

МВД России
Санкт-Петербургский университет

Т. В. Волкова, Л. В. Руховец

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

Учебное пособие

*Под редакцией
кандидата экономических наук Л. В. Рахлиной*

Санкт-Петербург
2022

УДК 338.2(07)

ББК 65.05

В67

Волкова, Т. В.

В67 Экономика организаций (предприятий) : учебное пособие / Т. В. Волкова, Л. В. Руховец ; под ред. канд. экон. наук Л. В. Рахлиной. — Санкт-Петербург : Изд-во СПб ун-та МВД России, 2022. — 204 с.

ISBN 978-5-91837-580-8

Учебное пособие раскрывает содержание дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» и соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность. Рассматриваются структура национальной экономики, производственная и организационная структура предприятия, основные и оборотные средства, а также трудовые ресурсы предприятия. Раскрывается сущность стратегий, которые применяются предприятиями в условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся ситуации на рынке. Приводятся финансовые результаты и оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Освещается круг вопросов, направленных на формирование у обучающихся экономического образа мышления и профессиональных аналитических навыков.

Издание предназначено для курсантов и слушателей образовательных организаций высшего образования системы МВД России, а также сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации.

УДК 338.2(07)

ББК 65.05

Рецензенты:

Сычева И. И., кандидат экономических наук
(Белгородский юридический институт МВД России имени И. Д. Путилина);

Смирнов С. В., кандидат экономических наук
(18 отдел полиции УМВД России по Петроградскому району
г. Санкт-Петербурга)

ISBN 978-5-91837-580-8

© Санкт-Петербургский университет
МВД России, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
§ 1. Структура национальной экономики	5
§ 2. Предприятие — основное звено экономики.....	21
§ 3. Производственная и организационная структура предприятия. Типы производств	33
§ 4. Основные средства (фонды) предприятия.....	51
§ 5. Оборотные средства (фонды) предприятия.....	68
§ 6. Трудовые ресурсы предприятия	77
§ 7. Стратегия развития предприятия.....	93
§ 8. Планирование деятельности предприятия, производственная программа, производственная мощность.....	101
§ 9. Качество продукции и конкурентоспособность предприятия.....	114
§ 10. Ценовая политика предприятия и методы ее реализации.....	126
§ 11. Формы и виды предпринимательской деятельности.....	134
§ 12. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия.....	150
§ 13. Бизнес-план предприятия	160
§ 14. Издержки производства и себестоимость продукции	168
§ 15. Формирование финансовых результатов деятельности предприятия.....	183
§ 16. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия.....	190
Заключение.....	199
Список рекомендуемой литературы.....	200

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений важным звеном экономики становится предприятие. Предприятия создают товары, оказывают услуги, необходимые для обеспечения жизнедеятельности человека и безопасности государства, являются главным источником дохода для основной части населения, на предприятиях сосредоточены наиболее квалифицированные кадры. Предприятие соединяет людские и материальные ресурсы, поэтому оно требует эффективного управления, которое возможно только при наличии информации о разнообразных явлениях и процессах, протекающих на нем. Чтобы поддерживать гибкость своего функционирования, учитывать возросшее влияние внешних факторов, неопределенность рыночных отношений, руководители предприятия должны принимать оптимальные, действенные управленческие решения, основанные на достоверной информации.

Кризис экономики требует реформирования предприятия, однако в условиях устаревшей материально-технической базы, дефицита оборотных средств, низкой конкурентоспособности продукции сделать это трудно. Реформирование производственной сферы требует глубоких экономических знаний. В условиях кризиса может выжить только то предприятие, которое выпускает качественную продукцию, пользующуюся спросом, способно грамотно оценивать конъюнктуру рынка, может обеспечить достойный материальный доход высококвалифицированным работникам.

Основная цель настоящего учебного пособия состоит в освоении основ экономики организации (предприятия), что позволит понять проблемы, стоящие перед предприятием, и пути разрешения этих проблем.

В параграфах 1–6 и 14–16, написанных кандидатом экономических наук, доцентом Т. В. Волковой, раскрываются структура национальной экономики, производственная и организационная структура, основные и оборотные средства, а также трудовые ресурсы предприятия; отражено, как формируется себестоимость продукции; приведены финансовые результаты деятельности предприятия и способы оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

В параграфах 7–13, написанных кандидатом экономических наук, доцентом Л. В. Руховец, изложены стратегии, которые применяют предприятия в условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся ситуации на рынке; содержится информация о том, как осуществляется планирование на предприятии, каковы критерии оценки качества продукции и конкурентоспособности предприятия, в чем состоит процесс формирования ценовой политики; перечислены формы и виды предпринимательства, особенности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия.

§ 1. СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Сущность национальной экономики.
2. Основные характеристики современной российской экономики.
3. Тенденции и направления структурной перестройки в России.

1. Сущность национальной экономики

Существуют различные определения национальной экономики. Американский экономист, лауреат Нобелевской премии В. Леонтьев определяет национальную экономику как саморегулирующуюся систему, состоящую из большого числа различных взаимосвязанных видов деятельности¹.

В то же время национальная экономика представляет собой настолько сложную многоуровневую хозяйственную систему, что определение ее сущности зависит от целей исследования. Для анализа экономической деятельности понятие национальной экономики определяется следующим образом.

Национальная экономика — это единый комплекс взаимосвязанных видов экономической деятельности, сформированных в результате общественного разделения труда, научно-технического развития, международного сотрудничества, специфичных в пределах той или иной страны.

Влияние на особенности национальной экономики оказывают исторические, культурные традиции, географическое положение государства, его роль в международном разделении труда и т. д.

Основные цели национальной экономики:

1. Стабильные высокие темпы роста национального объема производства или обеспечение нормального экономического роста. Это предполагает устойчивый рост объема производства товаров и услуг данной страны без резких изменений, спада и кризисов. Важно отличать интенсивный тип экономического роста от экстенсивного роста. В первом случае рост достигается путем увеличения экстенсивных факторов роста (за счет количественного увеличения ресурса — земли, затрат капитала и труда). Во втором — за счет интенсивных факторов роста (совершенствование и повышение качества систем управления, технологий, использование инноваций, модернизация производств и повышение качества человеческого капитала). С развитием и освоением современных достижений науки и техники интенсивные факторы роста становятся преобладающими. Выделяют четыре типа экономического роста: равномерный рост стран-лидеров (США, Европа); чудеса роста (Япония, Южная Корея, Гонконг); трагедии роста (часть стран Центральной Африки); отсутствие экономического роста (Зимбабве). В настоящее время в России наблюдается относительно равномерный рост экономики.

2. Стабильный уровень цен. Стабильность цен — одна из основных целей макроэкономической политики, заключающаяся в достижении такого низкого уровня инфляции, который не оказывал бы серьезного воздействия на принятие

¹ Леонтьев В. Экономическое эссе. Теория исследования, факты и политика / пер. с англ. — М. : Политиздат, 1990. — С. 394.

экономических решений. Низкие цены выгодны для потребителя, но лишают стимула производителя; высокие цены стимулируют производство, но снижают покупательную способность потребителя. Если цены неизменны в течение длительного времени, то это приводит к замедлению темпов валового национального продукта, снижению занятости, что тоже плохо для экономики. Предполагается, что цены устанавливаются на основе свободной рыночной конкуренции и не повышаются слишком быстрыми темпами. Стабилизация цен достигается посредством их регулирования. В рыночной экономике оно происходит на основе конкуренции, соответствия спроса и предложения. В административно-командной экономике преобладает государственное монопольное ценообразование, что, как правило, приводит к снижению стимула производителей, несоответствию спроса и предложения, падению жизненного уровня населения.

3. Обеспечение уровня занятости, которое определяется через уровень безработицы. В развитых странах он составляет 5–6 % совокупной рабочей силы. Таким образом, полная занятость трудоспособного населения достигается при фактической занятости трудоспособного населения, равной 94–95 %. Всегда есть определенное количество людей, временно не работающих в связи со сменой места работы или места жительства (фрикционная безработица). Иногда безработица обусловлена несоответствием структуры новых рабочих мест, связанных с внедрением новых технологий, имеющейся структуре рабочей силы и отставанием последней по квалификационным требованиям и новым профессиям от спроса на эти профессии (структурная безработица). Показатели уровня безработицы, объема производства и инфляции взаимосвязаны. Если объем производства больше потенциального, то, как показывают исследования западных экономистов, занятость приближается к полной, однако инфляция растет. Снижение объема производства ведет к уменьшению инфляции, но заметно растет безработица. Регулирование занятости происходит на национальном и международном рынках труда.

4. Поддержание равновесного внешнеторгового баланса, т. е. достижение относительного равновесия между экспортом и импортом, а также стабильный обменный курс национальной валюты на валюты других стран. Отрицательное сальдо торгового баланса возникает в том случае, если в страну ввозится больше товаров, чем продается за границу, и наоборот, если вывозится больше товаров, чем поступает в страну, то говорят о положительном сальдо. Серьезное воздействие на сальдо торгового баланса, следовательно, и на объем производства внутри страны, может оказать курс валюты, т. е. цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Государство устанавливает фиксированный, твердый валютный курс или «плавающий» курс — в зависимости от спроса и предложения на валютном рынке.

Социальная поддержка уязвимых слоев населения. Основными формами социальной поддержки являются денежные доплаты, дотации на приобретение отдельных видов продуктов питания и непродовольственных товаров, льготы на оплату жилья и коммунальные услуги, натуральная выдача отдельных товаров, введение продовольственных талонов, льготы при покупке лекарств.

Структурный анализ национальной экономики

Проведение структурного анализа экономики позволяет более полно объяснить протекающие в национальной экономике процессы и дает возможность на основании данных, полученных в результате проведения структурного анализа, выработать более эффективную и результативную национальную экономическую политику.

Структура национальной экономики представляет собой устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями. Ее можно рассматривать в правовом, пространственном и отраслевом плане.

В правовом плане национальная экономика — это совокупность организаций, имеющих статус юридического лица (коммерческие и некоммерческие организации).

Пространственная организация (иначе говоря, территориальная структура) включает:

- размещение населения и отраслей производственной и непроизводственной сферы, природопользование;
- территориальное разделение труда;
- экономическое или национально-этническое районирование;
- территориально-политическую и административно-территориальную организацию государства.

С точки зрения пространственной организации в течение многих лет для целей экономического прогнозирования и программирования территориального развития Российской Федерации используется сетка экономического районирования.

Экономическим районом считается часть территории страны, отличающаяся примерным единством природных условий, демографических особенностей, расселения, специализации хозяйства и социальной сферы, определяющим его место в экономике страны, и ограниченная административными границами входящих в его состав субъектов Российской Федерации.

Однако созданные в соответствии с Указом Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» восемь федеральных округов — Центральный (центр округа — Москва); Северо-Западный (центр округа — Санкт-Петербург); Южный (центр округа — Ростов-на-Дону); Северо-Кавказский (центр округа — г. Пятигорск); Приволжский (центр округа — Нижний Новгород); Уральский (центр округа — Екатеринбург); Сибирский (центр округа — Новосибирск); Дальневосточный (центр округа — Хабаровск) — не совпадают с сеткой экономического районирования.

В соответствии с общероссийским классификатором экономических регионов (ОКЭР)² органами статистики используется деление территории Российской Федерации на двенадцать экономических районов: Центральный; Цен-

² *Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95* : утв. постановлением Госстандарта Российской Федерации от 27 декабря 1995 г. № 640 (ред. от 31.03.2010). — М. : ИПК Издательство стандартов, 1999.

трально-Черноземный; Восточно-Сибирский; Дальневосточный; Северный; Северо-Кавказский; Северо-Западный; Поволжский; Уральский; Волго-Вятский; Западно-Сибирский; Калининградский.

В отраслевом плане при анализе национальной экономики используются такие понятия, как «сектор», «отрасль», «вид экономической деятельности».

В экономике взаимодействует большое число самых разных участников. Для систематизации и удобства изучения всех участников делят на классы, которые называются институциональными секторами или секторами экономики.

Сектор национальной экономики — это совокупность институциональных единиц, однородных с точки зрения целей, функций, выполняемых ими в экономическом процессе, поведения и методов финансирования затрат на производство.

Таким образом, группировка по секторам позволяет выделить части национальной экономики, обладающие общими характеристиками в теоретических и практических целях (для статистических наблюдений, государственного регулирования и т. д.).

В России распределение по секторам экономики осуществляется в соответствии с Классификатором институциональных единиц по секторам экономики (КИЕС)³ Федеральной службы государственной статистики. Выделяют секторы нефинансовых предприятий, финансовых предприятий, государственных учреждений, домашних хозяйств, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Классификация хозяйствующих субъектов в соответствии с их принадлежностью к соответствующим секторам экономики позволяет осуществлять разработку макроэкономических показателей и производить анализ межсекторальных потоков в экономике. Например, можно определить степень воздействия мер, принятых в области производства, занятости и инвестирования, на налоги и другие доходы сектора государственного управления или, наоборот, определить степень воздействия государственной политики на доходность предприятий, домашних хозяйств и т. д.

Деление национальной экономики на секторы предназначено для использования при решении таких основных задач, как:

— построение макроэкономических показателей в соответствии с международной методологией — Системой национальных счетов;

— совершенствование Системы национальных счетов Российской Федерации на основе применения международных стандартов;

— проведение макроэкономического анализа состояния и развития российской экономики и формирование государственной экономической политики в условиях рыночных отношений;

— создание единого информационного пространства, обеспечение сопоставимости статистических данных на международном и национальном уров-

³ *О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора институциональных единиц по секторам экономики* : приказ Федеральной службы государственной статистики от 2 августа 2004 г. № 110. — Документ опубликован не был.

нях и представление сопряженной статистической информации в международные экономические организации: ООН, МВФ, Мировой банк, ОЭСР и др.;

— формирование государственных информационных систем и ресурсов и разработка нормативных правовых актов, касающихся государственного регулирования различных секторов экономики.

Сектор нефинансовых предприятий представляет совокупность предприятий, занимающихся производством товаров и оказанием нефинансовых услуг для продажи и получения прибыли. К этому сектору относят товарищества и общества, производственные кооперативы, а также некоммерческие организации, являющиеся рыночными производителями товаров и нефинансовых услуг (если 50 и более процентов затрат на производство покрывается за счет выручки от реализации продукции, институциональная единица является рыночным производителем), контролируемые и в основном финансируемые коммерческими организациями.

При этом по формам контроля выделяют три подсектора:

— государственные нефинансовые предприятия (контролируются и финансируются органами государственного управления и органами местного самоуправления);

— национальные частные нефинансовые предприятия (не подлежат контролю со стороны органов государственного управления или из-за рубежа);

— нефинансовые предприятия под иностранным контролем.

Сектор нефинансовых предприятий вносит наибольший вклад в производство валового внутреннего продукта, но не участвует в конечном потреблении.

Сектор финансовых предприятий представлен совокупностью коммерческих и некоммерческих организаций, финансируемых и контролируемых финансовыми предприятиями, основными видами деятельности которых являются финансовое посредничество, страхование, вспомогательная деятельность в области финансового посредничества и страхования. В сектор финансовых учреждений включаются Банк России, коммерческие банки, прочие финансовые посредники (инвестиционные и инновационные фонды, лизинговые организации, благотворительные и спонсорские фирмы и т. д.), финансовые вспомогательные учреждения (фондовые биржи), страховые корпорации и пенсионные фонды.

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

Основными функциями сектора государственных учреждений являются организация предоставления товаров и оказания услуг обществу и финансирование такого предоставления из средств от налогообложения, штрафов или других доходов; перераспределение доходов и материальных ценностей путем трансфертов и субсидий; производство нерыночных услуг.

Сектор государственного управления разбивается на следующие подсекторы: федеральные органы государственной власти и управления, органы государственной власти и управления субъектов Федерации, органы местного самоуправления, фонды государственного социального обеспечения.

В сектор государственного управления входят два типа институциональных единиц:

— органы государственной власти и управления всех уровней (министерства, ведомства, службы, агентства, а также государственные внебюджетные фонды и т. п.);

— нерыночные некоммерческие организации, финансируемые и контролируемые государством (школы, больницы, учреждения культуры и т. п.).

В состав подсектора «Фонды государственного социального обеспечения» включаются государственные фонды, созданные в соответствии с нормативными актами Российской Федерации, основной функцией которых является осуществление государственных программ социального обеспечения. Они контролируются органами государственного управления и финансируются за счет обязательных взносов наемных работников и работодателей. Размер выплачиваемых фондами пособий, как правило, не зависит от суммы уплаченных взносов.

Фонды государственного социального обеспечения функционируют на федеральном и региональном уровнях власти. В связи с тем, что их деятельность регламентируется едиными нормативными актами, они объединены в один подсектор.

Сектор домашних хозяйств представляет собой совокупность домашних хозяйств, основными функциями которых являются потребление товаров и услуг, а также производство товаров и услуг для реализации и собственного использования. Затраты возмещаются за счет выручки от продажи товаров и услуг, оплаты труда, трансфертов и др. Примерами домашних хозяйств выступают индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства, получатели доходов от сдачи собственности в аренду и пр.

В состав сектора домашних хозяйств входит также институциональное население — совокупность лиц, живущих постоянно в учреждениях и не обладающих независимостью в экономических вопросах (например, члены религиозных орденов, живущие в монастырях; долгосрочные пациенты в больницах; пациенты домов престарелых; заключенные, отбывающие длительные сроки). Такие лица рассматриваются как образующие вместе отдельную институциональную единицу, т. е. отдельное домашнее хозяйство.

Домашние хозяйства так же, как и юридические лица, являются центром принятия экономических решений, они обладают и распоряжаются собственностью и доходом, вступают в экономические отношения с другими единицами, несут ответственность за свои решения по закону. В отличие от юридических лиц, домашние хозяйства и некорпорированные предприятия домашних хозяйств не ведут бухгалтерского учета в полном объеме.

Сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, представлен совокупностью некоммерческих организаций, основной функцией которых является предоставление товаров и услуг домашним хозяйствам на нерыночной основе. Если менее 50 % затрат на производство покрывается за счет выручки от реализации продукции, институциональная единица оказывается нерыночным производителем и относится к сектору некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, либо к сектору государственного управления. Этот сектор финансируется в основном за счет добровольных взносов, спонсорской

помощи, доходов от собственности. К данному сектору относятся также самостоятельные подразделения предприятий и организаций, оказывающих услуги социально-культурного характера своим работникам.

Кроме перечисленных выше секторов в обсуждениях экономических вопросов часто упоминают реальный и частный секторы экономики. Так называют особые объединения некоторых из перечисленных выше секторов.

Как видно из описания, производством товаров и нефинансовых услуг в коммерческих целях занимаются участники экономики, относящиеся к секторам нефинансовых корпораций и домашних хозяйств. Эти секторы часто условно объединяют в один — так называемый реальный сектор экономики.

Если к реальному сектору добавить сектор финансовых корпораций, получится то, что называют частным сектором. С одной стороны, частный сектор включает всех участников экономики, кроме государственных учреждений и некоммерческих организаций. С другой — частный сектор характеризуется тем, что охватывает всех участников, преследующих интерес получения прибыли.

Секторы национальной экономики, в свою очередь, складываются из различных видов экономической деятельности.

Видом экономической деятельности является совокупность предприятий и организаций, для которых характерна общность сферы деятельности, выпускаемой продукции, технологии производства, использования сырья, основных фондов и профессиональных навыков работников.

Необходимо отметить, что до 2003 г. для обеспечения проведения статистических наблюдений и мониторинга социально-экономического развития Российской Федерации экономику страны в соответствии Общесоюзным классификатором отраслей народного хозяйства (далее — ОКОНХ) делили на сферы и отрасли. Такое деление уже не отвечает современным требованиям, так как ОКОНХ разрабатывался в условиях централизованной плановой экономики и предназначался для обеспечения детального контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов в соответствии с их ведомственной подчиненностью и отраслевой принадлежностью, когда структура народного хозяйства изучалась с точки зрения расширенного социалистического воспроизводства.

В ОКОНХ все отрасли экономики страны подразделялись на производственную и непроизводственную сферы. При этом считалось, что только в производственной сфере создается национальный доход, а отрасли нематериальной сферы экономики имеют только перераспределительный характер, и в этих отраслях не создаются ни продукция, ни первичный доход.

В современных условиях ОКОНХ перестал обеспечивать достоверное отражение существующей хозяйственной инфраструктуры страны. При подготовке международных экономических сопоставлений проводились трудоемкие пересчеты, ограничивался круг сравниваемых показателей по сферам деятельности и объектам учета. В связи с этим его применение стало проблематичным.

Взамен ОКОНХ с 1 января 2003 г. был введен Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (далее — ОКВЭД)⁴, построенный

⁴ О принятии и введении в действие ОКВЭД (вместе с «ОК 029-2001 (КДЕС Ред. 1) Общероссийский классификатор видов экономической деятельности»: постановление Госстандарта Российской Федерации от 6 ноября 2001 г. № 454-ст. — Документ опубликован не был.

на основе гармонизации с официальной версией на русском языке Статистической классификации видов экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе (далее — КДЕС), который стал нормативным документом, используемым при классификации отраслей.

В то же время необходимо различать такие понятия, как «вид экономической деятельности» и «отрасль экономики». В соответствии с методическими рекомендациями Статистической комиссии Организации Объединенных Наций:

— экономическая деятельность как процесс есть сочетание действий, приводящих к получению определенного перечня продукции. Это достигается тогда, когда объединяются ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологии, сырье и материалы) и производственный процесс для создания конкретных товаров и услуг;

— отрасль экономики — это совокупность всех производственных единиц, осуществляющих преимущественно одинаковый или сходный вид производственной деятельности.

Деление национальной экономики на виды экономической деятельности имеет целью решение многочисленных задач, среди которых основными являются:

— идентификация экономической деятельности, заявляемой хозяйствующими субъектами при регистрации;

— разработка нормативных правовых актов, касающихся государственного регулирования отдельных видов экономической деятельности;

— осуществление государственного статистического наблюдения по видам деятельности за развитием экономических процессов;

— обеспечение потребностей органов государственной власти и управления в информации о видах экономической деятельности при решении задач занятости, инвестиционной деятельности и др.;

— подготовка статистической информации для сопоставления ее на международном уровне.

В классификации видов экономической деятельности заложен принцип распределения хозяйствующих субъектов по признаку добывающих, обрабатывающих и предоставляющих услуги.

ОКВЭД включает 21 раздел:

Раздел А — Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство.

Раздел В — Добыча полезных ископаемых.

Раздел С — Обрабатывающие производства.

Раздел D — Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха.

Раздел E — Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений.

Раздел F — Строительство.

Раздел G — Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов.

Раздел H — Транспортировка и хранение.

Раздел I — Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания.

Раздел J — Деятельность в области информации и связи.

Раздел К — Деятельность финансовая и страховая.

Раздел L — Деятельность по операциям с недвижимым имуществом.

Раздел M — Деятельность профессиональная, научная и техническая.

Раздел N — Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги.

Раздел O — Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение.

Раздел P — Образование.

Раздел Q — Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг.

Раздел R — Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений.

Раздел S — Предоставление прочих видов услуг.

Раздел T — Деятельность домашних хозяйств как работодателей; недифференцированная деятельность частных домашних хозяйств по производству товаров и оказанию услуг для собственного потребления.

Раздел U — Деятельность экстерриториальных организаций и органов.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности входит в состав национальной системы стандартизации Российской Федерации.

2. Основные характеристики современной российской экономики

Бурный рост предпринимательства, создание новых предприятий, а также происходящие одновременно с этим процессы торможения развития давно работающих производственных предприятий, в первую очередь предприятий обрабатывающей промышленности, оказали серьезное влияние на общую социально-экономическую обстановку в России.

Выделим основные черты российской экономики, которые в настоящее время оказывают воздействие на особенности функционирования бизнеса.

1. Высокий технологический потенциал оборонно-промышленного комплекса наряду с отсталой в целом технологической структурой гражданского сектора экономики.

Длительная изолированность российской промышленности от мировой экономики привела к тому, что конкурентоспособными на мировом рынке в настоящее время являются по существу только сырьевые отрасли и наукоемкая продукция, производимая в рамках оборонно-промышленного комплекса. Именно при разработке новых видов вооружений достигается наибольший прогресс в создании современных технологий. Для стимулирования гражданских научных исследований и внедрения их результатов в производство следует использовать потенциал военно-промышленного комплекса. И первым шагом в этом направлении могло бы стать снятие грифа «секретно» с многих статей государственного оборонного заказа.

2. Прямым следствием предшествующей системы централизованного планирования и управления является высокая доля крупных и сверхкрупных промышленных предприятий в структуре производственных мощностей.

Однако маневренность производства именно малых предприятий гораздо выше, чем у крупных предприятий. Они чутко реагируют на спрос потребителей,

способны к быстрому внедрению новой техники и технологии, лучше используют производственные мощности и др. Высокий уровень развития малого предпринимательства является необходимым условием успешного функционирования рыночной экономики. В то же время Россия значительно отстает от развитых стран Европы, США и Японии по большинству параметров развития малого предпринимательства.

Следует признать, что за последние годы российский малый бизнес стал хотя и не очень заметным, но значимым явлением в экономике. Тем не менее потенциал малого предпринимательства может быть востребован в полной мере только при условии постоянного совершенствования целостной системы его поддержки государством.

3. Неравномерность развития различных отраслей: повышение доли топливно-сырьевых отраслей наряду со снижением доли перерабатывающей промышленности.

Российская экономика может избавиться от своей растущей зависимости от природных ресурсов, не только повышая производительность труда и конкурентоспособность на международном рынке своей обрабатывающей промышленности, но и увеличивая выход конечной продукции с добываемого топлива и сырья.

4. Слабость финансовой системы страны. Высокий внутренний и внешний государственный долг.

Одним из главных факторов, способствовавших быстрому нарастанию кризисных явлений в российской экономике, стала слабость национальной финансовой системы. Кризис выявил основные болевые точки этой системы: низкую ликвидность и повышенный уровень системных рисков в банковском секторе; недостаток высококачественных финансовых инструментов, пригодных для эффективного инвестирования; невысокий уровень развития инфраструктуры банковской системы и рынка ценных бумаг; слабую гармонизацию российского гражданского, корпоративного и финансового законодательства с международными стандартами; недостатки действующего режима налогообложения финансовых операций; сохраняющиеся проблемы в области корпоративного управления и защиты прав инвесторов и т. д.

Внутренний государственный долг — это финансовые обязательства государства, возникающие в связи с привлечением для выполнения государственных программ и заказов средств негосударственных организаций и населения страны.

Основные государственные долговые обязательства, обеспеченные Правительством РФ, включают:

- государственные краткосрочные облигации;
- государственные долгосрочные облигации;
- облигации государственного сберегательного займа;
- облигации внутреннего государственного валютного займа;
- казначейские векселя и обязательства: золотые сертификаты Министерства финансов РФ;
- обесцененные после 1991 г. вклады граждан, которые Федеральным законом «О восстановлении и защите сбережений граждан Российской Федерации» признаны внутренним долгом государства.

Внешний долг России — обязательства, возникающие в иностранной валюте.

Государственный внутренний долг РФ на 1 апреля 2011 г. составил 2 трлн 746 млрд 536 млн рублей, а внешний долг — 504,605 млрд долларов.

5. Неблагоприятный инвестиционный климат, длительное снижение инвестиционной активности в экономике.

Факторами, препятствующими развитию инвестиционной активности в России, являются:

— политическая нестабильность в стране;

— социальная напряженность (этнические и религиозные беспорядки, забастовки, коррупция, войны мафиозных структур, бюрократия, снижение уровня жизни большей части общества);

— неблагоприятные макроэкономические показатели (отрицательная динамика экономического развития, высокий уровень инфляции, ставки рефинансирования внутреннего и внешнего долгов, дефицит бюджета, дефицит платежного баланса);

— неразвитость законодательства, регулирующего инвестиционную сферу и инвестиционную инфраструктуру в целом;

— высокие транзакционные издержки;

— неблагоприятная для производителя амортизационная политика.

Президент РФ Д. А. Медведев 30 марта 2011 г. на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России внес свои предложения, касающиеся первоочередных мер по улучшению инвестиционного климата в нашей стране. В числе названных президентом мер, в частности, снижение ставки обязательных страховых взносов, создание особого механизма разбирательства по жалобам на коррупцию в органах государственной власти, жесткое наказание тех, кто препятствует бизнесу, а также повышение качества работы таможни, аэропортов, почты, обслуживания при процедурах регистрации, выдачи виз и разрешений на работу.

6. Высокая доля и рост теневой экономики, высокие транзакционные издержки, широкое распространение коррупции.

Основные черты отечественной теневой экономики следующие: уход от налогов, вывоз капитала за рубеж, двойная бухгалтерия, челночная и бартерная торговля, скрытая безработица, коррупция.

Теневая экономика в России неравномерно представлена в различных отраслях. Так, по оценкам Роскомстата, если в строительстве на теневой сектор приходится около 8 % деятельности, то в торговле этот показатель превышает 63 %. Следует отметить, что российская теневая экономика производит в основном вполне легальную продукцию и услуги. На криминальные группировки приходится всего 3 % теневого сектора. В условиях экономического кризиса теневая экономика в России имеет устойчивую тенденцию к росту.

Под транзакционными издержками понимаются затраты, возникающие в связи с заключением контрактов, издержки, сопровождающие взаимоотношения субъектов экономики. Этот вид издержек включает любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса. К ним

относятся затраты на поиск партнеров, выявление цен на рынке, измерение качества предмета обмена, ведение переговоров, заключение отдельного контракта на каждую трансакцию, мониторинг реализации согласованного контракта, защиту прав собственности и т. п.

Социальные и государственные институты (например, биржа) позволяют снизить эти издержки при помощи формальных правил и неформальных норм.

Согласно современному российскому законодательству *коррупция* — это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица⁵.

Основным приоритетом Национальной стратегии противодействия коррупции является искоренение причин и условий, порождающих коррупцию в российском обществе, а ключевыми принципами ее реализации — предупреждение и профилактика коррупции, ужесточение уголовного преследования лиц, совершивших коррупционные преступления⁶.

7. Слабость контрактной системы, низкий уровень государственной защиты договоров и обменов. Традиции повсеместного неисполнения законов, указов Президента, распоряжений правительства и других государственных органов.

Данная характеристика экономической среды представляет серьезное препятствие для организации иностранного бизнеса в России. Известны многочисленные примеры, когда успешно работающее иностранное или совместное предприятие вынуждено было сворачивать производство ввиду невозможности реализовать право на судебную и административную защиту своей собственности, и невыполнение контрактных обязательств российскими контрагентами.

8. Относительно низкая (по условиям развитых стран) цена рабочей силы на рынке труда работников производственных предприятиях. Бесправие работников перед работодателями на большинстве предприятий.

В настоящее время действия руководителей предприятий, в особенности средних и малых, практически бесконтрольны. Работодатель часто не хочет стимулировать производительность труда рабочих через повышение заработной платы, а наоборот, старается как можно меньше заплатить рабочим, как можно меньше вкладывать в развитие производства, пытаясь любым путем увеличить свою прибыль. При этом нормальное развитие производства и, соответственно, рост прибыли обеспечиваются именно увеличением производительности труда

⁵ *О противодействии коррупции* : федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 26.05.2021) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2008. — № 52, ч. 1, ст. 6228.

⁶ *О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010 — 2011 годы* : указ Президента Российской Федерации от 13 апреля 2010 г. № 460 (ред. от 13.03.2012) // Рос. газета. — 2010. — 15 апр.

рабочих, путем повышения уровня реального содержания заработной платы, введением на производстве новых технологий, расширением производства путем увеличения его объемов. За счет всего этого уменьшается себестоимость продукции или оказываемых услуг. Производство становится более привлекательным для клиентов или заказчиков, следовательно, увеличивается его конкурентоспособность, растет прибыль предприятия. Вместе с тем в последнее время заметны тенденции к отстаиванию своих прав работниками предприятий, повышению роли и укреплению профсоюзных организаций.

9. Политическая нестабильность общества. Отсутствие единства в обществе и властных структурах по вопросу о конкретных целях социально-экономических преобразований.

В настоящее время наблюдается резкая поляризация доходов населения, уравновесить которую не может даже существенный рост общего благосостояния граждан, что представляет для России серьезную опасность. Социальная нестабильность, обусловленная неравномерностью распределения общественных благ, может стать угрозой для политической стабильности общества.

3. Тенденции и направления структурной перестройки в России

Необходимость изменения структуры национальной экономики обусловлена рядом факторов, среди которых основными являются переход к рыночным методам хозяйствования и изменение приоритетов развития (ориентация на решение социальных и экологических проблем).

Изменение структуры национальной экономики осуществляется двумя путями: 1) под воздействием рыночных механизмов; 2) под влиянием государственной структурной политики.

Рыночные механизмы способствуют перетеканию капитала в отрасли с наибольшей рентабельностью, открытостью рынка, более слабой конкуренцией. Вместе с тем рыночные механизмы накладываются на сложившуюся в национальной экономике систему инновационного, инвестиционного, материально-технического, кадрового потенциала. Это проявляется в том, что к настоящему времени сложились группы предприятий, которые можно объединить по уровню конкурентоспособности следующим образом:

— конкурентоспособные на внешнем рынке (атомная энергетика, черная и цветная металлургия, авиакосмическая, нефте- и газодобывающая промышленность, производство вооружений);

— конкурентоспособные на внутреннем рынке (пищевые отрасли, автомобилестроение, производство тракторов, сельскохозяйственной, дорожной техники, нефтепереработка, судостроение, частично — легкая промышленность);

— остальные отрасли.

Наиболее конкурентоспособные на внешнем рынке отрасли имеют достаточно стабильные темпы развития. Самый значительный спад производства наблюдался в легкой промышленности.

Только рыночные механизмы не способны обеспечить в полной мере структурную перестройку национальной экономики. Государственное регулирование экономики в настоящее время не ограничивается воздействием на состояние

окружающей среды, охрану труда, национальную безопасность. Оно охватывает денежно-кредитную, налоговую политику, политику оплаты труда и тарифов, государственных инвестиций.

Структура национального хозяйства непостоянна: одни виды экономической деятельности характеризуются бурным развитием, другие, напротив, замедляют темпы своего роста, стагнируют. Структурные изменения в экономике могут иметь стихийный характер, а могут быть регулируемы со стороны государства в ходе осуществления структурной политики, являющейся составной частью макроэкономической политики. Основными методами государственной структурной политики выступают государственные целевые программы, государственные инвестиции, закупки и субсидии, различные налоговые льготы отдельным предприятиям, регионам или группам отраслей.

