. Сущность и значение прибыли предприятия.**
- 2. Формирование и распределение прибыли.**
- 3. Показатели рентабельности.**

1. Сущность и значение прибыли предприятия

В условиях рыночной экономики прибыль выступает как цель деятельности всех коммерческих организаций (предприятий), конечный положительный финансовый результат. Финансовый результат может быть и отрицательным, т. е. предприятие может нести убытки. Получение прибыли жизненно необходимо предприятиям, так как прибыль служит источником финансовых ресурсов для их развития.

Наличие прибыли позволяет удовлетворять не только экономические интересы предприятия как хозяйствующего субъекта, но и государства, работников данного предприятия, собственников капитала. Объектом экономических интересов государства является та часть прибыли, которую уплачивает предприятие в виде налогов. Экономический интерес предприятия заключается в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении. За счет этой части прибыли предприятие решает экономические задачи своего развития. Интересы работников также связаны с остающейся в распоряжении предприятия прибылью, так как она является источником средств для улучшения условий труда, повышения квалификации, до-

полнительного материального стимулирования, социального развития. Собственники капитала прямо заинтересованы в росте прибыли, так как на этой основе обеспечивается рост их капитала.

Значение прибыли состоит в следующем:

- она является измерителем результатов деятельности предприятия;
- выступает источником собственных финансовых ресурсов предприятия;
- служит критерием эффективности хозяйственно-финансовой деятельности;
- выполняет стимулирующую функцию, так как в ее увеличении заинтересованы все участники хозяйственной деятельности – владельцы капитала, наемные работники;
- прибыль (ожидаемая) представляет собой ориентир для принятия дивидендной политики, инвестиционных решений;
- является источником формирования доходов бюджетов разных уровней (часть прибыли поступает в бюджеты через налоги).

2. Формирование и распределение прибыли

На практике прибыль определяется как разность между доходами и расходами предприятия.

В соответствии с действующим Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» *доходы* – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности предприятия доходы подразделяются на

следующие виды:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности – это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (чистая выручка). Эти доходы характеризуют результат операционной (производственной) деятельности и являются одним из важных показателей плана хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Прочие доходы достаточно разнородны, поэтому в их составе можно выделить несколько разновидностей.

Во-первых, доходы предприятия, формирование которых не связано с реализацией продукции (выполнением работ, оказанием услуг), но является результатом определенных хозяйственных и финансовых операций. Например, поступления от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); доходы от продажи основных фондов и иного имущества; проценты, получаемые за предоставление денежных средств юридическим и физическим лицам, а также за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке, и др. Эти доходы планируются.

Во-вторых, нерегулярные поступления. Например, полученные штрафы, пени неустойки за нарушение хозяйственными партнерами условий договоров; положительные курсовые разницы в связи с повышением курса иностранных валют; списание кредиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и др.

В-третьих, это поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств, например страховые

возмещения в связи с авариями, пожарами, стихийными бедствиями.

Общая сумма всех доходов предприятия представляет собой *валовые доходы*.

Доходы позволяют предприятию решать следующие задачи:

- возмещение текущих расходов, что создает основу для самоокупаемости хозяйственной деятельности;
- формирование прибыли, что создает основу для самофинансирования.

В современной хозяйственной практике прибыль предприятий подразделяется на несколько видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Процесс формирования прибыли предприятия показан на рисунке 3.

Валовая прибыль определяется как разность между выручкой от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей) и производственной себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг).

Прибыль (убыток) от продаж – это разность между чистой выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Наряду с операциями по реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг предприятия имеют и другие хозяйственные и финансовые операции и соответственно прочие доходы и расходы.

Прибыль до налогообложения рассчитывается с учетом прочих доходов (прибавляются) и прочих расходов (вычитаются). Прибыль до налогообложения – конечный результат хозяйственно-финансовой деятельности.

Чистая прибыль формируется после уплаты текущего налога на прибыль. При этом учитываются также изменения от-



Рис. 3. Формирование прибыли предприятия

ложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Кроме видов прибыли, показанных на рисунке 3, в практике хозяйственной деятельности выделяют следующие виды прибыли предприятий.

Прибыль до уплаты налогов и процентов имеет значение для юридических и физических лиц, предоставляющих предприятию кредиты, займы и получающих соответствующие проценты. Эта сумма прибыли может быть рассчитана на основе отчета о прибылях и убытках, в котором выделяются

суммы процентов, полученных и уплаченных предприятием в определенном периоде.

Налогооблагаемая прибыль определяется на основе данных налогового учета и представляет собой ту сумму прибыли, которая выступает базой для уплаты налогов, т. е. это расчетная величина, определяемая в соответствии с требованиями действующего налогового законодательства.

Чистая прибыль направляется:

- в резервный фонд;
- фонд накопления;
- фонд потребления.

Валовой доход предприятия включает прибыль и фонд оплаты труда.

Прибыль от реализации продукции зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся: ускорение НТП, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда и др.

К внешним факторам, которые не зависят от деятельности предприятия, относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, нормы амортизации, система налогообложения и др.

Внутренние факторы действуют на прибыль через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

Основные пути увеличения прибыли на предприятии. На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества

или сдача его в аренду;

- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др.

3. Показатели рентабельности

Прибыль характеризует результат деятельности предприятия, эффект. Для оценки эффективности работы используют показатели рентабельности.

Рентабельность – это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине используемых экономических ресурсов, вложенному капиталу. Рентабельность обычно рассчитывается в виде коэффициентов или в процентном отношении к тому или иному показателю; расчет проводят по данным за определенный период (год, квартал).

Рентабельность характеризует прибыльность, выгодность работы предприятия в целом, различных направлений деятельности (производственной, финансовой), прибыльность производства отдельных видов продукции, услуг. Показатели рентабельности используют не только для оценки эффективности деятельности предприятия, но и как инструмент в ценообразовании, в инвестиционной политике.

Основные показатели рентабельности:

1. Рентабельность продукции – отношение прибыли от продаж к полной себестоимости реализованной продукции. Этот показатель характеризует сумму прибыли, получаемую на 1 руб. полной себестоимости реализованной продукции, и определяется не только по всему объему, но и по каждому

виду продукции. В отдельных случаях (в зависимости от цели анализа) рентабельность продукции может быть определена на основе валовой прибыли и производственной себестоимости продукции. Рентабельность продукции учитывается в процессе ценообразования.

2. *Рентабельность продаж* – отношение прибыли от продаж к выручке от реализации продукции. Этот показатель характеризует долю прибыли в выручке (доходе от реализации продукции).

3. *Рентабельность совокупных расходов* – отношение суммы прибыли до налогообложения к общей сумме расходов предприятия (расходы по обычной деятельности и прочие расходы). Это обобщающий показатель эффективности расходов предприятия.

4. *Рентабельность производственной деятельности* – отношение прибыли от продаж к среднегодовой сумме основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Этот показатель характеризует эффективность производственной деятельности.

5. *Рентабельность активов (вложенного капитала)* – отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к средней сумме активов (вложенного капитала) предприятия за определенный период. Это важный показатель, позволяющий оценить эффективность всех видов деятельности предприятия к совокупности.

6. *Рентабельность оборотных активов* – отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к средней сумме оборотных активов предприятия за определенный период. Этот показатель отражает эффективность использования оборотных средств и тесно связан с их оборачиваемостью. Для оценки рентабельности оборотных средств в операционной (производственной) деятельности следует использовать прибыль от продаж и среднюю сумму оборотных средств, функ-

ционирующих в производственной деятельности предприятия.

7. *Рентабельность основных средств* – отношение прибыли до налогообложения или чистой прибыли к средней сумме основных средств предприятия за определенный период. Рост этого показателя связан с повышением фондоотдачи.

8. *Рентабельность собственного капитала* – отношение чистой прибыли к средней сумме собственного капитала предприятия за определенный период. Этот показатель характеризует эффективность использования средств собственников предприятия. Собственники предприятия могут сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения своих средств в другие виды бизнеса. Наибольшее распространение в аналитической работе в настоящее время имеют показатели рентабельности продаж и рентабельности активов.

Вопросы для повторения и контроля:

1. Какое значение имеет прибыль для предприятия?
2. Назовите виды прибыли, содержащиеся в отчете о прибылях и убытках предприятия.
3. В чем различие понятий «валовая прибыль» и «прибыль от продаж»?
4. В чем различие понятий «прибыль до налогообложения» и «налогооблагаемая прибыль»?
5. Какие факторы влияют на формирование прибыли от продаж в предприятиях промышленности?
6. Какие факторы влияют на формирование прибыли от продаж в предприятиях торговли?
7. Как используется чистая прибыль предприятия?
8. Что понимается под капитализацией прибыли?
9. Каким образом в увеличении прибыли сочетаются интересы собственников предприятий, трудовых коллективов, государства?

10. Какие факторы влияют на соотношение капитализируемой и потребляемой прибыли?
11. Что понимается под управлением прибылью на предприятии?
12. Как определить объем производства и выручки от реализации продукции, обеспечивающий безубыточную работу?
13. Что представляет собой операционный рычаг и каково его практическое применение?
14. Раскройте экономическое содержание понятия «рентабельность».
15. Чем обусловлена необходимость использования различных показателей рентабельности?

ТЕМА 11. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1. Содержание, значение и задачи оценки финансового состояния предприятия.**
- 2. Оценка состава активов предприятия и источников их формирования.**
- 3. Финансовая устойчивость предприятия.**
- 4. Платежеспособность предприятия.**
- 5. Оценка деловой активности предприятия**

1. Содержание, значение и задачи оценки финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия отражает возможности его устойчивого и динамичного развития в условиях конкуренции. Оценка финансового состояния носит комплексный характер, так как охватывает различные аспекты деятельности предприятия во взаимосвязи. В процессе управления финансовым состоянием ставится задача повысить эффективность использования капитала предприятия на основе оптимизации соотношения отдельных элементов его активов и пассивов.

Финансовое состояние оценивается на основе нескольких групп показателей, которые характеризуют: имущественное положение (состав средств и источники их формирования), финансовую устойчивость, платежеспособность, деловую активность (рисунок 4).

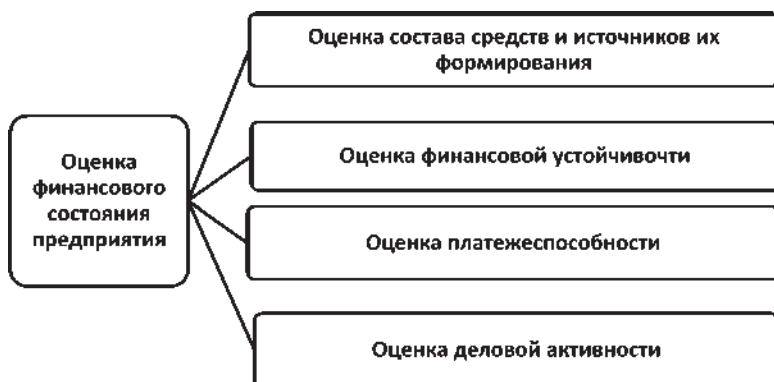


Рис. 4. Направления оценки финансового состояния предприятия (организации)

Цель оценки финансового состояния состоит в выявлении перспективных возможностей предприятия эффективно функционировать в условиях конкуренции.

Исходя из этой цели основные *задачи оценки финансового состояния* предприятия состоят в следующем:

- на основе анализа выявить сильные и слабые стороны в формировании и использовании капитала, определить достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- сделать заключение о финансовой устойчивости, рациональности использования заемных средств;
- установить степень платежеспособности предприятия, возможности погашения обязательств;
- охарактеризовать способность предприятия наращивать капитал, обеспечить устойчивый темп роста объемов деятельности и финансовых результатов;
- оценить достигнутые показатели рентабельности и эффективности использования экономических ресурсов;
- сформировать необходимую информацию для прогнозирования финансового состояния, деловой активности, эффек-

тивности функционирования предприятия;

- обосновать направления укрепления финансового состояния.

Оценка финансового состояния является важным элементом обоснования стратегии развития предприятия. Информация о финансовом состоянии широко используется как внутренними, так и внешними пользователями.

Внутри предприятия данные анализа финансового состояния используются специалистами, менеджерами, руководителями для принятия различных управленческих решений. Без оценки финансового состояния предприятия невозможно принятие обоснованных решений по таким вопросам, как привлечение заемных средств, распределение чистой прибыли, выбор направлений операционной и инвестиционной деятельности, планирование темпов развития и др.

Для собственников предприятия, акционеров важной является информация о рентабельности собственного капитала, темпах роста прибыли, степени риска финансовых вложений, рыночной стоимости предприятия, размерах дивидендов на акцию.

Для кредиторов, инвесторов, хозяйственных партнеров имеют значение финансовая устойчивость предприятия, платежеспособность, ликвидность баланса. Банки оценивают все составляющие финансового состояния предприятия и определяют его кредитоспособность как заемщика. Инвесторы на основе финансового состояния предприятия оценивают степень финансового риска своих вложений, целесообразность приобретения ценных бумаг, активов. Хозяйственные партнеры предприятия принимают решения о целесообразности и условиях заключения с ним коммерческих сделок.

Оценка финансового состояния предприятия проводится на основе материалов бухгалтерской финансовой отчетности. Источниками информации являются: бухгалтерский

баланс; отчет о прибылях и убытках; отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств. Кроме этого используют пояснительную записку к бухгалтерской отчетности, аудиторские заключения о достоверности бухгалтерской отчетности, а также бизнес-планы, внутренние нормативные документы и др.

2. Оценка состава активов предприятия и источников их формирования

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от того, каким капиталом оно располагает, насколько обоснована его структура, как сформированы активы предприятия, т. е. насколько целесообразны вложения капитала в операционную (производственную) и инвестиционную деятельность. К основной сфере использования капитала относится производственный процесс, в котором формируется важнейший финансовый результат – прибыль (прибыль от продаж). Другой сферой использования капитала является инвестиционный процесс, длительный характер которого может надолго отвлечь из обычного кругооборота значительные денежные средства. Однако если эффективность инвестирования капитала обоснована, то в перспективе ожидаемые результаты станут реальными, а инвестированный капитал будет приумножен. Для выработки финансовой стратегии необходимо изучение формирования, размещения и эффективности использования собственного и заемного капитала и их элементов.

В процессе изучения состава активов предприятия и источников их формирования используют следующие показатели:

- динамику общей суммы баланса предприятия, которая отражает изменения суммы активов и используемого капитала;

- динамику внеоборотных и оборотных активов и их элементов, в частности для производственных предприятий важно оценить динамику основных средств, а в их составе динамику активной части;

- структуру активов и ее изменение;
- динамику суммы чистых активов;
- динамику пассивов и изменение их структуры, в частности соотношение доли собственного и заемного капитала.

Имущественное положение организации во многом определяется наличием в составе капитала предприятия собственных источников средств.

Изучая состав активов предприятия и источников их формирования, важно определить сумму чистых активов и сумму собственных оборотных средств.

Чистые активы – это стоимостная оценка имущества предприятия, сформированного за счет собственного капитала, т. е. чистые активы отражают собственный капитал, вложенный в формирование имущества.

Чистые активы по величине соответствуют собственному капиталу предприятия (за исключением случаев, когда имеется задолженность учредителей по взносам в уставный капитал). Рост чистых активов свидетельствует о наращивании собственного капитала в процессе производственной деятельности и выступает важным показателем инвестиционной привлекательности предприятия, рыночным индикатором его финансовой стабильности. Акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью должны регулярно контролировать величину чистых активов. Минимально допустимая величина чистых активов предприятий этих организационно-правовых форм ограничивается величиной их уставного капитала. Если величина чистых активов меньше уставного капитала, общество обязано уменьшить свой уставный капитал до уровня чистых активов.

3. Финансовая устойчивость предприятия

Финансовая устойчивость тесно связана с формированием и использованием капитала предприятия, оценкой достаточности собственного капитала для эффективной хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость – это способность предприятия не только поддерживать достаточный уровень деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, обеспечивая при этом платежеспособность, инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска.

Предприятие должно сохранять структурное равновесие активов и пассивов с учетом меняющихся факторов внешней среды и внутренних факторов. Структура активов должна отвечать перспективным потребностям развития хозяйственной деятельности, для чего нужны надежные источники их формирования. Привлекая заемный капитал, предприятие должно предвидеть возникающие в связи с этим финансовые последствия: неизбежное повышение финансовых рисков, расходов по содержанию заемного капитала, неблагоприятное воздействие этих факторов на финансовые результаты.

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия – рост объемов реализации продукции, так как выручка является источником покрытия текущих расходов и формирования нормальной прибыли. Рост прибыли, в свою очередь, создает условия для расширения хозяйственной деятельности, вложения средств в совершенствование материальнотехнической базы, освоение новых технологий и пр.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используются абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости:

- абсолютный прирост совокупных активов (пассивов, валюты баланса);
- абсолютный прирост собственных средств (собственного капитала) предприятия;
- наличие собственных оборотных средств;
- обеспеченность материальных оборотных активов (запасов) устойчивыми источниками формирования;
- абсолютный прирост чистой выручки;
- абсолютный прирост чистой прибыли;
- абсолютный прирост чистого денежного потока (разность между совокупным поступлением и совокупным выбытием денежных средств по операционной деятельности).

Для бесперебойного функционирования предприятия большое значение имеет формирование необходимых по объему и составу производственных запасов. Поэтому при характеристике финансовой устойчивости предприятия особая роль принадлежит показателю обеспеченности собственными источниками финансирования не только всех оборотных активов, но именно производственных запасов (материальных оборотных средств).

Используя показатели обеспеченности материальных оборотных средств устойчивыми источниками финансирования, различают четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость – состояние, при котором производственные запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т. е. предприятие абсолютно не зависит от внешних кредиторов.

2. Нормальная устойчивость – состояние, когда производственные запасы формируются как за счет собственных оборотных средств, так и за счет краткосрочных заемных средств.

3. Неустойчивое финансовое положение, когда для формирования производственных запасов недостаточно собственных оборотных средств и краткосрочных заемных средств.

Предприятия в такой ситуации используют для финансирования части запасов краткосрочную кредиторскую задолженность. Иногда это приводит к задержкам выплаты заработной платы работникам, задержке расчетов с поставщиками.

4. Критическое финансовое положение возникает, когда в дополнение к неустойчивому состоянию предприятие не погашает вовремя кредиты и займы, не может своевременно выполнить свои платежные обязательства.

4. Платежеспособность предприятия

Финансовое состояние предприятия с позиций краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, которые характеризуют способность предприятия своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам. Краткосрочные обязательства предприятия могут погашаться различными способами. Обеспечением этой задолженности могут выступать любые активы предприятия, в том числе внеоборотные.

Следует различать понятия: «ликвидность активов», «степень ликвидности активов», «ликвидность баланса», «ликвидность предприятия», «платежеспособность предприятия».

Ликвидность активов – способность отдельных видов активов предприятия трансформироваться в денежные средства. (Денежные средства – абсолютно ликвидный актив.)

Степень ликвидности активов – время, в течение которого конкретный вид активов может быть превращен (трансформирован) в денежные средства. Чем короче этот период, тем более ликвидным считается актив.

Ликвидность баланса – степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность предприятия – это наличие у него оборотных

средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств. Основным признаком ликвидности предприятия является превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние с позиции ликвидности.

Платежеспособность предприятия – способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства денежными средствами и их эквивалентами при наступлении сроков платежа. То есть основные признаки платежеспособности предприятия: наличие в достаточном объеме денежных средств и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Важной задачей является разработка перспективных мер по повышению платежеспособности предприятия, к которым относятся:

- улучшение работы сбытовых служб, обеспечивающих отгрузку готовой продукции;
- укрепление платежной дисциплины;
- совершенствование нормирования отдельных элементов оборотных средств;
- совершенствование оперативного управления платежеспособностью предприятия на основе синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков по периодам года.

Платежеспособность предприятия во многом зависит от его деловой активности.

5. Оценка деловой активности предприятия

Деловая активность при оценке финансового состояния предприятия рассматривается как результативность его деятельности. Оценка деловой активности предприятия может быть проведена на основе сопоставления отдельных показате-

лей работы предприятия с показателями других предприятий, родственных по сфере приложения капитала, номенклатуре продукции. При этом выявляются качественные характеристики деятельности предприятия, формирующие его конкурентные преимущества: широта ассортимента продукции, качество продукции, качество послепродажного обслуживания, доля новых продуктов, услуг, доля рынка, квалификация работников, репутация предприятия, устойчивость связей с клиентами и др.