Указом Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»:

1) определены следующие национальные цели развития Российской Федерации (далее — национальные цели):

- а) сохранение населения, здоровье и благополучие людей;
- б) возможности для самореализации и развития талантов;
- в) комфортная и безопасная среда для жизни;
- г) достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство;
- д) цифровая трансформация;

2) установлены следующие целевые показатели, характеризующие достижение национальных целей к 2030 году:

а) в рамках национальной цели «Сохранение населения, здоровье и благополучие людей»:

— обеспечение устойчивого роста численности населения Российской Федерации;

— повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет;

— снижение уровня бедности в два раза по сравнению с показателем 2017 г.;

— увеличение доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, до 70 процентов;

б) в рамках национальной цели «Возможности для самореализации и развития талантов»:

— вхождение Российской Федерации в число десяти ведущих стран мира по качеству общего образования;

— формирование эффективной системы выявления, поддержки и развития способностей и талантов у детей и молодежи, основанной на принципах справедливости, всеобщности и направленной на самоопределение и профессиональную ориентацию всех обучающихся;

— обеспечение присутствия Российской Федерации в числе десяти ведущих стран мира по объему научных исследований и разработок, в том числе за счет создания эффективной системы высшего образования;

— создание условий для воспитания гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально-культурных традиций;

— увеличение доли граждан, занимающихся волонтерской (добровольческой) деятельностью или вовлеченных в деятельность волонтерских (добровольческих) организаций, до 15 %;

— увеличение числа посещений культурных мероприятий в три раза по сравнению с показателем 2019 г.;

в) в рамках национальной цели «Комфортная и безопасная среда для жизни»:

— улучшение жилищных условий не менее 5 млн семей ежегодно и увеличение объема жилищного строительства не менее чем до 120 млн кв. м в год;

— улучшение качества городской среды в полтора раза;

— обеспечение доли дорожной сети в крупнейших городских агломерациях, соответствующей нормативным требованиям, на уровне не менее 85 %;

— создание устойчивой системы обращения с твердыми коммунальными отходами, обеспечивающей сортировку отходов в объеме 100 % и снижение объема отходов, направляемых на полигоны, в два раза;

— снижение выбросов опасных загрязняющих веществ, оказывающих наибольшее негативное воздействие на окружающую среду и здоровье человека, в два раза;

— ликвидация наиболее опасных объектов накопленного вреда окружающей среде и экологическое оздоровление водных объектов, включая реку Волгу, озера Байкал и Телецкое;

г) в рамках национальной цели «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство»:

— обеспечение темпа роста валового внутреннего продукта страны выше среднемирового при сохранении макроэкономической стабильности;

— обеспечение темпа устойчивого роста доходов населения и уровня пенсионного обеспечения не ниже инфляции;

— реальный рост инвестиций в основной капитал не менее 70 % по сравнению с показателем 2020 г.;

— реальный рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее 70 % по сравнению с показателем 2020 г.;

— увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых, до 25 млн человек;

д) в рамках национальной цели «Цифровая трансформация»:

— достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы, в том числе здравоохранения и образования, а также государственного управления;

— увеличение доли массовых социально значимых услуг, доступных в электронном виде, до 95 %;

— рост доли домохозяйств, которым обеспечена возможность широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», до 97 %;

— увеличение вложений в отечественные решения в сфере информационных технологий в четыре раза по сравнению с показателями 2019 г.

Выводы

1. Национальная экономика — это единый комплекс взаимосвязанных видов экономической деятельности, сформированных в результате общественного разделения труда, научно-технического развития, международного сотрудничества, специфичных в пределах той или иной страны.

2. Основные цели национальной экономики: стабильные высокие темпы роста национального объема производства или обеспечение нормального экономического роста; стабильный уровень цен; обеспечение уровня занятости; поддержание равновесного внешнеторгового баланса; социальная поддержка уязвимых слоев населения.

3. Национальная экономика для целей анализа и статистических сопоставлений подразделяется на секторы и виды экономической деятельности.

4. Сектор национальной экономики — это совокупность институциональных единиц, однородных с точки зрения целей, функций, выполняемых ими в экономическом процессе, поведения и методов финансирования затрат на производство.

5. В соответствии с принятой системой национальных счетов в национальной экономике сформированы сектор нефинансовых предприятий, сектор финансовых учреждений, сектор государственных учреждений, сектор домашних хозяйств, сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

6. Видом экономической деятельности является совокупность предприятий и организаций, для которых характерна общность сферы деятельности, выпускаемой продукции, технологии производства, использования сырья, основных фондов и профессиональных навыков работников.

7. Структура национальной экономики отражает количественные соотношения между секторами, видами экономической деятельности.

8. Анализ структуры национальной экономики необходим для решения задач государственного регулирования, а также определения стратегии и тактики организаций (предприятий).

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Дайте определения понятиям «национальная экономика», «сектор», «вид экономической деятельности».

2. Каковы цели деления национальной экономики на секторы и виды экономической деятельности?

3. Что такое структура национальной экономики?

4. Каковы тенденции изменения структуры национальной экономики?

5. Каковы основные направления изменения структуры национальной экономики?

6. Какие внешние и внутренние факторы влияют на изменение структуры национальной экономики?

7. Что дает знание тенденций развития национальной экономики субъектам хозяйствования?

§ 2. ПРЕДПРИЯТИЕ — ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ

1. Понятие предприятия и основные факторы, влияющие на его деятельность.
2. Классификация предприятий.
3. Порядок образования и ликвидации предприятия.
4. Жизненный цикл предприятия.
5. Формы хозяйственных объединений.

1. Понятие предприятия и основные факторы, влияющие на его деятельность

В развитой рыночной экономике действует три ведущих хозяйствующих субъекта: домохозяйство, предприятие и государство, которое выступает в качестве коллективного предпринимателя. Основными хозяйствующими субъектами, которые сосредотачивают в своей собственности большую часть общественного капитала (имущества), являются предприятия.

Предприятие — субъект предпринимательской деятельности, который осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение, прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.

Предприятие в условиях рыночной экономики самостоятельно осуществляет свою деятельность:

- устанавливает организационно-правовую форму;
- определяет ассортимент и объемы производства продукции;
- выбирает контрагентов, с которыми будет сотрудничать;
- решает вопросы оплаты труда, ценообразования;
- распоряжается полученной прибылью, оставшейся после уплаты налогов.

Все предприятия, функционирующие в общественном производстве, должны быть зарегистрированы как юридические лица. Таким образом, государственная регистрация является формальным признаком юридического лица.

К материальным признакам юридического лица относятся: организационное единство; имущественная обособленность; выступление в гражданском обороте и судебных органах от своего имени; самостоятельная гражданско-правовая ответственность.

Организационное единство предполагает наличие учредительных документов (устав, учредительный договор), органов управления и внутренней структуры организации.

Признаками имущественной обособленности являются наличие уставного капитала, самостоятельного баланса, самостоятельной сметы расходов (для учреждений, финансируемых собственником).

Юридическое лицо должно иметь фирменное наименование, позволяющее отличить его от других участников экономического оборота, идентифицировать его. Поэтому от собственного имени, самостоятельно (в пределах, установленных законом) юридическое лицо распоряжается своим имуществом; приобретает гражданские права и обязанности, в частности заключает договоры, вступает

в обязательства и несет по ним самостоятельную ответственность; выступает в качестве истца и ответчика в суде.

Самостоятельная гражданско-правовая ответственность позволяет кредиторам обращать взыскание на имущество юридического лица, а не на имущество его учредителей (участников).

На эффективность работы предприятия в условиях рыночной экономики влияют разнообразные факторы. В зависимости от направленности действия их можно объединить в две группы: позитивные и негативные. Позитивные факторы благотворно сказываются на деятельности предприятия, а негативные, наоборот, снижают его эффективность.

В зависимости от места возникновения все факторы классифицируют на внутренние и внешние.

Внутренние факторы (внутренняя среда) формируются самим предприятием в процессе его деятельности. Они оказывают влияние и на ее результаты, и на перспективы развития самого предприятия.

К внутренним факторам (внутренней среде), от которых зависит деятельность предприятия, относятся:

— личность руководителя и способность его команды управлять предприятием;

— отток квалифицированной рабочей силы;

— недостаточный уровень технологической дисциплины;

— инвестиционная и инновационная политика предприятия;

— совершенствование организации производства и труда;

— состояние социально-психологического климата в коллективе и др.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит от внешних факторов (внешней среды), которые можно классифицировать по группам, связанным:

— с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка (в основном это проявляется в изменении спроса, предложения, колебании цен);

— изменением политической обстановки как внутри страны, так и в международном масштабе. Стабильность политической власти гарантирует невозможность пересмотра сложившихся отношений собственности, возникновения этнических конфликтов;

— инфляционными процессами. Предприятия, имеющие значительную величину денежных активов, в условиях высокой инфляции теряют в покупательной способности. Напротив, предприятия, имеющие значительную величину денежных обязательств, остаются в выигрыше. Следовательно, в условиях высокой инфляции предприятия должны более рационально распределять активы и пассивы;

— деятельностью государства. Это, прежде всего, создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке (т. е. создание правовой основы), обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности, защита конкуренции, разработка и организация выполнения хозяйственного законодательства.

В условиях рыночной экономики, при существовании жесткой конкуренции и возникновении непредсказуемых ситуаций, предприятия постоянно подвергаются риску, связанному с их производственной и коммерческой деятельностью. Наличие риска заставляет производителя экономить финансовые и материальные ресурсы, осуществлять постоянный поиск наиболее эффективных коммерческих сделок, новых проектов и т. д.

Таким образом, существование риска является постоянным и сильнодействующим фактором, повышающим эффективность деятельности предприятия.

2. Классификация предприятий

Все предприятия отличаются условиями, целями и характером функционирования. Для более глубокого изучения деятельности предприятия классифицируются по различным признакам.

1. По размерам.

В соответствии Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»⁷ средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до 15 человек.

При этом выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»⁸ установлены предельные значения дохода для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

— микропредприятия — 120 млн рублей;

— малые предприятия — 800 млн рублей;

— средние предприятия — 2 млрд рублей.

Размеры предприятий тесно связаны с их отраслевой принадлежностью. Например, предприятия черной металлургии и машиностроения — обычно

⁷ *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 02.07.2021) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2007. — № 31, ст. 4006.

⁸ *О предельных* значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : постановление Правительства Российской Федерации от 4 апреля 2016 г. № 265 // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2016. — № 15, ст. 2097.

крупные и очень крупные предприятия. В легкой, пищевой, нефтедобывающей промышленности — в основном, средние предприятия, в деревообрабатывающей, швейной промышленности, торговле — средние и малые.

Ведущую роль в экономике играют крупные предприятия. Российская экономика в настоящее время характеризуется низкой долей мелкого и среднего бизнеса. Создание сети малых предприятий является необходимым условием формирования экономической среды, благоприятствующей возникновению конкуренции товаропроизводителей, развитию рыночных отношений. Малые предприятия способны быстро реагировать на изменение потребительского спроса, они наиболее восприимчивы к технологическим новинкам. В наиболее развитых странах мира на долю малого бизнеса приходится 50–70 % прироста рабочих мест.

2. По формам собственности.

Различают частные, государственные, муниципальные, кооперативные и иные предприятия.

3. По принадлежности капитала.

Выделяют национальные, иностранные и совместные предприятия.

Национальными называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям своей страны.

Иностранцами называют предприятия, капитал которых принадлежит иностранным предпринимателям, полностью или в определенной части обеспечивающих их контроль.

Смешанными по капиталу называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям двух и более стран. Предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям нескольких стран, называют многонациональными.

4. По отношению к прибыли.

Все юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие предприятия. Коммерческие предприятия в качестве главной цели своей деятельности ставят получение прибыли, а некоммерческие предприятия такой цели не ставят, и если от каких-либо из видов деятельности у них образуется прибыль, то она не распределяется между участниками.

5. По организационно-правовым формам.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ юридические лица могут создаваться как коммерческие организации только в следующих организационно-правовых формах: хозяйственные товарищества, общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут быть зарегистрированы в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, благотворительных и иных фондов, объединений юридических лиц (ассоциации и союзы), автономных некоммерческих организаций и т. д.

Источниками формирования имущества некоммерческих организаций являются поступления от учредителей, добровольные и имущественные взносы и пожертвования, дивиденды по ценным бумагам, доходы от собственности (сдача в аренду), членские взносы, вклады государства.

6. По сферам деятельности.

Выделяют несколько сфер деятельности предприятий:

— производственные предприятия, выпускающие промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию;

— предприятия, производящие услуги за плату, например, мастерские, аудиторские и юридические фирмы и т. п.;

— предприятия, занятые посредничеством (торговля, биржевая деятельность);

— предприятия, занятые сдачей имущества в пользование (кредит, лизинг, аренда, траст).

7. По структуре издержек.

В зависимости от преобладания в себестоимости продукции работ, услуг, тех или иных видов затрат предприятия делят на фондоемкие, материалоемкие, энергоемкие и трудоемкие.

3. Порядок образования и ликвидации предприятия

Выделяют три способа создания нового предприятия (юридического лица): распорядительный, разрешительный и явочно-нормативный.

Государственные юридические лица создаются распорядительным способом, т. е. на основании распоряжения соответствующего органа управления.

Для некоторых юридических лиц, например, коммерческих банков, установлен разрешительный способ их создания. Такое разрешение (лицензия) выдается Банком России.

Явочно-нормативный способ определен соответствующими нормативными актами и не требует предварительного разрешения или распоряжения на создание юридического лица.

Собрание учредителей определяет круг юридических и физических лиц, входящих в их состав, и утверждает устав предприятия, где указываются наименование, юридический адрес предприятия, определяются организационно-правовая форма, основные цели деятельности, фиксируются величина уставного капитала, права и обязанности учредителей, структура фирмы и порядок управления ее деятельностью, порядок ликвидации.

Государственная регистрация фирм, например, в Санкт-Петербурге, осуществляется регистрирующим органом — Межрайонной инспекцией Федеральной Налоговой Службы (МИ ФНС) по Санкт-Петербургу № 15.

Регистрация юридического лица на основании Федерального закона осуществляется в срок не более чем 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган. Зарегистрированное предприятие включается в единый государственный реестр юридических лиц.

Вновь созданное предприятие должно пройти этап оформления кодов статистики в Государственном комитете по статистике. В регистрационном удостоверении коммерческого предприятия в соответствии с действующими классификаторами указываются коды:

ОКПО — Общероссийский классификатор предприятий и организаций;

КОПФ — Классификатор организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов;

КФС — Классификатор форм собственности;

ОКОГУ — Общероссийский классификатор органов власти и государственного управления;

ОКАТО — Общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления;

ОКВЭД — Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продуктов и услуг;

ОКП — Общероссийский классификатор продукции.

Предприятие обязательно регистрируется в государственной налоговой службе, открывает расчетный счет в банке. В случаях, установленных законом, оформляются лицензии на право осуществления отдельных видов деятельности. Созданное предприятие может функционировать неограниченное время, за исключением тех случаев, когда предприятие создается для достижения конкретной цели и ликвидируется после ее достижения в срок, оговоренный в уставе. Во всех других случаях прекращение деятельности происходит по добровольному согласию ее владельцев, либо по решению судебных органов. О ликвидации предприятия публикуется сообщение в органах печати. Кредиторам предоставляется срок для предъявления претензий. При ликвидации соблюдается определенный порядок. В первую очередь удовлетворяются все претензии персонала по оплате за труд, затем обязательства предприятия перед налоговыми органами, имущественные и денежные претензии кредиторов.

Особый случай ликвидации представляет собой банкротство, которое проводится по решению арбитражного суда. Ликвидация юридического лица признается завершенной, а юридическое лицо считается прекратившим существование после внесения об этом записи в единый государственный реестр юридических лиц.

4. Жизненный цикл предприятия

Предприятие как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизацию (реструктуризацию) или санацию, банкротство, ликвидацию.

Первая стадия — создание предприятия и его становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти. На этой стадии в компанию чаще всего приходят люди, разделяющие идеи создателя. За скромные зарплаты люди работают много и долго в надежде на будущие доходы. Руководитель контролирует все рабочие процессы. На этапе создания для предприятия характерна простая структура управления. Главным являются создание нового продукта или услуги и завоевание места на рынке. На этом этапе важен правильный выбор стратегии конкурентной борьбы.

На стадии роста и расширения деятельности предприятия происходят позиционирование его продукции на рынке, поиск лучших партнеров, завоевание своей доли на рынке, обеспечение рентабельной работы предприятия.

Для стадии роста предприятия характерно увеличение числа сотрудников, разделение труда и рост специализации, внедрение систем стимулирования, бюджетирования и стандартизации работ и др.

Создание условий для экономического роста и обеспечение высокого качества товаров и услуг являются главными задачами предприятия на этой стадии.

Стадия зрелости или оптимального функционирования характеризуется успешной высокоэффективной работой предприятия на основе отработанной технологии и организации производства, прогрессивных форм и методов управления предприятием, активной маркетинговой деятельности. Предприятие выпускает широкий ассортимент продукции, создает новые подразделения.

Если предприятие способно к изменениям, гибко реагирует на динамику внешней среды, быстро адаптируется к потребностям рынка, оно может долгие годы успешно функционировать, не боясь падения рентабельности и банкротства. Если же предприятие своевременно не реагирует на требования различных стадий жизненного цикла, то дело будет неуклонно приближаться к спаду деловой активности и даже банкротству.

Этап спада характеризуется резким падением сбыта и снижением прибыли, высокой текучестью кадров и нарастанием конфликтов.

Руководители предприятия должны обращать внимание на любые изменения в функционировании самого предприятия и в окружающей среде, которые могут быть первыми сигналами о надвигающейся беде.

В том случае, когда результаты деятельности предприятия ведут к банкротству, может быть проведена досудебная санация предприятия, т. е. приняты меры по восстановлению платежеспособности должника. Досудебная санация осуществляется в форме предоставления финансовой помощи должнику в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей. В законе не регламентируются ни порядок, ни сроки, ни ответственность участников процедуры, ни контроль за проведением процедуры досудебной санации. Фактически все эти меры осуществляются в рамках антикризисного управления, т. е. управления, направленного на вывод предприятия из кризисного состояния и на предотвращение появления такого состояния.

Наименее жесткая альтернатива банкротству — реорганизация предприятия, цель которой оживить предприятие. В этом случае разрабатывается и осуществляется план выхода из кризисной ситуации, который может включать слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование предприятия, в результате чего создаются новые предприятия, ликвидируются существующие юридические лица, меняется организационно-правовая форма предприятия.

Особой формой реорганизации является реструктуризация предприятия — целенаправленное изменение структуры компании и входящих в нее элементов, которые формируют ее бизнес, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды. В процессе реструктуризации может происходить совершенствование системы управления предприятием, изменение финансово-экономической политики, операционной деятельности, систем маркетинга и сбыта, управления персоналом. Реструктуризация должна способствовать оздоровлению экономики предприятия, восстановлению платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости.

Одним из способов возможного привлечения денежных средств для оплаты собственных долгов предприятия является факторинг — договор финансирования под уступку прав требования.

Использование факторинга позволяет организации существенным образом снизить объем дебиторской задолженности при росте продаж, тем самым улучшить свою финансовую устойчивость. Безусловно, комиссия кредитной организации за факторинг сокращает размер выручки, но рост количества продаж увеличивает объем выручки и, соответственно, положительно влияет на своевременную оплату своих долгов и на результат деятельности организации.

Другой формой, используемой в целях оздоровления предприятия и недопущения его банкротства, является доверительное управление. По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или другого лица, указанного учредителем управления (выгодоприобретателем). Договор заключается в том случае, когда собственник имущества поручает доверительному управляющему эффективно управлять своим имуществом.

Применение процедуры санации создает реальные возможности для решения следующих задач: обеспечения выживания предприятия; заключения мировой сделки между должниками и кредиторами; достижения лучшей реализации активов предприятия, чем при его ликвидации.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»⁹ под несостоятельностью (банкротством) понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Ликвидация предприятия, т. е. прекращение его деятельности, происходит по причине банкротства по решению собственника имущества либо по решению суда.

5. Формы хозяйственных объединений

В целях координации деятельности, защиты общих коммерческих интересов и повышения эффективности использования капитала предприятия могут на основании договора создавать объединения в форме ассоциаций (корпораций), консорциумов, синдикатов и прочих союзов.

Основные задачами формирования хозяйственных объединений являются следующие:

— повышение эффективности работы в результате объединения усилий участников, а также развития внутренней кооперации производственных, научных,

⁹ *О несостоятельности (банкротстве)* : федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 30.12.2021; с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2022) // *Собрание законодательства Российской Федерации*. — 2002. — № 43, ст. 4190.

проектных, строительных и других организаций в единый хозяйственный комплекс;

— завоевание и удержание рынков сбыта;

— закрепление поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий и прочих ресурсов;

— ускорение технического развития производства.

Рассмотрим наиболее распространенные формы объединения предприятий.

Холдинговая компания — акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других предприятий в целях установления контроля над ними и получения дохода на вложенный в акции капитал.

Контрольный пакет акций — основная форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании акционеров, пайщиков, органов управления.

Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (корпораций, концернов, трестов) или ускорять процесс диверсификации (одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов производств, расширение ассортимента производимых изделий).

Таким образом, холдинговая компания — вершина пирамиды, составленной из дочерних компаний (их контрольные пакеты акций входят в состав активов холдинговой компании). По российским законам холдинговые компании могут создаваться только в форме открытых акционерных обществ. Примеры холдингов: холдинг «Вертолеты России», являющийся одним из мировых лидеров вертолетостроения и входящий в структуру Госкорпорации Ростех; «Газпром-Медиа Холдинг», объединявший активы всех сегментов медиарынка: телевидение, радио, пресса, кинопроизводство и дистрибуция, интернет-платформы и продажа рекламы.

Финансово-промышленная группа (далее — ФПГ) — это объединение промышленных предприятий, банков, транспортных организаций и других хозяйствующих субъектов различных государств для решения общих производственных и финансовых задач. Ее деятельность строится на принципах добровольности и равноправия, свободы выбора организационной формы объединения, самоуправления.

Цель — технологическая или экономическая интеграция для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Обязательным условием создания должно быть наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных учреждений. В состав финансово-промышленной группы могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации. Например: ФПГ «РОССТРО» — профессиональный девелопер Северо-Запада России — занимается инвестиционно-строительной деятельностью,

проектированием и строительством объектов гражданского профиля, управлением и эксплуатационным обслуживанием имущественных комплексов, производством строительных материалов и внедрением на российский рынок новых инновационных и строительных технологий; ФПП «Скоростной флот», созданная в 1994 г., объединяет судостроительные верфи, проектно-конструкторские бюро, машиностроительные предприятия и обеспечивает выполнение всего комплекса работ по проектированию, строительству, поставке и сервисному обслуживанию морской техники.

Консорциум — временное объединение предприятий, банков, фирм, научных и проектно-конструкторских организаций, государственных органов для совместного проведения крупных мероприятий в сфере производства, финансов, капитального строительства, экологии, науки для решения конкретных задач в течение определенного периода времени.

Консорциум объединяет предприятия любой формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других ассоциаций, совместных предприятий, консорциумов. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование. Например, решением Государственной комиссии по радиочастотам в конце 2010 г. был создан «Консорциум 4G», в котором объединились ведущие российские операторы связи для совместного изучения возможности создания в России сетей 4G по технологии LTE.

Хозяйственная ассоциация — это добровольное объединение самостоятельных предприятий по совместному осуществлению одной или нескольких производственных функций. Эти предприятия также не теряют права юридического лица. Главной задачей ассоциации является не оперативно-хозяйственное руководство, а выработка согласованных точек зрения по тем или иным вопросам с учетом их взаимных интересов. Примером может служить созданная в Самаре Ассоциация организаций жилищно-коммунального хозяйства, членами которой являются одиннадцать предприятий. Эта ассоциация создана для реализации следующих целей:

- развитие жилищно-коммунальной отрасли в Самарской области;
- представление интересов и защита прав членов ассоциации в государственных и других органах;
- повышение престижности профессии работника жилищно-коммунального хозяйства;
- расширение межрегиональных и международных связей в сфере жилищно-коммунального хозяйства;
- укрепление материально-технической базы жилищно-коммунального хозяйства.

Синдикат — ассоциативная форма коллективного предпринимательства, связана в основном со сбытом продукции и распространена главным образом в добывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве (например, ОПЕК — организация стран экспортеров нефти, основанная в 1960 г. для координации действий по объему продаж и установлению цен на сырую нефть, контролирует около 2/3 мирового экспорта нефти).

Обычно синдикат организует единую службу (контору) по сбыту, которой члены синдиката должны сдавать по заранее оговоренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи. Основная цель — расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объемы выпуска продукции внутри синдиката и цены на внешних рынках сбыта продукции.

Промышленный узел — это группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и местного территориального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность. Например, с точки зрения топливно-энергетического комплекса Иркутскую область можно разделить на три крупных промышленных узла: Южный (Саянск-Ангарск-Иркутск), Северный (Тулун-Братск-Усть-Илимск), и Перспективный (Усть-Кут, Верхняя Чона).

Северный промышленный узел — центр производства электроэнергии в регионе. Южный промышленный узел сосредоточил в себе основные промышленные мощности региона (химическую и строительную отрасли, машиностроение, сельское хозяйство). На территории Перспективного промышленного узла расположены крупнейшие нефтегазоконденсатные месторождения региона.

Картель — это соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем объеме производства и т. д.

Картель — это опасное для экономики и общества соглашение между конкурентами, работающими на одном рынке, создаваемое в целях ограничения конкуренции, обмана потребителей и извлечения сверхприбылей. Это опасное экономическое преступление в сфере антимонопольного регулирования, которое наносит вред как потребителям, так и экономике страны в целом.

Выводы

1. Предприятие — субъект предпринимательской деятельности, который осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение, прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.

2. Формальным признаком юридического лица является его государственная регистрация. К материальным признакам юридического лица относятся организационное единство, имущественная обособленность, выступление в гражданском обороте и судебных органах от своего имени, самостоятельная гражданско-правовая ответственность.

3. На эффективность работы предприятия в условиях рыночной экономики влияют внутренние и внешние факторы. К внутренним факторам относятся: личность руководителя и способность его команды управлять предприятием; квалификация рабочей силы; уровень технологической дисциплины; инвестиционная и инновационная политика предприятия; уровень организации производства и труда; состояние социально-психологического климата в коллективе

и др. Внешние факторы можно классифицировать по группам, связанным с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка, политической обстановки как внутри страны, так и в международном масштабе, с инфляционными процессами, деятельностью государства.

4. Предприятия классифицируются по следующим параметрам: по размерам (малые, средние, крупные); формам собственности (частные, государственные, муниципальные, кооперативные); принадлежности капитала (национальные, иностранные и совместные); отношению к прибыли (коммерческие и некоммерческие); организационно-правовым формам (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия).

5. Выделяют три способа создания нового предприятия (юридического лица): распорядительный, разрешительный и явочно-нормативный.

6. Предприятие в процессе функционирования проходит следующие стадии: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация (реструктуризация) или санация, банкротство, ликвидация.

7. В целях координации деятельности, защиты общих коммерческих интересов и повышения эффективности использования капитала предприятия могут на основании договора создавать объединения в форме холдингов, финансово-промышленных групп, консорциумов, хозяйственных ассоциаций, синдикатов, промышленных узлов.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Какова цель функционирования предприятия в условиях рыночной экономики?
2. Перечислите материальные и формальные признаки предприятия.
3. Какие факторы влияют на эффективность деятельности предприятия?
4. По каким признакам можно классифицировать предприятия?
5. В чем состоит сущность распорядительного, разрешительного и явочно-нормативного способов создания предприятия?
6. Какие стадии проходит предприятие в процессе функционирования?
7. В каких формах и с какой целью могут объединяться предприятия?

§ 3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ. ТИПЫ ПРОИЗВОДСТВ

1. Понятие производства и структуры предприятия.
2. Организационная структура предприятия.
3. Инфраструктура предприятия.
4. Типы производства.
5. Производственный процесс.
6. Производственный цикл.

1. Понятие производства и структуры предприятия

Одним из основных аспектов производства является преобразование ресурсов, приобретаемых предприятием, в товары, которые затем успешно продаются потребителям. Это предполагает, что клиенты считают товары данного предприятия более ценными по сравнению с конкурирующими товарами. Таким образом, производство можно определить как процесс переработки, в котором к ресурсу добавляется стоимость производства продукта, нужного предполагаемым потребителям.

Ресурсы предприятия можно разделить на две категории: исходные ресурсы и заказы, полученные от клиентов.

Исходные ресурсы должны быть закуплены, для того чтобы процесс производства функционировал. Они имеют множество форм: некоторые полностью потребляются в производственном процессе, другие представляют собой долгосрочные (основные) фонды, например, производственное оборудование. В перечень исходных ресурсов входят материалы, люди, помещения, оборудование, энергия, существующие знания, новая информация (ноу-хау) и т. п.

Заказы потребителей, безусловно, являются самым ощутимым свидетельством их потребностей. Бизнес не может функционировать без такого важнейшего ресурса, как потребности клиентов. Производственный процесс предназначен отвечать определенным запросам и производить определенные типы товаров. Чем лучше можно адаптировать производство к потребностям покупателей, тем эффективнее будет процесс переработки.

Исходные ресурсы — категория пассивная в системе производства. В процессе производства они перерабатываются в готовую продукцию. Поэтому процесс переработки во всех смыслах активен. Он включает долгосрочные и ежедневные управленческие решения; большой объем видов деятельности; операции и процессы; управление людьми: их временем, умением и мотивацией; различную деятельность по планированию, управлению, контролю и развитию.

Основной выход производственного процесса — это готовая продукция: товары, услуги или информация.

Структура предприятия — это состав и соотношение его внутренних звеньев (цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений), составляющих единый хозяйственный объект. Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

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

управления предприятием. Общая структура предприятия характеризуется взаимосвязями и соотношениями между этими подразделениями по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности (мощности).

Производственная структура предприятия — это пространственная форма организации производственного процесса, которая включает состав и размеры производственных подразделений предприятия; формы их взаимосвязей между собой; соотношение подразделений по мощности (пропускной способности оборудования), численности работников; размещение подразделений на территории предприятия.

К производственным подразделениям относятся цехи, участки, лаборатории, в которых изготавливаются, проходят контрольную проверку и испытания основная продукция, выпускаемая предприятием; комплектующие изделия, материалы и полуфабрикаты, приобретаемые на стороне; запасные части для обслуживания и ремонта изделий в процессе эксплуатации; вырабатываются различные виды энергии для технологических целей и т. п.

К факторам, которые влияют на производственную структуру предприятия, относят характер продукции и технологии ее изготовления, масштаб производства, степень специализации и его кооперирования с другими предприятиями, а также степень специализации производства внутри предприятия.

Производственная структура предприятия включает дочерние и зависимые предприятия (самостоятельные юридические лица), филиалы и представительства, создаваемые предприятием на других территориях; производственные подразделения, непосредственно входящие в состав предприятия, куда могут входить отделения (заводы), цехи (отделы), участки (бюро), рабочие места.

Первичным элементом производственной структуры является рабочее место — это часть производственной площади цеха, оснащенная основным оборудованием и вспомогательными устройствами, предметами труда, обслуживаемая одним или несколькими рабочими. На рабочем месте выполняется часть производственного процесса, за ним может быть закреплено несколько деталей операций.

Виды рабочих мест:

- простое рабочее место — одна единица оборудования, один рабочий;
- многостаночное рабочее место — один рабочий обслуживает несколько видов оборудования;
- комплексное рабочее место (характерно для непрерывных производственных процессов) — один агрегат или установка обслуживается бригадой рабочих.

Производственный участок — это совокупность рабочих мест, на которых выполняются технологически однородные операции или различные операции по изготовлению одного-двух видов продукции.

Несколько производственных участков объединяются в цехи. Цех — административно-обособленная часть предприятия, специализирующаяся либо на изготовлении продукции или части ее, либо на выполнении определенной стадии производственного процесса. Возглавляется начальником цеха.

По назначению цехи могут быть:

— основные — превращение сырья и материалов в готовую продукцию либо ряд стадий производственного процесса по изготовлению какого-либо изделия или его части;

— вспомогательные — производство вспомогательной по назначению продукции для основных цехов (инструментальный, ремонтный, строительный цеха, энергетическое хозяйство). Задача вспомогательных цехов — обеспечение нормальной, бесперебойной работы цехов основного производства;

— обслуживающие — оказание производственных услуг как основным, так и вспомогательным цехам (транспортное, складское хозяйство);

— побочные — изготовление продукции из отходов производства и утилизация отходов.

Основные цехи подразделяются на заготовительные (литейные, кузнечные, штамповочные и др.); обрабатывающие (токарные, фрезерные и др.); выпускающие (сборочные).

Выделяют три типа производственной структуры промышленных предприятий: технологический, предметный и смешанный.

На предприятиях с технологической структурой цехи и производственные участки создаются по принципу технологической однородности, например, на машиностроительных предприятиях — механические, термические, литейные, кузнечные, сборочные цеха. Внутри цехов по принципу технологической однородности создаются участки (токарный, фрезерный, шлифовальный и др.).

Технологическая специализация цехов увеличивает длительность производственного цикла и затраты на транспортировку. Ответственность руководителей цехов здесь ограничена определенной частью производственного процесса.

При предметной структуре цехи и участки заняты изготовлением какого-либо определенного изделия или группы изделий и располагаются в этом случае по ходу технологического процесса. В цехах предметной специализации стремятся по возможности осуществить законченный (замкнутый) цикл производства изделий. Такие цехи (участки) называются предметно-замкнутыми. Замкнутый цикл производства достигается при совмещении в одном и том же цехе разнообразных технологических процессов. По ряду причин это не всегда возможно. В машиностроении чаще всего в одном предметном цехе совмещают обработочную и сборочную стадии производственного процесса.

При смешанной структуре заготовительные цехи и участки обычно организуются по технологическому принципу, а обрабатывающие и выпускающие — по предметному. Смешанная структура наиболее распространена и применяется на большей части машиностроительных предприятий.

Основные пути совершенствования производственной структуры:

— пространственное расположение подразделений предприятия (производственных и организационных структур) по ходу соответствующих процессов;

— концентрация производственных процессов в одном месте;

— сокращение расстояния между отдельными компонентами процессов;

— автоматизация производственных процессов;

— рационализация производственной структуры предприятия и его отдельных подразделений — уменьшение удельного веса вспомогательных и обслуживающих цехов и служб без ущерба для нормальной работы основного

производства за счет широкой механизации вспомогательных работ, а также расширения кооперирования предприятий по обслуживанию производства на основе создания специализированных ремонтных, инструментальных и заготовительных предприятий.

Остановимся на последнем. Важным экономическим вопросом, связанным с производственной структурой, является соотношение между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами. Процесс изготовления продукции совершается в основных производственных цехах, поэтому они должны занимать преобладающее место не только по своей роли в работе предприятия, но и по количеству занятых в них рабочих, по занимаемой производственной площади. Однако часто количество рабочих во вспомогательных цехах превышает численность основных. Такое соотношение является результатом высокого уровня механизации и автоматизации основного производства, которые приводят к снижению трудоемкости работ в основных цехах. Одновременно увеличивается объем работ по уходу за оборудованием, его ремонт. Возникающее неблагоприятное соотношение в численности может быть ликвидировано широкой механизацией вспомогательных работ.

Важный путь совершенствования производственной структуры предприятия — уменьшение удельного веса вспомогательных и обслуживающих цехов и служб без ущерба для нормальной работы основного производства. Это может быть достигнуто за счет расширения кооперирования предприятий по обслуживанию производства на основе создания специализированных ремонтных и инструментальных отдельных подразделений. Передача капитального и частично малого ремонта оборудования на специализированные предприятия позволит либо ликвидировать ряд вспомогательных и обслуживающих подразделений, либо значительно сократить численность работающих в них.

Составной частью производственного процесса является заготовительная стадия. Оборудование заготовительных цехов, особенно на малых и средних предприятиях, имеет низкий коэффициент загрузки, а площади, отводимые под них, значительные. Передача заготовительной стадии на специализированные предприятия намного снизит затраты.