В рамках оценки финансового состояния предприятия выделяют количественные показатели деловой активности, которые можно объединить в четыре группы по направлениям анализа

Первое направление – оценка выполнения планов по основным показателям развития хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Выполнение планов характеризует достижение целей развития. Основными результативными показателями деятельности предприятия выступают объем реализованной продукции и прибыль

Второе направление – оценка темпов наращивания объемов деятельности. В рамках этого направления необходимо:

Оценить соотношение темпов роста капитала, вложенного в деятельность предприятия, объема реализованной продукции (выручки от реализации продукции) и прибыли. Нормальное соотношение темпов роста названных показателей

$$I_{\Pi} > \cdot I_B > \cdot I_K > \cdot 100 \%$$

где

I_{Π} – темп роста прибыли (от продаж до налогообложения, чистой), %;

I_B – темп роста выручки от реализации продукции, %;

I_K – темп роста вложенного капитала (активов) предприятия, %.

Исходя из этой взаимосвязи темпов роста следует:

- развитие предприятия обеспечивается на основе роста капитала ($I_K > 100\%$). Нарращивание капитала является одной из целевых установок развития;
- объемы реализации продукции растут более высокими темпами, чем вложенный капитал ($I_B > I_K$), что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов (росте капиталоемкости);
- прибыль возрастает опережающими темпами по сравнению с выручкой от реализации продукции ($I_{\Pi} > I_B$). Это возможно, если при наращивании объемов производства и реализации продукции обеспечивается снижение переменных расходов на единицу продукции и сдерживание роста постоянных расходов (имеет место проявление действия эффекта операционного рычага);
- прибыль возрастает более высокими темпами, чем вложенный капитал ($I_{\Pi} > I_K$), что говорит о повышении рентабельности.

Третье направление оценки деловой активности предприятия – *оценка эффективности использования экономических ресурсов предприятия*. Показатели оценки эффективности отдельных видов экономических ресурсов предприятия – основных, оборотных средств, трудовых ресурсов.

Вопросы для повторения и контроля

1. Что понимается под финансовым состоянием предприятия?
2. Назовите задачи оценки финансового состояния предприятия.
3. Для каких категорий внешних пользователей информации о предприятии представляет интерес оценка его финансового состояния?
4. Назовите основные направления оценки финансового состояния предприятия.

5. Каковы источники формирования капитала предприятия?
6. Какие показатели характеризуют имущественное положение предприятия?
7. Что понимается под чистыми активами?
8. Как рассчитывают сумму собственных оборотных средств?
9. В чем проявляется эффект финансового рычага?
10. Что понимается под финансовой устойчивостью предприятия?
11. Какие показатели характеризуют финансовую устойчивость?
12. Какие различают типы финансовой устойчивости?
13. Что понимается под платежеспособностью предприятия?
14. В чем различие понятий «ликвидность активов», «ликвидность предприятия», «платежеспособность предприятия»?
15. Какие показатели характеризуют ликвидность бухгалтерского баланса предприятия?
16. Какие мероприятия способствуют повышению платежеспособности предприятия?
17. Что понимается под деловой активностью предприятия?
18. Каковы основные направления оценки деловой активности?
19. Какие соотношения должны соблюдаться в темпах роста прибыли, объемов реализованной продукции, капитала предприятия?
20. Какое значение имеет рентабельность капитала при оценке финансового состояния предприятия?

ТЕМА 12. ИНВЕСТИЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

- 1. Понятие виды и структура инвестиций.**
- 2. Обоснование инвестиционного проекта.**
- 3. Планирование инвестиций на предприятии.**

1. Понятие виды и структура инвестиций

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли.

Инвестиции включают в себя реальные и портфельные инвестиции. Реальные инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал. Портфельные инвестиции – вложения в ценные бумаги и другие активы.

Капитальные вложения – инвестиции в основной капитал, в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательских работ и другие затраты.

Эффективность капитальных вложений зависит от их структуры.

Различают следующие виды структуры капитальных вложений:

- технологическая;
- воспроизводственная;
- отраслевая;
- территориальная.

1. Технологическая структура капитальных вложений – состав затрат на сооружение какого-либо объекта или их доля в общей сметной стоимости. Это затраты на строительно-монтажные работы; на приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря; на проектно-изыскательские работы и на прочие работы.

Технологическая структура капитальных вложений оказывает самое существенное влияние на эффективность их использования. Совершенствование этой структуры заключается в повышении доли машин и оборудования в сметной стоимости проекта. Технологическая структура капитальных вложений формирует соотношение между активной и пассивной частью основных производственных фондов предприятия.

2. Воспроизводственная структура капитальных вложений – распределение и соотношение капитальных вложений по формам воспроизводства основных производственных фондов.

3. Отраслевая структура капитальных вложений – распределение капитальных вложений и соотношение по отраслям народного хозяйства.

4. Территориальная структура капитальных вложений – распределение капитальных вложений и соотношение в общей совокупности по отдельным экономическим районам.

Инвестиции, в первую очередь реальные инвестиции, т.е. капитальные вложения, играют важную роль в экономике страны и любого предприятия, так как они являются основой для:

- систематического обновления основных производственных фондов и осуществления политики расширенного воспроизводства;



- ускорение НТП и улучшения качества продукции;
- структурой перестройки общественного производства и сбалансированного развития всех отраслей народного хозяйства.

Таким образом, инвестиции нужны в первую очередь для оздоровления экономики страны и на этой основе решение многих социальных проблем.

В современных условиях для оживления инвестиционной деятельности в стране необходимо создать определенные условия. К их числу следует отнести:

- стабилизацию экономического положения в стране;
- снижение темпов инфляции;
- совершенствование системы налогообложения;
- создание условий в стране для привлечения иностранного капитала.

2. Обоснование инвестиционного проекта

Существует методика определения экономической эффективности капитальных вложений. Согласно ей определяется абсолютная и сравнительная эффективность капитальных вложений.

Абсолютная эффективность капитальных вложений на уровне предприятий.

$$E_n = \frac{\Delta\Pi}{K}, \quad T_o = \frac{K}{\Delta\Pi},$$

где:

E_n – коэффициент эффективности капитальных вложений;

$\Delta\Pi$ – прирост прибыли за счет вложения инвестиций;

K – величина капитальных вложений;

T_o – срок окупаемости капитальных вложений.

Методика определения сравнительной эффективности капитальных вложений основана на сравнении приведенных затрат по вариантам. Экономически целесообразным вариантом считается тот, который обеспечивает минимум приведенных затрат, т. е.

$$Z_i = C_i + E_i * K_i \rightarrow \min,$$

где:

C_i – себестоимость продукции по вариантам;

K_i – капитальные вложения по вариантам.

При этом годовой экономический эффект от реализации лучшего варианта определяется по формуле:

$$\Delta = (Z_1 - Z_2) = (C_1 + E_n K_1) - (C_2 + E_n K_2),$$

где:

Z_1, Z_2 – приведенные затраты по вариантам;

C_1, C_2 – себестоимость продукции по вариантам;

K_1, K_2 – капитальные вложения по вариантам.

Недостатком данной методики является то, что критерием для определения лучшего варианта являются приведенные затраты, а не прибыль. Поэтому больший интерес представляет методика определения выгодности вложения инвестиций в развитых странах.

Известны два метода определения выгодности вложения инвестиций.

Первый метод связан со сравнением величины инвестиций с величиной получаемого дохода от их использования. Определяется дисконтная или текущая стоимость. Дисконтная стоимость (PV) любого дохода (Π) через определенный период (T) при процентной ставке (r), будет равна:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_i}{(1-r)^n},$$

где:

n – годы, в течении которых ожидаются доходы.

Из этой формулы следует, что дисконтированная стоимость будет тем ниже, чем больше срок, через который вкладчик намерен получить искомую прибыль (Π) и чем выше процентная ставка (r).

Выгодность вложения инвестиций определяется путем сопоставления цены спроса и цены предложения.

Цена спроса (DP) – это самая высокая цена, которую мог бы заплатить предприниматель. Она равна дисконтной стоимости ожидаемого чистого дохода от вложения инвестиций $DP = PV$ ожидаемого чистого дохода.

Предприниматель не будет вкладывать инвестиции больше этой суммы (DP), в противном случае ему выгоднее вложить деньги в банк под проценты.

Цена предложения (CP) определяется как сумма издержек производства товара и затрат на его реализацию.

Следовательно, если:

$ДР > CP$ – выгодно вкладывать инвестиции;

$ДР < CP$ – невыгодно;

$ДР = CP$ – достигается равно выгодные условия.

Второй метод определения экономической целесообразности вложения инвестиций связан с о сравнением нормы отдачи от инвестиций с процентной ставкой.

Норма отдачи инвестиций:

$$H_{oi} = \frac{ЧД - CP}{CP} * 100\%$$

где:

$ЧД$ – чистый доход.

Если $H_{oi} > r$ – выгодно вкладывать инвестиции.

Если $H_{oi} < r$ – не выгодно.

При $H_{oi} = r$ достигается равновесие условий.

Сравнение различных инвестиционных проектов и выбор лучшего из них рекомендуется производить с использованием различных показателей к которым относятся:

– чистый дисконтный доход ($ЧДД$)

$$ЧДД = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1 + E)^t},$$

где:

R_t – результат, достигаемый на t м шаге расчета;

Z_t – результат, достигаемый на том же шаге;

T – горизонт расчета.

– индекс доходности ($ИД$)

$$ИД = \frac{\sum_{t=0}^T \mathcal{E}_t}{K},$$

где:

$\sum_{t=0}^T \mathcal{E}_t$ – сумма приведенных эффектов;

K – приведенные капитальные вложения.

если $ИД > 1$ проект эффективен

если $ИД < 1$ – не эффективен.

– внутренняя норма доходности ($ВНД$) представляет собой ту норму дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям;

– срок окупаемости проекта – время за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции.

3. Планирование инвестиций на предприятии

Планирование инвестиций на предприятии – это очень важный и сложный процесс. Сложность этого процесса заключается в том, что необходимо учитывать многие факторы, в том числе и непредвиденные, а также степень риска вложения инвестиций.