В перспективе предприятия должны прийти к такой производственной структуре, где отсутствуют заготовительные цехи, сокращено количество механических и ремонтных цехов. Все это позволит снизить себестоимость продукции, увеличить рентабельность производства.

2. Организационная структура предприятия

Организационная структура предприятия — это система служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением. Она непосредственно связана с производственной структурой предприятия, определяется задачами, которые стоят перед персоналом предприятия, многообразием функций управления и их объемом. Принцип формирования структуры управления — организация и закрепление тех или иных функций управления за подразделениями (службами) аппарата управления.

Существуют механистические (бюрократические) и органические (адаптивные) структуры управления.

Бюрократические организационные структуры характеризуются высокой степенью разделения труда и развитой иерархией управления.

Различают несколько типов бюрократических организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные.

Органические (адаптивные) структуры управления являются более гибкими по сравнению с бюрократическими организационными структурами. Суть их состоит в возможности адаптации к изменениям в окружающей среде подобно тому, как это делают живые организмы. К органическим типам относятся проектная и матричная структуры.

Линейная структура управления характеризуется тем, что во главе производственного звена любого уровня стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке «сверху вниз», обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю. Таким образом, подчиненность руководителей различных уровней, осуществляющих административное и функциональное управление одновременно, складывается по вертикали.

Такая структура управления целесообразна для малых предприятий с небольшой численностью персонала и незначительным объемом и номенклатурой производства, где круг решаемых вопросов незначителен и производственных связей немного.

Преимущества линейной структуры управления: простота построения; быстрота реакции в ответ на прямые указания; четкое распределение обязанностей и полномочий; явно выраженная ответственность; оперативное принятие решений; высокая степень «прозрачности» деятельности всех структурных единиц.

В числе недостатков линейного построения организации обычно отмечаются следующие: чрезмерная информационная нагрузка на высший уровень управления; отсутствие вспомогательных служб; ограничение инициативы у работников низших уровней управления; отсутствие возможности быстрого разрешения вопросов, возникающих между различными структурными подразделениями; высокая зависимость от квалификации руководителей любого уровня и их компетенции по всем вопросам производства и управления подчиненными.

При увеличении масштабов производства возрастает круг решаемых проблем и повышается технический и организационный уровень. В этом случае линейная структура управления становится неэффективной.

Управление более масштабным производством со сложными связями может строиться в соответствии с функциональной структурой, сложившейся как неизбежный результат усложнения процесса управления.

Ее сущность заключается в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам возлагается на специалистов. Специалисты одного профиля объединяются в структурные подразделения системы управления и принимают решения, которые обязательны для производственных подразделений.

При такой структуре управления исполнители находятся в двойном подчинении: они обязаны выполнять одновременно указания своего линейного начальника и функционального специалиста, который освобождает линейного руководителя от решения специальных вопросов, давая ему возможность больше заниматься вопросами оперативного управления.

Команды управления поступают от многих функциональных служб в одно производственное подразделение или к одному исполнителю, поэтому возникает проблема взаимного согласования этих команд, что создает определенные трудности. Кроме того, снижается ответственность исполнителей за выполнение своих обязанностей вследствие обезлички.

Традиционные функциональные блоки предприятия — это отделы производства, маркетинга, финансов.

К преимуществам функциональной структуры можно отнести снятие большей части информационной нагрузки с высшего уровня управления; уменьшение потребности в специалистах широкого профиля; снижение потребления материальных ресурсов в функциональных областях.

Вместе с тем специализация функциональных отделов нередко является препятствием для успешной деятельности предприятия, поскольку имеет ряд недостатков: усложняются связи внутри предприятия; появляется возможность переноса ответственности за неудачи на сотрудников других подразделений, что увеличивает вероятность конфликтов; возникает проблема взаимного согласования команд, поступающих одному исполнителю от различных функциональных служб.

Функциональную структуру управления целесообразно использовать на тех предприятиях, которые выпускают относительно ограниченную номенклатуру продукции, действуют в стабильных внешних условиях и для обеспечения своего функционирования требуют решения стандартных управленческих задач. Примерами такого рода могут служить предприятия, действующие в металлургической, резинотехнической промышленности, в отраслях, производящих сырьевые материалы.

Недостатки как линейной, так и функциональной структуры в значительной степени позволяет устранить линейно-функциональная (штабная) структура управления. При линейном руководителе образуется штаб специалистов по функциям (маркетинг, финансы, персонал и т. д.), который готовит для него данные для компетентного решения производственных и управленческих задач. В этом случае функциональные органы находятся в подчинении линейного руководителя. Их распоряжения отдаются производственным подразделениям только после согласования с последним.

Линейно-функциональные структуры управления наиболее эффективны там, где аппарат управления выполняет рутинные, часто повторяющиеся и редко меняющиеся задачи и функции (на небольших предприятиях, а также на предприятиях с массовым или крупносерийным типом производства).

К преимуществам линейно-функциональной структуры управления можно отнести возможность решать вопросы более компетентно, сокращение времени на решение технических вопросов производства.

В то же время линейно-функциональная структура имеет ряд недостатков: увеличение нагрузки на линейного руководителя, который должен исполнять роль посредника между функциональными службами и подчиненными ему производственными подразделениями; возникновение трудностей при регулировании отношений линейных и функциональных руководителей; дублирование функций руководителя и функциональных специалистов в процессе управленческой деятельности.

В настоящее время линейно-функциональная структура в промышленности играют значительную роль. Основу этой структуры составляет линейное управление. Роль же функциональных органов меняется в зависимости от уровня управления. Чем выше уровень, тем большую роль играют функциональные органы. На уровне управления участком влияние функциональных служб невелико, но на уровне управления предприятием они выполняют значительную работу по планированию, технической подготовке производства, выработке управленческих решений.

Дивизиональные (отделенческие) структуры управления являются наиболее совершенной разновидностью организационных структур иерархического типа.

Дивизиональные структуры — структуры, основанные на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений (отделений, дивизионов) и соответствующих им уровней управления с предоставлением этим подразделениям оперативно-производственной самостоятельности и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли.

Дивизиональные структуры характеризуются полной ответственностью руководителей отделений за результаты деятельности возглавляемых ими подразделений. В связи с этим важное место в управлении компаниями с дивизиональной структурой занимают не руководители функциональных подразделений, а руководители, возглавляющие производственные отделения.

Структуризация компании по отделениям (дивизионам) производится, как правило, по одному из трех принципов: по продуктовому — с учетом особенностей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг; в зависимости от ориентации на конкретного потребителя; по региональному — в зависимости от обслуживаемых территорий.

В связи с этим выделяются три типа дивизиональных структур:

- 1) дивизионально-продуктивные структуры;
- 2) организационные структуры, ориентированные на потребителя;
- 3) дивизионально-региональные структуры.

При дивизионально-продуктовой структуре полномочия по руководству производством и сбытом какого-либо продукта или услуги передаются одному руководителю, который является ответственным за данный вид продукции. Руководители функциональных служб (производственной, снабженческой, технической, бухгалтерской, маркетинговой и т. д.) должны отчетываться перед управляющим по этому продукту.

Некоторые предприятия производят большой ассортимент товаров или услуг, отвечающих запросам нескольких крупных групп потребителей или рынков. Каждая группа или рынок имеет четко определенные специфические

потребности. Если два или более таких элемента становятся особенно важными для предприятия, оно может использовать ориентированную на потребителя организационную структуру, в соответствии с которой все подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей.

Например, большие издательства имеют подразделения, занимающиеся литературой для взрослых (общего чтения), юношеской литературой, учебниками для высшей и средней школы. Каждое из этих подразделений ориентируется на своего покупателя и действует как практически независимая компания. Следовательно, каждое из них имеет редакторский и производственный отделы, отделы маркетинга и финансов.

Если деятельность компании распространена на большие географические зоны как в пределах одной страны, так и в международном масштабе, в которых требуется использование различных стратегий, то целесообразно формировать дивизиональную структуру управления по территориальному принципу, т. е. применять дивизионально-региональную структуру.

Вся деятельность компании в определенном регионе в этом случае должна подчиняться соответствующему руководителю, несущему за нее ответственность перед высшим руководящим органом фирмы.

В качестве преимуществ дивизиональных структур управления можно выделить следующие: способность быстрее реагировать на изменения условий конкуренции, технологии и покупательского спроса, так как у компании появляется возможность уделять конкретному продукту, потребителю или географическому региону столько же внимания, сколько уделяет небольшая специализированная организация; улучшение координация работ; уменьшение сложности управления; развитие широты мышления, гибкости восприятия и предприимчивости руководителей отделений (дивизионов).

В то же время следует подчеркнуть недостатки рассматриваемого типа организационных структур: рост иерархичности, т. е. вертикали управления; противопоставление целей дивизионов общим целям развития компании; возможность возникновения конфликтов между отделениями, например, в случае дефицита централизованно распределяемых ключевых ресурсов; увеличение затрат на содержание управленческого аппарата вследствие дублирования одних и тех же функций в подразделениях, а также соответствующего увеличения численности персонала.

К адаптивным структурам управления относится проектная структура — это временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда распускается.

В качестве важнейших преимуществ такого вида структур управления можно назвать интеграцию различных видов деятельности организации в целях получения высококачественных результатов по определенному проекту; концентрацию всех усилий на решении одной задачи, на выполнении одного конкретного проекта; большую гибкость проектных структур; усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект в целом, так и за его элементы.

К недостаткам проектной структуры управления можно отнести следующие: дробление ресурсов при наличии нескольких проектов или программ; формирование проектных групп, не являющихся устойчивыми образованиями, которые лишают работников осознания своего места в компании; возникновение трудностей с перспективным использованием специалистов в данной организации; частичное дублирование функций.

Одной из наиболее сложных структур управления адаптивного типа признается матричная структура. Первоначально она была разработана в космической отрасли, применялась в электронной промышленности и в области высоких технологий.

Матричная структура представляет собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта, с другой — руководителю проекта (целевой программы), который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с запланированными сроками, ресурсами и качеством. При подобной организации руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

Достоинствами матричной структуры являются следующие: интеграция различных видов деятельности организации в рамках реализуемых проектов, программ; получение высококачественных результатов по большому количеству проектов, программ, продуктов; вовлечение руководителей всех уровней и специалистов в сферу активной творческой деятельности по реализации организационных проектов; усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект (программу) в целом, так и за его элементы; достижение большей гибкости и координации работ.

Несмотря на наличие достоинств, матричная структура управления имеет много недостатков, а именно: сложность матричной структуры для практической реализации; обусловленный системой двойного подчинения подрыв принципа единоначалия, что часто приводит к конфликтам; тенденция к анархии за счет нечетко регламентированных прав и ответственности между ее элементами; большие накладные расходы, вызванные необходимостью содержания большего количества руководителей; возникают трудности с перспективным использованием специалистов в данной компании; частичное дублирование функций; нарушение традиционной системы взаимосвязей между подразделениями. Матричная структура управления считается абсолютно неэффективной в кризисные периоды.

3. Инфраструктура предприятия

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

Производственная инфраструктура имеет целью обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса. Работы по обслуживанию основного производства выполняются вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами: инструментальными, ремонтными, транспортными, энергетическими, складскими, службами материально-технического снабжения и сбыта продукции.

Совершенствование производственной инфраструктуры является одним из факторов улучшения деятельности предприятия.

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

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

Основной задачей ремонтного хозяйства является обеспечение бесперебойной работы всего парка машин и оборудования за счет проведения планового ремонта и текущего обслуживания. Для предупреждения нерациональных потерь в производстве и сокращения затрат на ремонт служит система планово-предупредительного ремонта, которая включает различного вида работы по техническому уходу и ремонту оборудования по заранее составленному плану для обеспечения эффективной эксплуатации оборудования. Кроме того, ремонтное хозяйство выполняет текущий ремонт и обслуживание зданий, сооружений, производственных и служебных помещений. Капитальный ремонт зданий, как правило, осуществляется с помощью специализированной ремонтной организации.

Транспортное хозяйство на предприятии необходимо для своевременного и бесперебойного обслуживания производства транспортными средствами по перемещению грузов в ходе производственного процесса. По своему назначению транспортные средства могут быть подразделены на внутренний, межцеховой и внешний транспорт. Совершенствование организации транспортного хозяйства предполагает ликвидацию чрезмерно дальних перевозок, встречных, возвратных, пустых и не полностью загруженных транспортных средств.

Энергетическое хозяйство обеспечивает потребности предприятия в электро- и теплоэнергии, технологическом паре, сжатом воздухе, техническом кислороде,

природном газе. Однако целесообразнее по возможности заключить длительный договор на обслуживание с крупными производителями на поставку энергоносителей.

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

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

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

4. Типы производства

Тип производства — классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности объема выпуска изделий, типа применяемого оборудования, квалификации кадров, трудоемкости операций и длительности производственного цикла. Обычно различают единичное, серийное и массовое производство.

Единичное производство характеризуется:

- широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий (образцы не повторяются или повторяются нерегулярно);
- отсутствием глубокой специализации на рабочих местах;
- наличием значительного незавершенного производства;
- отсутствием закрепления операций за рабочими местами;
- применением уникального оборудования;
- частой переналадкой оборудования;
- высокой квалификацией рабочих;
- значительным удельным весом ручных операций;
- общей высокой трудоемкостью изделий и длительным циклом их изготовления;
- высокой себестоимостью выпускаемой продукции.

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

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

Серийное производство характеризуется:

- изготовлением ограниченного ассортимента продукции (партии (серии) изделий повторяются через определенные промежутки времени);
- специализацией отдельных рабочих мест для выполнения подобных технологических операций;
- снижением уровня себестоимости продукции за счет специализации рабочих мест;
- широким применением труда рабочих средней квалификации;
- эффективным использованием оборудования и производственных площадей;
- уменьшением, по сравнению с единичным производством, расходов на заработную плату.

В зависимости от размера серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производство.

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

Массовое производство характеризуется:

- изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода;
- низкой долей ручного труда;
- высокой автоматизацией и механизацией;
- наличием неизменной номенклатуры изготавливаемых изделий;
- применением специального оборудования;
- небольшой трудоемкостью и длительностью производственного процесса;
- минимальной по сравнению с продукцией единичного и серийного производства себестоимостью продукции.

Этот тип производства экономически целесообразен при 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.

5. Производственный процесс

Производственный процесс — совокупность целенаправленных действий персонала предприятия, направленных на изготовление продукции заданного качества, количества и в установленные сроки. Результат производственного процесса — готовая продукция, реализуемая предприятием на рынке.

Основной продукцией промышленных предприятий являются различного рода изделия. Изделие — любой предмет труда или набор предметов труда, изготавливаемых на предприятии. Перечень всех видов изделий, выпускаемых предприятием, называется номенклатурой.

В зависимости от назначения различают изделия основного производства и изделия вспомогательного производства. К первым относят изделия, подлежащие рыночной реализации, ко вторым — изделия, изготавливаемые для нужд

данного предприятия (например, инструменты, используемые для изготовления продукции предприятия).

Основной производственный процесс разбивается на частичные процессы, основной структурной единицей которых является операция. Операция — часть производственного процесса, выполняемая непрерывно на одном рабочем месте без переналадки оборудования над одним или несколькими изделиями.

Операции делятся на основные и вспомогательные. Основные операции направлены на изменение форм, размеров, свойств или взаимного сочленения изделий. Вспомогательные операции связаны с перемещением, контролем качества или складированием изделий в процессе производства.

Производственные процессы классифицируют по различным признакам.

По роли в общем производственном процессе выделяют следующие производственные процессы: основные (заготовительные, обрабатывающие, сборочно-отделяющие); вспомогательные (инструментальные, ремонтные, производство энергии, строительно-монтажные); обслуживающие (транспортно-переместительные, энергообеспечение, складирование, материально-техническое обеспечение); управленческие (прогнозирование и планирование, регулирование и координация, контроль, учет и анализ, организация).

По форме воздействия на предмет труда процессы делятся на естественные и технологические (механические, физико-химические, консервационные).

По характеру протекания выделяют простые, синтетические и аналитические процессы. Простые процессы — это производственные процессы, при которых из одного вида сырья и материалов получают один готовый продукт. Синтетические процессы предполагают, что один продукт получают из нескольких видов сырья и материалов. Аналитические процессы связаны с тем, что из одного вида сырья и материалов получают несколько готовых продуктов. Примерами простых процессов может служить производство кирпича; синтетических — выплавка чугуна, аналитических — переработка нефти.

По характеру выполняемых работ процессы могут быть прерывными и непрерывными. Прерывные процессы предполагают наличие перерывов в изготовлении продукции, работе оборудования без ущерба для качества продукции. Непрерывные процессы осуществляются без перерывов. Часто перерывы невозможны или же они приводят к ухудшению качества продукции и состояния оборудования.

По особенностям используемого оборудования выделяют аппаратные и открытые процессы. Аппаратные процессы протекают в специальных видах оборудования (ваннах, сосудах и т. д.) и не требуют труда рабочих в ходе их выполнения. Открытые процессы выполняются на отдельных станках при участии рабочих.

По уровню механизации выделяют следующие производственные процессы: ручные, выполняемые без помощи машин и механизмов; частично механизированные, характеризующиеся заменой ручного труда машинами на отдельных операциях, главным образом, основных; комплексно-механизированные, обеспечивающие выполнение всех производственных операций без применения ручного труда, за исключением операций управления машинами и механизмами;

автоматизированные, обеспечивающие выполнение всех операций, включая управление машинами и механизмами без непосредственного участия работника.

По масштабам производства однородной продукции процессы делятся на массовые, серийные и индивидуальные (единичные).

Приведенная классификация производственных процессов необходима для анализа и выявления резервов повышения эффективности производства, оценки затрат, расстановки работников по рабочим местам и др.

Применяемые методы организации производственного процесса можно разделить на три вида: поточные; партионные; единичные.

Поточный метод характеризуется глубоким расчленением производственного процесса на операции; четкой специализацией рабочих мест на выполнении определенных операций; параллельным выполнением операций на всех рабочих местах; расположением оборудования по ходу технологического процесса; высоким уровнем непрерывности производственного процесса, достигаемым обеспечением равенства или кратности продолжительности операций такту потока (такт — промежуток времени между запуском (или выпуском) двух смежных изделий на поточной линии; величина, обратная такту, называется ритмом поточной линии); наличием специального межоперационного транспорта для передачи предметов труда с операции на операцию.

Основной структурной единицей поточного производства является поточная линия. Поточная линия представляет собой совокупность рабочих мест, расположенных по ходу технологического процесса, предназначенных для выполнения закрепленных за ним операций и связанных между собой специальными видами межоперационных транспортных средств. В условиях потока наиболее часто применяются разнообразные приводные транспортные средства — конвейеры. На конвейере непрерывного действия технологические операции выполняются во время движения изделия. При пульсирующем характере работы конвейер останавливается на время выполнения операций.

Поточный метод организации производственного процесса можно применять при соблюдении следующих условий:

— объем выпуска продукции достаточно большой, а изделия конструктивно не изменяются в течение длительного периода времени, что не всегда соответствует потребностям рынка;

— затраты времени по операциям могут быть установлены с достаточной точностью, синхронизированы и сведены к одной или кратной величине;

— обеспечивается непрерывная подача к рабочим местам материалов, деталей, сборочных узлов и полная загрузка оборудования.

Поточные линии весьма разнообразны и характерны для массового производства. Наибольшее распространение они получили в легкой и пищевой промышленности, машиностроении, металлообработке и в других отраслях.

Поточный метод организации производственного процесса характеризуется высокой эффективностью, которая обеспечивается значительным уровнем использования всех принципов организации производства.

Эффективность проявляется в повышении производительности труда за счет сокращения перерывов в изготовлении продукции, механизации производственного процесса, специализации рабочих мест и т. д.; ускорении оборачиваемости

оборотных средств за счет сокращения цикла обработки; снижении себестоимости продукции.

В то же время поточная организация производственного процесса имеет следующие недостатки: монотонная, однообразная работа на конвейерах является причиной низкой удовлетворенности трудом рабочих и способствует увеличению текучести кадров; изделие должно быть полностью подготовлено к производству, так как любая его «доводка» потребует остановки всего конвейера; вся поточная линия может остановиться из-за поломки одного станка или выбытия одного рабочего.

В целях уменьшения негативного влияния недостатков поточного метода организации производственного процесса могут применяться следующие меры:

- организация работы при переменных в течение дня такте и скорости поточной линии;
- перевод рабочих в течение смены с одной операции на другую;
- применение многооперационных машин, требующих регулярного переключения внимания рабочих на разные процессы;
- меры материального стимулирования;
- внедрение агрегатно-групповых методов организации производственного процесса, поточных линий со свободным ритмом;
- подготовка дублеров для работы на поточной линии.

Основными направлениями повышения социально-экономической эффективности поточного производства являются внедрение полуавтоматических и автоматических поточных линий, применение роботов и автоматических манипуляторов для выполнения монотонных операций.

Партионный метод организации производства имеет следующие характерные черты:

- запуск в производство изделий партиями;
- обработка одновременно продукции нескольких наименований;
- закрепление за рабочим местом выполнения нескольких операций;
- широкое применение универсального оборудования;
- использование кадров высокой квалификации, широкой специализации;
- преимущественное расположение оборудования по группам однотипных станков.

Наибольшее распространение партионные методы организации получили в серийном и мелкосерийном производствах, в заготовительных цехах массового и крупносерийного производства, использующих высокопроизводительное оборудование, превосходящее своей мощностью пропускную способность сопряженных станков и машин в последующих подразделениях.

По показателям экономической эффективности (росту производительности труда, использованию оборудования, снижению себестоимости, оборачиваемости оборотных средств) партионные методы значительно уступают поточным. Частая смена номенклатуры изготавливаемой продукции и связанная с этим переналадка оборудования, увеличение запасов незавершенного производства и другие факторы ухудшают финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Однако появляются возможности для более полного удовлетворения спроса

потребителей на различные разновидности продукции, увеличения доли на рынке, повышения содержательности труда рабочих.

Единичный метод организации производства предполагает изготовление продукции в единичных экземплярах или небольшими неповторяющимися партиями. Он применяется при изготовлении сложного уникального оборудования (прокатные станы, турбины и т. д.), специальной оснастки, в опытном производстве, при выполнении отдельных видов ремонтов и т. п.

Отличительными особенностями единичного метода организации производства являются большая неповторяющаяся номенклатура продукции; использование универсального оборудования и специальной оснастки; расположение оборудования по группам однотипных станков; разработка укрупненной технологии; использование рабочих с широкой специализацией высокой квалификации; значительный удельный вес работ с использованием ручного труда; сложная система организации материально-технического обеспечения, создающая большие запасы незавершенного производства, а также на складе; и, как результат предыдущих характеристик, высокие затраты на производство и реализацию продукции, низкая оборачиваемость оборотных средств и уровень использования оборудования.

Направлениями повышения эффективности единичного метода организации производства являются развитие стандартизации, унификация деталей и узлов, внедрение групповых методов обработки.

6. Производственный цикл

Производственный цикл представляет собой календарный период времени от момента запуска сырья и материалов в основное производство до получения готового изделия (партии). Производственный цикл включает время выполнения основных, вспомогательных операций и перерывов в процессе изготовления изделия.

Производственный цикл подразделяется на две стадии — время непосредственного производственного процесса (время, в течение которого осуществляется прямое или косвенное воздействие человека на предмет труда) и время перерывов в производственном процессе. Время протекания процесса производства, которое также называется технологическим циклом или рабочим периодом, включает затраты времени на: подготовительно-заключительные операции; технологические операции; протекание естественных технологических процессов; транспортировку в процессе производства; технический контроль.

Перерывы могут быть разделены на две группы:

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

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

Длительность производственного цикла зависит от ложности и трудоемкости изготовления продукции; уровня техники и технологии; механизации и автоматизации основных и вспомогательных операций; режима работы предприятия; организации бесперебойного обеспечения рабочих мест материалами и полуфабрикатами, а также всем необходимым для нормальной работы (энергия, инструменты, приспособления и т. п.).

Длительность производственного цикла в значительной степени определяется видом сочетания операций и порядком передачи предмета труда от одного рабочего места к другому.

Существуют три вида сочетания операций: 1) последовательный; 2) параллельный; 3) параллельно-последовательный.

При последовательном движении обработка партии деталей на каждой последующей операции начинается после окончания обработки всей партии на предыдущей операции.

Параллельный вид сочетания операций характеризуется тем, что обработка деталей производится одновременно на всех операциях.

При параллельном порядке выполнения операций обеспечивается наиболее короткий производственный цикл. Однако на отдельных операциях при этом возникают простои рабочих и оборудования, вызываемые неодинаковой продолжительностью отдельных операций. Это говорит о том, что их параллельное сочетание не всегда является рациональным. В этом случае более эффективным может быть параллельно-последовательное сочетание операций.

Последовательно-параллельный (смешанный) вид сочетания операций характеризуется тем, что применяется на прямопоточных линиях в условиях разнократной длительности этих операций и неравномерной передачи продукции с операции на операцию. Передача предметов труда при данном виде сочетания операций производится с длинной операции на короткую — партиями, а с короткой на длинную — поштучно. Смешанный вид сочетания операций целесообразно применять при выпуске однородной продукции на участках с неравномерной мощностью оборудования и частичной синхронизацией операций.

Выводы

1. Производство — это процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества. Содержание производства определяет трудовая деятельность, включающая сам труд и средства производства (предметы и средства (орудия) труда).

2. Под общей структурой предприятия понимается комплекс производственных подразделений и подразделений, обслуживающих работников, а также аппарат управления предприятием, их число, взаимосвязи и соотношения между ними.

3. Производственные подразделения предприятия, прямо или косвенно участвующие в производственном процессе, взаимосвязи между ними, соотношение подразделений по мощности и численности работников, размещение подразделений на территории предприятия составляют производственную структуру предприятия.

4. Организационная структура предприятия — это система служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением.

5. Важнейшей задачей предприятия (организации) выступает построение его рациональной производственной, организационной и общей структуры.

6. Первичным элементом производственной структуры является рабочее место — это часть производственной площади цеха, оснащенная основным оборудованием и вспомогательными устройствами, предметами труда, обслуживаемая одним или несколькими рабочими.

7. Основной структурной производственной единицей предприятия является цех (или участок) — обособленное в административном отношении звено, выполняющее определенную часть общего производственного процесса.

8. Цехи, как правило, подразделяются на четыре группы: основные, вспомогательные, обслуживающие и побочные. В основных цехах выполняются операции по изготовлению продукции, предназначенной для реализации.

9. Существуют бюрократические (линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные) и адаптивные (проектная, матричная) организационные структуры.

10. Инфраструктура предприятия — это подразделения по обслуживанию основного производства, а также социальному обслуживанию коллектива. Различают производственную и непроизводственную инфраструктуру предприятия.

11. Тип производства — классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности объема выпуска изделий, типа применяемого оборудования, квалификации кадров, трудоемкости операций и длительности производственного цикла. Различают единичное, серийное и массовое производства.

12. Форма организации процесса производства представляет собой определенное сочетание во времени и в пространстве элементов этого процесса. Различают последовательную, параллельную и параллельно-последовательную формы организации производства.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что представляет собой производство? Какие производственные подразделения предприятия вы знаете?

2. Что составляет производственную, общую и организационную структуру предприятия?

3. На какие группы подразделяются цехи предприятия?

4. Что понимают под типом производства? Какие типы производства вам известны?

5. Приведите краткую характеристику типов производства. В чем их особенности?

6. Какой из типов производства и за счет чего является наиболее производительным?

7. Какие формы организации производства вы знаете и в чем особенности каждой формы?

§ 4. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА (ФОНДЫ) ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Имущество и капитал предприятия.
2. Понятие основных средств (фондов) и их классификация.
3. Учет и оценка основных фондов.
4. Износ и амортизация основных фондов.
5. Воспроизводство основных фондов.
6. Показатели эффективности использования основных фондов.
7. Основные направления улучшения использования основных производственных фондов.

1. Имущество и капитал предприятия

Имущество предприятия — это совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов¹⁰, используемых предприятием в производственной деятельности.

К материальным активам относятся земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы, полуфабрикаты, готовая продукция.

В состав финансовых активов входят кассовая наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, страховые полисы, вложения в ценные бумаги, обязательства других предприятий и организаций по выплате средств за поставленную продукцию (коммерческий кредит), пакеты акций других предприятий, дающие право контроля, паи или долевые участия в других предприятиях.

Если ценности, принадлежащие предприятию, не являются физическими, вещественными объектами, но при этом благодаря возможности использования и получения от них дохода имеют стоимостную, денежную оценку, то они относятся к нематериальным активам. Это объекты интеллектуальной собственности, право патентообладателя на изобретение, авторское право на программы для ЭВМ, право владельца на товарный знак, знак обслуживания и наименование места происхождения товаров, деловая репутация, которые создаются в процессе жизнедеятельности предприятия.

Первоначально имущество предприятия создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Вкладываться могут денежные средства, материальные ценности и другие виды имущества. Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, вкладываться и т. п.

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

¹⁰ Активы предприятия — собственность предприятия, имеющая денежную стоимость и отражаемая в активе баланса.

Понятие «капитал» непосредственно связано с понятием «финансовые ресурсы» — денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия. Финансовые ресурсы направляются на развитие производства, содержание и развитие объектов непромышленной сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве. Финансовые ресурсы, используемые на развитие производства (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства), представляют собой капитал в его денежной форме. Таким образом, капитал — это значительная часть финансовых ресурсов, авансируемая и инвестируемая в производство в целях получения прибыли.

Капитал можно классифицировать по следующим признакам:

- по источникам формирования (собственный, заемный);
- по объектам инвестирования (основной, оборотный).

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ей на праве собственности.

Заемный капитал включает в себя денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности предприятия. Все формы заемного капитала, используемого фирмой, являются его финансовыми обязательствами, подлежащими погашению в определенные сроки.

Основной капитал представляет собой ту часть капитала, которую предприятие инвестирует во все виды внеоборотных активов (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные вложения и т. д.).

Оборотный капитал — это часть капитала фирмы, инвестированного в оборотные средства фирмы.

2. Понятие основных средств (фондов) и их классификация

Основные фонды — это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на себестоимость продукции по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Основные средства — основные фонды предприятия, отраженные в бухгалтерском балансе в денежном выражении.

В соответствии с ФСБУ 6/2020 «Основные средства» объект может быть признан основным средством, если он одновременно характеризуется следующими признаками:

- а) имеет материально-вещественную форму;
- б) предназначен для использования организацией в ходе обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для охраны окружающей среды, для предоставления за плату во временное пользование, для управленческих нужд, либо для использования в деятельности некоммерческой организации, направленной на достижение целей, ради которых она создана;

в) предназначен для использования организацией в течение периода более 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев;

г) способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем (обеспечить достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана)¹¹.

В стоимостной оценке основные фонды составляют значительную часть капитала предприятия.

Основные фонды называют также внеоборотными активами или иммобилизованными фондами.

Основные производственные фонды предприятия — это значительное количество средств труда, которые отличаются целевым назначением и сроком службы. Поэтому для учета, оценки и планирования воспроизводства основные фонды классифицируются по ряду признаков.

По принципу натурально-вещественного состава основные фонды объединены в определенные группы. Каждая группа состоит из множества разнообразных средств труда.

1. Здания, в которых происходят процессы основных, вспомогательных и подсобных производств; административные здания; хозяйственные строения. В стоимость этих объектов кроме строительной части включается стоимость систем отопления, водопровода, электроарматуры, вентиляционных устройств и др.

2. Сооружения включают инженерно-строительные объекты, которые необходимы для осуществления процесса производства: дороги, эстакады, тоннели, мосты и др.

3. Рабочие и силовые машины и оборудование. Эта группа имеет особо многочисленный и разнообразный состав. Сюда входят силовые машины и оборудование, включающие все виды энергетических агрегатов и двигателей; рабочие машины и оборудование, которые непосредственно воздействуют на предмет труда или его перемещение в процессе создания продукции.

4. Измерительные и регулирующие приборы и устройства, предназначенные для измерений, регулирования производственных процессов, проведения испытаний и исследований.

5. Вычислительная техника.

6. Транспортные средства — принадлежащий предприятиям подвижной состав железных дорог, водный и автомобильный транспорт, а также внутризаводские транспортные средства: автокары, вагонетки, тележки и др.).

7. Инструмент. В составе основных фондов учитываются инструменты всех видов сроком службы свыше 1 года.

8. Производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, предназначенные для хранения материалов, инструментов и облегчения выполнения производственных операций — верстаки, стеллажи, столы, контейнеры, предметы

¹¹ Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения»: приказ Минфина России от 17 сентября 2020 г. № 204н // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 16.10.2020).

конторского и хозяйственного назначения (мебель, негорючие шкафы, множительные аппараты, предметы противопожарного назначения и др.).

9. Рабочий, продуктивный и племенной скот. К рабочему скоту относятся лошади, быки, волы, верблюды и др., к продуктивному — взрослые животные, дающие продукцию и приплод (коровы, овцематки, свиноматки и др.), к племенному — животные определенных пород, приплод от которых выращивается на племя.

10. Многолетние насаждения, к которым относятся многолетние насаждения: плодоносящие сады, ягодники, лесозащитные полосы.

11. Внутрихозяйственные дороги.

12. Прочие соответствующие объекты фонды.

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 (вода, недра и другие природные ресурсы).

Все перечисленное относится к материальным основным фондам. К нематериальным основным фондам (нематериальным активам) относятся компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения.

Для учета, оценки и планирования воспроизводства основные фонды классифицируются по ряду признаков. По функциональному назначению основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды.

Основные производственные фонды — это те основные фонды, которые участвуют в производственном процессе непосредственно (машины, станки, оборудование и т. п.) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения).

Основные непроизводственные фонды — объекты бытового и культурного назначения, медицинские учреждения, жилые дома, детские и спортивные учреждения и т. п., которые находятся на балансе предприятия. В отличие от производственных фондов они не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт.

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

Отдельные виды основных производственных фондов по-разному участвуют в производственном процессе, поэтому в зависимости от степени их воздействия на предмет труда основные производственные фонды делятся на активные и пассивные.

К пассивной части относятся те основные фонды, которые непосредственно не связаны с производственным процессом, а только обеспечивают его нормальное функционирование (производственные здания и сооружения). К активной части относятся машины и оборудование, т. е. та часть основных фондов, которая непосредственно связана с производственным процессом.

Кроме того, в соответствии с главой 25 части второй Налогового кодекса РФ для целей расчета сумм амортизации основные фонды подразделяются в зависимости от сроков полезного использования на 10 групп (табл. 1).

Таблица 1

Группы основных фондов для расчета сумм амортизации

<i>Группа</i>	<i>Срок полезного использования, лет (включительно)</i>	<i>Группа</i>	<i>Срок полезного использования, лет (включительно)</i>
1	От 1 до 2	6	Свыше 10 до 15
2	Свыше 2 до 3	7	Свыше 15 до 20
3	Свыше 3 до 5	8	Свыше 20 до 25
4	Свыше 5 до 7	9	Свыше 25 до 30
5	Свыше 7 до 10	10	Свыше 30

Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, утверждена Правительством Российской Федерации¹².

Для анализа качественного состояния основных фондов на предприятии необходимо знать их структуру. Различают производственную, технологическую и возрастную структуру основных фондов.

Под производственной структурой понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно-натуральному составу. Чем выше доля активной части фондов (при прочих равных условиях), тем больше выпуск продукции, выше показатель фондоотдачи. В связи с этим повышение доли активной части основных фондов до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры.

Распределение основных производственных фондов по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их общей стоимости характеризует их технологическую структуру.

Возрастная структура основных производственных фондов характеризует их распределение по возрастным группам. Увеличение доли старого оборудования, приводит к увеличению затрат на ремонт, повышению эксплуатационных расходов, ухудшению качества продукции.

Факторы, влияющие на структуру основных фондов:

— специфика отрасли — в одних отраслях больше доля активной части (в электроэнергетике около 70 %), в других — пассивной части (в швейной промышленности около 62 %);

— характер выпускаемой продукции;

— объем выпуска продукции;

— климатические и географические условия расположения предприятия;

— научно-технический прогресс;

— уровень специализации и кооперирования и т. д.

¹² О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы: постановление Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 (ред. от 27.12.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 1, ч. 2, ст. 52.

3. Учет и оценка основных фондов

Учет и оценка основных фондов производится в натуральной и денежной формах.

Натуральная форма учета необходима для определения технического состояния основных фондов, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и иных целей. Например, для зданий натуральными показателями являются их число, общая и полезная площадь, выраженная в квадратных метрах; для рабочих машин — число единиц, вид, возраст и т. п.

Учет и оценка в денежной (стоимостной) форме проводится для определения общей величины основных фондов, их динамики, структуры, расчета амортизационных отчислений, экономической эффективности капитальных вложений, т. е. того, без чего невозможно судить о состоянии экономики предприятия. Основными видами оценок основных фондов является первоначальная, переоцененная и остаточная стоимость.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, которая остается неизменной в течение всего срока службы и пересматривается при переоценке основных фондов предприятия.

В состав первоначальной стоимости C_n включают затраты, связанные с приобретением (или строительством) основных фондов (Z_{np}), их транспортировкой ($Z_{тр}$) и монтажом (Z_m):

$$C_n = Z_{np} + Z_{тр} + Z_m$$

Стоимость основных средств регулярно переоценивается таким образом, чтобы она была равна или не отличалась существенно от их справедливой стоимости. Справедливая стоимость определяется в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»¹³. После переоценки основные средства учитываются по переоцененной стоимости.

Переоценка основных средств проводится с периодичностью, определенной организацией для каждой группы переоцениваемых основных средств исходя из того, в какой степени справедливая стоимость таких основных средств подвержена изменениям.

Остаточная стоимость основных фондов определяется путем вычитания из первоначальной стоимости суммы начисленной амортизации. Иначе говоря, это та часть стоимости основных фондов, которая не перенесена на стоимость изготавливаемой продукции. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности основных фондов, планировать их обновление и ремонт.

В балансе основные фонды учитываются по балансовой стоимости. Балансовая стоимость – это стоимость актива за вычетом сумм начисленной амортизации (остаточная стоимость). Однако отдельные объекты основных средств

¹³ *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»* (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н) (ред. от 11.07.2016) // Официальный сайт Минфина России. URL: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 09.02.2016).

могут учитываться в балансе по первоначальной стоимости или по переоцененной стоимости.

Ликвидационная стоимость — стоимость реализации изношенных или выведенных из эксплуатации отдельных объектов основных фондов (обычно это цена лома).

Рыночная стоимость — наиболее вероятная цена продажи объектов основных фондов с учетом их реального состояния, соотношения спроса и предложения.

4. Износ и амортизация основных фондов

Износ основных фондов — это утрата первоначальной потребительной стоимости вследствие изнашивания, ветхости и устаревания или потеря экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока их полного физического износа.

Различают два вида износа основных фондов — физический и моральный.

Физический износ — это изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов. В экономическом отношении физический износ представляет собой утрату первоначальной потребительной стоимости вследствие снашивания, ветхости, устаревания.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа. Различают два вида морального износа: первый вид связан с уменьшением стоимости машин и оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях; второй вид обусловлен созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных видов машин и оборудования.

Моральный износ может быть частичным и полным, а также иметь скрытую форму.

Частичный моральный износ указывает на то, что морально устаревшая машина может быть достаточно эффективной на других операциях.

Полный моральный износ — это полное обесценение машины, при котором ее дальнейшее использование является убыточным.

Скрытая форма морального износа подразумевает угрозу обесценения машины, вследствие того что утверждено задание на разработку новой, более производительной и экономичной техники.

Для возмещения физического и морального износа основных фондов их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в затраты на производство продукции.

Амортизация — это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего воспроизводства основных фондов ко времени их полного износа. Амортизация в денежной форме выражает износ основных фондов и начисляется на себестоимость продукции. Она осуществляется в целях накопления денежных средств для последующего полного или частичного воспроизводства основных фондов.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств начинается с даты его признания в бухгалтерском учете. Однако ФСБУ 6/2020 «Основные средства» допускает, что организация может начать начисление амортизации с первого числа месяца, следующего за месяцем признания объекта основных средств в бухгалтерском учете.

Начисление годовой амортизации производится одним из следующих способов (методов):

— линейным способом, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации;

— способом уменьшаемого остатка, исходя из остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации;

— способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ), исходя из объема продукции в натуральном выражении в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования основных средств.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

Для целей бухгалтерского учета предприятия могут использовать все три способа начисления годовой амортизации. Однако для целей налогообложения прибыли годовая амортизация начисляется двумя методами — линейным или нелинейным.

При расчете суммы амортизации линейным методом используется формула:

$$K = \frac{1}{n} \times 100,$$

где K — норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной, по ФСБУ 6/2020 – переоцененной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

n — срок полезного использования имущества, месяцев.

Начисление амортизации нелинейным методом производится по формуле:

$$A = B \times \frac{k}{100},$$

где A — сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

B — суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

k — норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

В целях применения нелинейного метода начисления амортизации применяются следующие нормы амортизации (табл. 2).

Нормы амортизации основных средств

<i>Амортизационная группа</i>	<i>Норма амортизации (месячная)</i>
Первая	14,3
Вторая	8,8
Третья	5,6
Четвертая	3,8
Пятая	2,7
Шестая	1,8
Седьмая	1,3
Восьмая	1,0
Девятая	0,8
Десятая	0,7

Нелинейные методы начисления амортизации позволяют возместить большую часть (до 60–75 %) стоимости основных фондов уже в первую половину срока их использования, во вторую половину — величина амортизации уменьшается.

В пункте 1 ст. 256 Налогового кодекса РФ закреплены три критерии, при одновременном соответствии которым имущество признается в целях налогообложения амортизируемым имуществом:

- 1) имущество должно находиться у налогоплательщика на праве собственности;
- 2) имущество должно использоваться налогоплательщиком для извлечения дохода, т. е. для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией.
- 3) первоначальная стоимость имущества должна быть более 100 000 рублей и срок полезного использования — более 12 месяцев.

Не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки; объекты природопользования; объекты, отнесенные к музейным предметам и музейным коллекциям, и др.).

Для целей налогообложения на основные средства, входящие в восьмую — десятую амортизационные группы, амортизация начисляется только линейным способом. На основные средства, входящие в группы один — семь, амортизация начисляется как линейным, так и нелинейным способом.

5. Воспроизводство основных фондов

Воспроизводство основных фондов — это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Основная цель воспроизводства основных фондов — обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

Основные задачи, которые решаются в процессе воспроизводства основных фондов:

- возмещение выбывающих по различным причинам основных фондов;
- увеличение массы основных фондов с целью расширения объема производства;
- совершенствование структуры основных фондов (по видам, технологии и возрасту), т. е. повышение технического уровня производства.

Средства для воспроизводства основных фондов на предприятии могут поступать по следующим каналам: как вклад в уставный капитал предприятия; в результате капитальных вложений; в результате безвозмездной передачи; вследствие аренды.

Существуют две формы воспроизводства основных фондов — простое и расширенное. Простое воспроизводство предусматривает замену устаревшей техники и капитальный ремонт оборудования. Расширенное воспроизводство — это обычно новое строительство, а также реконструкция и модернизация действующих предприятий.

За счет нового строительства вводятся в действие предприятия, на которых все элементы основных фондов соответствуют современным требованиям технического прогресса. В период спада производства, когда многие предприятия прекращают свою деятельность, целесообразнее реконструировать и технически перевооружать действующие предприятия.

Реконструкция может происходить в двух вариантах: 1) расширение и переустройство существующих сооружений, цехов и т. п.; 2) обновление активной части основных фондов (машины, оборудование) при использовании старых производственных зданий и сооружений (техническое перевооружение).

Увеличение доли затрат на оборудование дает возможность при том же объеме капитальных вложений получить больший прирост продукции со значительно меньшими материальными затратами и в более короткие сроки, чем строительство новых предприятий, и на этой основе увеличить производительность труда и снизить себестоимость продукции.

Формой расширенного воспроизводства основных фондов является модернизация оборудования, под которой понимается его обновление в целях полного или частичного устранения морального износа второй формы и повышения технико-экономических показателей до уровня аналогичного оборудования более совершенных конструкций.

Модернизация оборудования может проводиться по нескольким направлениям:

- совершенствование конструкций действующих машин, повышающее их режимные характеристики и технические возможности;

— механизация и автоматизация станков и механизмов, позволяющие увеличить производительность оборудования;

— перевод оборудования на программное управление.

Модернизация оборудования экономически эффективна, если в результате ее проведения возрастает годовой объем производства, увеличивается производительность труда и снижается себестоимость продукции. При этом необходимо, чтобы рентабельность производства повышалась. Последнее может быть достигнуто, если относительный прирост прибыли будет больше, чем увеличение стоимости производственных фондов в результате затрат на модернизацию.

Основная цель воспроизводства основных фондов — обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

Количественная характеристика воспроизводства основных фондов в течение года рассчитывается по следующей формуле:

$$ОФ_{кон} = ОФ_{нач} + ОФ_{вв} - ОФ_{выб},$$

где $ОФ_{кон}$ — стоимость основных фондов на конец года;

$ОФ_{нач}$ — стоимость основных фондов на начало года;

$ОФ_{вв}$ — стоимость основных фондов, введенных в течение года;

$ОФ_{выб}$ — стоимость основных фондов, выбывших в течение года.

Для расчета различных экономических показателей деятельности предприятия необходимо знать среднегодовую стоимость основных фондов, которая рассчитывается по формуле:

$$\overline{ОФ} = ОФ_{нач} + \frac{ОФ_{вв} \times n}{12} - \frac{ОФ_{выб} \times m}{12},$$

где n — количество месяцев с момента ввода в эксплуатацию основных фондов до конца года;

m — количество месяцев с момента выбытия основных фондов до конца года.

Для более детального анализа процесса воспроизводства основных фондов используются следующие показатели.

1. Коэффициент обновления основных фондов ($K_{обнОФ}$), который характеризует степень обновления основных фондов:

$$K_{обн} = \frac{ОФ_{вв}}{ОФ_{кон}} \times 100\%$$

2. Коэффициент выбытия основных фондов ($K_{выбОФ}$), характеризующий степень выбытия основных фондов:

$$K_{выб} = \frac{ОФ_{выб}}{ОФ_{нач}} \times 100\%$$

3. Коэффициент прироста основных фондов ($K\Delta ОФ$), который показывает общее изменение стоимости основных фондов в течение года:

$$K_{\Delta O\Phi} = \frac{\Delta O\Phi}{O\Phi_{нач}} \times 100\% = \frac{O\Phi_{кон} - O\Phi_{нач}}{O\Phi_{нач}} \times 100\% = \frac{O\Phi_{вв} - O\Phi_{выб}}{O\Phi_{нач}} \times 100\%$$

4. Коэффициент интенсивности обновления основных фондов ($K_{инт\text{обн}O\Phi}$), характеризующий интенсивность процесса ввода и выбытия основных фондов:

$$K_{инт\text{обн}O\Phi} = \frac{O\Phi_{выб}}{O\Phi_{вв}} \times 100\%$$

6. Показатели эффективности использования основных фондов

Основные показатели эффективности использования основных фондов можно объединить в четыре группы:

- 1) показатели экстенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по времени;
- 2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);
- 3) показатели интегрального использования основных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов, как экстенсивных, так и интенсивных;
- 4) обобщающие показатели использования основных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основных фондов в целом по предприятию.

Первая группа показателей включает коэффициенты экстенсивного использования оборудования, сменности работы оборудования, загрузки оборудования и др.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{экт}$) определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования к количеству часов работы по норме (T_n), которая устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учетом минимально необходимого времени для проведения планово-предупредительного ремонта:

$$K_{экт} = T_f / T_n,$$

где T_f — фактического количества часов работы оборудования;

T_n — время работы оборудования по норме.

Коэффициент сменности работы оборудования ($K_{см}$) рассчитывается как отношение общего числа отработанных оборудованием данного вида станко-смен (m) к количеству установленного оборудования (n):

$$K_{см} = m / n,$$

где m — общее число фактически отработанных станко-смен за сутки;

n — количество установленного оборудования.

Повышение коэффициента сменности работы оборудования способствует росту объемов производства продукции; более эффективному использованию основных фондов; устранению избытка оборудования на предприятии.

Использование оборудования во времени также характеризует коэффициент загрузки оборудования. Он рассчитывается как отношение трудоемкости

изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы. Обычно коэффициент загрузки оборудования считают равным величине коэффициента сменности, деленной на два (при двухсменном режиме работы) или на три (при трехсменном режиме).

Ко второй группе показателей относится коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{инт}$), который определяется как отношение фактической производительности оборудования к нормативной:

$$K_{инт} = Pr_{ф} / Pr_{н},$$

где $Pr_{ф}$ — фактическая производительность оборудования;

$Pr_{н}$ — нормативная производительность оборудования.

К третьей группе показателей относится коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{интегр}$). Он определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности):

$$K_{интегр} = K_{инт} \times K_{экт}$$

Четвертую группу составляют показатели фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности труда, рентабельности основных производственных фондов и производительности труда.

Фондоотдача ($\Phi_{отд}$) — показатель выпуска продукции в денежном выражении, приходящийся на 1 рубль стоимости основных фондов. Определяется как отношение объема выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов за сопоставимый период времени (месяц, год):

$$\Phi_{отд} = \frac{ТП}{\overline{ОПФ}},$$

где $ТП$ — стоимость товарной или реализованной продукции за год;

$\overline{ОПФ}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Основные факторы роста фондоотдачи:

— улучшение структуры основных фондов (повышение удельного веса их активной части до оптимальной величины, рациональное соотношение различных видов оборудования);

— повышение коэффициента сменности работы оборудования;

— ускорение освоения вновь вводимых мощностей;

— повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения, реконструкции действующих и строительства новых предприятий;

— улучшение использования времени и мощности;

— замена ручного труда машинным.

Фондоемкость ($\Phi_{емк}$) — величина, обратная фондоотдаче. Показывает долю стоимости основных производственных фондов, приходящуюся на 1 рубль выпускаемой продукции:

$$\Phi_{\text{емк}} = \frac{\overline{ОПФ}}{ТП}$$

Фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, а фондоемкость — к снижению.

По показателю фондоемкости определяется необходимая величина основных фондов для производства продукции заданного объема на перспективный период. Если объем продукции на перспективный период не изменяется, то нет необходимости увеличивать основные фонды. Необходимо только заменять устаревшее оборудование прогрессивной техникой. Если объем продукции возрастает, то целесообразно рассчитать перспективную потребность в основных фондах.

Фондовооруженность труда ($\Phi_{\text{в}}$) рассчитывается как отношение стоимости основных производственных фондов к числу рабочих на предприятии:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{ОФ}{Ч},$$

где $ОФ$ — стоимости основных производственных фондов;

$Ч$ — численность работников промышленно-производственного персонала.

От величины фондовооруженности труда зависит техническая вооруженность предприятия и производительность труда. Следовательно, этот показатель должен постоянно расти.

Показателем, характеризующим уровень использования основных производственных фондов, является их рентабельность (R), которая характеризует величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль основных производственных фондов, и определяется как отношение прибыли (Π) к стоимости основных производственных фондов ($ОПФ$):

$$R = \frac{\Pi}{ОПФ} \times 100\%,$$

где Π — прибыль.

Зависимость между показателями фондоотдачи и фондовооруженности труда определяется зависимостью между ростом объема производства и ростом стоимости основных фондов. Если объем производства опережает рост стоимости основных фондов, то фондоотдача растет, а фондовооруженность или не растет, или растет в меньшей степени. Как следствие этого, рост производительности труда опережает рост фондовооруженности труда, и наоборот. Помимо перечисленных имеются и другие показатели использования основных фондов, в том числе показатели технического состояния, возраста, структуры фондов и т. п.

7. Основные направления улучшения использования основных производственных фондов

Результатом эффективного использования основных фондов являются:

- увеличение производства необходимой обществу продукции и более полное удовлетворение потребностей населения;
- снижение себестоимости продукции;
- рост рентабельности производства и накоплений предприятия;
- уменьшение потребности во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства;
- увеличение доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направлению большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию технологических процессов и т. п.;
- ускорение оборачиваемости основных фондов;
- сокращение разрыва в сроках физического и морального износа, ускорение темпов обновления основных фондов;
- повышение качества выпускаемой продукции.

На эффективность использования основных фондов влияют экстенсивные и интенсивные факторы. Экстенсивное улучшение использования фондов — это, во-первых, увеличение времени работы действующего оборудования в календарный период, во-вторых, повышение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии.

Увеличить время работы оборудования можно за счет сокращения и ликвидации внутрисменных простоев оборудования путем повышения качества его ремонтного обслуживания, своевременного обеспечения основного производства рабочей силой, сырьем, топливом, полуфабрикатами, а также путем повышения коэффициента сменности оборудования.

Повысить эффективность использования основных фондов можно за счет уменьшения количества излишков оборудования и быстрого вовлечение в производство неустановленного оборудования.

В настоящее время экстенсивный путь улучшения использования основных фондов используется не полностью. Такой путь повышения эффективности использования основных фондов имеет свой предел.

Интенсивное улучшение использования основных фондов — это повышение степени загрузки оборудования в единицу времени, которое может быть достигнуто:

- модернизацией действующих машин и механизмов, установлением оптимального режима их работы;
- техническим совершенствованием орудий труда и технологии производства;
- сокращением сроков достижения проектной производительности техники;
- совершенствованием научной организации труда, производства и управления;
- использованием скоростных методов работы;
- повышением квалификации и профессионального мастерства рабочих.

Возможности интенсивного повышения использования основных фондов не ограничены, поскольку развитие техники и связанная с этим интенсификация процессов производства не имеют предела.

Важным направлением повышения эффективности использования основных фондов является совершенствование их структуры. Поскольку увеличение выпуска продукции достигается только в ведущих цехах, то важно повышать их долю в общей стоимости основных фондов. Увеличение основных фондов вспомогательного производства ведет к росту фондоемкости продукции, так как непосредственного увеличения выпуска при этом не происходит. Однако без пропорционального развития вспомогательного производства основные цехи не могут функционировать с полной отдачей. Поэтому установление оптимальной производственной структуры основных фондов на предприятии — важнейшее направление улучшения их использования.

В комплексе мер, способствующих улучшению использования основных фондов, существенное значение имеет правильное применение экономических рычагов и стимулов. Это достигается с помощью совершенствования оперативного планирования, автоматизированного учета работы и всестороннего анализа использования средств труда. Повышению фондоотдачи способствует повышение квалификации работников, а также материальное и моральное поощрение работающих за бережное и эффективное использование техники.

Выводы

1. Основные фонды являются материально-технической базой производства. От их объема зависят производственная мощность, уровень технической вооруженности и производительности труда.

2. Основные производственные фонды (здания, сооружения, машины, оборудование и другие средства труда) участвуют в процессе производства длительное время, сохраняют при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на себестоимость продукции по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

3. В процессе эксплуатации основные фонды подвергаются физическому и моральному износу, что оборачивается для предприятия значительными потерями.

4. Основным источником воспроизводства основных фондов, подвергающихся в процессе эксплуатации физическому и моральному износу, являются амортизационные отчисления, величина которых зависит от стоимости основных фондов, нормативного срока их службы и нормы амортизации.

5. Уровень эффективности использования основных фондов определяется системой экстенсивных и интенсивных показателей. Обобщающими показателями служат фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда и рентабельность основных производственных фондов.

6. Улучшить показатели можно за счет научно-технического прогресса, совершенствования структуры основных фондов, сокращения возможных простоев оборудования, совершенствования организации производства и труда.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Каково экономическое содержание основных производственных фондов?
2. Какие факторы определяют структуру основных фондов?
3. Назовите виды оценок основных фондов.
4. В чем сущность физического и морального износа фондов?
5. Что такое амортизация, каково ее назначение?
6. Перечислите формы воспроизводства основных фондов.
7. Какими показателями определяется эффективность использования основных фондов?
8. Укажите важнейшие направления улучшения использования основных фондов на предприятии.

§ 5. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА (ФОНДЫ) ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Состав, структура и классификация оборотных средств (фондов).
2. Нормирование оборотных средств (фондов).
3. Показатели использования оборотных средств.
4. Управление оборотными средствами.

1. Состав, структура и классификация оборотных средств (фондов)

Для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и своевременного осуществления расчетов, предприятию наряду с основными производственными фондами необходимы предметы труда и материальные ресурсы, т. е. кроме основного капитала ему требуется и оборотный капитал. Оборотный капитал — это средства, инвестируемые предприятием в оборотные активы, состоящие из оборотных средств и краткосрочных финансовых вложений.

В состав краткосрочных финансовых вложений включаются облигации и другие ценные бумаги, депозиты, векселя, выданные клиентам, краткосрочные займы денежных средств, предоставленные контрагентам предприятия, которые могут быть источником дополнительного дохода предприятия — владельца этих вложений.

Оборотные средства занимают наибольшую долю в составе оборотного капитала, поэтому эти понятия часто отождествляются между собой.

Под составом оборотных средств понимают совокупность образующих их элементов: оборотных фондов — денежных средств, вложенных предприятием в сырье, топливо, незавершенное производство, готовую, но еще не реализованную продукцию, а также фонды обращения — денежных средств, необходимые для обслуживания процесса обращения.

Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения определяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции и ее реализации.

Оборотные производственные фонды полностью потребляются в каждом производственном цикле¹⁴ или в течение относительно короткого периода времени, сразу переносят свою стоимость на себестоимость продукции и при этом изменяют свою натурально-вещественную форму.

В составе оборотных производственных фондов выделяют три элемента: 1) производственные запасы; 2) незаконченную продукцию; 3) расходы будущих периодов.

Производственные запасы — предметы труда, поступившие на предприятие для последующей обработки или обеспечения производственного процесса (запасы сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, тары и т. д.).

Незаконченная продукция — это такая продукция, производство которой начато, но еще не закончено на одном и том же предприятии. Незаконченная продукция подразделяется на полуфабрикаты и незавершенное производство.

¹⁴ Производственный цикл — календарный период времени с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции, приемки ее службой технического контроля и сдачи на склад.

Полуфабрикаты — это продукция, которая полностью обработана в одном из цехов предприятия, но в другом его цехе требуется ее дальнейшая обработка.

Незавершенное производство — продукция, которая прошла обработку на отдельных рабочих местах какого-либо цеха, но требует дальнейшей обработки на других рабочих местах того же цеха.

Расходы будущих периодов — это расходы, которые осуществляются предприятием в настоящее время, но будут отнесены на себестоимость продукции в будущих периодах. К ним относятся затраты на содержание дирекции строящегося предприятия; издержки, связанные с набором работников для предприятия и их обучением; затраты на освоение новых видов продукции, совершенствование технологий; подписка на периодические издания; арендная плата, вносимая авансом, и др.

Так как процесс производства не ограничивается только выпуском продукции, но и предполагает ее реализацию, то на предприятиях создаются фонды обращения, которые призваны обслуживать этот процесс. К ним относятся:

— готовая продукция, находящаяся на складах предприятия, и товары отгруженные, но не отправленные — предметы труда, прошедшие все стадии обработки и готовые для реализации, т. е. продукты труда;

— дебиторская задолженность — долги предприятию со стороны юридических, физических лиц и государства. В составе дебиторской задолженности выделяют задолженность покупателей и заказчиков; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; выданные авансы. Дебиторская задолженность отвлекает средства из оборота. Ее наличие означает неэффективное использование оборотных средств и ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия;

— денежные средства на расчетном счете в банке, в аккредитивах или в кассе предприятия;

— средства в расчетах с поставщиками и покупателями.

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

Структура оборотных средств на предприятии показывает долю отдельных элементов в общей сумме средств. Важным показателем структуры оборотных средств является соотношение между средствами, вложенными в сферу производства и в сферу обращения. От правильного распределения совокупной суммы оборотных средств между сферой производства и сферой обращения во многом зависят их нормальное функционирование, скорость оборачиваемости и полнота выполнения присущих им функций: производственной и платежно-расчетной.

На предприятиях различных отраслей промышленности структура оборотных средств неодинакова и зависит от следующих факторов:

— специфики предприятия: на судостроительных предприятиях незавершенное производство составляет значительную долю оборотных средств, на предприятиях горного профиля большая доля расходов будущих периодов, на предприятиях, выпускающих продукты питания, где процесс производства продукции скоротечный, наблюдается большой удельный вес производственных запасов;

— качества готовой продукции. Продукция низкого качества не пользуется спросом у покупателей. Поэтому на предприятиях, ее выпускающих, резко повышается доля готовой продукции на складах;

— уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

— ускорения научно-технического прогресса. Внедрение энергосберегающей техники, безотходное производство влияет на снижение доли производственных запасов в структуре оборотных средств.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные. Собственные средства формируются за счет прибыли. Они играют определяющую роль в функционировании предприятия, так как обеспечивают финансовую устойчивость и оперативную самостоятельность хозяйствующего субъекта. Потребность в дополнительных средствах покрывается за счет кредитов банков и других организаций. Финансовая устойчивость предприятия является основным критерием банковского кредитования.

По функциональному назначению выделяют оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения обусловлено наличием двух сфер индивидуального кругооборота средств: сферы производства и сферы обращения. Отражая особенности своей сферы приложения, оборотные фонды и фонды обращения взаимосвязаны и взаимообусловлены. Поэтому рост эффективности использования оборотных средств достигается лучшим применением как оборотных фондов, так и фондов обращения.

По роли в производстве выделяют производственные запасы, незаконченную продукцию, расходы будущих периодов, готовую продукцию на складах предприятия, продукцию отгруженную, но не отправленную, дебиторскую задолженность, денежные средства в расчетах и на расчетном счете предприятия.

По способу определения потребности оборотные средства могут быть нормируемые и ненормируемые. К нормируемым средствам относятся те из них, по которым может быть определена планируемая величина их запасов. Это все оборотные фонды и часть фондов обращения: производственные запасы; незаконченная продукция; расходы будущих периодов; готовая продукция на складах предприятия.

Ненормируемые оборотные средства — это те оборотные средства, по которым нормы запасов не могут быть определены. К ним относятся дебиторская задолженность, а также денежные средства в расчетах и на расчетном счете, в аккредитивах, в кассе предприятия и средства в расчетах с поставщиками и покупателями.

В странах с развитой экономикой денежные потоки тщательно отслеживаются. Это позволяет денежные средства в расчетах и на расчетном счете относить к нормируемым. Из-за нестабильности ситуации, срывов в расчетах и т. д. в Российской Федерации нормировать денежные средства и средства в расчетах практически невозможно.

2. Нормирование оборотных средств (фондов)

Одна из важнейших задач в планировании и управлении оборотными средствами — это их нормирование. Нормирование оборотных средств — основа рационального использования средств предприятия, которое заключается в разработке обоснованных норм и нормативов в целях бесперебойной и ритмичной работы предприятия.

Норматив оборотных средств — это минимальная сумма денежных средств, постоянно необходимая предприятию для его производственной деятельности.

Норма оборотных средств — относительная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному запасу товарно-материальных ценностей, устанавливаемая в днях и обеспечивающая бесперебойный, ритмичный процесс производства.

Норму оборотных средств следует отличать от нормы расхода материальных ресурсов, которая представляет собой максимальное количество сырья, материалов, топлива, расходуемое на изготовление единицы продукции, выполнение технологических операций и т. д.

Общий норматив оборотных средств или совокупная потребность в оборотных средствах предприятия определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам оборотных средств:

$$H_o = \sum_{i=1}^n H_i,$$

где H_o — общий норматив оборотных средств, руб.;

H_i — норматив оборотных средств по конкретному элементу, руб.;

n — количество элементов оборотных средств.

По большинству элементов оборотных средств частный норматив определяется по формуле:

$$H = Z_p \times D,$$

где Z_p — однодневный расход материальных ресурсов;

D — норма запаса в днях для данного элемента оборотных средств.

К основным частным нормативам относятся нормативы по производственным запасам (сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара), незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления и готовой продукции.

Средняя норма запаса (в днях) по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам состоит из:

— текущего (складского) запаса ($TЗ$);

— страхового запаса ($СЗ$);

— транспортного запаса ($ТрЗ$);

— технологического запаса ($ТехЗ$);

— подготовительного запаса ($ПЗ$).

$$Д = ТЗ + СЗ + ТрЗ + ТехЗ + ПЗ$$

Отсюда

$$Н = З_p \times (ТЗ + СЗ + ТрЗ + ТехЗ + ПЗ)$$

Текущий запас — основной вид запаса. На его размер влияют периодичность поставок по договорам (цикл снабжения), а также объем потребления материалов в производстве.

Средний интервал поставок товарно-материальных ценностей рассчитывается по формуле

$$И_{П} = 360 / П ,$$

где 360 — число дней в году;

$П$ — число поставок в отчетном году (за вычетом внеплановых поставок).

Норма текущего (складского) запаса принимается, как правило, в размере 50 % среднего цикла снабжения:

$$Т = И_{П} / 2 ,$$

где $Т$ — норма текущего (складского) запаса;

$И_{П}$ — средний интервал поставок товарно-материальных ценностей.

Страховой (гарантийный) запас принимается, как правило, в размере 50 % текущего запаса, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоев в поставках.

Транспортный запас создается лишь в том случае, если время нахождения ценностей в пути больше времени движения расчетных документов (включая их акцепт).

Технологический запас создается в период подготовки материалов к производству, включая анализ и лабораторные испытания. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

Норма подготовительного запаса — это время на приемку, разгрузку, сортировку, складирование и лабораторный анализ (устанавливается путем хронометража).

Главная задача нормирования состоит в определении экономически обоснованной величины оборотных средств в минимальном размере, обеспечивающем бесперебойное финансирование плановых затрат на производство и продажу продукции, а также осуществление расчетов в установленные сроки.

3. Показатели использования оборотных средств

Оборотные средства обслуживают производственный процесс и находятся в постоянном движении, в результате которого проходят три стадии кругооборота:

1) денежная стадия: денежные средства переходят из сферы обращения в сферу производства, принимая форму производственных запасов;

2) производственная стадия: производственные запасы вступают в производство и, пройдя форму незавершенного производства и полуфабрикатов, превращаются в готовую продукцию, которая содержит в себе как перенесенную, так и вновь созданную стоимость;

3) товарная стадия: в результате реализации готовой продукции оборотные средства снова принимают денежную форму.

Следовательно, непрерывность движения оборотных средств происходит по схеме:

$$D - СП - П - Т - D^+,$$

где D — денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом на приобретение сырья, материалов, топлива и др.;

$СП$ — средства производства;

$П$ — производство;

$Т$ — готовая продукция (товар);

D^+ — денежные средства, полученные от продажи продукции, включая прибыль.

На величину оборотных средств существенное влияние оказывают стоимости, вовлеченные в оборот, и скорость их обращения.

Время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот (проходят период производства + период обращения), называется периодом оборота оборотных средств. Он определяет среднюю скорость движения средств на предприятии.

Скорость обращения оборотных средств характеризует уровень их использования, и на ее основе выявляются три показателя.

1. Оборачиваемость оборотных средств (продолжительность одного оборота в днях). Характеризует время, в течение которого происходит полный кругооборот оборотных средств, и рассчитывается по формуле:

$$D = \frac{O \times T}{B},$$

где D — оборачиваемость оборотных средств (в днях);

O — средний остаток оборотных средств (в руб.);

T — период времени, на который рассчитывается оборачиваемость (в днях);

B — выручка от реализации продукции (в руб.).

Оборачиваемость позволяет судить о том, в течение какого времени основные средства проходят все стадии кругооборота. Чем выше оборачиваемость, т. е. длительности одного оборота меньше, тем экономнее используются финансовые средства предприятия.

Прямой коэффициент оборачиваемости (коэффициент оборачиваемости) K_{np} характеризует отдачу оборотных средств и показывает то количество оборотов, которое они проходят за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Рассчитывается по формуле:

$$K_{np} = \frac{B}{O} \dots\dots \text{или} \dots\dots K_{np} = \frac{T}{D}$$

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

2. Обратный коэффициент оборачиваемости (коэффициент загрузки средств в обороте) $K_{обр}$ характеризует затраты оборотных средств для получения 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг), определяется в относительном выражении и используется при проведении пофакторного анализа использования оборотных средств:

$$K_{обр} = \frac{1}{K_{нр}}$$

Чем меньше обратный коэффициент оборачиваемости, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии, улучшается его финансовое положение.

О степени использования оборотных средств можно судить по показателю отдачи оборотных средств ($O_{омд}$), который определяется как отношение прибыли от реализации к остаткам оборотных средств:

$$O_{омд} = П / О ,$$

где $П$ — прибыль;

$О$ — остаток оборотных средств.

Важнейшим обобщающим показателем уровня использования всех материальных ресурсов на предприятии является материалоемкость продукции; обратный показатель материалоемкости продукции — материалотдача.

Материалоемкость (M_e) и материалотдача продукции (M_o) определяются по формулам:

$$M_e = \frac{МЗ}{V_p} \qquad M_o = \frac{ТП}{МЗ} \text{ или } M_o = \frac{V_p}{МЗ},$$

где $МЗ$ — количество израсходованных материальных ресурсов на предприятии, руб.;

$ТП$ — выпуск товарной продукции на предприятии, руб.;

V_p — объем реализованной продукции, руб.

4. Управление оборотными средствами

Управление оборотными средствами включает решение следующих главных задач:

1) расчет минимально достаточных средств для авансирования оборотных активов в целях бесперебойной и ритмичной работы предприятия (решается нормированием оборотных средств);

2) ускорение оборачиваемости оборотных средств на каждой стадии оборота капитала;

3) рациональное использование оборотных фондов.

Важнейшим направлением улучшения использования оборотных средств является ускорение их оборачиваемости. Для этого на всех стадиях кругооборота

оборотных средств разрабатываются мероприятия, направленные на повышение оборачиваемости.

На первой стадии — развитие кооперирования производства и приобретение материальных ресурсов по прямым договорам у предприятий-изготовителей, приближение поставщиков сырья к потребителям.

На второй стадии — сокращение длительности производственного цикла, уменьшение расхода материала на выпуск единицы продукции за счет внедрения прогрессивной техники и технологий, сокращение неоправданных запасов ресурсов на предприятии, материальное стимулирование работников предприятия за экономию ресурсов, сокращения производств потерь.

На третьей стадии — совершенствование работы по сбыту готовой продукции путем проведения рекламных кампаний, совершенствования ценообразования и др.