Важность этого процесса для предприятия заключается в том, что, планируя инвестиции, оно закладывает основы своей работы в будущем. Если хорошо спланирован и реализован план инвестиций, то предприятие будет работать успешно, плохо – в будущем оно может стать банкротом.

В общем виде план инвестиций на предприятии состоит из двух разделов: плана портфельных инвестиций и плана реальных инвестиций (капитальных вложений): план портфельных инвестиций – это план приобретения и реализации предприятием акций, облигаций и других ценных бумаг; план реальных инвестиций – это план инвестиций на производственное и непроизводственное развитие предприятия.

Хотя на практике план инвестиций может состоять из одного раздела.

Планированию инвестиций на предприятии должен предшествовать глубокий анализ экономического обоснования вложения инвестиций.

Инвестировать средства имеет смысл:

- если предприятие получит большую выгоду, чем от хранения денег в банке;
- если рентабельность инвестиций превышает темпы инфляции;
- в наиболее рентабельные, с учетом дисконтирования, проекты;
- если обеспечивается наибольшая экономическая выгода с наименьшей степенью риска.

Если на основе анализа пришли к выводу, что необходимо вложить свободные средства в развитие собственного предприятия, то в этом случае разрабатывается план капитальных вложений.

План капитального строительства состоит из следующих разделов:

1. Плановое задание по вводу в действие производственных мощностей и основных фондов.
 2. Объем капитальных вложений и их структура.
 3. Титульные списки строек и объектов.
 4. План проектно-изыскательских работ.
 5. Программа строительно-монтажных работ.
 6. Экономическая эффективность капитальных вложений.
- Важнейшими показателями плана капитального строительства являются: ввод в действие производственных мощностей и основных фондов, сметная стоимость, рентабельность проекта, срок строительства и срок окупаемости.

План инвестиций на предприятии должен быть тесно увязан с избранной стратегией развития предприятия на перспективу.

Вопросы для повторения и контроля:

1. Сущность и виды инвестиций.
2. Источники финансирования инвестиций.
3. Сущность и виды инноваций на предприятии.
4. Основные направления инвестирования средств в сфере материального производства.
5. Что собой представляет инвестиционный проект?
6. Какие группы показателей характеризуют эффективность инвестиционного проекта?
7. В чем состоит сущность метода дисконтирования?

ТЕМА 13. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

1. Сущность, формы и показатели концентрации производства.

2. Сущность, формы, показатели специализации и кооперирования производства.

3. Сущность, формы, показатели комбинирования производства.

4. Экономическая эффективность комбинирования, специализации и кооперирования.

1. Сущность, формы и показатели концентрации производства

Концентрация – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг на предприятии.

Концентрация на предприятии может развиваться на основе различных форм:

- увеличения выпуска однородной продукции (специализированные предприятия);
- увеличения выпуска разнородной продукции (универсальные предприятия);
- развития концентрации на основе комбинирования производства (предприятия-комбинаты);
- развития концентрации на основе диверсификации производства. Эта форма самая сложная, так как в этом случае развитие концентрации может осуществляться как на основе

вышеупомянутых форм, так и за счет более широкой деятельности предприятия.

Концентрация производства на предприятии может быть достигнута путем:

- увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на прежнем техническом уровне;
- применения машин и оборудования с большей единичной мощностью;
- одновременного увеличения машин, оборудования как прежнего технического уровня, так и более современного;
- развития комбинирования взаимосвязанных производств.

С экономической точки зрения наиболее целесообразный путь развития концентрации – интенсивный, т.е. за счет внедрения новой техники и технологии и увеличения единичной мощности машин и оборудования.

Для анализа уровня концентрации применяются как абсолютные, так и относительные показатели, поэтому и различают абсолютную и относительную концентрацию.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных предприятий, а ее уровень определяют следующие показатели: объем выпуска продукции; среднегодовая стоимость основных производственных фондов; среднесписочная численность работающих. Наиболее объективен показатель объема выпуска продукции. Остальные показатели уровня концентрации используются для более всестороннего анализа уровня концентрации производства.

Относительная концентрация характеризуется распределением общего объема производства в отрасли между предприятиями различного размера. Поэтому уровень относительной концентрации определяют следующие показатели: доля отдельного предприятия в выпуске какой-либо продукции в объеме ее выпуска в целом по отрасли, доля предприятия на рынке продаж и др. Показатели уровня относительной кон-

центрации в определенной мере характеризуют степень монополизации предприятия.

Экономические показатели работы предприятия (себестоимость, прибыль, рентабельность, производительность труда, материалоемкость и др.) в значительной мере зависят от развития концентрации производства, т.е. от объема выпускаемой продукции. С развитием концентрации экономические показатели работы предприятия, как правило, улучшаются до его оптимальных размеров, а затем могут ухудшаться.

Известно, что объем выпускаемой продукции зависит от величины задействованных производственных ресурсов, т.е. от величины переменного и постоянного капитала. Но поскольку на изменение количества используемых в производственном процессе ресурсов затрачивается разное время, необходимо различать краткосрочный и долгосрочный периоды.

На предприятии объем выпуска продукции может быть увеличен за счет наиболее полного использования мощностей, в этом случае цель достаточно быстро достигается путем привлечения дополнительного количества переменного капитала. Если на предприятии отсутствует резерв производственных мощностей, то в этом случае увеличение выпуска продукции требует достаточно длительного времени и привлечения не только переменного, но и постоянного капитала. В первом случае экономический эффект достигается за счет снижения условно-постоянных затрат на единицу продукции.

Крупные предприятия имеют существенные как преимущества, так и недостатки перед средними и мелкими предприятиями. Преимущества в общем плане проявляются в следующем:

- являются проводниками научно-технического прогресса, так как имеют возможность осуществления всего цикла

«наука – производство», т.е. проведения крупномасштабных научно-исследовательских, поисковых и прикладных работ, проектных и конструкторских работ, создания новой техники и ее распространения;

- легче внедряются и лучше используют более современное и высокопроизводительное оборудование;

- создают лучшие предпосылки для применения более совершенной организации производства;

- с увеличением объема производства постоянные расходы на единицу продукции снижаются, что ведет к снижению издержек производства;

- больше возможностей для углубления разделения и кооперирования труда;

- достигается большой эффект от применения ЭВМ. Крупные предприятия, как уже отмечалось, имеют не только преимущества, но и недостатки, которые следует учитывать при проектировании и создании предприятий такого масштаба.

К недостаткам крупных предприятий следует прежде всего отнести:

- увеличение транспортных расходов на подвоз сырья, материалов и комплектующих изделий к предприятию и отправку готовой продукции потребителям вследствие возрастания радиуса транспортировки;

- необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства;

- усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия;

- повышение нагрузки на природную среду со всеми вытекающими отсюда последствиями;

- нарушение принципа равномерного размещения промышленного производства и комплексного развития отдельных регионов страны;

- возможность монополизации производства и др. Концентрация на любом предприятии должна контролироваться с целью достижения минимальных затрат на выпуск продукции независимо от того, по каким формам развивается этот процесс, т.е. на предприятии должны стремиться к выпуску оптимального объема продукции.

2. Сущность, формы, показатели специализации и кооперирования производства

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

Специализация производства представляет собой одну из форм разделения общественного труда и организации производства. В промышленности частное разделение труда означает деление промышленности на отрасли и дальнейшую их дифференциацию, с одной стороны, и специализацию предприятий – с другой.

Единичное разделение труда представляет собой специализацию внутри предприятия. Специализация предприятий и цехов происходит в результате обособления производств однородных готовых изделий, а также производства отдельных составных частей продукции и отдельных операций технологического процесса по их изготовлению.

В промышленности различают следующие формы специализации:

- предметная специализация. Ее сущность заключается в том, что предприятия специализируются на выпуске готовой продукции (тракторов, автомобилей, самолетов и т.п.);
- подетальная специализация. В этом случае предприятие

специализируется на производстве отдельных деталей, узлов и агрегатов. Примером такой специализации может служить подшипниковый, карбюраторный и другие подобные им заводы;

- стадийная, или технологическая, специализация. При такой »форме предприятия специализируются на выполнении лишь отдельных стадий технологического процесса, например, прядильные фабрики, изготавливающие пряжу для ткацких предприятий, литейные, кузнечно-прессовые и сборочные производства в машиностроении; специализация вспомогательных производств. К такой форме специализации можно отнести предприятия, которые заняты выпуском тары и упаковки, инструмента и оснастки, а также выполняющие ремонтные работы.

В зависимости от масштабности различают внутриотраслевую, межотраслевую и межгосударственную специализацию.

Высшей ступенью является межгосударственная специализация, т.е. специализация в рамках ближнего и дальнего зарубежья. Особенно актуально для России развитие специализации в рамках дальнего зарубежья, так как она слабо развита и на данном этапе более эффективна для нашего государства.

Для характеристики уровня и анализа специализации на практике используется ряд показателей:

- коэффициент охвата производства. Он характеризует долю продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида;

- коэффициент специализации, который характеризует долю основной (профильной) продукции в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

- коэффициент поддетальной специализации, характеризующий долю продукции поддетально (технологически) специ-

ализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

- широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции на предприятии и в цехе, тем ниже уровень специализации.

Специализация тесно связана с кооперированием производства. По сути, это две стороны одного процесса, поэтому в экономическом плане их необходимо рассматривать в единстве.

Кооперирование – это длительные производственные связи между предприятиями, выпускающими какую-то сложную продукцию.

В соответствии с формами специализации в промышленности различают три формы кооперирования:

- предметное, или агрегатное, кооперирование, заключающееся в том, что ряд предприятий поставляет разные изделия (электромоторы, генераторы, редукторы и др.) головным заводам, выпускающим машины и оборудование;
- подетальное кооперирование, когда ряд специализированных предприятий поставляет головному заводу узлы и детали (подшипники, втулки, поршневые кольца и т. д.);
- технологическое, или стадийное, кооперирование, выражающееся в поставках одними предприятиями полуфабрикатов головным заводам (пряжи – ткацким фабрикам; поковок, отливки – машиностроительным заводам).

Основным показателем уровня кооперирования является доля стоимости полуфабрикатов, заготовок, деталей и узлов, получаемых от других предприятий в порядке кооперирования, в общей стоимости продукции предприятия.

Косвенным показателем уровня кооперирования является количество предприятий, с которыми кооперируются головные предприятия.