Реализация этих мероприятий приводит к экономии оборотных средств. Эффект ускорения выражается в уменьшении потребности в оборотных средствах.

Главная цель управления активами предприятия, в том числе оборотными средствами, является максимизация прибыли на вложенный капитал при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности предприятия. В условиях экономического кризиса устойчивая платежеспособность важнее доходности.

Максимизация прибыли на вложенный капитал (рентабельность) и высокая платежеспособность противостоят друг другу. Для повышения рентабельности денежные средства должны быть вложены в различные оборотные и внеоборотные активы. Для устойчивой платежеспособности у предприятия постоянно должна находиться на счете сумма денежных средств.

Важная задача в части управления оборотными средствами является обеспечение соотношения рентабельности и платежеспособности.

Экономическое значение рационального использования оборотных фондов выражается в следующем. Снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Оно дает возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции и выступает как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства. Экономия материальных ресурсов, внедрение в производство новых, более экономичных материалов способствуют установлению в процессе воспроизводства более прогрессивных пропорций между отдельными отраслями, достижению более совершенной отраслевой структуры промышленного производства.

Выводы

1. Оборотный капитал — это средства, инвестируемые предприятием в оборотные активы, состоящие из оборотных средств и краткосрочных финансовых вложений.

2. Оборотные фонды делятся на оборотные производственные фонды (производственные запасы; незаконченная продукция; расходы будущих периодов) и фонды обращения (готовая продукция, находящаяся на складах предприятия; товары отгруженные, но не отправленные; дебиторская задолженность; денежные

средства на расчетном счете в банке, в аккредитивах или в кассе предприятия; средства в расчетах с поставщиками и покупателями).

3. Оборотные производственные фонды полностью потребляются в каждом производственном цикле или в течение относительно короткого периода времени, сразу переносят свою стоимость на себестоимость продукции и при этом изменяют свою натурально-вещественную форму.

4. К нормируемым средствам относятся те из них, по которым может быть определена планируемая величина их запасов (производственные запасы, незаконченная продукция, расходы будущих периодов, готовая продукция на складах предприятия).

5. Оборотные средства проходят три стадии кругооборота: денежную, производственную, товарную.

6. Скорость обращения оборотных средств характеризует уровень их использования.

7. Управление оборотными средствами включает решение следующих главных задач: расчет минимально достаточных средств для авансирования оборотных активов для бесперебойной и ритмичной работы предприятия (решается нормированием оборотных средств); ускорение оборачиваемости оборотных средств на каждой стадии оборота капитала; рациональное использование оборотных фондов.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем сущность категорий «оборотные средства», «оборотные фонды» и «фонды обращения»?

2. Чем определяется деление оборотных фондов на оборотные производственные фонды и фонды обращения?

3. Какие элементы входят в состав оборотных производственных фондов?

4. В чем выражается экономическое значение рационального использования оборотных средств?

5. Какие показатели характеризуют материалоемкость продукции?

6. Что следует понимать под резервами экономии материальных ресурсов, на какие группы они подразделяются?

7. Каковы основные направления экономии материальных ресурсов?

8. Что входит в состав фондов обращения?

9. Какими показателями характеризуется оборачиваемость оборотных средств?

10. Каковы основные пути ускорения оборачиваемости оборотных средств?

§ 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Рынок труда и особенности его функционирования в России.
2. Персонал предприятия.
3. Учет и планирование кадров.
4. Управление персоналом.
5. Нормирование труда.
6. Производительность труда.
7. Мотивация труда.
8. Оплата труда.

1. Рынок труда и особенности его функционирования в России

Труд — целесообразная деятельность человека, который, используя имеющиеся средства производства, преобразует предметы труда в готовый продукт, необходимый для удовлетворения общественных или личных потребностей.

Главным условием трудовой деятельности является наличие рабочей силы.

Рабочая сила — способность человека трудиться, т. е. физические и умственные возможности, а также навыки, позволяющие человеку выполнять определенные виды работ, обеспечивая при этом необходимый уровень производительности труда и качества изготавливаемой продукции.

Рабочая сила, будучи товаром, реализует себя на рынке труда, т. е. в сфере формирования спроса и предложения рабочей силы. Спрос и предложение осуществляются в конкурентной борьбе между работниками за занятие того или иного рабочего места или выполнение работы и между работодателями за привлечение нужной рабочей силы как по количественному, так и качественному составу. Через рынок труда большинство работающего населения получает работу и доходы.

Особенности рынка труда:

— специфический характер товара (рабочая сила); на рынке труда покупаются только рабочая сила, а не сам индивид;

— наем и использование рабочей силы происходят на основе добровольности как работника, так и работодателя;

— спрос на труд является производным от спроса на товары и услуги;

— компенсация за труд представлена не только заработной платой, но и дополнительными льготами (премиальные вознаграждения, социальное обеспечение, профессиональное обучение, культурно-бытовое обслуживание и т. д.);

— трудовые контракты кроме денежного аспекта включают содержание и условия труда, микроклимат в коллективе, вероятность сохранения рабочего места, перспективы продвижения по службе и т. д.

Величина рынка труда определяется масштабами развития производительных сил и трудовыми ресурсами.

Производительные силы — это совокупность субъективных (человек) и вещественных элементов (средства производства), участвующих в процессе общественного производства.

Средства производства — совокупность средств и предметов труда, используемых человеком в процессе производства материальных благ.

Трудовые ресурсы — это часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для участия в трудовой деятельности. В трудовые ресурсы включают как занятых, так и потенциальных работников, не работающих по тем или иным причинам (домохозяйки, учащиеся с отрывом от производства и др.).

В состав трудовых ресурсов включаются население в трудоспособном возрасте (мужчины 16–64 лет, женщины 16–59 лет), кроме неработающих инвалидов первой и второй групп и неработающих лиц, получающих пенсию на льготных условиях; фактически работающие подростки и пенсионеры.

2. Персонал предприятия

Из всей совокупности ресурсов предприятия особое место занимают трудовые ресурсы. Трудовые ресурсы предприятия — главный фактор производства, обеспечивающий использование других его элементов, участвующих в создании материальных благ — капитала, земли, природных ресурсов.

На уровне отдельного предприятия вместо термина «трудовые ресурсы» чаще всего используют термины «рабочая сила», «кадры» или «персонал».

Под кадрами предприятия понимается совокупность наемных работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии в соответствии со штатным расписанием, а также работающие собственники организации, получающие на предприятии (фирме) заработную плату.

Понятие «персонал» более емкое, оно включает весь личный состав работающих на предприятии, а именно: работников списочного состава; лиц, принятых на работу по совместительству с других предприятий; лиц, выполняющих работы по договорам гражданско-правового характера.

Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), т. е. занятые основной производственной деятельностью, представляют собой промышленно-производственный персонал. К нему относятся все работники, занятые непосредственно в производственной деятельности и обслуживании цехов, аппарата управления, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров и т. д., а также служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств предприятия.

Работники торговли и общественного питания, жилищного хозяйства, медицинских и оздоровительных учреждений, учебных заведений и курсов, а также учреждений дошкольного воспитания и культуры, состоящих на балансе предприятия, относятся к непромышленному персоналу предприятия.

Работники промышленно-производственного персонала делятся на две основные группы — рабочие и служащие. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. В группе служащих выделяют следующие категории работающих:

— руководители — лица, наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение. Руководители распределяются по структурам управления и звеньям управления. По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных, по звеньям управления — на руководителей высшего, среднего и низового звена;

— специалисты — работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности;

— собственно служащие — работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (агенты, кассиры, контролеры, делопроизводители, учетчики, чертежники и др.).

В условиях становления рыночной экономики в отечественной терминологии появились новые элементы в классификации персонала — менеджеры разного уровня. К ним относятся руководители всех звеньев управления, а также специалисты управленческих служб: менеджеры по рекламе, персоналу, сбыту и др.

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

Профессия — это совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства.

Специальность — вид деятельности в пределах данной профессии, которая имеет специфические особенности и требует от работников специальных знаний и навыков.

Поясним изложенное несколькими примерами. Профессия — токарь. Специальности — токарь-затыловщик, токарь-карусельщик, токарь-полуавтоматчик, токарь-расточник, токарь-револьверщик. Профессия — машинист. Специальности — машинист паровых турбин, машинист пресса, машинист скрепера, машинист сцены и т. д. Профессия — учитель. Специальности — учитель физики, математики, химии, начальных классов и др.

Специализация — это узко дифференцированная область трудовых функций, определяющая форму разделения труда и ее рациональную организацию. Например: профессия — врач, специальность — хирург, специализация — нейрохирург, кардиохирург, хирург-стоматолог и т. д.; профессия — машинист, специальность — машинист-крановщик, специализация — машинист мостовых кранов, машинист автомобильных кранов, машинист кранов-трубоукладчиков и т. д.

Квалификация характеризует степень овладения работниками той или иной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях, которые им присваиваются в зависимости от теоретической и практической подготовки.

Существует еще понятие «должность», т. е. нормативно закрепленная производственно-социальная роль, служебное место, отражающее обязанности, права и ответственность конкретных людей.

Профессия, специальность и квалификация — внутреннее достояние работника (специалиста). Должность — внешний, формальный атрибут, так как она может быть вакантной. Профессия и специальность определяет, что человек может делать, квалификация — как он это делает, а должность — на каком уровне доверия и ответственности работник реализует свою профессиональную квалификацию.

Подробное описание должностей и требований к ним содержится в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС) и Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов

и служащих (ЕКС), которые охватывают только лиц, работающих по найму. Тарифно-квалификационные характеристики, приведенные в ЕТКС, состоят из двух разделов. Раздел «Характеристика работ» содержит описание основных, наиболее часто встречающихся работ по профессиям рабочих. В разделах «Должен знать» указано, какими знаниями необходимо обладать в пределах выполняемых работ.

Уровень квалификации рабочих определяется разрядами, которые им присваиваются в зависимости от теоретической и практической подготовки. Тарифно-квалификационные характеристики профессий рабочих разработаны применительно к шестирядной тарифной сетке. По уровню квалификации рабочих можно разделить на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных.

Квалификационная характеристика каждой должности по ЕКС имеет три раздела. В разделе «Должностные обязанности» установлены основные трудовые функции, которые могут быть поручены полностью или частично работнику, занимающему данную должность. В разделе «Должен знать» содержатся основные требования, предъявляемые к работнику в отношении специальных знаний, а также методов и средств, которые работник должен применять при выполнении должностных обязанностей. В разделе «Требования к квалификации» определены уровень профессиональной подготовки работника, необходимой для выполнения предусмотренных должностных обязанностей, и требования к стажу работы.

Общероссийский классификатор занятий (ОКЗ) содержит информацию обо всех занятых на рынке труда. Классификационная единица ОКЗ — вид трудовой деятельности (занятие). Основу занятия составляют квалификация (профессиональное мастерство) и профессиональная специализация.

В отличие от профессии, подразумевающей обязательную профессиональную подготовку, под занятием понимают любой вид деятельности, в том числе не требующий специальной подготовки, приносящий заработок или доход.

Количественное соотношение перечисленных категорий работников в общей их численности, выраженное в процентах, называется структурой кадров. Структура кадров также может определяться по возрасту, полу, уровню образования, стажу работы, квалификации и другим признакам.

3. Учет и планирование кадров

В практике учета и планирования кадров различают списочный, явочный и среднесписочный составы.

Списочный состав — все постоянные и временные работники, числящиеся на предприятии, как выполняющие в данный момент работу, так и находящиеся в очередных отпусках, командировках, исполняющие государственные обязанности, не явившиеся на работу по болезни или каким-либо другим причинам. Списочная численность работников может быть установлена на определенную дату¹⁵.

¹⁵ Об утверждении Указаний по заполнению формы федерального статистического наблюдения № 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников» : приказ Росстата от 13 октября 2008 г. № 258 (ред. от 23.10.2009) // Вопросы статистики. — 2009. — № 1.

Явочный состав — это количество работников списочного состава, явившихся на работу.

Среднесписочный состав определяется путем суммирования списочного состава работников за все календарные дни периода, включая выходные и праздничные дни, и деления полученной суммы на полное календарное число дней периода¹⁶.

Кадры предприятия не являются постоянной величиной: одни работники увольняются, другие принимаются на работу. Состояние кадров предприятия определяется с помощью следующих коэффициентов.

1. Коэффициент выбытия кадров ($K_{вк}$) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_{вк} = Ч_{ув} / Ч_{сп} \times 100\%,$$

где $Ч_{ув}$ — количество работников, уволенных по всем причинам, чел.;

$Ч_{сп}$ — среднесписочная численность работников, чел.

2. Коэффициент приема кадров ($K_{нк}$) определяется отношением количества работников, принятых на предприятие за определенный период времени, к среднегодовой численности персонала за этот же период:

$$K_{нк} = Ч_{пр} / Ч_{сп} \times 100\%,$$

где $Ч_{пр}$ — численность принятых работников, чел.

3. Коэффициент текучести кадров ($K_{тк}$) рассчитывается делением численности работников, выбывших по собственному желанию и уволенных за нарушение трудовой дисциплины за данный период времени ($Ч_{ув}$), на среднесписочную численность работников за тот же период.

$$K_{тк} = Ч_{ув} / Ч_{сп} \times 100\%$$

4. Коэффициент оборота кадров ($K_{ок}$)

$$K_{ок} = [(Ч_{ув} + Ч_{пр}) / Ч_{сп}] \times 100\%$$

Обычно индексы текучести рассчитываются за год, хотя иногда исчисляются индексы текучести квартальные, позволяющие учитывать сезонные колебания.

Для руководства предприятия важно знать причины увольнения работников. Стабильность кадров — залог успешной работы предприятия. Добровольные увольнения помимо финансовых потерь усугубляют плохую репутацию организации.

Основная задача планирования кадров — обеспечение реализации планов предприятия с точки зрения человеческого фактора — рабочей силы: ее численности, квалификации, производительности, издержек на найм. Ошибки

¹⁶ Об утверждении Указаний по заполнению формы федерального статистического наблюдения № 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников».

в планировании персонала дорого обходятся организациям и могут привести к потере ценных ресурсов.

Различают текущую потребность в кадрах и перспективную.

Текущая потребность определяется рамками одного года, а перспективная — более длительными сроками. Процесс планирования осуществляется поэтапно: оценка наличных ресурсов, оценка будущих потребностей и разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

Исходными данными при планировании численности кадрового состава служат производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий, движение кадров, текучесть, бюджет рабочего времени.

Общая потребность предприятия в рабочих кадрах ($Ч$) определяется по формуле:

$$Ч = O_n / B ,$$

где O_n — объем производства;

B — выработка на одного рабочего.

Более конкретные расчеты производятся отдельно по категориям персонала. Численность руководящего персонала определяется исходя из норм управляемости (оптимальное количество исполнителей, приходящееся на одного руководителя).

4. Управление персоналом

Управление персоналом (англ. — *Human Resource Management, HRM*) — область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организации качественным персоналом (способным выполнять возложенные на него трудовые функции) и оптимальное его использование. Оптимальное управление персоналом достигается за счет выявления положительных и отрицательных мотивов индивидуумов и групп в организации и соответствующего стимулирования положительных мотивов и предупреждения отрицательных мотивов, а также анализа таких воздействий. Управление персоналом является неотъемлемой частью качественных систем управления (менеджмента) в концепции контроллинга. В различных источниках могут встречаться и другие названия: управление трудовыми ресурсами, управление человеческим капиталом, кадровый менеджмент, менеджмент персонала.

Деятельность по управлению персоналом — целенаправленное воздействие на человеческую составляющую организации, ориентированное на приведение в соответствие возможностей персонала и целей, стратегий, условий развития организации. Управление персоналом подразумевает следующие сферы деятельности.

Управление персоналом включает в себя поиск и адаптацию персонала; оперативную работу с персоналом (включая обучение и развитие персонала, оперативную оценку персонала, организацию труда, управление деловыми коммуникациями, мотивацией и оплатой труда); стратегическую работу с персоналом.

Современное управление персоналом — это система идей и приемов эффективного построения и управления организациями и проектами, при наличии соответствующих контроллинговых систем, например, системы менеджмента качества, системы (мульти-) проектного управления и т. д.

Деятельность по управлению персоналом — целенаправленное воздействие на человеческую составляющую организации, ориентированное на приведение в соответствие возможностей персонала и целей, стратегий, условий развития организации.

К основным методам управления персоналом относят:

— экономические методы — приемы и способы воздействия на исполнителей с помощью конкретного соизмерения затрат и результатов (материальное стимулирование и санкции, финансирование и кредитование, зарплата, себестоимость, прибыль, цена);

— организационно-распорядительные методы — методы прямого воздействия, носящие директивный и обязательный характер и основанные на дисциплине, ответственности, власти, принуждении, нормативно-документальном закреплении функций;

— социально-психологические методы (мотивация, моральное поощрение, социальное планирование и т. п.).

Важно отметить краткосрочность эффективности негативного мотивирования.

Эффективность систем оперативного управления персоналом, если используется системный подход, определяется при соответствующем взаимодействии с менеджментом, ответственным за контроллинговую функцию в организации. В целом можно отметить низкую эффективность воздействий на персонал при отсутствии соответствующих систем менеджмента. Например, эффективность воздействий на персонал в целях повышения качества производимой продукции или услуги будет низка, если в организации отсутствует система менеджмента качества. То же касается и эффективного управления проектами и других видов деятельности. При этом недостатки и проблемы систем менеджмента легче обнаруживаются и устраняются с помощью грамотного оперативного управления персоналом.

Специалист по работе с персоналом — HR-менеджер (специалист по кадрам). Предприятия иногда передают рутинные функции по управлению персоналом специализированным кадровым агентствам. Например, могут передаваться кадровым агентствам функции, связанные с приемом сотрудников на работу. Активно развивается деятельность кадровых агентств по оперативной работе управления персоналом в организации. Однако стратегические вопросы управления персоналом остаются в ведении менеджмента организации.

В России во многих организациях и на предприятиях имеется опыт неудачной реализации систем управления персоналом. Нередко это связано с отсутствием соответствующих управленческих систем (контроллинга), которые могли бы оценить продуктивность и качество работы HR-менеджеров и результативность их систем управления персоналом.

5. Нормирование труда

Самостоятельным направлением организации труда является его нормирование. Под нормированием труда понимается установление меры затрат труда в виде норм труда на выполнение определенных операций (изготовление единиц продукции) или выполнение определенного объема работ в наиболее рациональных организационно-технических условиях.

Нормы труда подразделяются на нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания, нормы управляемости.

Нормы времени представляют собой количество рабочего времени, необходимого для изготовления единицы продукции или выполнения объема работ в конкретных организационно-технических условиях. Норма времени измеряется в человеко-минутах, человеко-часах, человеко-днях.

Норма выработки — установленный объем работ, который работники или группа работников (звено, бригада) соответствующей квалификации должны выполнить в единицу рабочего времени (час, смену и т. д.) в определенных организационно-технических условиях.

Норма выработки ($H_{выр}$) обратно пропорциональна норме затрат труда и определяется по формуле:

$$H_{выр} = (T \times K_p) / H_{зп},$$

где $H_{зп}$ — норма затрат труда на единицу работы;

T — продолжительность рабочего времени (час, смена);

K_p — количество работников, участвующих в выполнении работы.

Норма обслуживания — это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест, производственных площадей и т. д.), которые работник или группа работников соответствующей квалификации должны обслужить в единицу времени в определенных организационно-технических условиях.

Норма управляемости — это численность работников (количество структурных подразделений), которыми должен руководить один менеджер.

Для установления норм труда применяют аналитический и опытно-статистический методы нормирования труда. Аналитический метод предполагает научный подход к формированию норм и предусматривает проведение следующих операций: исследования трудового процесса, расчленения его на составные элементы; изучения всех факторов, влияющих на затраты труда; проектирования более совершенного состава операции и методов ее выполнения; разработки мероприятий по улучшению обслуживания рабочего места; расчета времени на выполнение работы; внедрения нормы в производство.

Аналитический метод нормирования дифференцируется на аналитическо-расчетный, при котором используются готовые нормативы времени, и аналитическо-исследовательский, в соответствии с которым нормы определяются путем применения хронометража, фотографий рабочего дня, выборочного метода изучения потерь рабочего времени.

При опытно-статистическом методе сложившееся положение на предприятии в предыдущие периоды рассматривается как база для сравнения с плановым периодом.

6. Производительность труда

Производительность труда — важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектива предприятия в целом.

Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются показатели выработки и трудоемкости.

Выработка (B) определяется отношением количества произведенной продукции (Q) к затратам рабочего времени на производство этой продукции (T), т.е. по следующей формуле:

$$B = \frac{Q}{T}$$

Трудоемкость — это величина, обратная выработке. Различают трудоемкость нормированную, фактическую и плановую.

Выработка продукции является наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда.

В зависимости от единицы измерения объема продукции различают три метода измерения производительности труда: натуральный, трудовой и стоимостной.

Натуральный метод измерения производительности труда характеризует выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени. Натуральные показатели производительности труда выражаются в килограммах, метрах, штуках и т. д.

Если предприятие выпускает несколько видов однородной продукции, то выработка исчисляется в условно-натуральных единицах.

Натуральные показатели применяются на предприятиях нефтяной, газовой, угольной, лесной и других отраслей промышленности, а условно-натуральные — на предприятиях текстильной, цементной, металлургической промышленности.

Трудовой метод измерения производительности труда характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени.

Трудовой метод применяется для определения эффективности использования труда рабочих по сравнению с нормами, уровня выполнения норм выработки или степени сокращения нормативного времени рабочим в процентах.

Стоимостной метод измерения производительности труда получил более широкое применение, особенно на предприятиях, выпускающих разнородную продукцию, так как дает возможность учета и сравнения разнообразных видов работ путем приведения их к единому измерителю.

Выработка может быть определена в расчете на один отработанный человеко-час (часовая выработка), один отработанный человеко-день (дневная выработка), на одного среднесписочного работника (рабочего) в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка).

Важнейшей задачей предприятия является постоянный поиск и реализация резервов роста производительности труда, под которыми подразумеваются имеющиеся, еще не используемые реальные возможности повышения производительности труда.

Резервы роста производительности труда на предприятии можно классифицировать следующим образом:

— повышение технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства; внедрения новых видов оборудования и технологических процессов; улучшения конструктивных свойств изделий; повышения качества сырья и применения новых конструктивных материалов;

— совершенствование управления, организации производства и труда путем повышения норм труда и расширения зон обслуживания; уменьшения числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощения структуры управления; механизации учетных и вычислительных работ; повышения уровня специализации производства;

— структурные изменения в производстве вследствие изменения удельных весов отдельных видов продукции; трудоемкости производственной программы; доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; удельного веса новой продукции.

7. Мотивация труда

Мотивация труда — это система мер, целью которых является создание у работников стимулов к труду и желания работать с полной отдачей. Поведение человека определяется множеством мотивов. Мотив — это то, что вызывает определенные действия человека. Мотив находится внутри человека, имеет персональный характер, зависит от множества внешних и внутренних по отношению к человеку факторов. Мотивирование — это процесс воздействия на человека для побуждения его к определенным действиям.

В основе внутренних побуждений, которые заставляют людей действовать определенным образом, лежат потребности человека. Согласно теории американского социолога А. Маслоу, все потребности человека можно разделить на пять групп. Модель А. Маслоу имеет форму пирамиды, поскольку, чем выше уровень потребностей в иерархии, тем для меньшего числа людей они становятся реальными мотиваторами поведения.

Неудовлетворенные потребности побуждают людей к активным действиям. Удовлетворенные потребности уже не мотивируют людей. При этом потребности, находящиеся ближе к основанию пирамиды, требуют удовлетворения в первую очередь. Потребности более высокого уровня активнее побуждают человека к действиям после того, как в основном удовлетворены потребности более низкого уровня.

К физиологическим относятся потребности, удовлетворение которых обеспечивает человеку элементарное выживание. Это потребности в пище, воде, жилье, отдыхе и т. д. Для этого необходимы минимальный уровень заработной платы и сносные условия труда.

Потребности в безопасности и уверенности в будущем удовлетворяются с помощью заработной платы, превышающей минимальный уровень. Люди в рамках потребностей этого рода оценивают свою работу прежде всего с позиций обеспечения их стабильного существования в настоящее время и на перспективу. Для такого человека важны гарантии работы с оплатой выше прожиточного уровня, пенсионного обеспечения, медицинского обслуживания.

Дополнительную мотивацию труда создают внутрифирменные льготы для работников. К их числу относятся льготное питание, оплата расходов на проезд работников до работы и обратно, предоставление работникам беспроцентных ссуд, продажа работникам продукции предприятия со скидкой и др.

Без удовлетворения потребностей первого и второго уровня, которые можно считать первичными, невозможна нормальная жизнедеятельность человека.

Потребности в социальных контактах выражаются в том, что человек стремится к участию в совместных действиях, к дружбе, нуждается в поддержке со стороны окружающих, признании его заслуг, хочет быть членом той или иной общности людей. Для удовлетворения этих потребностей необходимы участие человека в групповой работе, коллективном творчестве, внимание к нему со стороны руководителя, уважение товарищей, создание благоприятной социальной культуры в коллективе.

Потребности в самоутверждении отражают стремление людей быть компетентными, сильными, способными, уверенными в себе, признанными со стороны окружающих. Они удовлетворяются путем приобретения компетенции, завоевания авторитета, лидерства, известности, получения публичного признания. Здесь эффективно присвоение титулов и званий, признание заслуг человека в публичных выступлениях руководителей, вручение различного рода наград, продвижение работников по службе, повышение квалификации и др.

Потребности в самовыражении характеризуют стремление человека к максимальному применению своих знаний, способностей, навыков. Для удовлетворения таких потребностей целесообразно давать человеку трудные и сложные задания, позволяющие демонстрировать и претворять в жизнь его способности, предоставлять свободу творчества, выбора средств и методов решения поставленных задач.

Задача руководителя — знать людей, наблюдать за ними, чтобы определить, какие активные потребности движут ими и на этой основе более эффективно использовать потенциал работников предприятия.

Постановка целей предполагает, что правильно поставленная цель путем формирования ориентации на ее достижение служит мотивирующим средством для работника.

Расширение трудовых функций (или «горизонтального набора обязанностей») подразумевает внесение разнообразия в работу персонала в рамках функций одного ряда, т. е. увеличение количества операций, выполняемых одним работником. В результате удлиняется рабочий цикл у каждого работника, сокращается число занятых в производстве, растет интенсивность труда, уменьшаются микропаузы.

Обогащение труда (или расширение «вертикального набора обязанностей») подразумевает предоставление человеку такой работы, которая давала бы возможность роста, творчества, ответственности (в частности, персональной), самоактуализации, включения в его обязанности некоторых функций планирования и контроля за качеством основной, а иногда и смежной продукции (например, субпоставок, сырья и пр.). Данный метод целесообразно применять в сфере труда инженерно-технических работников, служащих.

Для массовых рабочих профессий лучше всего использовать производственную ротацию, которая предполагает чередование видов работы и производственных операций, когда рабочие в течение дня периодически обмениваются рабочими местами, что характерно преимущественно для бригадной формы организации труда. Смена профессий, освоение смежных профессий осуществляются для уменьшения рутинности труда, повышения его содержательности. К достоинствам этого метода относятся следующие: достижение гибкости в процессе труда, снижение монотонности, использование бригадного метода работы с меньшим числом членов бригады, простота и минимальные расходы на внедрение, быстрота получения экономического эффекта.

Применение гибких графиков работы заключается в том, чтобы дать человеку возможность почувствовать себя хозяином рабочего времени, собственного труда. Работники сами устанавливают график рабочего дня, в соответствии с которым они должны быть на рабочем месте только в определенные часы, оставшаяся работа отрабатывается в удобное для них время. Используется несколько видов таких графиков.

Переменный рабочий день — работник имеет право каждый день менять количество рабочих часов, для того чтобы отработать их общее количество к концу недели или месяца.

Гибкий рабочий день — ежедневно можно изменять начало и окончание работы, в целом отрабатывается положенное в день число рабочих часов.

Гибкая рабочая смена — работники сами составляют график на определенный срок с установленным числом рабочих часов в день.

Улучшение условий труда является острой проблемой сегодняшнего дня. На этапе перехода к рынку возрастает значимость условий труда как одной из важнейших потребностей человека. Новый уровень социальной зрелости индивида отрицает неблагоприятные условия трудовой среды. Условия труда, выступая не только потребностью, но и мотивом, побуждающим трудиться с определенной отдачей, могут быть одновременно фактором и следствием определенной производительности труда и его эффективности.

8. Оплата труда

Для работников предприятия оплата труда в виде заработной платы является их личным доходом, который должен соответствовать личному вкладу в результаты деятельности предприятия. Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — это сумма денег, которую получает работник за свой труд за определенный период времени.

Реальная заработная плата показывает, какое количество предметов потребления и услуг можно купить за номинальную заработную плату при данном уровне цен и тарифов.

В основе организации оплаты труда работников любого предприятия лежат фонд оплаты труда, тарифная система, формы и системы оплаты труда.

Фонд оплаты труда представляет собой источник средств, предназначенных для выплат заработной платы и выплат социального характера. Он рассчитывается

либо методом прямого счета путем умножения среднесписочной плановой численности работающих на среднюю заработную плату одного работающего в плановом периоде, либо нормативным методом расчета — путем умножения общего объема выпускаемой продукции в стоимостном выражении на норматив заработной платы на 1 рубль выпускаемой продукции.

Тарифная система предназначена для дифференцирования оплаты труда по отраслям и категориям работников, выполняющих работы различной сложности. Она состоит из трех элементов: тарифных ставок, тарифных сеток, тарифно-квалификационных справочников.

Тарифные ставки определяют размер оплаты труда за единицу времени (например, час, день, месяц). Тарифные ставки устанавливаются в зависимости от тяжести и вредности труда, его интенсивности. За базу для определения тарифных ставок принимается минимальный уровень оплаты труда, устанавливаемый государством на тот или иной период времени.

Тарифные сетки определяют соотношение в оплате труда в зависимости от его квалификации. На многих промышленных предприятиях в зависимости от квалификации все рабочие и работы делятся на шесть тарифных разрядов.

Тарифно-квалификационные справочники включают различные виды работ в зависимости от их сложности. В них содержится характеристика того, что должен знать и уметь работник соответствующего квалификационного разряда.

Формы и системы оплаты труда являются основой децентрализованного управления заработной платой работников предприятия. Выделяют две основные формы оплаты труда: сдельную и повременную. Каждая из указанных форм имеет разновидности, которые принято называть системами оплаты труда.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата начисляется по установленным расценкам за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции. Сдельная форма оплаты труда целесообразна, когда имеются обоснованные нормы выработки, возможен достоверный учет результатов труда, перевыполнение норм возможно без нарушения технологического процесса, четко организовано обслуживание рабочих мест.

Сдельная оплата труда стимулирует повышение квалификации рабочего, обеспечивает его материальную заинтересованность в росте производительности труда. Однако при сдельной оплате труда есть опасность снижения качества продукции, нарушения режимов технологических процессов, нарушения требований техники безопасности, перерасхода материальных ресурсов. Сдельная форма оплаты труда имеет следующие системы: прямую сдельную, сдельно-прогрессивную, сдельно-премиальную, аккордную, косвенно-сдельную и др.

При прямой сдельной системе оплаты труда заработок начисляется путем умножения количества изготовленной продукции (выполненных работ) на установленную расценку.

При сдельно-прогрессивной оплате труда объем продукции, произведенный в пределах установленной нормы выработки, оплачивается по прямым сдельным расценкам, а сверх нормы — по повышенным расценкам.

При сдельно-премиальной оплате труда заработок состоит из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение и перевыполнение количественных и качественных показателей.

При косвенно-сдельной оплате труда заработная плата работника зависит от результатов труда тех рабочих, которых он обслуживает.

При аккордной системе размер оплаты труда устанавливается за весь объем работ.

В странах с развитой рыночной экономикой с середины XX в. наблюдается значительное сокращение сферы сдельной и расширение применения повременной оплаты труда.

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата начисляется работнику по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время. Повременная форма оплаты труда имеет две наиболее распространенные системы: простую повременную и повременно-премиальную.

При простой повременной системе работник получает полную тарифную ставку (оклад) при 100 % выполнении индивидуального задания. При неполном выполнении задания оплата соответственно уменьшается, но при этом она не может быть ниже установленной минимальной заработной платы.

При повременно-премиальной системе оплаты труда работник сверх оплаты в соответствии с отработанным временем и тарифными ставками (окладом) получает премию за достижение определенных количественных и качественных показателей.

В реальной экономике могут встречаться иные системы оплаты труда работников, которые в значительной степени являются комбинацией перечисленных выше систем оплаты.

Усиление стимулирующей функции заработной платы способствует активизации разработки новых систем оплаты труда, поэтому все большее распространение получают бестарифные, контрактные, комиссионные и гибкие системы оплаты труда.

При бестарифной системе оплаты труда заработок работника напрямую зависит от конечных результатов деятельности своего структурного подразделения и предприятия в целом. При этом производится ранжирование подразделений предприятия и каждого работника исходя из его квалификации и эффективности работы. Каждому подразделению определяется фонд оплаты труда (ФОТ). Каждому работнику присваивается свой квалификационный уровень.

Оценка квалификационного уровня дополняется определенным коэффициентом трудового участия каждого работника (*КТУ*) в текущих результатах деятельности и количеством отработанного времени. Расчет заработной платы при бестарифной системе оплаты труда определяется в такой последовательности:

1) рассчитывается количество баллов, заработанных каждым работником подразделения по формуле:

$$\text{Количество баллов} = K \times T \times \text{КТУ},$$

где K — квалификационный уровень i -го работника;

T — количество отработанных чел./ч i -ым работником;
 KTV — коэффициент трудового участия i -го работника;

2) определяется общая сумма баллов, заработанная всеми работниками подразделения;

3) рассчитывается доля ФОТ, приходящаяся на оплату одного балла (руб.);

4) определяется заработная плата отдельных работников подразделения.

Помимо тарифной и бестарифной систем оплаты труда большое распространение находит комиссионная форма оплаты труда или система стимулирования продаж. В ее основе — зависимость между размером вознаграждения и объемом реализации. Традиционно комиссионные выплаты ассоциируются с определенным процентом от суммы реализации, который получает сотрудник, продавший товар.

Системы стимулирования продаж вполне приемлемы, например, для оплаты работников подразделений сбыта, внешнеэкономической службы предприятия.

В последнее время предприятие, не имеющее средств на оплату труда своих работников, использует дилерский механизм оплаты труда. Он предполагает закупку работником части продукции предприятия за свой счет (или в счет невыплаченной заработной платы) с последующей ее реализацией собственными усилиями. Таким образом, заработная плата выплачивается продукцией в виде аванса с последующим перерасчетом.

Гибкая система оплаты труда ставит определенную часть заработка в зависимость от личных заслуг, общей эффективности работы предприятия, обеспечивает возможность избежать разовых сокращений базовой зарплаты. Такая система позволяет индивидуализировать заработок сотрудника предприятия, реагируя на изменения результативности его труда. При определении размера оплаты труда учитываются не только стаж, квалификация, профессиональные способности, но и значимость работника для предприятия, его способность выполнять определенные задачи, вносить вклад в успешную деятельность фирмы.

Выводы

1. Рабочая сила — способность человека трудиться — физические и умственные возможности, а также навыки, позволяющие человеку выполнять определенные виды работ, обеспечивая при этом необходимый уровень производительности труда и качества изготавливаемой продукции.

2. Рынок труда — это сфера формирования спроса и предложения рабочей силы.

3. Кадры предприятия — это совокупность наемных работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии в соответствии со штатным расписанием, а также работающие собственники организации, получающие на предприятии (фирме) заработную плату.

4. В практике учета и планирования кадров различают явочный, списочный и среднесписочный составы.

5. Состояние кадров предприятия определяется с помощью коэффициентов: выбытия, приема, текучести и оборота кадров.

6. Управление персоналом — это целенаправленное воздействие на человеческую составляющую организации, ориентированное на приведение в соответствие возможностей персонала и целей, стратегий, условий развития организации.

7. Основными методами управления персоналом являются экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические.

8. Нормирование труда — установление меры затрат труда на выполнение определенных операций (изготовление единиц продукции) или выполнение определенного объема работ в наиболее рациональных организационно-технических условиях.

9. Производительность труда характеризует эффективность затрат труда в материальном производстве. Основные показатели — выработка и трудоемкость.

10. Мотивация труда — это система мер, целью которых является создание у работников стимулов к труду и желания работать с полной отдачей.

11. Основные формы оплаты труда — сдельная и повременная.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Определите понятие «трудовые ресурсы». Назовите возрастные границы трудоспособного населения.

2. Раскройте понятия «экономически активное население» и «экономически неактивное население».

3. Что такое трудовой потенциал?

4. Назовите категории структуры персонала предприятия.

5. В чем состоит учет и планирование кадров?

6. Назовите основные направления управления персоналом.

7. В чем состоит нормирование труда?

8. Что такое мотивация труда?

9. Назовите основные показатели производительности труда.

10. Назовите основные формы и системы оплаты труда.

§ 7. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность и типы стратегий.
2. Выбор стратегии деятельности.
3. Формирование хозяйственной стратегии.
4. Этапы разработки хозяйственной стратегии предприятия.

1. Сущность и типы стратегий

Стратегия — это обобщенная модель действий, необходимых для достижения поставленных целей.

Цели — это ключевые результаты, к которым стремится предприятие в своей деятельности.

Формулируя конкретные, измеримые, уместные, стимулирующие цели на определенный период, руководство предприятия устанавливает четкие ориентиры деятельности и создает ясную картину ожидаемых результатов.

К типичным относятся цели, связанные с достижением доли данного предприятия на рынках сбыта, ростом объема бизнеса, его прибыльностью, рентабельностью и другими характеристиками.

В условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся ситуации на рынке важно не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел фирмы, но и выработать долгосрочную стратегию.

Теория и практика бизнеса выработали множество стратегических подходов ведения дела. Это разнообразие обусловлено конкретными условиями, в которых осуществляется бизнес, совокупностью внешних и внутренних факторов, тенденциями в соответствующей отрасли, характером поставленных целей бизнеса и т. д.

Все типы стратегий, встречающиеся в мире бизнеса, можно объединить в три группы.

1. Наступательная (или стратегия прорыва) — преследует цель завоевать определенную долю на рынке либо занять лидирующее положение на новом рынке или в новой отрасли. Обычно такая стратегия основана на реализации определенной инновации и предполагает предпринимательский подход. Применяется фирмами, занимающими второе или третье место на рынке: они сильны, но не являются лидерами на данном сегменте рынка.

Цель — увеличить свою долю рынка, поэтому, реализуя эту стратегию, необходимо:

— фокусироваться на лидере, а не на самом себе, его продуктах, ценовой политике, сетях дистрибуции и т. д.;

— находить слабые стороны лидера и атаковать их;

— атаковать узконаправленно — концентрироваться надо на одном пункте.

Такие стратегии требуют значительных финансовых затрат, имеют высокую степень риска, но в случае успеха дают высокие результаты.

2. Оборонительная (или стратегия выживания) — предполагает сохранение фирмой имеющейся рыночной доли и удержание своих позиций на рынке. Выбирается в случае удовлетворительной позиции фирмы на рынке; при недостатке

средств для проведения активной наступательной стратегии; при наличии опасений нежелательных ответных мер сильных конкурентов или мер со стороны государства. Такую стратегию может применять только одна фирма — лидер в данном сегменте рынка (McDonald's среди ресторанов быстрого обслуживания, Business Week среди деловых журналов).

Доля рынка является хорошим показателем лидерства, но еще лучший показатель — восприятие со стороны потребителя. Лидеру необходимо удерживать или увеличивать свою долю рынка:

— атака на самого себя — устранение своих недостатков, максимальное улучшение своих товаров, обновление, совершенствование;

— контратака против наступательных ходов конкурентов.

Важно пристально следить за развитием научно-технического прогресса и действиями фирм-конкурентов, иначе можно оказаться на грани краха.

3. Стратегия сокращения и смены видов бизнеса — используется в ситуациях, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи необходимостью повышения эффективности (например, при структурной перестройке экономики).

Разновидности данной стратегии:

— фланговая — применяется компаниями второго ряда — они не лидеры, занимают не второе, не третье место на рынке, но при этом не мелкие фирмы. Такие компании укрепляют свои позиции, завоевывают долю рынка. Нужны большие средства, так как для этой стратегии характерны поступательное движение в несуществующую в данный момент область; неожиданность; поддержание на должном уровне своих маркетинговых усилий после начального наступления. Успешная фланговая стратегия требует чего-то нового, но не обязательно создание нового продукта (новые каналы распределения, новые свойства и качества продукта). Атака должна быть неожиданной. Надо захватить как можно больше и как можно быстрее;

— партизанская — применяется игроками маленького масштаба, которые занимают малые сегменты или нишу, чтобы быть в состоянии ее защитить. Таким компаниям не следует действовать так, будто они являются лидерами. При этом необходимо отступать, когда в игру вступают крупные игроки.

2. Выбор стратегии деятельности

Выбор стратегии деятельности осуществляется руководством фирмы на основе анализа ключевых факторов, характеризующих ее состояние и внешнюю среду, портфеля продукции, а также характера и сущности реализуемых стратегий.

Единой стратегии не существует, каждая фирма уникальна, поэтому процесс выработки стратегии специфичен, но есть основополагающие принципы выработки стратегии деятельности.

1. Исследуются сильные стороны отрасли и сильные стороны фирмы, так как необходимо стремиться к максимальному использованию имеющихся возможностей. Для этого используется метод SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats — сильные и слабые стороны, возможности и опасности).

SWOT — это метод всестороннего анализа предприятия, позволяющий точно определить, какие внутренние аспекты и внешние условия могут послужить основой будущего роста. SWOT делится на анализ внутренних факторов деятельности предприятия (сильные и слабые стороны) и внешних факторов (возможности и опасности). В итоге анализа должен остаться небольшой набор обоснованных выводов, которые станут базой для построения стратегии. Стратегия разрабатывается на основе сильных сторон (с одновременным подавлением недостатков), при этом учитываются источники возможностей и опасностей, выявленные во внешней среде.

2. Анализируются:

— финансовые возможности фирмы — фирмы, имеющие большие финансовые ресурсы либо обладающие легким доступом к ним, находятся в предпочтительном положении;

— квалификация работников — углубление и расширение квалификационного потенциала работников является важнейшим условием, обеспечивающим возможность перехода к новым производствам либо к качественному технологическому обновлению существующего;

— степень зависимости от внешней среды — если фирма существенно зависит от поставщиков и покупателей ее продукции, она не может выбрать стратегию исходя из наиболее полного использования своего потенциала. Также возможна зависимость от правового регулирования поведения фирмы (антимонопольное законодательство, социальные ограничения, политические факторы);

— интересы руководства фирмы — желание рисковать; поглощение других фирм на основе личных амбиций и т. д.;

— временной фактор — возможности и угрозы для фирмы, планируемые изменения имеют определенные временные границы (календарное время, продолжительность интервала осуществления конкретных действий);

— портфель продукции — т. е. набор вариантов инвестиций, сравнение доли фирмы и ее изделий на рынке с темпами роста всей хозяйственной деятельности (находится баланс между риском, поступлением денег, обновлением и отмиранием определенных видов деятельности).

3. Оценка стратегии, т. е. определяется, приведет ли выбранная стратегия к достижению поставленных целей.

Стратегия оценивается по следующим направлениям:

1) соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям окружения — проверяется, насколько стратегия увязана с требованиями со стороны основных субъектов окружения, в какой степени учтены факторы динамики рынка и жизненного цикла продукта, приведет ли реализация стратегии к появлению новых конкурентных преимуществ и т. д.;

2) соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы — насколько стратегия соответствует возможностям персонала, финансовым ресурсам фирмы, позволяет ли существующая структура фирмы успешно реализовать стратегию, выверена ли программа реализации во времени и т. д.;

3) приемлемость риска, заложенного в стратегии — проверка проводится по трем направлениям:

- реалистичность предпосылок, заложенных в основу выбора стратегии;
- негативные последствия для фирмы, к которым может привести провал стратегии;
- оправданность при возможном положительном результате риска потерь от провала в реализации стратегии.

Эффективность стратегии оценивается по следующим критериям и показателям:

- экономический эффект — воздействие стратегии на массу и норму прибыли, чистой прибыли, срок окупаемости инвестиций, объем продаж на внутреннем и внешнем рынках;
- социальный эффект — влияние на условия и привлекательность труда, развитие культуры и образования, качество жизни;
- экологический эффект — воздействие на степень загрязнения окружающей среды, комплексность использования природных ресурсов;
- технический (качественный) эффект — изменение уровня новизны, качества, конкурентоспособности продукции;
- системный (синергический) эффект — дополнительный доход от продаж и эксплуатации взаимодополняющих и сопряженных изделий, систем, машин и т. д.

На основе приведенного анализа и оценки возможных вариантов принимается окончательное решение о выборе наиболее целесообразной стратегии.

3. Формирование хозяйственной стратегии

Процесс формирования хозяйственной стратегии предприятия включает выработку: а) общей, базисной стратегии; б) конкурентной стратегии; в) функциональных стратегий.

Базисная стратегия представляет собой общую концепцию деятельности предприятия на данном этапе его функционирования. При разработке общей, базисной стратегии решаются две основные задачи: 1) отбор и распределение основных элементов общей стратегии предприятия; 2) установление конкретной роли каждого из подразделений предприятия при осуществлении стратегии и определении способов распределения ресурсов между ними

К базисным стратегиям относятся следующие.

1. Стратегия роста — предполагает увеличение размеров предприятия через проникновение и захват новых рынков (формируются предприятия развивающихся отраслей, имеющих устойчивую перспективу и достаточные ресурсы).

Основные признаки:

- диверсификация путем поглощения менее сильных конкурентов, открытие новых производств;
- межфирменное сотрудничество и кооперация в целях контроля за рынками сбыта и ресурсов;
- внешнеэкономическая деятельность как элемент географической экспансии.

2. Стратегия стабильности — сосредоточение на существующих направлениях и поддержка (стратегия роста неприемлема в силу внешних обстоятельств или предприятие удовлетворено достигнутыми результатами).

Основные признаки:

- переход на новый режим использования ресурсов;
- экономия за счет сокращения расходов на заключение новых контрактов, изучение рынка, представительских расходов и пр.;
- стратегические сдвиги в сторону усиления функций управления.

3. Стратегия выживания — попытка приспособиться к существующим рыночным условиям и отказ от прежних методов хозяйствования (незначительные возможности предприятия, низкая конкурентоспособность и необходимость обеспечить минимальную реализацию своих целей).

Основные признаки:

- поддержание технического уровня производства;
- своевременное обнаружение кризисных тенденций еще на самых ранних стадиях;
- перепроектирование (реинжиниринг) производственных и других бизнес-процессов;
- сохранение квалифицированных специалистов и предотвращение массовых увольнений.

4. Стратегия сокращения — выживание предприятия находится под угрозой; уровень преследуемых целей становится ниже достигнутого в прошлом.

Основные признаки:

- отказ от производства нерентабельных изделий, излишней рабочей силы, плохо работающих каналов распределения и пр.;
- продажа части активов предприятия (нерентабельных);
- проведение процедуры несостоятельности (банкротства).

Каждый тип базисной стратегии содержит множество вариантов. Формирование конкретной стратегии предприятия нацелено на достижение его конкурентных преимуществ.

Функциональные стратегии — это комплексы мероприятий и программ для отдельных функциональных сфер и подразделений предприятий. Они имеют подчиненное значение и являются ресурсными программами, обеспечивающими практическую реализацию базисной стратегии.

К основным функциональным стратегиям относятся:

- производственная — сосредоточена на решениях о необходимых мощностях, размещении промышленного оборудования, основных элементах производственного процесса;
- финансовая — разрабатывает правила поведения предприятия на рынке денег и ценных бумаг, осуществляет выбор предпочтительных форм и методов кредитования и использования финансовых ресурсов;
- маркетинговая — определяет торгово-сбытовую деятельность предприятия, факторы продвижения товаров и услуг на рынке;
- НИОКР — обобщает основные идеи о новом продукте — от его первоначальной разработки до внедрения на рынок;
- управление персоналом — позволяет решать проблемы повышения привлекательности труда, мотивации, оптимизации трудовых процессов и численности персонала.

4. Этапы разработки хозяйственной стратегии предприятия

Каждое предприятие независимо от сферы деятельности и масштабов производства должно планировать свою деятельность.

Планирование — это процесс формирования целей, определения приоритетов, средств и методов их достижения. Процесс планирования охватывает ряд направлений, одним из которых является прогнозирование, т. е. разработка планов по достижению стратегических целей предприятия (перспективное, стратегическое).

Стратегическое планирование сосредоточено на высшем уровне управления и имеет целью определение тенденций развития различных сторон деятельности предприятия, расчет и выбор наиболее благоприятных условия его деятельности.

Отличительная черта стратегического планирования — гибкость, обусловленная подвижностью плановых горизонтов, т. е. периодов времени, на которые вырабатывается перспективная политика.

Для определения планового горизонта применяются различные критерии: жизненный цикл продукта; цикл коренного изменения спроса на выпускаемую продукцию; период времени, необходимый для реализации стратегических целей, и т. д.

Плановый горизонт зависит от масштабов предприятия, его размеров.

Главная задача стратегического планирования — выработка стратегии, структуры, объемов и направлений капитальных вложений исходя из конечных финансовых и рыночных целей предприятия.

Смысл стратегического планирования состоит в повышении обоснованности инвестиций, производственно-сбытовых и научно-технических решений на базе применения современных методов анализа рынка.

Одним из инструментов стратегического планирования является формирование целевых производственно-сбытовых программ.

Существует множество методов прогнозирования сбыта, среди которых:

- опрос группы руководителей различных служб и отделов предприятия;
- обобщение оценок отдельных торговых агентов предприятия и руководителей его сбытовых подразделений;
- прогнозирование на базе прошлого оборота;
- анализ тенденций, циклов и факторов, вызывающих изменения в объеме сбыта;
- корреляционный анализ, т. е. определение значимых факторов влияния на сбыт продукции (дополняет предыдущий метод, но основывается на более сложном научном инструментарии статистического анализа рынка);
- анализ ассортимента товаров, по которым прогнозы сбыта по отдельным видам изделий сводятся воедино и образуют планируемый оборот предприятия.

Товарная стратегия предприятия предполагает определенный курс действий товаропроизводителя или наличие у него заранее обдуманых принципов поведения.

В ее задачи входит:

- обеспечение преемственности решений и мер по формированию ассортимента;
- поддержанию конкурентоспособности товаров;
- нахождению оптимальных товарных ниш (сегментов);
- разработка и осуществление стратегии упаковки, маркировки обслуживания товара.

Товарная стратегия фирмы является базой для планирования перспективных научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок, кадровой и инвестиционной политики. Она определяет долговременный курс предприятия (3–5 лет), рассчитанный на перспективу, и предусматривает решение принципиальных задач.

В рамках стратегического планирования формируется ассортимент предприятия.

Ассортимент — это набор товаров, предлагаемых предприятием-изготовителем на рынке.

Номенклатура или товарный ассортимент — это вся совокупность изделий, выпускаемых предприятием.

Вид товара (автомобиль, трактор) делится на ассортиментные группы (типы) в соответствии с функциональными особенностями, качеством, ценой.

Каждая группа состоит из ассортиментных позиций (разновидностей или марок), которые образуют низшую ступень классификации. Например, холодильники представлены одно-, двух- и трехкамерными моделями и морозильными камерами. Последние имеют несколько марок, отличающихся объемом и некоторыми техническими данными.

Формирование ассортимента — проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношения между старыми и новыми товарами, товарами единичного и серийного производства, наукоемкими и обычными товарами и т. д.

Выводы

1. Стратегия предприятия — это обобщенная модель действий, необходимых для достижения поставленных целей.

2. Процесс формирования хозяйственной стратегии предприятия включает формирование базисной, конкурентной и функциональных стратегий.

3. Процесс выработки стратегии предприятия зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и др.

4. Выбор стратегии деятельности предприятия осуществляется на основе анализа факторов, характеризующих его состояние и внешнюю среду, портфеля продукции, а также характера и сущности реализуемых стратегий.

5. Главная задача стратегического планирования — исходя из конечных финансовых и рыночных целей предприятия, выработать стратегию, структуру, объемы и направления инвестиций предприятия.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем состоит сущность стратегии предприятия?
2. Назовите составляющие процесса формирования хозяйственной стратегии предприятия.
3. Какие стратегии можно отнести к основным базисным стратегиям предприятия?
4. Приведите примеры конкурентных стратегий.
5. Назовите основные функциональные стратегии предприятия.
6. Как осуществляется выбор стратегии деятельности предприятия.
7. В чем заключается основная задача стратегического планирования?

§ 8. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА, ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ

1. Планирование как функция управления.
2. Принципы и методы планирования. Содержание и виды планирования.
3. Разработка и выполнение производственной программы. Определение оптимального объема производства продукции.
4. Производственная мощность предприятия.

1. Планирование как функция управления

Эффективность функционирования предприятия определяется многими обстоятельствами. Среди них:

- правильность установления (что, сколько, какого качества и к какому времени производить продукцию или оказывать услуги с учетом спроса и предложения);
- выбор оптимальной технологии и организации производства;
- своевременное и рациональное ресурсное обеспечение;
- величина основного и оборотного капиталов;
- формы и методы реализации продукции и пр.

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

Это предполагает необходимость применения соответствующих форм и методов их внутренней увязки. Такой формой является планирование производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Опыт многих преуспевающих компаний промышленно развитых стран показывает, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование хозяйственно-производственной деятельности выступает важнейшим условием их выживаемости, экономического роста и процветания, успешной реализации принятой стратегии развития предприятия.

Планирование — одна из важнейших функций управления различными системами, одну из которых представляет промышленное производство. Задачей планирования является задание программы действий управляемой подсистеме для достижения поставленной цели и доведение программы до объекта управления.

Планирование как специфический вид управленческой деятельности направлено на выбор оптимальной альтернативы развития объекта управления, рассчитанной на определенный период времени.

Его результатом будет план мероприятий (заданий) — многоцелевая и сбалансированная программа развития объекта управления в целом, направленная на достижение эффективного использования всех видов ресурсов в определенный период времени. Иными словами, план всегда включает систему целей и схему действий по их реализации (мероприятия, задания, ресурсы).

В мировой практике планирование представляет собой сложный вид умственной деятельности, который имеет следующие особенности.

Планирование — это всегда предварительное принятие решений, т. е. оно нацелено на достижение определенных результатов в перспективе.

Достижение планируемого результата определяется действием большой совокупности взаимосвязанных условий и факторов, что приводит к постоянным изменениям как в самом объекте планирования, так и во внешней по отношению к нему среде. Будущее состояние объекта планирования всегда является неопределенным, поэтому система планирования должна быть гибкой, способной адаптироваться к постоянным изменениям как объекта, так и внешней среды, в связи с чем план нуждается в постоянной корректировке.

Процесс планирования всегда связан как с предотвращением ошибочных действий, так и с сокращением числа неиспользованных возможностей.

Роль планирования заключается в активном преобразовании объекта планирования и внешней по отношению к нему среды.

Процесс планирования включает ряд элементов: результаты; средства; ресурсы; внедрение (алгоритм принятия решения); контроль.

2. Принципы и методы планирования. Содержание и виды планирования

Планирование в процессе своего осуществления должно следовать таким принципам, как:

— системность — в процессе обоснования и принятия плановых решений необходимо учитывать сложный характер функционирования и развития любого элемента национальной экономики как определенной социально-эколого-экономической системы;

— компетентность — в процессе обоснования и принятия плановых решений должны приниматься в расчет все возможные последствия его реализации как в объекте планирования, так и во внешней среде;

— гибкость, предусматривающая постоянную адаптацию к изменениям среды функционирования предприятия. Соблюдение этого принципа требует корректировки плана при различных изменениях внешней и внутренней среды;

— непрерывность, предполагающая скользящий характер планирования, прежде всего в части систематического пересмотра планов, сдвигая период планирования (например, после завершения отчетного месяца, квартала, года);

— коммуникативность, под которой понимается координация и интеграция усилий. Все должно быть взаимосвязано и взаимозависимо;

— многовариантность, позволяющая выбрать наилучшую из альтернативных возможностей достижения поставленной цели. Соблюдение этого принципа требует разработки различных сценариев будущего развития предприятия, исходя из вероятностных сценариев развития окружающей среды;

— оптимальность — план должен ориентироваться на обеспечение наибольшей эффективности функционирования и развития планируемого объекта;

— адаптивность — предусматривается возможность адаптации плана к постоянно происходящим изменениям как в самом объекте планирования, так и во внешней среде;

— адекватность, т. е. отражение реальных проблем и самооценки в процессе планирования. Адекватность предполагает, что реально происходящие

процессы с рациональной точностью должны моделироваться при составлении плана предприятия;

— ограниченность ресурсных возможностей — план должен ориентироваться на обеспечение рационального и эффективного использования всех видов ресурсов.

Логика разработки плана, основывающаяся на системном подходе, подразумевает:

— анализ, оценку, прогнозирование состояния и тенденций развития планируемого объекта;

— предварительное обоснование системы целей плана;

— анализ, оценку, прогнозирование состояния и тенденций развития внешней среды;

— уточнение и конкретизацию целей плана с учетом условий и факторов внешней среды;

— выбор способов и средств реализации целей плана, т. е. обоснование возможных альтернатив достижения;

— определение объемов ресурсов, необходимых для реализации каждой альтернативы;

— оценку альтернатив и выбор стратегии достижения целей плана;

— разработку программы мероприятий плана;

— определение стратегии внедрения мероприятий плана;

— контроль за реализацией мероприятий плана.

Планирование на предприятии — это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу.

Планирование представляет собой определение оптимальных путей производства и реализации продукции. Именно оно позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализацию продукции с учетом изменений, происходящих в хозяйственной среде.

Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства.

Планирование, административное управление и контроль за деятельностью предприятия в зарубежной практике определяется одним понятием — «менеджмент».

Существуют следующие методы планирования:

— балансовый метод обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана (увязывает производственную программу с производственной мощностью предприятия, трудоемкость производственной программы с численностью работающих). На предприятии составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальный, энергетический, финансовый и др.;

— расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяется базисный уровень

основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов; рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем и т. д.;

— экономико-математические методы позволяют разрабатывать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный;

— графоаналитический метод применяется для изображения результатов экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями, например, между темпами изменения фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда;

— программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т. е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Характерная черта программы — ее нацеленность на достижение конечных результатов. Стержнем программы является генеральная цель, конкретизируемая в ряде подцелей и задач. Цели достигаются конкретными исполнителями, которые наделяются необходимыми ресурсами. На основе ранжирования целей (генеральная цель — стратегические и тактические цели — программы работ) составляется граф типа «дерево целей» — исходная база для формирования системы показателей программы и организационной структуры управления ею.

По срокам различают следующие виды планирования:

1) перспективное планирование — основывается на прогнозировании (стратегическое планирование); прогнозируется перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т. д. Оно делится на:

— долгосрочное планирование (10–15 лет) — имеет проблемно-целевой характер: формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период;

— среднесрочное планирование (5 лет) — конкретизируются цели и задачи перспективного долгосрочного плана (объекты — организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах);

2) текущее (годовое) планирование — разрабатывается в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели; структура и показатели различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные планы;

3) оперативно-производственное планирование — уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех — участок — бригада — рабочее место; служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей — рабочих.

В оперативном планировании, т. е. текущем производственно-финансовом и исполнительском планировании, ориентированном на дополнение, детализацию,

внесение корректив в намеченные ранее планы и графики работ, имеет место более тесная координация различных служб предприятия.

Оперативное планирование включает календарное планирование и оперативное регулирование (диспетчирование).

Основными задачами календарного планирования являются:

— детализация и распределение производственной программы по месяцам, декадам, дням с таким расчетом, чтобы обеспечивалась полная загрузка всех подразделений;

— конкретизация и доведение задания до цехов, участков, линий, бригад и рабочих мест с указанием сроков выполнения заданий;

— разработка календарно-плановых нормативов и норм;

— планирование своевременной технической подготовки производства.

Основными задачами диспетчирования выступают:

— координация и объединение деятельности всех звеньев производственного процесса;

— контроль за планами снабжения и принятием необходимых мер в случае их нарушения;

— оперативное регулирование хода производства в целях предотвращения возможных перебоев и обеспечения четкой работы.

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

3. Разработка и выполнение производственной программы. Определение оптимального объема производства продукции

Ориентирами для деятельности любого предприятия является его планы: план производства, план реализации продукции, план развития и т. д. Производственная программа представляет один из таких планов, который отражает основные направления и задачи развития в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации производства.

Производственная программа — основной раздел перспективного и текущего плана предприятия. В ней определяется объем изготовления продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражениях.

Подготовка производственной программы является ответом на следующие ключевые вопросы управления производством:

— Какие виды продукции и в каких количествах производить?

— В какие сроки должна быть готова продукция к отправке покупателю?

— Какого качества должна быть продукция в планируемом периоде?

— Сколько продукции предприятие может выпустить дополнительно в случае возникновения срочных заказов, какого вида и качества?

— Каков нижний предел объема выпуска продукции, при котором следует перейти в режим его консервации или остановить для модернизации?

— Каковы должны быть объемы потребляемых ресурсов для производства продукции и возможности для их удовлетворения?

При разработке производственной программы нужно основываться на потребностях регионального и мирового рынков, общей рыночной ситуации, состоянии конкурирующих предприятий и отраслей. В то же время важно ориентироваться на потенциальные и фактические возможности предприятия по производству продукции, т. е. на производственную мощность.

Производственная программа включает следующие основные разделы:

- План по производству продукции предприятия.
- План выпуска продукции на экспорт.
- План по повышению качества продукции.
- План реализации продукции.

При подготовке плана производства обычно рассчитывают:

- 1) объем производства каждой товарной позиции в натуральном выражении;
- 2) себестоимость продукции по каждой товарной позиции как сумму всех затрат предприятия, связанных с приобретением или производством данного вида продукции. Полная себестоимость продукции определяется как сумма стоимости основных материалов, цеховых расходов, заработной платы работников, расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, налоговых отчислений, коммерческих расходов на реализацию продукции;

- 3) в рамках производственного плана можно предусмотреть задания по снятию с производства устаревших видов изделий, т. е. продукции, не соответствующей современным требованиям экономики и населения, морально устаревшей, и указать конкретные сроки замены устаревших изделий, а также новые виды изделий (типы, модели), их заменяющие.

При наличии у предприятия зарубежных клиентов в этом плане выпуска продукции на экспорт нужно представить показатели объемов выпуска продукции предприятия, соответствующей требованиям ее поставок на экспорт на условиях конкретных соглашений и договоров.

В плане по повышению качества продукции отражаются показатели обновления ассортимента и потребительских свойств продукции, обусловленные требованиями международных и отечественных стандартов качества, нововведениями и динамикой развития производства. Качество продукции по своим технико-экономическим показателям должно отвечать принятым стандартам на всех стадиях проектирования и изготовления продукции.

В плане реализации (сбыта) продукции отражается динамика реализации продукции конкретным покупателям, выявленным в процессе маркетинговых исследований.

Реализованная продукция — это отгруженная заказчику, принятая им и оплаченная продукция предприятия, денежные средства за которую поступили на расчетный счет поставщика.

Объем реализованной продукции в плане определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде: готовых изделий, полуфабрикатов собственного производства, работ промышленного характера, предназначенных к реализации на стороне, а также продукции и работ для своего капитального строительства и непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

При подготовке плана сбыта определяется расчетный объем продаж продукции в стоимостном выражении (выручка-нетто от реализации).

Разработанная производственная программа должна быть оптимальной. В качестве критериев оптимальности чаще всего применяется максимум прибыли, получаемой на единицу изделия и критический объем продаж — минимально необходимый объем производства (продаж) изделия, обеспечивающий его безубыточность (так называемая точка безубыточности). Сформировать производственную программу, обеспечивающую предприятию максимальную прибыль, можно по следующему алгоритму:

- формирование производственной программы с перспективного плана производства продукции, разрабатываемого в соответствии с принятой стратегией развития организации;

- в рамках принятой стратегии уточнение отраслевой специализации организации на производстве определенных видов продукции и услуг;

- на основе проведенных маркетинговых исследований уточнение информации об основных рынках сбыта и целевых потребителях продукции или услуг организации;

- определение номенклатуры и объема выпуска продукции в натуральном и стоимостном выражении на планируемый период (месяц, квартал, год) с учетом следующих факторов: максимально возможный объем выпуска продукции; минимальная себестоимость изготовления изделий; наличие платежеспособного спроса потребителей на каждую позицию номенклатуры;

- уточнение потребности в продукции организации на плановый период с учетом имеющихся у компании контрактов, прямых связей и предварительных соглашений с потребителями, госзаказа на поставку продукции и т. п.;

- на основании потребности по каждой позиции принятой к производству номенклатуры составление предварительного плана производства и плана сбыта (поставки) изделий в натуральном (количественном) и стоимостном выражении для формирования первоначального варианта производственной программы;

- на основании запланированной выручки от реализации уточнение, насколько оптимальным является расчетный объем производства.

Под оптимальным объемом производства продукции понимается объем, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом затрат и максимально возможной эффективностью.

Наиболее распространенными методами определения оптимального объема производства являются сопоставление валовых показателей и сопоставление предельных показателей.

При использовании этих методов применяются следующие допущения:

- предприятие производит и реализует только один товар;

- целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый период;

- оптимизация только цены и объема производства (предполагается, что все остальные параметры деятельности предприятия остаются неизменными);

- объем производства в рассматриваемый период равен объему реализации.

Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли предприятия при различных объемах производства и реализации продукции:

- определяется величина объема производства, при котором достигается нулевая прибыль;

- определяется объем производства с максимальной прибылью.

Метод сопоставления предельных показателей позволяет установить, до каких пределов рентабельно увеличение производства и реализации продукции. Он основан на сопоставлении предельных издержек и предельного дохода.

Если величина предельного дохода на единицу продукции превышает величину предельных издержек на единицу продукции, то увеличение производства и реализации будет рентабельно.

Гарантированность выполнения производственной программы обеспечивается:

- наличием производственных мощностей, необходимых для обеспечения предусмотренного объема производства, выполнения всех производственных процессов, технологических операций;

- наличием материальных ресурсов, полностью отвечающих потребностям производства;

- наличием квалифицированных специалистов всех уровней, а при необходимости — договоров со сторонними организациями по выполнению отдельных работ и услуг.

При разработке производственной программы большое значение имеет правильный выбор способа выражения и единицы измерения заданного объема работ. Для этих целей используются:

- натуральные измерители (штуки, тонны, метры) — обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей и служат исходными величинами для определения потребности предприятия в рабочей силе, сырье, топливе, электроэнергии, оборудовании, производственных площадях. При этом нельзя обобщить различные по характеру натуральные показатели;

- условно-натуральные измерители — применяются при планировании производства однородной, однотипной или одноименной продукции. При этом за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравниваются к нему по трудоемкости, материалоемкости или какому-либо иному признаку. Позволяют значительно уменьшить номенклатуру (одним числом можно охарактеризовать объем производства тракторов, электродвигателей, тканей и т. д.);

- трудовые измерители (часы и минуты рабочего времени) — применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы — трудоемкость или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в нормо-часах. Если работа не подлежит нормированию, то показатель трудоемкости определяется в человеко-часах; для измерения работы оборудования используется показатель станко-часы.

— стоимостные показатели — носят обобщающий характер и являются универсальными при взаимосвязи всех разделов плана предприятия. В денежном выражении рассчитываются объем продаж (реализованная продукция), товарная и валовая продукция, чистая и условно-чистая продукция, нормативно-чистая продукция, валовой и внутрипроизводственный обороты, нормативная стоимость обработки:

— объем продаж — это стоимость товаров и услуг, произведенных и реализованных предприятием за определенный период времени;

— объем реализованной продукции (P) — является одним из основных показателей, по которым оцениваются результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Рассчитывается по формуле:

$$P = T + (P_{нп} - P_{кп}),$$

где T — объем товарной продукции за определенный период (месяц, квартал, год);

$P_{нп}$, $P_{кп}$ — стоимость остатков нереализованной продукции на начало и конец того же периода соответственно;

— товарная продукция — это стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности предприятия, законченных работ и услуг, предназначенных для реализации на сторону. На предприятиях с небольшой длительностью производственного цикла незавершенное производство поддерживается на постоянном уровне, показатели валовой и товарной продукции равны. На предприятиях с большой длительностью производственного цикла (например, судостроение) эти показатели значительно различаются. Объем товарной продукции (T) определяется по формуле:

$$T = T_p + T_n,$$

где T_p — стоимость готовых изделий (услуг, работ), предназначенных для реализации на сторону;

T_n — стоимость полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных хозяйств, предназначенных для реализации на сторону;

— валовая продукция — характеризует весь объем выполненной работы предприятием за определенный период (месяц, квартал, год). В ее состав входит и незавершенное производство. Объем валовой продукции (B) определяется по формуле:

$$B = T + (H_{кп} - H_{нп}),$$

где $H_{кп}$, $H_{нп}$ — стоимость незавершенного производства на конец и начало периода соответственно;

— чистая продукция — это вновь созданная стоимость на предприятии. В нее входят оплата труда, выданная в виде заработной платы, оплата труда невыплаченная, но вошедшая в стоимость товара в виде налога и различных начислений, а также прибыль. В чистую продукцию не входит перенесенная стоимость, созданная на других предприятиях (оплата сырья, материалов, энергии, топлива и амортизационные отчисления с основных фондов).

Чистая продукция = Объем продаж – Материальные затраты – Амортизация

Чистая продукция на макроэкономическом уровне — это национальный доход.

Условно-чистая продукция — это вновь созданная стоимость, но с учетом амортизационных отчислений.

Условно-чистая продукция = Объем продаж – Материальные затраты

Показатели чистой и условно-чистой продукции используются для анализа структуры стоимости продукции (работ, услуг), планирования фонда оплаты труда.

Норматив чистой продукции — это часть цены изделия, включающая основную и дополнительную заработную плату персонала с отчислениями на социальные нужды и нормативную прибыль.

Нормативная стоимость обработки включает заработную плату производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды, общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Валовой оборот — это сумма стоимости продукции всех подразделений предприятия.

4. Производственная мощность предприятия

Производственная мощность предприятия (цеха или производственного участка) — это максимальное количество продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено им в единицу времени при полном использовании основных средств в оптимальных условиях их эксплуатации.