В определенной мере уровень кооперирования характеризует и радиус кооперирования, который определяется как средневзвешенная величина.

С точки зрения отраслевой принадлежности и территориального расположения кооперирующихся между собой заводов различают следующие виды связей по кооперированию между промышленными предприятиями: внутрирайонные, когда кооперируются предприятия, расположенные в одном экономическом (административном) районе, вне зависимости от отраслевой принадлежности; межрайонные, когда кооперируются предприятия, расположенные в различных экономических (административных) районах; внутриотраслевые, когда кооперируются предприятия одной отрасли, и межотраслевые – при кооперировании заводов разных отраслей.

С точки зрения приближения поставщиков к потребителям и сокращения транспортных расходов наиболее выгодным является внутрирайонное кооперирование. Однако в современных условиях развития науки и техники, глубокого общественного разделения труда невозможно обойтись только внутрирайонным кооперированием, особенно в машиностроении. Современные машины – сложные изделия, состоящие из тысяч и десятков тысяч деталей. Их создание вызывает необходимость кооперирования с предприятиями многих отраслей промышленности, расположенных в разных районах. Важно на основе конкретных технико-экономических расчетов выбирать наиболее оптимальные варианты кооперирования.

3. Сущность, формы, показатели комбинирования производства

Комбинирование производства представляет процесс выпуска разнородной продукции на предприятии за счет по-

следовательности выполнения технологических стадий обработки сырья, комплексного использования сырья и отходов производства.

Различают три основные формы комбинирования, основанные:

- на последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья (металлургический комбинат, на котором осуществляются такие технологические стадии обработки, как «железная руда – чугуны – сталь – прокат»);
- на использовании отходов производства (сочетание цветной металлургии с химической промышленностью путем использования отходов, возникающих при переработке руды (сернистого ангидрида) для производства серы);
- на комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов. Примером этой формы комбинирования могут служить: нефтехимические комбинаты, в которых осуществляются комплексная химическая переработка нефти и попутных газов, нефтедобыча и нефтепереработка для производства синтетических материалов; железорудные горно-обогащительные комбинаты, на которых кроме добычи и обогащения кварцитов используются вскрышные породы для выпуска самой различной продукции – щебня, цемента, кирпича, мела и других строительных материалов.

Развитие комбинирования на отдельных предприятиях зависит в первую очередь от их специфики.

Для определения уровня развития комбинирования на предприятии могут быть использованы следующие показатели:

- доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;
- степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;

- степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их общему количеству;
- количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

Для анализа уровня комбинирования могут быть использованы и другие показатели.

4. Экономическая эффективность комбинирования, специализации и кооперирования

Комбинирование с экономических позиций представляет одну из самых прогрессивных форм концентрации и организации промышленного производства, так как позволяет наиболее полно использовать все ресурсы предприятия. С экономических позиций комбинирование производства позволяет:

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

Для определения экономического эффекта от комбинирования производства можно использовать формулу:

$$\mathcal{E} = (\Delta C + \Delta Z_{TP} + E_n \Delta K) V_K + E_H \Delta K,$$

где:

$\mathcal{E}$ – экономический эффект от комбинирования производства;

ΔC – снижение себестоимости продукции;

ΔZ_{TP} – снижение транспортных расходов;

ΔK – снижение удельных капитальных вложений;

ΔK – экономия капитальных вложений;

E_H – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений

V_K – объем выпуска продукции за счет комбинирования производства;

Кроме того, комбинирование – один из способов диверсификации производства, что в условиях рыночных отношений приводит к снижению риска банкротства предприятия.

Таким образом, развитие комбинирования на предприятии является одним из действенных направлений для увеличения выпуска продукции, улучшения использования всех ресурсов предприятия, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли на предприятии.

Развитие специализации и кооперирования оказывает самое существенное воздействие на эффективность общественного производства и отдельного предприятия в силу следующих обстоятельств:

- специализация является основой для механизации и автоматизации производства;
- на специализированных предприятиях, как правило, выше качество продукции, нежели если бы эта продукция выпускалась на неспециализированных предприятиях;
- на специализированных предприятиях больше возможностей для применения более производительной техники и технологии и наиболее эффективного их использования;

- специализация позволяет снизить издержки на производство продукции за счет более высокого уровня механизации и автоматизации труда, использования более квалифицированной рабочей силы и концентрации производства;

- развитие специализации обуславливает необходимость объективного развития стандартизации и унификации производства;

- специализация позволяет даже на мелких предприятиях механизировать и автоматизировать производство и обеспечить высокую эффективность.

Экономический эффект (Э) от развития специализации и кооперирования можно определить по формуле:

$$\mathcal{E} = [(C_1 - C_2) - (Z_{TP2} - Z_{TP1})]V_2 - E_H \Delta K + \Delta \Pi,$$

где:

C_1, C_2 – себестоимость единицы продукции до и после специализации;

Z_{TP1}, Z_{TP2} – транспортные расходы на единицу продукции до и после специализации;

V_2 – объем выпуска продукции после специализации;

E_H – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

ΔK – дополнительные капитальные вложения, необходимые для осуществления специализации производства;

$\Delta \Pi$ – дополнительная прибыль, полученная за счет улучшения качества продукции вследствие специализации производства.

Развитие специализации и кооперирования производства приносит не только положительный эффект, но и отрицательный.

К недостаткам специализации и кооперирования следует прежде всего отнести следующие моменты:

- рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса кооперирования;

- монотонность в работе, поэтому в этом случае необходимо принимать определенные меры по снижению отрицательного воздействия этого явления на работника.

Все вышеперечисленные положительные и отрицательные стороны необходимо учитывать при планировании и развитии специализации и кооперирования с целью нахождения оптимального варианта.

Вопросы для повторения и контроля:

1. В чем сущность концентрации, её преимущества и недостатки?
2. Объясните понятие «оптимальный размер предприятия».
3. Какую роль в повышении занятости населения играют малые и средние предприятия?
4. В чем состоит сущность специализации производства и какие её формы вы знаете. Какие показатели используют для определения уровня специализации производства в промышленности?
5. Охарактеризуйте показатели уровня комбинирования?
6. В чем заключается экономическая эффективность комбинирования.

ТЕМА 14. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1. Планирование как функция управления производством.**
- 2. Методы и виды планирования.**
- 3. Основные разделы плана экономического развития предприятия.**
- 4. Бизнес-план как особая форма планирования на предприятии**

1. Планирование как функция управления производством

Обоснование целей производства, целей экономической системы, особенностей управления ее функционированием и развитием позволяет охарактеризовать одну из важнейших функций управления – планирование.

Планомерное развитие экономики можно понимать как развитие, соответствующее задачам, поставленным определенным органом управления

В чисто логическом смысле план, прежде всего, содержит в себе ту систему перспектив и результатов, реализация которых имеется в виду или уже намечена соответствующим органом управления данным хозяйственным объектом. Сюда могут относиться, например, перспективы роста объемов продукции, повышения производительности труда, развития техники, технологии производства, его кооперирование и т. д.

Такого рода перспективы должны строиться на основе учета не только целей производства, но и на основе анализа объективных условий деятельности. Следовательно, эти перспективы являются выражением желательных результатов хозяйствования в возможных на определенный период рамках.

Исходя из этого, можно охарактеризовать два других важнейших элемента планирования, элемента любого плана: во-первых, анализ сложившейся хозяйственной ситуации и тенденций ее развития, и, во-вторых, построение системы мероприятий и выбор средств воздействия на ход развития производства в целях направления его по максимально желаемому руслу. Нетрудно заметить, что эти элементы во многом совпадают с этапами формирования модели развития производства, что еще раз доказывает важность планирования для любого развития вообще.

Таким образом, определение перспектив развития, анализ сложившегося положения и разработка на этой основе программы мероприятий для достижения поставленной цели – три основных и необходимых элемента построения плана. Сущность этих элементов говорит о теснейшей связи их с проблемой предвидения, прогнозирования хода социально-экономического развития.

В свою очередь, обоснованное предвидение, прогнозирование опирается, во-первых, на знание связей и закономерностей социально-экономического, хозяйственного развития, и, во-вторых, на знание практического опыта. Социально-экономические явления отличаются чрезвычайной сложностью и малой степенью устойчивости по причине влияния на них огромного числа факторов. Отсюда и высокие требования, которые предъявляются к анализу и разрабатываемой на его основе программе действий.

Сложность социально-экономических явлений, их анализа и прогнозирования развития состоит и в сложности экономи-

ческой системы, в которой они имеют место: особая, сложная организация этой системы нуждается в согласованном функционировании отдельных ее элементов. Поэтому можно сказать, что планомерность означает еще и постоянное, сознательно поддерживаемое соответствие (пропорциональность) отдельных частей, структурных звеньев экономики. Все стороны экономической жизни, соотношения и связи между ними, направления и темпы развития подлежат, исходя из этого, обязательному анализу и отражению в плане.

Следовательно, можно еще раз подчеркнуть, что планирование и прогнозирование являются важнейшими функциями процесса управления производством, без них трудно осуществима успешная работа предприятия. Они позволяют:

- предвидеть перспективу развития предприятия на будущее, использовать будущие благоприятные условия либо решать возникающие проблемы;
- более рационально распределять и использовать все ресурсы предприятия;
- обеспечивать устойчивость бизнеса и избежать риска банкротства;
- целеустремленно, последовательно и эффективно проводить научно-техническую политику на предприятии;
- своевременно обновлять и модернизировать выпускаемую продукцию и повышать ее качество в соответствии с конъюнктурой рынка;
- повышать эффективность производства и улучшать финансовое состояние предприятия;
- обеспечивать координацию действий на предприятии;
- стимулировать сбор, анализ и использование необходимой информации;
- совершенствовать контроль за ходом производственно-хозяйственной деятельности.

Любой план производства должен строиться на базе ряда научных принципов. При этом под принципами планирования понимают основные теоретические положения, которыми руководствуется предприятие, его работники в процессе планирования. Именно они, эти принципы, определяют направления и конкретное содержание плановой работы на предприятии.

Известно, что в свое время, один из создателей современной теории управления производством, А. Файоль выделил следующие основные принципы осуществления плановой деятельности (составления «программы действий»):

- единство;
- непрерывность;
- гибкость;
- точность.
- научность;
- обоснованность целей, ориентированность на конечный результат деятельности.