Теоретическая (проектная) мощность — максимально возможный выпуск продукции при идеальных условиях функционирования производства. Определяется как предельная часовая совокупность мощностей средств труда при полном годовом календарном фонде времени работы в течение всего срока их физической службы (используется при обосновании новых проектов, расширения производства, других инновационных мероприятий).

Максимальная мощность — теоретически возможный выпуск продукции в течение отчетного периода при обычном составе освоенной продукции, без ограничений со стороны факторов труда и материалов, при возможности увеличения смен и рабочих дней, а также использования только установленного оборудования, готового к работе (определение резервов производства, объемов выпускаемой продукции, возможностей их наращивания).

Экономическая мощность — предел производства, который предприятию невыгодно превышать из-за большого роста издержек производства или каких-либо иных причин.

Практическая мощность — наивысший объем выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии в реальных условиях работы (обычно совпадает с экономической).

В отличие от проектной, плановая производственная мощность действующих предприятий рассчитывается исходя из применяемых технологических

процессов, наличного парка оборудования, имеющих производственных площадей как уже заданных величин, а объем выпуска продукции по планируемой номенклатуре является искомой величиной, устанавливаемой в условиях полного использования ресурсов, имеющих в распоряжении предприятия.

Производственная мощность рассчитывается применительно к определенному периоду времени, так как она является динамичной величиной, изменяющейся под влиянием различных факторов (входная — на начало планового периода и выходная — на конец планового периода).

Выходная мощность (на конец планового периода) рассчитывается по формуле:

$$M_k = M_n + M_c + M_p + M_o + M_{нз} - M_v,$$

где M_k — мощность на конец планового периода;

M_n — производственная мощность на начало планового периода;

M_c — ввод мощностей в результате строительства новых, расширения действующих мощностей;

M_p — прирост мощности вследствие реконструкции;

M_o — увеличение мощности в результате технического перевооружения и проведения других организационно-технических мероприятий;

$M_{нз}$ — увеличение (уменьшение) мощности вследствие изменения номенклатуры продукции;

M_v — уменьшение мощности вследствие ее выбытия.

Среднегодовая мощность (M_{cp}) определяется следующим образом:

$$M_{cp} = M_n + \frac{M_c T_c + M_p T_p + M_o T_o + M_{нз} T_{нз} - M_v T_v}{12},$$

где $T_c, T_p, T_o, T_{нз}, T_v$ — сроки действия соответствующих мощностей с момента их введения (выбытия) и до конца планового года.

Уровень использования производственной мощности измеряется следующими показателями:

1. Коэффициент использования производственной мощности (K_m):

$$K_m = V/M_{cp},$$

где V — количество фактически произведенной продукции за год в натуральных или стоимостных единицах измерения;

M_{cp} — среднегодовая производственная мощность в тех же единицах измерения.

2. Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение фактически используемого фонда времени (в станко-часах) всего оборудования к располагаемому фонду времени по тому же кругу оборудования за тот же период. Этот показатель выявляет излишнее или недостающее оборудование.

Уровень использования производственных мощностей зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы.

Экстенсивное улучшение использования производственных мощностей предполагает:

1) увеличение времени работы действующего оборудования за счет:

— сокращения или полной ликвидации внутрисменных простоев оборудования на основе повышения качества ремонтного и технического обслуживания оборудования; своевременного и полного обеспечения основного производства рабочей силой, сырьем, материалами, полуфабрикатами, электроэнергией;

— сокращения целодневных простоев оборудования, повышения коэффициента сменности его работы;

2) повышение удельного веса действующего оборудования — уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования.

Интенсивный путь предполагает повышение степени загрузки оборудования в единицу времени на основе:

— технического совершенствования машин и механизмов;

— совершенствования технологии производства;

— улучшения организации труда, производства и управления;

— повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих;

— ликвидации «узких мест» в производственном процессе;

— быстрого освоения вновь вводимых мощностей;

— сокращения сроков достижения проектной производительности оборудования.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производственных единиц, цехов, участков, агрегатов. Расчет производственной мощности осуществляется по всем производственным подразделениям.

Ведущим является такое подразделение, которое выполняет основные технологические операции по изготовлению готовой продукции, где затрачивается наибольшая доля живого труда и сосредоточена значительная часть основных средств данного подразделения. Если есть несколько ведущих производств, то производственная мощность определяется по тем из них, которые выполняют наибольший по трудоемкости объем работ.

Производственная мощность рассчитывается по всему производственному оборудованию, закрепленному за основными цехами (все наличное оборудование, в том числе бездействующее в связи с неисправностью, ремонтом, модернизацией, закрепленное за цехом, участком).

Выводы

1. Планирование на предприятии — это разработка и установление системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия, как в текущем периоде, так и на перспективу.

2. Основными методами планирования являются балансовый, расчетно-аналитический, экономико-математический, графоаналитический и программно-целевой.

3. По срокам различают стратегическое, текущее и оперативно-производственное планирование.

4. Оптимальный объем производства продукции — это объем, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом затрат и максимально возможной эффективностью.

5. Производственная программа — это система плановых заданий по выпуску продукции установленной номенклатуры, ассортимента и качества, предназначенной для удовлетворения определенной потребности.

6. Уровень использования производственной мощности определяется коэффициентом использования производственной мощности и коэффициентом загрузки оборудования.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что является результатом плана мероприятий?
2. Какова сущность планирования на предприятии?
3. Какие элементы включает процесс планирования?
4. Какие методы применяются при планировании?
5. Что такое производственная программа?
6. Какими методами определяется оптимальный объем производства?
7. Чем обеспечивается гарантированность выполнения производственной программы?
8. Какие единицы измерения заданного объема работ применяются при разработке производственной программы?
9. Что такое производственная мощность?
10. Что показывает коэффициент загрузки оборудования?

§ 9. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Понятие и показатели качества и конкурентоспособности.
2. Управление качеством продукции.
3. Государственные и международные стандарты качества.
4. Сертификация продукции.

1. Понятие и показатели качества и конкурентоспособности

В рыночной экономике при наличии конкурентной среды большое внимание уделяется проблемам качества. По методам осуществления конкуренция делится на ценовую (вытеснение конкурентов путем снижения, сбивания цены) и неценовую, при которой та же цена предлагается за товар с более высокими качественными параметрами и комплексом услуг, что означает в терминах маркетинга «товар с сопровождением», так как только качество может привлечь потребителя.

Следует отметить, что от выпуска высококачественной продукции выигрывает и национальная экономика, поскольку в этом случае увеличиваются экспортный потенциал и доходная часть платежного баланса страны, повышается авторитет государства в мировом сообществе.

Определению термина «качество» отводится значительное место как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе. В частности, американский профессор Х. Д. Харрингтон пишет, что качество — это удовлетворение ожиданий потребителя за цену, которую он может себе позволить, когда у него возникнет потребность, а высокое качество — это превышение ожиданий потребителя за более низкую цену, чем он предполагает¹⁷.

В Российской Федерации понятие качества продукции регламентировано государственным стандартом ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения»¹⁸. Качество — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

В определении Международной организации стандартизации термин «качество» означает совокупность характеристик объекта (деятельности или процесса, продукции, услуги и др.), относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности.

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

Качество может быть только относительным, оно фиксируется на конкретный период времени и изменяется при появлении более прогрессивных технологий.

¹⁷ Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / сокр. пер. с англ. — М. : Экономика, 1990. — С. 24.

¹⁸ ГОСТ 15467-79 (СТ СЭВ 3519-81). Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения. — М. : Издательство стандартов, 1981.

При необходимости оценки качества продукции сравнивают совокупность ее свойств с каким-то эталоном.

Эталоном могут быть лучшие отечественные или зарубежные образцы, требования, закрепленные в стандарте. При этом используется термин «уровень качества».

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

Показатель качества продукции — это количественная характеристика свойств продукции, составляющих ее качество.

Показатели качества продукции: показатели назначения; показатели надежности (безотказности, долговечности, ремонтпригодности, сохраняемости); показатели технологичности; показатели стандартизации и унификации; эргономические показатели; эстетические показатели; показатели транспортабельности; патентно-правовые показатели; экологические показатели; показатели безопасности.

Показатели назначения характеризуют свойства продукции, определяющие основные функции, для выполнения которых она предназначена, и обуславливают область ее применения.

В эту группу входят:

а) классификационные показатели, устанавливающие принадлежность изделий к классификационной группировке (классы автомобилей, мощность электродвигателя; емкость ковша экскаватора и т. д.);

б) функциональные (эксплуатационные), характеризующие полезный результат от эксплуатации изделий (быстродействие компьютера, производительность станка, точность измерительного прибора и т. д.);

в) конструктивные, дающие точное представление об основных проектно-конструкторских решениях изделий (двигатели дизельные, бензиновые, электрические и т. д.);

г) показатели состава и структуры, определяющие содержание в продукции химических элементов, их соединений (процентное содержание серы и золы в коксе, массовая доля легирующих добавок в стали и т. д.). Показатели этой группы играют основную роль в оценке уровня качества, они часто используются как критерии оптимизации и применяются совместно с другими видами показателей.

Показатели надежности характеризуют свойства объекта сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров и требуемых функций. Надежность объекта включает четыре показателя:

1) безотказность — свойство изделия непрерывно сохранять работоспособность в течение некоторого интервала времени (для воздушных судов — это главный показатель качества продукции);

2) долговечность — свойство изделия сохранять работоспособность до разрушения или другого предельного состояния;

3) ремонтпригодность — свойство изделия, выражающееся в его приспособленности к проведению операций технического обслуживания и ремонта;

4) сохраняемость — способность объекта сохранять свои свойства в определенных условиях.

Показатели технологичности (трудоемкость, материал- и фондоемкость, себестоимость изделий) характеризуют эффективность конструкторско-технологических решений для обеспечения высокой производительности труда при изготовлении и ремонте изделий. (С помощью технологичности обеспечивается массовость выпуска продукции, рациональное распределение затрат материалов, средств, труда и времени при технологической подготовке производства, изготовлении и эксплуатации изделий).

Показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями. Все детали изделия делятся на стандартные, унифицированные и оригинальные. При этом, чем больше стандартных и унифицированных деталей в изделии, тем лучше как для производителя, так и для потребителя.

Эргономические показатели отражают удобство в эксплуатации изделия человеком. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека — усилия, необходимые для управления трактором, автомобилем, расположение руля у велосипеда, освещенность, температура, влажность, запыленность, шум, вибрация, излучение и т. д.

Эстетические показатели характеризуют композиционное совершенство изделия (рациональность формы, сочетание цветов, стиль).

Показатели транспортабельности выражают приспособленность изделия для транспортировки различным транспортом без нарушения его свойств.

Патентно-правовые показатели характеризуют патентную чистоту и патентную защиту продукции и являются существенным фактором при определении конкурентоспособности.

Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции (содержание вредных примесей, вероятность выброса вредных частиц, газов, излучений при хранении, транспортировании и эксплуатации продукции).

Показатели безопасности определяют степень безопасности эксплуатации и хранения изделий, т. е. обеспечивают безопасность при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировании, потреблении продукции.

Совокупность перечисленных показателей формирует качество продукции. Изделие должно быть надежным, эстетически радующим глаз, хорошо выполнять свои функции. Но при этом важна и цена.

Применительно к качеству услуг выделяют:

— компетентность — фирма обладает требуемыми навыками и знаниями для оказания услуги;

— надежность — стабильность работы;

- отзывчивость — система не выходит из строя при необычных запросах;
- доступность, понимание — легкость контакта с сотрудниками;
- коммуникацию — своевременное информирование клиентов на доступном языке;
- доверие — репутация фирмы;
- обходительность — вежливость, внимательность, дружелюбие.

Уровень качества продукции — относительная характеристика качества продукции, основанная на сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с базовыми значениями соответствующих показателей (эталон, образец, требования стандарта и т. .).

Под экономически оптимальным качеством понимается соотношение качества и затрат:

$$K_{opt} = \frac{\text{Качество изделия}}{\text{Затраты на приобретение и эксплуатацию изделия}}$$

Определить знаменатель формулы несложно, поскольку он включает продажную цену изделия, затраты по эксплуатации, ремонту и утилизации изделия. Сложнее определить числитель, т. е. качество, включающее самые разнообразные показатели. Этим занимается целая наука — квалиметрия, которая разработала достаточно приемлемые методы по количественной оценке качества, т. е. прироста единицы качества изделия на рубль затрат.

Конкурентоспособность — это совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка.

Конкурентоспособность товара определяется (в отличие от качества) только той совокупностью свойств, которые представляют несомненный интерес для определенной группы покупателей и обеспечивают удовлетворение данной потребности. Прочие характеристики и свойства продукции во внимание не принимаются.

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

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. За базу сравнения принимается либо потребность покупателя, либо образец — аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем.

2. Управление качеством продукции

Управление качеством происходит на государственном, региональном и отраслевом уровнях, а также на уровне фирмы (предприятия).

Под управлением качеством продукции понимаются действия, осуществляемые при создании, эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества.

В составе механизма управления качеством продукции выделяют общие, специальные и обеспечивающие подсистемы.

Общие подсистемы — это прогнозирование и планирование технического уровня и качества; регулирование качества продукции в производстве; контроль качества продукции; учет и анализ изменения уровня качества; стимулирование и ответственность за качество.

В состав специальных подсистем входят: стандартизация; испытания продукции; профилактика брака в производстве; сертификация продукции.

К обеспечивающим подсистемам относятся: правовое, информационное, материально-техническое, метрологическое, кадровое, организационное, технологическое и финансовое обеспечение.

Субъектами управления являются различные органы управления и отдельные лица, функционирующие на различных иерархических уровнях и реализующие функции управления качеством в соответствии с общепринятыми принципами и методами управления.

Объектами управления качества продукции являются все элементы, образующие петлю качества. Под петлей качества в соответствии с международными стандартами ИСО понимают замкнутый в виде кольца жизненный цикл продукции, включающий следующие основные этапы: маркетинг; проектирование и разработку технических требований; разработку продукции; материально-техническое снабжение; подготовку производства и разработку технологии и производственных процессов; производство; контроль, испытание и обследование; упаковку и хранение; реализацию и распределение продукции; монтаж; эксплуатацию; техническую помощь и обслуживание; утилизацию.

Петля качества — концептуальная модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения.

С помощью петли качества осуществляется взаимосвязь изготовителя продукции с потребителем, со всей системой, обеспечивающей решение задачи управления качеством продукции.

Проектное качество отражает процессы планирования качества продукции. Планирование качества начинается в процессе маркетинговых исследований. Качество маркетинговых исследований — это первый фактор, определяющий качество будущего товара. Планирование качества продолжается в процессе проектирования продукции и разработки процессов.

Производственное качество отражает процессы формирования качества продукции. Формирование качества начинается с закупки материалов и заканчивается моментом сдачи продукции потребителю. Формирование качества продукции не равнозначно формированию запланированных характеристик продукции, которое завершается одновременно с завершением технологической цепочки производства. Качество продукции определяется удовлетворенностью потребителя, поэтому зависит не только от характеристик произведенной продукции, но и от качества упаковки, своевременности доставки, качества сбыта.

Эксплуатационное качество отражает процессы изменения качества продукции. На качество продукции, находящейся в эксплуатации, влияет качество

процессов эксплуатации, сервисного обслуживания и проведенных ремонтов. Опыт эксплуатации необходим для дальнейшего совершенствования продукции.

Последним этапом жизненного цикла продукции является утилизация или вторичная переработка. Качество таких процессов регламентировано экологическими, санитарными и другими нормами. Этим завершается процесс, модель которого принято называть петлей качества.

Таким образом, обеспечение качества продукции — это совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий, создающих необходимые условия для выполнения каждого этапа петли качества, чтобы продукция удовлетворяла требованиям к качеству.

Политика в области качества может быть сформулирована в виде направления деятельности или долгосрочной цели и может предусматривать:

- улучшение экономического положения предприятия;
- расширение и завоевание новых рынков;
- достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих фирм;
- ориентацию на удовлетворение требований потребителей определенных отраслей и регионов;
- освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;
- улучшение важнейших показателей качества продукции;
- снижение уровня дефектности изготавливаемой продукции;
- увеличение сроков гарантии на продукцию, развитие сервиса и т. д.

В условиях конкурентной борьбы предприятия смогут успешно развиваться, внедряя системное управление качеством продукции. В настоящее время растущая требовательность к улучшению качества изделий — одна из характерных черт развития мирового рынка.

Существуют различные системы управления качеством продукции. Системный подход к управлению качеством продукции предполагает четкое взаимодействие всех отделов и органов управления предприятием.

Система управления качеством продукции представляет собой совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание высокого качества продукции.

Система управления качеством включает следующие функции: стратегического, тактического и оперативного управления; принятия решений, управляющих воздействий, анализа и учета, информационно-контрольные; специализированные и общие для всех стадий жизненного цикла продукции; управления по научно-техническим, производственным, экономическим и социальным факторам и условиям.

В 60-е гг. XX в. сложилась модель Всеобщего контроля качества (TQC — Total Quality Control) — система, которая позволяла решать проблему качества продукции и ее цены в зависимости от выгоды потребителей, производителей и дистрибьютеров. Эта система предлагала рассматривать качество не как конечный результат производства изделия, а на каждом этапе его создания.

Современное развитие система управления качеством получила в результате перехода от тотального управления качеством (TQC) к тотальному менеджменту качества (TQM — Total Quality Management).

Если TQC — это управление качеством в целях выполнения установленных требований, то TQM — еще и управление целями и самими требованиями.

Основные цели TQM:

- ориентация предпринимателя на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей;
- возведение качества в ранг цели предпринимательства;
- оптимальное использование всех ресурсов организации.

В концепции TQM персонал рассматривается как главный ресурс организации, которая должна создать все условия для максимального использования его творческого потенциала. Весь персонал — от высшего руководства до рядового сотрудника — должен быть вовлечен в деятельность по управлению качеством.

Наиболее известны японские модели управления качеством: кружки качества (quality circle); программа «Пяти нулей»; система JIT (Just-In-Time); система КАНБАН.

Кружки качества — это добровольные объединения работников организаций различного уровня и разных областей деятельности, собирающиеся в свободное от работы время с целью поиска мероприятий по совершенствованию качества.

Программа «Пяти нулей» ориентирована на предотвращение возможности допущения дефектов. Суть ее сводится к тому, что каждый рабочий не должен делать следующее: принимать дефектную продукцию с предыдущей операции; создавать условия для появления дефектов; передавать дефектную продукцию на следующую операцию; вносить изменения в технологию; повторять ошибки.

Суть системы JIT («точно в срок») состоит в том, что все необходимо делать только в том количестве, с тем качеством и в то время, которое требуется потребителям. Характерные черты этой системы — проектирование с учетом возможностей производства, автоматизированное производство и контроль качества с использованием ЭВМ.

В соответствии с системой КАНБАН изготовление конкретного образца продукции начинается только тогда, когда на нее есть определенный заказчик (потребитель). Эта система базируется на таких принципах, как: усиленный контроль качества; поставка продукции заказчику точно в срок; наладка оборудования, исключающая брак; сокращение числа поставщиков комплектующих; максимальное приближение смежников к головному (как правило, сборочному) заводу.

В России эффективные системы управления качеством создавались на предприятиях военно-промышленного комплекса (ВПК). Именно в ВПК были распространены методы обеспечения качества на стадиях исследования и проектирования новой продукции, статистический контроль качества с применением контрольных карт, специальные стандарты. В недрах ВПК родились КСУКП (комплексные системы управления качеством продукции, в том числе автоматизированные).

В последние годы в развитых странах усилилось влияние общества на предприятия, а предприятия стали все больше учитывать интересы общества. Это привело к появлению стандартов ИСО 14000, устанавливающих требования к системам качества с точки зрения защиты окружающей среды и безопасности продукции.

3. Государственные и международные стандарты качества

Проблемы качества продукции в России во многом зависят от формирования систем стандартов качества как основы нормативно-правовой базы организации и функционирования систем управления качеством. Повышение роли и значения стандартов качества вызвано стремлением выработки единого подхода к понятию «качественная продукция».

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

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

Объектом стандартизации могут быть продукция, услуги и процессы, имеющие перспективу многократного воспроизведения или использования. В стандартах регламентируются методы измерения, контроля и испытания продукции.

Стандартизации подлежит и сам порядок разработки, согласования, утверждения и регистрации стандартов и технических условий. Именно в стандартах устанавливаются требования к выпускаемой продукции, соблюдение которых позволяет считать продукцию качественной.

К документам в области стандартизации, используемым на территории Российской Федерации, относятся следующие: национальные стандарты; правила стандартизации, нормы и рекомендации в области стандартизации; общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации; стандарты организаций.

Национальные стандарты и общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации, в том числе правила их разработки и применения, представляют собой национальную систему стандартизации, регламентирующую процессы построения, изложения и распространения стандартов в России, которая включает следующие стандарты:

1. ГОСТ Р 1.2–2020. Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные Российской Федерации. Правила разработки, утверждения, внесения поправок и отмены.

2. ГОСТ Р 1.4–2004. Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения.

3. ГОСТ Р 1.5–2012. Стандартизация в Российской Федерации. Правила построения, изложения, оформления и обозначения.

4. ГОСТ Р 1.8–2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты межгосударственные. Правила проведения в Российской Федерации работ по разработке, применению, обновлению и прекращению применения.

5. ГОСТ Р 1.9–2004. Стандартизация в Российской Федерации. Знак соответствия национальным стандартам Российской Федерации. Изображение. Порядок применения.

6. ГОСТ Р 1.10–2004. Стандартизация в Российской Федерации. Правила стандартизации и рекомендации по стандартизации. Порядок разработки, утверждения, изменения, пересмотра и отмены.

7. ГОСТ Р 1.12–2020. Национальный стандарт Российской Федерации. Стандартизация в Российской Федерации. Термины и определения.

Правовое регулирование стандартизации в Российской Федерации осуществляется на основании Федерального закона «О техническом регулировании»¹⁹, в котором есть третья «Стандартизация». В данной главе представлены принципы и цели стандартизации, правила разработки и утверждения национальных стандартов.

Развитие внешнеэкономических связей привело к необходимости выработки стандартного подхода к понятию «производство качественной продукции».

Международная организация по стандартизации (ИСО) разработала требования к качеству на международном уровне. Основное значение международных стандартов — создание на международном уровне единой методологической основы для разработки новых и совершенствования действующих систем качества и их сертификации.

В 1987 г. Международная организация по стандартизации приняла стандарты ИСО серии 9000 по системам качества, которые были разработаны на основе советских, японских и других систем обеспечения или управления качеством продукции. Международные стандарты ИСО серии 9000 ознаменовали выход стандартизации на качественно новый уровень. На основе этих стандартов разработаны следующие российские стандарты:

1. ГОСТ Р ИСО 9000–2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

2. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Системы менеджмента качества. Требования.

3. ГОСТ Р ИСО 9004–2019. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества.

Стандарты ИСО серии 9000 установили единый признанный в мире подход к договорным условиям по оценке систем качества и одновременно регламентировали отношения между производителями и потребителями продукции. Они ориентированы на принципы всеобщего управления качеством (TQM),

¹⁹ *О техническом регулировании* : федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ. — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

в том числе принцип ориентации на потребителя. Ориентация на потребителя означает, что система управления ориентирована на конечный результат.

Национальным органом Российской Федерации по стандартизации является Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, которое занимается реформой технического регулирования, для чего принята программа разработки технических регламентов. Перед агентством стоит задача резкого обновления фонда стандартов.

4. Сертификация продукции

Одним из гарантов выпуска высококачественной продукции является ее сертификация. Сертификация регулируется главой 4 «Подтверждение соответствия» Федерального закона «О техническом регулировании».

Подтверждение соответствия — документальное удостоверение соответствия продукции или иных объектов, процессов проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ или оказания услуг требованиям технических регламентов, положениям стандартов, сводов правил или условиям договоров.

Переход на рыночные отношения, активизация внешнеэкономической деятельности настоятельно требуют проведения работ по сертификации продукции исходя из международных требований.

Сертификация основана на проведении испытаний и оценке условий производства сертифицируемой продукции, контроле за выполнением этих процедур, надзоре за качеством продукции со стороны независимого органа.

Сочетание всех этих операций позволяет установить в нормативно-технической документации (НТД) и контролировать любые важные для потребителя характеристики продукции.

В практике разных стран встречаются различные системы сертификации продукции, которые классифицируются по следующим направлениям:

- в зависимости от круга участников — национальные, международные, региональные, многосторонние, двухсторонние;
- по правовому признаку — обязательная и добровольная;
- по процедуре проведения — самосертификация (называется заявлением о соответствии) и сертификация третьей стороны.

Подтверждение соответствия на территории Российской Федерации может носить добровольный или обязательный характер. Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации. Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в формах принятия декларации о соответствии и обязательной сертификации.

В Российской Федерации единый реестр выданных сертификатов ведет Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. Обязательной сертификации подлежат те изделия или показатели качества, которые могут оказать нежелательное воздействие на человека или окружающую среду. Объектом обязательного подтверждения соответствия может быть только продукция, выпускаемая в обращение на территории Российской Федерации.

Перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, и перечень продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии, утверждены постановлением Правительства РФ от 1 декабря 2009 г. № 982²⁰. Декларация о соответствии и сертификат соответствия имеют равную юридическую силу и действуют на всей территории Российской Федерации. Соответствие продукции требованиям технических регламентов подтверждается сертификатом. Продукция, соответствие которой требованиям технических регламентов подтверждено в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О техническом регулировании», маркируется знаком обращения на рынке.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 19 ноября 2003 г. № 696²¹ знак обращения на рынке представляет собой сочетание букв «Т» (с точкой над ней) и «Р», вписанных в букву «С», стилизованную под измерительную скобу, имеющую одинаковые высоту и ширину (рис. 1).



Рис. 1. Знак обращения на рынке

Изображение знака обращения на рынке должно быть одноцветным и контрастировать с цветом поверхности, на которую оно нанесено. Данный знак не является специальным защищенным знаком и наносится в информационных целях. Маркировка знаком обращения на рынке осуществляется заявителем самостоятельно любым удобным для него способом. Добровольная система сертификации предусматривает сертификацию продукции только по инициативе ее изготовителя. В этом случае он вправе сертифицировать свою продукцию на соответствие любым требованиям, в том числе и зарубежным. Данный вид сертификации может увеличивать конкурентоспособность продукции.

Самосертификация допускается для надежного партнера. Она широко распространена в Германии, Голландии, Канаде, США, Японии. При этом сертификат выдает само предприятие строго под свою ответственность.

Сертификация третьей стороны предусматривает участие сторонней организации, не зависимой от участвующих в вопросе стороне. Сторонняя организация подтверждает правильность проводимых мероприятий в соответствии с принятыми правилами, осуществляет испытание образцов, надзор за состоянием технического процесса.

²⁰ Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии: постановление Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2009 г. № 982 (ред. от 04.07.2020) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2009. — № 50, ст. 6096.

²¹ О знаке обращения на рынке: постановление Правительства Российской Федерации от 19 ноября 2003 г. № 696 // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2003. — № 47, ст. 4547.

Продукция, прошедшая сертификацию, отмечается следующим образом: 1) выдается документ — сертификат соответствия; 2) продукция маркируется знаком соответствия; 3) продукция заносится в список изделий, разрешенных к продаже, который имеется в сертификационных центрах.

Выводы

1. Качество — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

2. Под управлением качеством продукции понимаются действия, осуществляемые при создании, эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества.

3. Объектами управления качеством продукции являются все элементы, образующие петлю качества — замкнутый в виде кольца жизненный цикл продукции.

4. Система управления качеством продукции представляет собой совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание высокого качества продукции.

5. Основа нормативно-правовой базы функционирования систем управления качеством — система государственных и международных стандартов качества.

6. Одним из гарантов выпуска высококачественной продукции является ее сертификация — подтверждение соответствия.

7. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, т. е. его конкурентоспособность как внутри страны, так и на зарубежных рынках.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В чем состоит сущность понятия «качество продукции»?
2. Какое место в оценке качества продукции или услуг отводится потребителю, а какое — стандартам?
3. Какие показатели характеризуют качество продукции?
4. Какие показатели характеризуют качество услуг?
5. Что понимается под экономически оптимальным качеством?
6. Что понимается под управлением качеством продукции?
7. Какие подсистемы выделяют в составе механизма управления качеством продукции?
8. Назовите субъекты и объекты управления качеством продукции.
9. Охарактеризуйте наиболее известные системы управления качеством продукции.
10. На основе каких международных стандартов разработаны российские стандарты управления качеством?
11. Почему одним из гарантов выпуска высококачественной продукции является ее сертификация?

§ 10. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

1. Понятие, основные функции и виды цен.
2. Ценовая политика фирмы.
3. Особенности ценообразования при различных моделях рынка.

1. Понятие, основные функции и виды цен

Цена — сложная экономическая категория. В ней пересекаются все основные проблемы развития экономики и общества в целом: производство и реализация продукции, формирование их стоимости, создание, распределение и использование ВВП и национального дохода и т. д.

В условиях рынка цена выступает важнейшим фактором при формировании затрат на производство и реализацию продукции, существенно влияет на выручку, рентабельность, прибыль. На цены влияют сложившиеся уровни системы цен, которые устанавливаются государством и другими предприятиями, а также цены мирового рынка.

Существуют две основные теории цены: 1) цена товара выражает его стоимость; 2) цена товара представляет собой сумму денег, которую покупатель готов заплатить за товар определенной полезности.

Отсюда, цена — денежное выражение стоимости.

Функции цены:

— учетно-измерительная — в цене учитываются затраты труда, сырья, материалов и прочего на изготовление товара;

— информационная — цена является носителем важнейшей экономической информации и участвует в расчете всех стоимостных показателей, используемых в статистике, анализе и прогнозировании экономических систем;

— регулирующая (сбалансирования спроса и предложения) — через цены осуществляется связь производства и потребления, спроса и предложения (наличие диспропорций на рынке товара); минимизация затрат на производство;

— стимулирующая — цена воздействует на продавца и покупателя: для продавца — получение наибольшей прибыли; для покупателя — минимизация затрат на приобретение товара определенного качества;

— распределительная — перераспределение вновь созданной стоимости между секторами, отраслями, регионами и т. д.

В любом обществе цена отражает действующую модель управления экономикой, являясь ее производной. В условиях рынка преобладает децентрализованное ценообразование; рыночной модели соответствуют цены, формируемые на основе спроса и предложения, полностью отсутствует директивное сквозное планирование и утверждение цен. Базой для цен становятся мировые цены.

Формирование цены осуществляется на уровне предприятия (фирмы)-изготовителя, а согласование их с заказчиком (потребителем) — в момент заключения с ним прямого договора или акта купли-продажи. При свободных ценах избыток (недостаток) доходов сразу отражается на уровне цен, происходит перераспределение доходов, изменяются направления инвестиций и таким

образом восстанавливается равновесие в экономике. Однако в условиях высокой концентрации, специализации производства, когда преобладает монополизм производителя, на свободное ценообразование прямо или косвенно оказывает регулирующее воздействие государство.

Цена — один из важнейших экономических рычагов в повышении эффективности производства. Действующие в экономике цены образуют единую систему и находятся во взаимосвязи и взаимодействии.

Система цен — это единая упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические взаимоотношения участников рынка.

Система цен состоит из ряда блоков, которые делятся на подблоки. Основными блоками единой системы цен являются следующие: оптовые цены; закупочные цены; розничные цены; цены на строительную продукцию; тарифы на услуги транспорта; тарифы на услуги, оказываемые населению.

Основные блоки системы цен характеризуются следующим образом.

Оптовые цены — цены, по которым реализуется крупная партия продукции предприятий.

Оптовые цены предприятия — цены производителей продукции, по которым они реализуют свою продукцию другим предприятиям, а также сбытовым и посредническим организациям. В состав оптовой цены предприятия включаются издержки производства продукции, прибыль, надбавки или скидки к цене, НДС.

Разновидностью оптовой цены предприятия является трансфертная цена — цена, по которой реализуется продукция при ее передаче от одного подразделения другому в рамках одного предприятия. Трансфертные цены обычно бывают заниженными, что дает предприятию, закупающему по ним продукцию, определенные дополнительные конкурентные преимущества, позволяя уменьшать издержки собственного производства.

Оптовые цены промышленности — цены, по которым предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию сбытовым организациям, реализующим продукцию оптом. В состав оптовой цены промышленности включаются оптовая цена предприятия, скидка (наценка), в которую входят издержки и прибыль снабженческо-сбытовой организации, акцизы, НДС.

Основную роль в системе цен играют цены базовых отраслей промышленности — электроэнергетики, угольной, газовой, нефтяной промышленности.

Разновидностью оптовой цены промышленности считается цена биржевых сделок, которая формируется на основе биржевых котировок, надбавок и скидок к ним в зависимости от расстояния до места поставки и качества товара.

Закупочные цены — это оптовые цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция сельскохозяйственными предприятиями, фермерами и населением. Это договорные (свободные) цены, которые устанавливаются в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Розничные цены — цены, по которым товар реализуется в сети розничной торговли. В состав розничных цен включаются оптовая цена промышленности, торговая надбавка (скидка), в которую входят издержки обращения и прибыль торгового предприятия, акцизы, НДС.

Разновидностями розничной цены считаются:

— аукционная цена — цена товара, проданного на аукционе. Отличительная особенность аукционной цены заключается в том, что она может быть в несколько раз выше рыночной цены данного товара. Обычно аукционная цена отражает определенные уникальные свойства товара, что в значительной степени сказывается на размере его цены;

— коммерческая цена — цена, установленная на товар при его продаже на свободном рынке. Коммерческая цена может существенно отличаться от цен, устанавливаемых на этот товар государством.

Цены на строительную продукцию бывают трех видов:

— сметная стоимость строительства отражает уровень предельных затрат на строительство определенного объекта;

— прейскурантная цена — средняя стоимость единицы продукции объекта строительства, например, 1 м² площади;

— договорная цена — цена, которая устанавливается по соглашению между заказчиком и подрядчиком строительства.

Тарифы на услуги транспорта — плата за перемещение грузов и пассажиров: тарифы авиационного, железнодорожного, морского, речного, автомобильного и трубопроводного транспорта.

Тарифы на услуги, оказываемые населению — тарифы на услуги коммунального хозяйства, телефонной сети, на медицинское обслуживание и пр.

Приведенные выше цены различаются динамикой (изменением во времени), структурой (определенным соотношением элементов, выраженным в долях или процентах), уровнем (денежным).

В основе взаимодействия всех блоков лежит принцип сообщающихся сосудов: изменение цен в одном из блоков приводит к обязательному их изменению в других блоках. Взаимозависимость и взаимодействие цен обусловлены двумя факторами:

1) формирование цен всех блоков базируется на единых законах — законах стоимости, предложения и спроса;

2) хозяйственная деятельность всех предприятий взаимосвязана, они используют продукцию друг друга.

2. Ценовая политика фирмы

Ценовая политика предприятия — важная часть ее общей хозяйственной политики, обеспечивающая адаптацию фирмы к экономическим условиям.

Процесс формирования ценовой политики предполагает постановку целей и задач ценообразования, оценку спроса, издержек производства и цен конкурентов, анализ методов ценообразования, установление окончательной цены и системы модификации цен, разработки ценовой стратегии поведения предприятия на рынке.