Принцип единства, комплексности, увязки и координации предполагает комплексный, системный характер процесса планирования. Системный характер планирования обусловлен системной структурой самого объекта планирования – предприятия.

Принцип непрерывности заключается в том, что, во-первых, планирование на предприятии должно осуществляться постоянно, без перерывов, и, во-вторых, что разрабатываемые планы должны органично приходить на смену друг другу.

Принцип гибкости – как раз и основан на предпосылках, которые обуславливают необходимость принципа непрерывности: неопределенность и изменчивость внешней среды и изменение фирмой собственных оценок, своих позиций и намерений. При этом принцип гибкости заключается в придании планам и всему процессу планирования способ-

ности менять свою направленность в связи с возникновением непредвиденных изменений внутреннего или внешнего характера.

Для осуществления требуемой гибкости планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить необходимые изменения, увязывая их с изменяющимися условиями.

Принцип точности планирования предполагает, что разрабатываемый план должен быть составлен с такой степенью точности, которая доступна для предприятия на данный момент и которая достаточна для решения возникающих проблем.

Принцип научности предполагает, что планирование должно осуществляться на научной основе, т. е. на достоверной информации и научно обоснованных методах. Кроме того, этот принцип означает, что в планах должны использоваться самые последние достижения науки и техники, а также передовые методы работы отдельных предприятий, известные в мировой практике.

И наконец, принцип обоснованности целей и направленности на конечный результат деятельности предполагает, что исходя из системного характера планирования, все звенья предприятия имеют единую конечную цель, реализация которой поставлена во главу угла, приоритетна. При этом на предприятии всегда необходимо выбирать ведущие звенья, от реализации которых зависит, прежде всего, конечный результат, и стремиться их реализовать в первую очередь. Выбор ведущих звеньев должен основываться на глубоком анализе состояния дел на предприятии.

2. Методы и виды планирования

К основным методам разработки планов можно отнести: балансовый, нормативный, метод планирования до технико-

экономическим факторам, программно-целевой, многовариантных расчетов (последовательных приближений), экономико-математические методы,

Балансовый метод наиболее широко используется при планировании на макроэкономическом уровне. Однако он находит применение и на уровне предприятия. При использовании этого метода составляют различного рода балансы:

- материальные (балансы топлива, электроэнергии, оборудования, строительных материалов и т. д.);
- трудовые (баланс рабочей силы, баланс рабочего времени);
- финансовые (баланс денежных доходов и расходов, бухгалтерский баланс, кассовый план и др.);
- комплексные (баланс производственной мощности).

Суть нормативного метода заключается в том, что на предприятии в процессе планирования применяется целая система норм и нормативов (нормы расхода сырья и материалов, нормы выработки и обслуживания, трудоемкость, нормы численности, нормативы использования машин и оборудования, нормативы организации производственного процесса, длительность производственного цикла, запасы сырья, материалов и топлива, незавершенного производства, финансовые нормативы и др.).

Этот метод целесообразно использовать только в том случае, если при этом используется прогрессивная нормативная база, т. е. когда нормы и нормативы имеют прогрессивный характер и, кроме того, пересмотрены с учетом планируемых мероприятий по внедрению новой техники и технологии, а также совершенствованию организации производства и труда.

Метод планирования по технико-экономическим факторам применяется в основном при планировании издержек производства и реализации продукции, производственной программы и некоторых других разделов плана предприятия (например, план по труду и кадрам).

При этом методе планирования должны быть учтены многочисленные факторы:

- технические (внедрение новой техники и технологии, новых материалов, реконструкция и техническое перевооружение предприятия и др.);
- совершенствование организации производства и труда;
- изменение объема производства, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- рыночные (инфляция);
- особые факторы, связанные со спецификой предприятия, производства, региона.

При планировании решения многосложных задач, задач оптимизационного характера могут быть применены программно-целевой метод, метод многовариантных расчетов либо экономико-математические методы.

Как правило, при планировании на предприятии одновременно используется не какой-либо один из вышеперечисленных методов, а весь их комплекс.

В зависимости от признаков и особенностей существует традиционная классификация видов планирования и, в частности, планирования на уровне предприятия.

По содержанию, характеру задач и способам их решения выделяется технико-экономическое и оперативно-производственное планирование. Техничко-экономическое планирование определяет, направляет и организует все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия в части основных направлений развития, объемов производства, потребности в ресурсах, определения конечных результатов.

Техничко-экономическое планирование составляет основу оперативно-производственного планирования, которое заключается в календарной увязке производственного процесса, выполняемого в подразделениях предприятия вплоть до рабочих мест, с учетом последовательности изготовления продук-

ции, длительности циклов обработки и сборки. Взаимосвязь технико-экономического и оперативно-производственного планирования подчеркивает такие принципы планирования, как их комплексность и непрерывность.

Эти же принципы планирования проявляются и в существовании различных по охватываемому периоду времени планов. По таким временным горизонтам различают краткосрочное, или текущее (плановый период – один год), среднесрочное (до 5 лет) и долгосрочное (более 5 лет) планирование. Два последних вида планирования иногда объединяют одним названием – перспективное планирование. Сложность и длительность цикла осуществления крупных структурных сдвигов в экономике, требующих глубокого перераспределения ресурсов, смена приоритетов в развитии делают неизбежной необходимость использования перспективного планирования. В свою очередь, конкретизация поставленных в этих планах задач достигается с помощью текущего годового планирования.

3. Основные разделы плана экономического развития предприятия

План экономического и социального развития состоит из следующих разделов:

- план производства и реализации продукции (услуг), этот раздел еще называется производственной программой;
- план инвестиций;
- план материально-технического обеспечения;
- план по труду и кадрам;
- план по издержкам производства и реализации продукции;
- финансовый план;
- план социального развития коллектива предприятия;
- план мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов.

Под производственной программой предприятия понимается научно обоснованное плановое задание по объему, номенклатуре, ассортименту и качеству выпускаемой продукции, разработанное на основе заключенных договоров и утвержденное на предприятии соответствующим органом.

Производственная программа состоит из следующих разделов:

I. Плановое задание по объему, номенклатуре и ассортименту выпускаемой продукции.

II. Плановое задание по качеству выпускаемой продукции.

III. План по специализации и кооперированию.

При разработке производственной программы необходимо соблюдать следующие принципы:

- научное обоснование использования производственных мощностей, материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- систематическое обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции и повышение ее качества;
- согласованность производственной программы предприятия с производственными программами других предприятий, тесно связанных по линии кооперирования;
- наиболее полное и рациональное использование всех имеющихся ресурсов на предприятии; непрерывное наращивание выпуска и реализации продукции, если на нее имеется спрос.

Основой для разработки производственной программы являются результаты маркетинговых исследований, портфель заказов, наличие производственных мощностей и ресурсов на предприятии.

Производственную программу характеризуют следующие показатели: количественные и качественные, натуральные и стоимостные.

Количественные (объемные) показатели: объем реализации, объем товарной, валовой и чистой продукции.

Объем реализуемой продукции по плану (V_p) можно определить по формуле:

$$V_p = V_m + V_{nn1} - V_{nn2},$$

где

V_p – объем товарной продукции по плану;

V_{nn1} , V_{nn2} – остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

Товарная продукция – это готовая продукция, предназначенная для реализации на сторону, а также для удовлетворения собственных нужд как производственного, так и непроизводственного характера. Объем валовой продукции (V_B) включает в себя объем товарной продукции и разницу незавершенного производства, полуфабрикатов и инструмента своего производства на начало и конец планового периода.

Объем чистой продукции ($V_{чп}$) может быть определен из выражения:

$$V_{чп} = V_m - MЗ - A,$$

где

$MЗ$ – материальные затраты;

A – амортизация.

Качественные показатели: сортность, марка, содержание полезного компонента, доля продукции, соответствующая мировым стандартам и превышающая их, доля экспортной продукции, важнейшие технические параметры выпускаемой продукции.

Натуральные и стоимостные показатели: плановый выпуск продукции. В производственной программе этот показатель указывается как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Натуральные измерители зависят от специфики выпускаемой продукции, поэтому она может быть указана в погонных метрах, м³, штуках, кг, т, секциях и других единицах, а также в условных. Объем реализуемой и товарной продукции пока-

зывается в действующих оптовых ценах предприятия, в сопоставимых ценах и в оптовых ценах отчетного периода.

Продукция, отправляемая на экспорт, показывается в конвертируемой инвалюте с последующим пересчетом в рубли в соответствии с действующим курсом. Такая стоимостная оценка необходима не только для планирования производственной программы, но и для анализа ее выполнения.

4. Бизнес-планы как особая форма планирования на предприятии

Бизнес-план – это документ, описывающий все основные аспекты будущего коммерческого мероприятия, анализирующий проблемы, с которыми может столкнуться фирма, и способы их решения.

Бизнес-план позволяет: всесторонне обосновать тот или иной проект или мероприятие; разработать стратегию и тактику поведения для достижения цели; определить финансовые результаты от реализации проекта или мероприятия.

Бизнес-план – это не только внутрифирменный документ, но и внешний. Он может сыграть важную роль для получения кредита и иностранных инвестиций. Получить иностранные инвестиции без наличия бизнес-плана практически невозможно.

Составление бизнес-плана требует личного участия руководителя фирмы с привлечением консультантов со стороны.

Бизнес-план начинается с конца, т.е. с резюме, которое открывает бизнес-план, но составляется в самом конце работы над ним. Объем резюме не должен превышать 3–4 машинописных страниц, а само изложение должно быть простым, лаконичным и доступным для любого инвестора. Максимальное внимание должно быть уделено разъяснению назначения товара, источников финансирования, чем будущий товар будет

отличаться от продукции конкурентов и почему покупатели захотят приобрести именно его. Последняя страница резюме должна быть посвящена финансовым результатам, ожидаемым от проекта. После этого излагаются основные разделы бизнес-плана. Перечислим основные из них.

В первом разделе, как правило, описываются товар или услуга, ради производства которых задумывался весь проект; во втором – оценивается рынок сбыта товаров; в третьем – анализируется информация о своих возможных конкурентах: их товар, качество продукции, примерные цены и условия продажи.

В четвертом – рассматривается план маркетинга. Этот план, кстати, представляет собой самостоятельный, чрезвычайно важный документ для внутрифирменного пользования. К основным элементам плана маркетинга относятся: схема распространения товаров, ценообразование, реклама, методы стимулирования продаж, организация послепродажного обслуживания клиентов (для технических товаров), формирование общественного мнения о фирме и товарах; в пятом – рассматривается план производства. Главная задача здесь – доказать, что фирма в состоянии производить нужное количество товаров требуемого качества; в шестом – рассматривается организация: надо указать, с кем будет организовано дело и как планируется наладить работу персонала; в седьмом – рассматриваются правовые аспекты фирмы, в частности организационно-правовые формы хозяйствования; в восьмом – освещаются оценка, прогнозирование и управление разного рода рисками, т.е. что нужно сделать, чтобы эти риски свести к минимуму; в девятом – рассматривается финансовый план, который как бы обобщает все предыдущие разделы и представляет их в стоимостном выражении (прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблица доходов и затрат, баланс активов и пассивов предприятия,

график достижения безубыточности); в десятом разделе, который называют «стратегия финансирования», определяются средства, необходимые для финансирования проекта, источники их получения, срок окупаемости затрат.

Вопросы для повторения и контроля.

1. В чем заключается сущность планирования и прогнозирования? В чем их сходство и различие?
2. Какова сущность основных принципов планирования?
3. Какие вы знаете методы планирования и прогнозирования и в чем заключается их сущность?
4. Из каких разделов состоит план экономического и социального развития предприятия и каково их примерное содержание?
5. Какие измерители используются при разработке производственной программы предприятия?
6. Как рассчитывается объем товарной, валовой и реализованной продукции в денежном выражении?
7. Что такое бизнес – план и в каких случаях он разрабатывается?
8. Каковы особенности бизнес – плана и каков порядок его разработки?

ТЕМА 15. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ

- 1. Понятие предпринимательского риска.**
- 2. Виды и потери от предпринимательских рисков.**
- 3. Анализ риска и методы его определения.**

1. Понятие предпринимательского риска

Важнейшей чертой предпринимательства является наличие риска, как на стадии создания собственного дела, так и в течение дальнейшего функционирования предприятия. Это означает, что действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать, как говорится, на все сто процентов).

Риск характеризуется как опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Его величина измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь.

В настоящее время принято делить все риски на две большие группы. Риски делятся на внешние и внутренние.

К внешним рискам относятся: природно-естественные (риск стихийных бедствий и экологические риски); общеэкономические (риск изменения экономической ситуации, риск неблагоприятной конъюнктуры рынка, риск усиления конкуренции и отраслевой риск); политические (риск национализации и экспроприации, риск трансферта, риск разрыва контракта, риск военных действий и гражданских беспорядков); финансовые риски, связанные с покупательной способностью денег (инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности, риск изменения общерыночной ставки процента).

К внутренним рискам относятся: производственные (риски снижения производительности труда, потерь рабочего времени, перерасхода или отсутствия необходимых материалов); технические (риски при внедрении новых технологий или инновационные риски, риски потерь при отрицательных результатах НИОКР, риски потерь в результате сбоев и поломки оборудования); коммерческие (риски, связанные с реализацией товара на рынке, транспортные риски, риск, связанный с приемкой товара покупателем, риск, связанный с платежеспособностью покупателя); инвестиционные (риск упущенной выгоды, процентный риск, кредитный риск, биржевые риски, селективный риск, риск банкротства).

Риски могут быть классифицированы и по иным признакам. Так, например, выделяют риски чистые и спекулятивные, динамические и статические, абсолютные и относительные. Чистые риски означают возможность получения убытков или нулевого результата. Обычно к ним относят производственные и инвестиционные риски. Спекулятивные риски выражаются в вероятности получения как положительного, так и отрицательного результата. Финансовые риски, например, считаются спекулятивными рисками.

Динамический риск – это риск непредвиденных изменений вследствие принятия управленческих решений или изменений, произошедших в экономической, политической и других сферах общественной жизни. Такие изменения могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам. Статический риск – это риск потерь вследствие нанесения ущерба собственности, а также потерь дохода из-за недееспособности организации. Этот риск может привести только к потерям.

Абсолютный риск – риск, который можно оценить в денежных единицах (рублях, долларах и т.д.); относительный риск – в долях единицы или в процентах. Например, риск в предпринимательстве можно измерить абсолютной величиной – суммой убытков и потерь и относительной величиной – степенью риска, т.е. мерой вероятности неосуществления намеченного мероприятия или недостижения намеченного уровня прибыли; дохода, цены. Оба показателя необходимы и несут соответствующую информацию – абсолютного и относительного риска.

Предпринимательский риск характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с их ожидаемой величиной, ориентированной на рациональное использование ресурсов. И другое важное обстоятельство, которое нужно учитывать: этот вид риска характеризует вероятность отклонения от цели, конечного результата, которые были определены при разработке плановых показателей.

Предпринимательский риск складывается под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов.

К наиболее важным внешним факторам относятся: инфляция (значительный и неравномерный рост цен как на сырье, материалы, топливо, энергоносители, комплектующие изделия, транспортные и другие услуги, так и на продукцию и

услуги предприятия); изменение банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин; изменения в отношениях собственности и аренды, в трудовом законодательстве и др. Не менее опасно для деятельности предприятия влияние внутренних факторов, которые связаны с ошибками и упущениями руководства и персонала. Так, по оценкам зарубежных экспертов, 90% различных неудач малых фирм связано с неопытностью руководства, его неумением адаптироваться к изменяющимся условиям, консерватизмом мышления, что ведет к неэффективному управлению предприятием, к принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке.

2. Виды и потери от предпринимательских рисков

Оценка величины риска и его допустимости требует, прежде всего, знания основных видов потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) измерении в рублях, если только ущерб поддается такому измерению.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Потери, которые могут быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, про-

дукции, сырья, энергии и т. д. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения.

Наиболее естественно измерять материальные потери в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов, т. е. в физических единицах веса, объема, площади и др.

Для достаточно значительного количества материальных ресурсов, стоимость которых заранее известна, потери сразу можно оценивать в денежном выражении.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени.

Перевод трудовых потерь в стоимостное, денежное выражение осуществляется путем умножения трудочасов на стоимость (цену) одного часа.

Финансовые потери - это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут быть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемую продукцию и услуги.

Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля, дополнительным к узаконенному изъятием средств предприятий в государственный (республиканский, местный) бюджет.

Наряду с окончательными, безвозвратными могут быть и временные финансовые потери, обусловленные заморажива-

нием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода, прибыли от предпринимательства способны приводить случайные потери времени.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном, тем более в стоимостном выражении.

Кроме этого, по своей величине потери делятся на допустимые, критические и катастрофический риск.

Потери, величина которых не превышает расчетной прибыли от предпринимательской операции, будем называть **допустимыми**. Если наиболее вероятен такой уровень потерь, то риск следует считать допустимым. В этом случае максимально, что может потерять предприниматель – это часть прибыли или всю прибыль. То есть он рискует не получить прибыль или получить ее лишь частично. Но так как издержки производства и обращения предприниматель возмещает, то существует лишь опасность, что операция пройдет вхолостую, не принесет ожидаемого дохода, превышающего затраты.

Потери, величина которых больше расчетной прибыли, относятся к разряду критических. Такие потери уже придется возмещать из кармана предпринимателя. То есть он теряет не только прибыль, но не может возместить издержки. Еще более опасен **катастрофический риск**, при котором предпри-

ниматель рискует, что потери превысят его денежные возможности, имущественное состояние. Такие потери он просто не способен возместить и потому полностью разорится. Поэтому вероятность катастрофических потерь должна быть предельно низкой, близкой к нулю. Иначе не стоит начинать дело.

3. Анализ риска и методы его определения

Анализ рисков можно подразделить на два дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

Качественный анализ позволяет определить факторы и потенциальные области риска, выявить возможные его виды. Количественный анализ направлен на то, чтобы количественно выразить риски, провести их анализ и сравнение. При количественном анализе риска используются различные методы. В настоящее время наиболее распространенными являются:

- статистический метод;
- анализ целесообразности затрат;
- метод экспертных оценок;
- метод аналогий;

Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, установления величины риска. Вероятность означает возможность получения определенного результата.

Метод экспертных оценок основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

Метод аналогий обычно используется при анализе рисков нового проекта. Проект рассматривается как «живой» организм, имеющий определенные стадии развития. Жизненный цикл проекта состоит из этапа разработки, этапа вывода на рынок, этапа роста, этапа зрелости и этапа упадка. Изучая жизненный цикл проекта, можно получить информацию о каждом этапе проекта, выделить причины нежелательных последствий, оценить степень риска. Однако на практике бывает довольно трудно собрать соответствующую информацию.

Метод целесообразности затрат позволяет определить критический объем производства или продаж, т.е. нижний предельный размер выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю. Производство продукции в объемах меньше критического приносит только убытки. Критический объем производства необходимо оценивать при освоении новой проекции и при сокращении выпуска продукции, вызванного падением спроса, сокращением поставок материалов и комплектующих изделий, заменой продукции на новую, ужесточением экологических требований и другими причинами. Для проведения соответствующих расчетов все затраты на производство и реализацию продукции подразделяют на переменные (материалы, комплектующие изделия, инструменты, заработная плата, расходы на транспорт и т.п.) и постоянные (амортизационные отчисления, управленческие расходы, арендная плата, проценты за кредит и т.п.).

Деятельность предприятия так или иначе связана с риском. Задачей руководства предприятия является снижение степени риска. Для этого используются различные способы: диверсификация, страхование, лимитирование, резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов, распределение риска, получение большей информации о предстоящем выборе и результатах.

Диверсификация – это распределение капиталовложений между разнообразными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны. Предприятие, неся убытки по одному виду деятельности, может получить прибыль за счет другой сферы деятельности. Диверсификация позволяет повысить устойчивость предприятия к изменениям в предпринимательской среде. Оптимальным считается одновременное финансирование 10-15 проектов, что позволяет рассредоточить риск. В резерве для возможных дополнительных выплат на более поздних этапах развития того или иного предприятия фирма держит 10-20% суммы фонда. Для дальнейшего снижения риска практикуется совместное финансирование проектов силами нескольких частных фирм «рискового капитала».

Страхование – это передача определенных рисков страховой компании. Для снижения степени риска используются имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы: страхование риска подрядного строительства, страхование оборудования, страхование грузов и др. Страхование от несчастных случаев включает: страхование общей гражданской ответственности и страхование профессиональной ответственности. Широко используется и такой вид страхования, хеджирование – страхование цены товара от риска либо нежелательного для производителя падения, либо невыгодного для потребителя увеличения.

По целям и технике проведения операции хеджирование делятся на хеджирование продаж, т.е. заключение производителем или товаровладельцем фьючерсного контракта с целью страхования от снижения цены при продаже в будущем товара, либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок; хеджирование покупкой, т.е. заключение

потребителем или продавцом фьючерсного контракта с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

Лимитирование предполагает установление лимита, т.е. определенных сумм расходов, продажи товаров в кредит, сумм вложения капитала и т.п.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов предполагает установление соотношения между потенциальными рисками и размерами расходов, необходимых для преодоления последствий этих рисков. Такой способ снижения рисков обычно используют при выполнении различных проектов. В общем случае резерв используется для финансирования дополнительных работ, компенсации непредвиденных изменений материальных и трудовых затрат, накладных расходов и других затрат, возникающих в процессе осуществления проекта.

Распределение риска предполагает разделение риска между участниками проекта. Рост размеров и продолжительности инвестирования, внедрение новых технологий, высокая динамичность внешней среды увеличивает риск проекта. Способом разделения риска являются операции факторинга. В практике зарубежных банков развитие факторинговых операций связано главным образом с потребностью отдельных поставщиков в ускоренном получении платежей, которые представляются сомнительными. Как правило, в этих ситуациях имеет место риск неуплаты претензий плательщиком вообще. Банк, выкупивший, такие претензии у поставщика в этом случае может понести убытки. Операции факторинга относятся к операциям повышенного риска. Размер комиссионного вознаграждения зависит как от степени риска (от уровня «сомнительности» выкупаемого долга), так и от длительности договорной отсрочки. В некоторых случаях он достигает до 20% от суммы платежа.

Одна из главных задач предпринимателя – оценить риск и свести его к минимуму, чтобы получить максимальную прибыль в случае удачной сделки, дела и понести минимальные потери в случае неудачной сделки.

Вопросы для повторения и контроля:

1. Что собой представляет риск в предпринимательстве?
2. Виды и факторы риска.
3. Методы качественного и количественного анализа риска.
4. Характеристика основных способов снижения предпринимательского риска?

ТЕМА 16. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Место предприятия в системе мирохозяйственных связей.

2. Внешнеэкономическая сделка и способы обеспечения исполнения её обязательств.

1. Место предприятия в системе мирохозяйственных связей

Предприятие является основным звеном внешнеэкономической деятельности. Выход предприятия на международный рынок приводит к целому ряду положительных моментов, как для самого предприятия, так и для экономики страны в целом. Внешнеэкономическая деятельность предприятия регулируется различными государственными нормативными актами.

Виды внешнеэкономической деятельности предприятия:

- внешнеторговая деятельность;
- производственная кооперация;
- инвестиционное сотрудничество;
- совместное предпринимательство;
- валютные и финансово-кредитные операции.

Основным видом внешнеэкономической деятельности предприятия является внешнеторговая деятельность. Это предпринимательская деятельность в области международ-

ного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Правом осуществления внешнеторговой деятельности обладает все юридические лица. Эта деятельность осуществляется с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объеме поставки. При самостоятельном выходе на внешний рынок предприятие должно решать широкий круг вопросов.

Основными функциями предприятия во внешнеторговой деятельности является:

- производственно-хозяйственные – выбор экспортной стратегии, производство экспортной продукции, производственные связи с внутренними партнерами;
- организационно-экономические – выбор форм и методов работы на внешнем рынке, процесс выхода на внешний рынок, планирование внешнеторговой операции, организация рекламы;
- коммерческие, а также вспомогательные операции – транспортные, страховые, валютные, финансово-кредитные.

Все эти функции вместе с входящими в них операциями представляют собой совокупность элементов внешнеэкономической деятельности предприятия.

2. Внешнеэкономическая сделка и способы обеспечения исполнения её обязательств

Внешнеторговые сделки могут осуществляться как напрямую – непосредственно между экспортером и импортером, так и с участием посредников.

Основные этапы внешнеторговой сделки состоят из определенной последовательности стадий ее подготовки, каждая из которых имеет конкретное целевое назначение, и оформ-

ляется соответствующими сопроводительными документами.

Первый этап - маркетинговые исследования внешнего рынка и выбор товара, выявление критериев и требований, предъявляемых конкурентоспособности товаров.

Второй этап – выбор и поиск партнеров, это очень важный этап, так как от правильного выбора партнера зависит эффективность внешнеторговой операции. Необходимо оценить потенциального партнера на фоне других фирм, то есть провести фирменный анализ самостоятельно, либо обратиться к специалистам. Для успешного выбора партнеров необходимо исследовать показатели, характеризующие фирму: ее экономический потенциал, эффективность деятельности, конкурентоспособность, финансовое положение.

Третий этап – подготовка внешнеторговой сделки. На этом этапе предполагается сделать:

- запрос покупателем сведений о товаре или вывоз товара на торги;

- проверка продавцом платежеспособности покупателя, а покупателем – надежности продавца;

Четвертый этап – оформление заказа покупателем, предполагает направление письменного указания покупателю о поставке ему товара.

Пятый этап – исполнение заказа продавцом - предполагает обеспечить готовность товара к отправки и включает упаковку товара, в соответствии с правилами, нормами, стандартами; отpravку и транспортировку; страхование груза, таможенные операции.

Шестой этап - условия поставки и расчеты за ее выполнения, предусматривает возможность предоставления покупателю торговой скидки, происходит определение условий поставки и совершаются расчеты по поставке.

В процессе исполнения внешнеторговых сделок возможно возникновение различных трудностей, связанных с не-

платежеспособностью должника, просрочкой поставки, значительными колебаниями валютного курса и другими обстоятельствами. Успешное выполнение сделок зависит от степени защищенности прав и интересов сторон. Под способами обеспечения исполнения обязательств понимается конкретный источник погашения имеющегося долга и юридическое оформление права кредитора на его использование. Обеспечение исполнения обязательств предусмотрено правом многих зарубежных стран, различными международными конвенциями и договорами. Наибольшее распространение в международной практике получили следующие способы обеспечения исполнения обязательств:

1. Неустойка (штраф, пеня) – определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или не надлежащего исполнения обязательств. Неустойка может быть установлена как в процентном отношении к сумме обязательств, так и в твердой сумме.

Неустойка может быть:

- нормативной – это неустойка предусмотренная законом;
- зачетной – предусматривает зачет убытков в сумме неустойки и право требовать исполнения договора, сумма неустойки компенсирует убытки полностью или частично;
- исключительной – взыскивается пеня, убытки не возмещаются;
- альтернативной – потерпевшая сторона вправе выбирать между возмещением ущерба и взысканием неустойки.

2. Залог – это способ обеспечения обязательств, при котором кредитор имеет право получить удовлетворение своего требования и стоимости заложенного имущества. Предметом залога может быть любое имущество: предприятие, здание, сооружение, оборудование, ценные бумаги, денежные средства и др.

3. Поручительство – по договору поручительства поручитель обязывается перед кредиторов другого лица отвечать за исполнением должником своего обязательства полностью или частично. Поручитель отвечает в том же объеме что и должник. Различают простое поручительство и солидарное.

При простом поручительстве поручитель имеет право требовать в случае предъявления к нему требования кредитором, чтобы он первоначально обратился к главному должнику за взысканием долга, а затем при невозможности взыскания долга с главного должника, - к поручителю.

При солидарном поручительстве в случае неисполнения обязательств должником кредитор вправе требовать его исполнения сразу у поручителя или у обоих одновременно.

4. Страхование. По договору страхования страховщик за определенную денежную сумму, уплачиваемую страхователем, принимает на себя риск в отношении тех последствий, которые могут наступить для имущества страхователя при наступлении предусмотренного в договоре страхового случая.

Вопросы для повторения и контроля:

1. Дайте определение внешнеэкономической деятельности.
2. Какие существуют формы внешнеэкономических связей?
3. Что собой представляет торговля?
4. Какие существуют виды внешнеэкономических сделок?
5. Какими документами обеспечиваются операции по экспорту и импорту товара?
6. Какие виды расчетов применяются при экспорте и импорте товаров?
7. Что собой представляют иностранные инвестиции?
8. В каких формах могут осуществляться иностранные инвестиции в экономику страны

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрютина М.С., Экономика предприятия / М.С. Абрютина. – М.: Дело и сервис, 2017. – 528 с.
2. Арсенова Е.В., Справочное пособие в схемах по «Экономике организаций (предприятий)» / Е.В. Арсенова, О.Г. Крюкова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 176 с.
3. Баскакова О.В., Экономика предприятия (организации): учебник. – М.: Дашков и К, 2018. – 369 с.
4. Волков О.И., Экономика предприятия: Курс лекций. Серия: Высшее образование / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: Высшая школа, 2016. – 280 с.
5. Горфинкель В.Я., Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков. – М.: СПб. [и др.] : Питер, 2017. – 533 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	5
ТЕМА 2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОСНОВНОЙ СУБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16
ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)	31
ТЕМА 4. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ВОСПРОИЗВОДСТВО	38
ТЕМА 5. ОБОРОТНЫЕ ФОНДЫ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	58
ТЕМА 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	76
ТЕМА 7. ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	88
ТЕМА 8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	96
ТЕМА 9. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)	105
ТЕМА 10. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	116
ТЕМА 11. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	126
ТЕМА 12. ИНВЕСТИЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	138
ТЕМА 13. ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	147
ТЕМА 14. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	160
ТЕМА 15. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ	173
ТЕМА 16. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	184
ЛИТЕРАТУРА	189

Для заметок

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Учебное пособие

Составитель *Н.А. Мороз*

Компьютерная верстка *С.А. Сергеенко*

ИЛ № 06150. Сер. АЮ от 21.02.02.

Подписано в печать 15.01.19 г. Формат 60×90/16.

Уч.-изд. п. л.12 . Тираж экз. Заказ № .

Отпечатано в Издательстве Приднестровского университета

3300, г. Тирасполь, ул. Мира, 18