В условиях рыночной экономики коммерческие организации имеют реальную возможность проводить собственную хозяйственную политику, в том числе ценовую. Для этого российским фирмам необходимо осваивать существующие в мировой практике методы и приемы рыночного ценообразования.

Ценовая политика — это деятельность руководства предприятия по установлению, поддержанию и изменению цен на производимые товары, осуществляемая в русле общей стратегии фирмы и направленная на достижение целей и задач последней.

Организация работы предприятий с ориентацией на рыночный спрос называется маркетингом. Он возник как способ удовлетворения естественной потребности предприятия в финансовой стабильности.

Маркетинг включает в себя: анализ рынка сбыта; выявление и количественное определение потребностей потенциальных покупателей; классификацию потребителей по уровню требований к потребительским свойствам и цене товаров; формирование ассортиментной политики; разработку, постановку на производство, организацию и обеспечение производства продукции в нужном ассортименте и необходимого качества; организацию рекламы и сбыта продукции; регулирование цен; обеспечение сервисного обслуживания изделий в процессе их эксплуатации.

Стратегические аспекты ценовой политики — это договорные мероприятия по установлению и изменению цен, направленные на регулирование деятельности всей производственной и товаропроизводящей сети фирмы и поддержание конкурентоспособности производимых товаров и услуг в соответствии с целями и задачи общей стратегии фирмы.

Тактические аспекты ценовой политики — это мероприятия краткосрочного и разового характера, направленные на устранение деформации, которая возникает в деятельности производственных подразделений и товаропроизводящей сети вследствие непредвиденных изменений цен на рынке и/или поведения конкурентов, ошибок управленческого персонала (иногда могут идти вразрез со стратегическими целями фирмы).

Избираемые фирмой стратегические формы ценовой политики и варианты ее осуществления непосредственно вытекают из проводимой ею рыночной стратегии.

Формы осуществления ценовой политики:

- добиться такого уровня цен, верхний предел которого обеспечивал бы фирме максимальную прибыль;
- обеспечить фирме нормальную прибыль (возмещение издержек производства плюс средняя норма прибыли);
- вести политику ценовой конкуренции;
- осуществлять политику неценовой конкуренции;
- устанавливать цены на уровне лидера или цен конкурентов;
- обеспечивать престижные цены, особо подчеркивая высокое качество товара;
- поддерживать с помощью прибыли определенный процент на авансированный капитал;
- регулировать цены, обеспечивая стабильность объемов и номенклатуры продукции;
- добиваться стабильности цен и прибыли путем маневрирования факторами производства;

— устанавливать цены в целях вытеснения конкурентов с внутреннего или мирового рынка;

— устанавливать низкие цены для проникновения на рынок и т. д.

Фирме необходимо иметь отработанную методику установления исходной цены на свои товары.

Процесс установления цены состоит из шести этапов:

- 1) постановка целей и задач ценообразования;
- 2) определение спроса;
- 3) оценка издержек;
- 4) анализ цен и товаров конкурентов;
- 5) выбор метода ценообразования;
- 6) установление окончательной цены.

Фирма устанавливает исходную цену, а затем корректирует ее с учетом различных факторов, действующих в рыночной среде.

Применяются два основных метода установления цен:

— метод полных издержек — базируется на применении калькуляции с полным распределением затрат и установлением цены по системе «кост-плас», т. е. издержки плюс фиксированная прибыль;

— метод прямых издержек — базируется на применении калькуляции по переменным издержкам и установлении цены по принципу издержки плюс маржинальная прибыль.

Цена, устанавливаемая фирмой на производимый ею товар, зависит от издержек производства, спроса и предложения, платежеспособности населения, ценовой политики и рыночной стратегии фирмы, качества товара, дополнительных услуг и сервиса, взаимозаменяемости товаров и их жизненного цикла. Все эти факторы являются и регулирующими, т. е. с их помощью происходит регулирование цен фирмами. Поскольку процесс формирования цен фирмами находится под влиянием большого числа факторов, возникает необходимость в использовании гибких методов ценообразования и форм осуществления ценовой политики.

Перед отечественными фирмами стоят следующие важные вопросы в области ценообразования:

— освоение и эффективное использование новых моделей рынков и ценовой политики фирмы, обобщающих современную практику и объясняющих мотивы поведения рыночных контрагентов;

— учет влияния на цены всех возможных последствий процесса интернационализации рынков, имеющего место в Европе и активно проникающего на экономическое пространство РФ;

— обеспечение гибкого подхода к процессу ценообразования в зависимости от изменения фаз развития рынка и продаваемого продукта;

— разработка эффективной ценовой стратегии и выбор наиболее целесообразных методов ценообразования в зависимости от целей, избранных фирмой, и реальных рыночных условий;

— разработка ценовой тактики с учетом постоянно меняющейся экономической конъюнктуры.

Ценовая политика фирмы включает систему ценовых рыночных стратегий.

Ценовая стратегия — обоснованный выбор цены (или перечня цен) из нескольких вариантов, направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли для фирмы в планируемом периоде.

Ценовой стратегический выбор — это выбор стратегий ценообразования, основанный на оценке приоритетов деятельности фирмы. Каждая фирма имеет множество вариантов выбора ценовых стратегий.

На практике используется целая серия ценовых стратегий:

— стратегия высоких цен «снятие сливок» — предусматривает продажу первоначальную продажу продукции по цене, значительно превышающей издержки производства, а затем ее понижение. Такую стратегию часто применяют к товарам-новинкам, защищенным патентами. Подобная стратегия возможна в условиях высокого уровня текущего спроса, когда потребитель воспринимает высокую цену как свидетельство высокого качества товара;

— стратегия низких цен, или стратегия «проникновения» на рынок. Эта стратегия способна значительно повысить продажи на рынках с большим объемом производства и высокой эластичностью спроса, когда покупатели резко реагируют на снижение цен и увеличивают спрос. При этом фирма за счет массового производства в состоянии выдержать низкий уровень цен;

— стратегия дифференцированных цен проявляется в установлении цен в сочетании со всевозможными скидками и надбавками к среднему уровню цен для различных рынков, их сегментов и покупателей;

— стратегия льготных цен направлена на работу с покупателями, в которых заинтересована фирма, предлагая им товар по льготной цене;

— стратегия гибких, эластичных цен учитывает возможности покупателя;

— стратегия стабильных, стандартных, неизменных цен;

— стратегия неокругленных цен, при которой покупатель покупает товар, например, не за \$100, а за \$99.99. В этом случае покупатель рассматривает эти цены как низкие или как доказательство тщательного подсчета и установления цены фирмой;

— стратегия цен массовых закупок;

— стратегия тесного увязывания уровня цен с качеством товара.

Прежде чем применять на практике ту или иную ценовую политику, надо повседневно следить за складывающимся уровнем цен на рынке. При постановке задачи по ценообразованию следует понимать: помимо того что цена является важнейшим фактором, определяющим величину прибыли, цена — это средство стимулирования спроса. Поэтому выработка ценовой политики предприятия должна основываться, с одной стороны, на возможностях предприятия, а с другой — на выявленном спросе на его продукцию. Верхним пределом устанавливаемой цены является рыночная цена, формирующаяся, с одной стороны, под воздействием спроса и предложения, а с другой — под влиянием конкуренции со стороны производителей аналогичных товаров. Уровень устанавливаемой предприятием цены на продукцию должен находиться в промежуток между самой низкой ценой (себестоимость продукции), не приносящей прибыли, и теоретически высокой ценой, определяемой спросом (рыночная цена), без учета задач предприятия.

3. Особенности ценообразования при различных моделях рынка

Ценовая политика предприятия во многом зависит от типа рынка, каждый из которых ставит свои проблемы в области ценообразования.

Выделяют четыре типа рынка: чистой конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и чистой монополии.

1. Рынок чистой конкуренции состоит из множества продавцов и покупателей какого-либо похожего товара. Ни один отдельный покупатель или продавец не оказывает большого влияния на уровень текущих рыночных цен товара. В условиях свободной конкуренции ни одно предприятие не оказывает заметного влияния на ценообразование; цена на товар складывается под воздействием совокупного спроса и предложения.

2. Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Наличие большого числа конкурентов ограничивает контроль каждого из них над ценами. Цена формируется с учетом потребительского спроса, цен конкурентов и собственных издержек производства.

3. Олигополистический рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга. Товары могут быть похожими (сталь, алюминий) либо непохожими (автомобили, компьютеры). Небольшое количество продавцов объясняется тем, что новым претендентам трудно проникнуть на этот рынок. Каждый продавец чутко реагирует на стратегию и действия конкурентов. Олигополист никогда не уверен, что сможет добиться какого-либо долговременного результата за счет снижения цен, так как конкуренты могут не последовать его примеру.

4. Рынок чистой монополии — на рынке всего один продавец. Это может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. В каждом отдельном случае ценообразование складывается по-разному.

5. Государственная монополия с помощью политики цен может преследовать достижение различных целей:

— цена может быть установлена ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость;

— цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение средних доходов;

— может быть установлена очень высокая цена для сокращения потребления того или иного товара (алкоголь, табачные изделия и т. д.).

При регулируемой монополии государство разрешает предприятиям устанавливать расценки и тарифы, обеспечивающие получение справедливой нормы прибыли, которая дает возможность поддерживать производство, а при необходимости и расширять его.

Нерегулируемая монополия осуществляет значительный контроль над ценой и может диктовать цену рынку.

В реальной экономической ситуации любой из указанных типов рынка сложно определить в чистом виде. Однако анализ конкурентной структуры рынка сам по себе не может дать готовых рецептов установления цен; он необходим для определения закономерностей ценообразования в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Выводы

1. Цена является ключевым элементом рыночной экономики. Каждый хозяйствующий субъект при установлении цены на свою продукцию использует эту стоимостную категорию как решающее средство для достижения поставленных в своем бизнесе целей.

2. Система цен — это единая упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические взаимоотношения участников рынка.

3. Ценовая политика — деятельность руководства предприятия по установлению, поддержанию и изменению цен на производимые товары, осуществляемая в русле общей стратегии фирмы и направленная на достижение целей и задач последней.

4. Ценовой стратегический выбор — это выбор стратегий ценообразования, основанный на оценке приоритетов деятельности фирмы.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое цена и каковы ее функции?
2. Дайте характеристику основных видов цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения.
3. Перечислите элементы оптовой (отпускной) цены предприятия, оптовой цены промышленности, закупочной и розничной цены и дайте определение состава и структуры цены.
4. Расскажите о видах цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов.
5. Назовите виды цен по степени их свободы от воздействия государства и дайте им характеристику.
6. Дайте характеристику экспортных и импортных цен.
7. Что такое система цен?
8. Какие причины вызывают взаимосвязь и взаимозависимость различных видов (блоков) цен?
9. В чем состоит сущность ценовой политики фирмы и каковы формы ее осуществления?
10. Назовите основные методы установления цен.
11. Дайте характеристику ценовых рыночных ценовых стратегий.
12. Каковы особенности ценообразования при различных моделях рынка?

§ 11. ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Предпринимательство. Факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности.
2. Виды и формы предпринимательской деятельности.
3. Малое и среднее предпринимательство.
4. Предпринимательские риски: сущность, виды, управление.

1. Предпринимательство. Факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности

Предпринимательство — одна из наиболее активных форм экономической деятельности, обладающая следующими отличительными чертами:

— самостоятельностью и экономической свободой деятельности (любой предприниматель независим в принятии решения об организации собственного дела в рамках закона);

— связана с риском и неопределенностью успеха начатого дела (жесткие требования к личным качествам предпринимателя — грамотность, знания, умения, характер);

— опирается на инновации, т. е. это творческая, поисковая деятельность инициативных людей.

Именно творческий, поисковый инновационный характер предпринимательства, его нацеленность на достижение принципиально новых результатов отличают этот тип экономического поведения.

В западных странах с научно-практической точки зрения современное предпринимательство характеризуется как особый новаторский, антибюрократический вид (стиль) хозяйствования, в основе которого находится поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников²².

В работе американских ученых Р. Хизрича и М. Питерса дано следующее определение предпринимательства: «Предпринимательство — это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым»²³.

Предпринимательская деятельность, под которой в ГК РФ подразумевается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей в установленном законом порядке, является одной из самых распространенных форм гражданско-правовых отношений.

²² *Неиштой А. С.* Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности // Финансовый менеджмент. — 2002. — № 4. — С. 52.

²³ *Хизрич Р., Питерс М.* Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. — М.: Прогресс-Универс, 1992. — С. 20.

В условиях рыночных отношений ключевой фигурой выступает предприниматель — деловой человек, лицо, занимающееся собственным бизнесом, имеющее свое дело в целях получения прибыли или иной выгоды, т. е. человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность. При этом субъектом предпринимательской деятельности может быть как отдельный гражданин, так и объединение граждан.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную, коммерческое посредничество, операции с ценными бумагами и др.

Современный предприниматель должен быть компетентным в избранной сфере деятельности, гибко реагировать на изменение ситуации, обладать целеустремленностью, готовностью к неудачам, способностью учиться и делать выводы из своих ошибок.

Официальный статус предпринимателя приобретает посредством его государственной регистрации в соответствии с принятым законодательством.

Предприниматель имеет право:

— создавать для осуществления своей деятельности любые виды предприятия, организация которых не противоречит действующим законодательным актам;

— приобретать полностью или частично имущество государственных предприятий и предприятий, основанных на других формах собственности, иное имущество и имущественные права;

— участвовать своим имуществом, полученным на законном основании, в деятельности других хозяйствующих субъектов;

— использовать по соглашению имущество юридических лиц и граждан;

— нанимать и увольнять работников на условиях контрактов, установленных законодательно;

— самостоятельно устанавливать формы, системы и размеры оплаты труда и иные виды доходов лиц, работающих по найму;

— самостоятельно формировать программу хозяйственной деятельности, выбирать поставщиков и потребителей, устанавливать цены и тарифы;

— открывать счета в учреждениях банков;

— осуществлять все виды расчетных, кредитных и кассовых операций;

— свободно распоряжаться прибылью (доходом) от предпринимательской деятельности, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей;

— получать любой не ограниченный по размерам личный доход;

— пользоваться в установленном порядке государственной системой социального обеспечения и страхования;

— обжаловать в установленном порядке действия государственных и других органов, ущемляющих его права и интересы;

— выступать участником внешнеэкономических отношений в порядке, установленном законодательством;

— осуществлять валютные операции в порядке, установленном законодательством.

Предприниматели обязаны:

— в установленные сроки стать на учет в налоговом органе и зарегистрироваться в уполномоченных органах государственных внебюджетных социальных фондов;

— самостоятельно исполнять обязанности по уплате налогов и других обязательных платежей в сроки и в размере, установленном законодательством;

— своевременно предоставлять в налоговый орган декларацию о доходах;

— вести бухгалтерский учет, составлять отчеты о финансово-хозяйственной деятельности;

— вносить исправления в бухгалтерскую отчетность в размере суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли), выявленного проверками налоговых органов;

— в установленном порядке получать лицензии на те виды деятельности, осуществление которых возможно только при получении лицензии в соответствии с федеральным законом;

— выпускать продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в соответствии с действующими стандартами и (или) сертифицированную;

— не наносить своей деятельностью вреда окружающей среде, жизни и здоровью населения и потребителям товаров (работ и услуг);

— создавать необходимые санитарно-гигиенические и безопасные условия труда для наемных работников;

— в установленном порядке заключать коллективные договоры (соглашения) с профессиональными (рабочими) организациями и своевременно их выполнять;

— не допускать монополистической деятельности на товарных рынках, недобросовестной конкуренции;

— совершать сделки, заключать и исполнять предпринимательские договоры в соответствии с гражданским законодательством;

— в установленные сроки и в полном объеме предоставлять в государственные органы статистическую отчетность о результатах хозяйственно-финансовой деятельности и др.

На формирование предпринимательства воздействуют определенные факторы: экономические, социальные и правовые.

К экономическим факторам относятся:

— предложения товаров и спрос на них;

— виды товаров, которые могут приобрести покупатели;

— объемы денежных средств, которые покупатели могут истратить на покупки;

— избыток или недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников;

— наличие и доступность денежных ресурсов предприятий;

— уровень доходов на инвестированный капитал;

— возможность получения заемных средств от кредитных учреждений.

Организации, с помощью которой предприниматели устанавливают деловые взаимоотношения и ведут коммерческие операции, составляют инфраструктуру рынка. Это банки, оказывающие финансовые услуги; поставщики, снабжающие сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, энергией, машинами и оборудованием, инструментами и др.; оптовые и розничные продавцы, предоставляющие услуги по доведению товаров до потребителя; специализированные фирмы и учреждения, оказывающие профессиональные юридические, бухгалтерские, посреднические услуги; агентства по трудоустройству, помогающие в подборе рабочей силы; учебные заведения, обучающие рабочих и специалистов — служащих; прочие агентства — рекламные, транспортные, страховые и др.; средства связи и передачи информации.

Вплотную к экономическим примыкают социальные факторы, также оказывающие влияние на эффективность предпринимательства:

- стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам, моде, нравственным и религиозным нормам;

- отношение индивидуумов к работе, что сказывается на величине заработной платы;

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров предпринимателей: организация обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности;

- создание сети консультативных центров, проводящих профессиональный отбор и ориентацию кадров предпринимательского сектора, и др.

Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках соответствующей правовой среды. Поэтому большое значение имеет влияние правовых факторов:

- наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для ее развития, например, упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий;

- защита предпринимателей от государственного бюрократизма;

- совершенствование налогового законодательства;

- создание региональных центров поддержки малого предпринимательства и др.

Предпринимательские права и обязанности регламентируются в первую очередь государственными законами. Законы также определяют права, обязанности и компетенцию государства во всех сферах деятельности и границы его вмешательства в работу предприятия.

Все предприятия (частные, кооперативные, акционерные, коммерческие и некоммерческие и др.) не освобождаются от государственного контроля, который ведется над:

- доходами предприятия и уплатой ими налогов;

- санитарным состоянием производства;

- назначением продукции и ее техническим уровнем;

- соблюдением стандартов и технических условий производства;

- правовой защитой наемного персонала;

- некоторыми другими сторонами деятельности предприятия.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности необходимо в целях:

— защиты фирм друг от друга (законы, предотвращающие проявления недобросовестной конкуренции);

— защиты потребителей от недобросовестной деловой практики (против фирм, выпускающих недоброкачественные товары и обманывающих потребителей);

— защиты интересов общества от разнузданности предпринимателей, так как предпринимательская деятельность не всегда обеспечивает лучшее качество жизни.

Государственное регулирование рынка — это деятельность государственных органов по выполнению двух основных функций: обеспечению нормальных условий работы рыночного механизма; воздействию на экономику в областях, где рыночные механизмы несостоятельны.

Экономическая политика — это система мер, совокупность действий по управлению экономикой, включающая определенный набор элементов: антициклическую политику; антимонопольную политику; отраслевую политику; организацию денежного обращения; обеспечение социальной защищенности населения; борьбу с безработицей; удовлетворение спроса на услуги и товары коллективного пользования (национальную оборону, государственное управление, единую энергетическую систему, национальные сети коммуникаций, охрану общественного порядка) и т. д.

Для регулирования экономики государство использует экономические и административные методы, которые должны разумно сочетаться в интересах национальной экономики.

2. Виды и формы предпринимательской деятельности

Существуют следующие формы предпринимательской деятельности: частное предпринимательство и коллективное предпринимательство.

В странах с развитой рыночной экономикой характерной организационно-правовой формой частного предпринимательского бизнеса является частная фирма (частное предприятие), имеющая широкое распространение во всем мире, особенно в сфере мелкого предпринимательства. В России закон не предусматривает учреждение частных предпринимательских фирм.

Вместе с тем отсутствие упоминания о частном предпринимательстве в ГК РФ и других документах не следует рассматривать как запрет гражданам РФ на занятие частным предпринимательством.

Частным предпринимательством можно заниматься в качестве предпринимателя без образования юридического лица.

Прежде в законодательных актах Российской Федерации использовались эквивалентные понятия — «предприниматель без образования юридического лица», «частный предприниматель», которые в настоящий момент последовательно заменены на термин «индивидуальный предприниматель».

Важной особенностью осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя является тот факт, что гражданин

отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание, в отличие, например, от участника общества с ограниченной ответственностью, где участник отвечает по обязательствам учрежденного им общества в основных случаях только в пределах своей доли в уставном капитале этого общества и ни в коем случае не своим личным имуществом. Этот существенный факт относится к основному недостатку этой формы ведения предпринимательской деятельности.

В целом индивидуальное предпринимательство, занимая незначительное место в производственном секторе, имеет скорее социальное, чем экономическое значение. Оно базируется главным образом на ручном труде и универсальных малопродуктивных средствах производства и в недостаточной мере использует достижения научно-технического прогресса.

Наиболее распространенными формами коллективной предпринимательской деятельности являются хозяйственные товарищества и общества, в которых может осуществляться любая деятельность: производственная, торговая, посредническая, страховая и т. д. В соответствии с ГК РФ, хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Государственное предпринимательство — деятельность государственных предприятий и организаций, выпускающих товары и оказывающих услуги в режиме рыночных субъектов. Оно осуществляется на коммерческой основе.

Государство в условиях развитой рыночной экономики создает равные возможности для государственных и негосударственных форм предпринимательства.

В зависимости от содержания деятельности различают следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, страховое, посредническое и консультационное.

Производственное предпринимательство — ведущий вид предпринимательства. К нему относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях.

Результат производственной деятельности предпринимателя представляет реализация продукции (работ, услуг) покупателю.

В России производственное предпринимательство является наиболее рискованной деятельностью, так как структурная перестройка экономики не обеспечила необходимых условий для развития производственного предпринимательства. Существующий риск нереализации произведенной продукции, хронические неплатежи, многочисленные налоги, сборы и пошлины являются тормозом в развитии производственного предпринимательства. Также развитие производственного бизнеса в России сдерживается труднодоступностью некоторых ресурсов, отсутствием внутренних побудителей и слабым уровнем квалификации начинающих бизнесменов, боязнью сложностей, наличием более доступных и легких источников дохода.

Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар. Причем цена реализации товара всегда должны быть значительно выше закупочной, а спрос — достаточным для реализации сделки намеченного масштаба (сделка целесообразна, если чистая прибыль составляет не менее 20–30 % от затрат).

Полям деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации.

Товарная биржа — разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций. Помимо проведения обычной торговли с фактическими поставщиками, на товарных биржах широко распространено заключение фьючерсных сделок. Такие сделки предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие основные функции:

- оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;
- упорядочение товарной торговли, регулирование торговых операций и разрешение торговых споров;
- сбор и публикацию сведений о ценах, состоянии производства и других факторов, оказывающих влияние на цены.

Большую часть оборота товарных бирж составляют сделки не с наличным товаром (кассовые сделки), а с будущим товаром или по договорам поставки (срочные сделки).

Основное содержание коммерческого предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, другими словами, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определенной схеме аналогична схеме производственной предпринимательской деятельности. Однако в отличие от нее деятельности в коммерции вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю.

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку объектом его купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т. д.).

Финансовая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 5 % для краткосрочных сделок и 10–15 % — для долгосрочных.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др.

Коммерческий банк — это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющие прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиента.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: 1) пассивные (привлечение средств); 2) активные (размещение средств); 3) комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Фондовая биржа — организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия: потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования. Предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Посредническое предпринимательство — деятельность по соединению заинтересованных во взаимной сделке сторон. Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли связующего звена в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Консультативное предпринимательство (консалтинг) — предпринимательская деятельность, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм. По определению Европейской Федерации Ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО), консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

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: выявление проблем (диагностику); разработку решений, проекта; осуществление решений, проекта.

Формы консалтинга:

— экспертное консультирование — пассивная форма консалтинга. Консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Клиент при этом лишь обеспечивает консультанта необходимой информацией;

— процессное консультирование, при котором 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;

— обучающее консультирование, где главной задачей специалистов, его осуществляющих, является подготовка почвы для возникновения идей, для выработки решений. С этой целью они проводят у клиента лекции, семинары, разрабатывают для клиента учебные пособия, предоставляя тем самым необходимую теоретическую и практическую информацию. Таким образом, все виды предпринимательства направлены на получение дохода и связаны с различной степенью экономического риска предпринимателя.

3. Малое и среднее предпринимательство

Малые предприятия являются неотъемлемой частью социально-экономической системы страны:

— способствуют поддержанию стабильности рыночных отношений (по мнению зарубежных ученых, стабильность системы обеспечивается при условии, что 20–30 % граждан страны имеют собственное дело);

— обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства;

— их роль в деятельности крупных и средних предприятий постоянно возрастает.

Малое и среднее предпринимательство играет особую роль в экономике любого государства. Его вклад в ВВП ведущих стран мира превышает 50 %. Присущие мелким предприятиям гибкость, простота, дешевизна управления обуславливают важное экономическое значение этого сектора экономики.

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и постановлением Правительства Российской Федерации от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, соответствующие следующим условиям:

— суммарная доля участия государства, муниципальных образований, нерезидентов и юридических лиц, не относящихся к субъектам МСП, в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не должна превышать 25 %;

— средняя численность работников не должна превышать: 250 человек — для средних предприятий; 100 человек — для малых предприятий; 15 человек — для микропредприятий;

— предельные значения дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, определяемого в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, суммируемого по всем осуществляемым видам деятельности и применяемого по всем налоговым режимам, для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства устанавливаются на уровне: для микропредприятия — 120 млн рублей; для малого предприятия — 800 млн рублей; для среднего предприятия — 2 млрд рублей.

Не менее важным моментом является то, что на законодательном уровне закреплены особенности правового регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. К ним относятся:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, налоговые декларации по упрощенной форме по отдельным налогам и сборам;

- упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности;

- упрощенный порядок составления статистической отчетности;

- льготный порядок приватизации государственного и муниципального имущества;

- особенности участия в процедурах размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;

- меры по обеспечению прав и законных интересов при осуществлении государственного контроля (надзора);

- меры финансовой поддержки;

- меры по развитию инфраструктуры поддержки.

Новым законом также установлены основные принципы поддержки субъектов МСП, а именно:

- заявительный порядок обращения субъектов МСП за поддержкой;

- доступность инфраструктуры поддержки для всех субъектов МСП;

- равный доступ субъектов МСП, соответствующих критериям, предусмотренным в федеральных, региональных и муниципальных программах поддержки, к участию в соответствующих программах;

- предоставление поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом «О защите конкуренции»;

- открытость процедур предоставления поддержки.

Международной организацией экономического сотрудничества и развития, в которую входят экономические высокоразвитые страны, предприятия с численностью до 19 человек относятся к «весьма малым», до 99 — к малым, 100–499 — к средним, 500 — к крупным. В этой организации главным фактором является среднесписочная численность работников за отчетный период.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Как показывает опыт, малый бизнес позволяет создать условия для повышения заинтересованности каждого работника в конечных результатах труда.

4. Предпринимательские риски: сущность, виды, управление

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная и коммерческая деятельность невозможна без риска. Однако отсутствие риска в конечном счете вредит экономике, подрывает ее динамичность и эффективность. Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его степени

выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики.

Риск — это вероятность возникновения потерь или снижения доходов по сравнению с допустимым вариантом.

Предпосылки возникновения предпринимательского риска — наличие конкуренции и альтернативных вариантов развития и эффективного функционирования организации.

Фактор риска заставляет предпринимателя экономить финансовые и материальные ресурсы, обращать особое внимание на расчеты эффективности новых проектов, коммерческих сделок, принимать обоснованные управленческие решения. Риск в предпринимательской деятельности особенно увеличивается в периоды нестабильного состояния экономики, сопровождаемого инфляционными процессами, сверхдорогими кредитами и т. д.

Риски классифицируются по различным признакам.

В зависимости от сферы возникновения риски подразделяются на:

— природно-естественные — воздействие стихийных сил природы (землетрясение, пожар, наводнение, ураган и т. п.);

— экологические — загрязнение окружающей среды (превышение предельно-допустимых норм выбросов и сбросов);

— политические — политическая ситуация, методы государственного регулирования экономических процессов;

— транспортные — перевозки грузов автомобильным, морским, железнодорожным, авиационным транспортом;

— имущественные — потеря имущества в результате кражи, гибели, повреждения по халатности работников, интенсивности использования, диверсии и т. д.;

— предпринимательские — это вероятность (угроза) потери части ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления предпринимательской деятельности.

Существуют следующие виды предпринимательского риска:

— производственный — связан с осуществлением любых видов производственной деятельности (уменьшение объемов производства, несоответствие качества продукции спросу, рост материальных затрат и др.);

— коммерческий — возникает в процессе реализации товаров и услуг (снижение объема реализации вследствие негативного изменения конъюнктуры или управленческих ошибок, повышение закупочной цены, потери товара в процессе обращения, рост издержек обращения и др.);

— финансовый — спекулятивный риск, возникающий в сфере отношений предприятий с банками и другими финансовыми институтами. Это риск, связанный с покупательной способностью денег и инвестиционные риски.

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся:

— инфляционный риск — это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности более быстрыми темпами, чем растут, в результате предприниматель несет реальные потери;

— дефляционный риск — риск того, что при росте дефляции происходят падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение их доходов;

— валютный риск представляет собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций;

— риск ликвидности — риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества.

Инвестиционные риски включают:

— риск упущенной выгоды — это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхования, хеджирования, инвестирования и т. п.);

— риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, вкладам и кредитам. Он включает следующие риски: процентный — возможность возникновения потерь в связи с изменением процентных ставок в экономике (по кредитам, акциям, облигациям); кредитный — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему;

— риск прямых финансовых потерь возникает в результате неосуществления (или частичного осуществления) инвестиционного проекта;

— селективный риск — риск неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля;

— риск банкротства — опасность полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособность его рассчитаться по взятым обязательствам. При любом инвестировании капитала всегда присутствует риск.

Управление рисками — это предотвращение появления того или иного вида риска, определение его стоимости, проведение предупредительных мероприятий, позволяющих избежать или уменьшить потери.

Чтобы оперативно реагировать на любые значимые изменения в условиях функционирования, предприятие должно сформировать систему управления, основанную на так называемом предпринимательском стиле поведения. Для этого в общую систему управления предприятием (фирмой) включается система управления рисками (риск-менеджмент).

Риск-менеджмент включает две подсистемы: управляющую (субъект управления) и управляемую (объект управления).

Объектом управления в риск-менеджменте является собственно риск, рискованные вложения капитала и экономические отношения между субъектами предпринимательства в процессе реализации риска. Это отношения между предприятием и банком (заемщиком и кредитором), предприятием и страховой компанией (страхователем и страховщиком), между предприятием, предприятиями-поставщиками и предприятиями-потребителями, между предприятием и его конкурентами и пр.

Субъект управления в риск-менеджменте — это группа руководителей и специалистов, которая посредством различных приемов и способов осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Процесс управления риском может осуществляться только при условии циркуляции определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами. При этом информация должна быть надежной и достаточной, так как только она позволяет принять правильное решение о действиях в условиях риска.

Все источники информации, которые могут использоваться субъектом управления, можно разделить на учетные и внеучетные.

Учетные источники информации: бухгалтерский учет и отчетность; налоговый учет и отчетность; статистический учет и отчетность; оперативный учет и отчетность; управленческий учет и отчетность; выборочные учетные данные.

К внеучетным источникам можно отнести материалы различных ревизий, внешнего и внутреннего аудита, лабораторного и врачебно-санитарного контроля, налоговых проверок, собраний акционеров, совета директоров, правления, комиссий по трудовым спорам, производственных совещаний, объяснительных и докладных записок сотрудников, переписки предприятия с вышестоящими и контролирующими организациями, материалы проведенных социологических исследований, в том числе экспертных опросов и др.

Важно правильно оценить вероятность и цену риска, которому подвергается предприятие в процессе осуществления своей деятельности.

Цена риска — фактические убытки для предприятия, затраты по их уменьшению и возмещению.

Элементы цены риска:

— стоимость контроля и регулирования рисков (расходы по содержанию и функционированию системы контроля и регулирования, включая стоимость предупредительных мероприятий и т. п.);

— стоимость риска, находящегося в рамках ответственности предприятия (непредусмотренные случаи ответственности страховщика);

— стоимость передачи риска на страхование, т. е. расходы по уплате страховых платежей.

Существуют следующие методы управления риском: предупреждение риска; избежание риска; локализация риска; диверсификация риска; снижение экономических последствий риска.

К методам предупреждения риска относятся: приобретение необходимой информации о риске; стратегическое планирование деятельности предприятия; активный, целенаправленный маркетинг; прогнозирование развития внешней среды; обучение персонала и его инструктаж; осуществление предупредительных мероприятий (противоаварийных, противопожарных и т. п.).

В российской хозяйственной практике чаще используются методы избежания и локализации риска.

Предприниматели, которые используют методы избежания риска:

— отказываются от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезмерно высок;

- прекращают хозяйственные отношения с ненадежными посредниками;
- стараются не расширять круг партнеров, работать только с надежными контрагентами;
- отказываются от инновационных и иных проектов, эффективность которых вызывает хотя бы незначительные сомнения;
- предпочитают сдаче в аренду неиспользуемых площадей и оборудования их консервацию, страхованию — поиск гарантов.

Метод поиска гарантов широко применяется как мелкими, так и крупными предприятиями. При этом первые используют гарантии различных фондов (поддержки малого предпринимательства, рыночных реформ и т. д.), вторые — органов государственного и муниципального управления. Выдача подобных гарантий в определенной мере способствует развитию коррупции и не заинтересовывает предприятия в принятии мер по снижению риска.

Методы локализации риска состоят в том, чтобы выделить наиболее опасный этап или участок деятельности в обособленное структурное подразделение или дочернюю фирму (обычно малое предприятие).

Например, производственные предприятия выделяют в самостоятельные дочерние предприятия свои торговые отделы, транспортные и ремонтно-строительные подразделения.

Принцип действия механизма диверсификации основан на разделении рисков.

К методам диверсификации рисков относятся следующие: распределение рисков между участниками отдельных проектов; диверсификация сбыта и поставок; диверсификация видов деятельности; распределение риска во времени.

Например, в качестве основных форм диверсификации финансовых рисков предприятия могут использовать:

- диверсификацию видов финансовой деятельности. Используются альтернативные возможности получения дохода: краткосрочные финансовые вложения, осуществление реального инвестирования, долгосрочные финансовые вложения и т. п.;

- диверсификацию валютного портфеля предприятия. Для проведения внешнеэкономических операций выбирается несколько видов валют. В данном случае обеспечивается снижение финансовых потерь по валютному риску предприятия;

- диверсификацию депозитного портфеля. Крупные суммы временно свободных денежных средств размещаются на хранение в нескольких банках;

- диверсификацию программы реального инвестирования. В программу инвестирования включаются различные инвестиционные проекты с альтернативной отраслевой и региональной направленностью. Это позволяет снизить общий инвестиционный риск и т. д.

Основными приемами ограничения и снижения экономических последствий риска являются лимитирование, самострахование, взаимное страхование, страхование.

Лимитирование — это установление предельных сумм расходов по одной сделке; норм инвестирования в один объект; пределов компетенции в принятии финансовых решений отдельными работниками и т. п.

Лимитирование применяется для снижения возможных экономических последствий реализации риска, особенно при сложной и разветвленной структуре управления крупными объектами, имеющими филиалы и дочерние структуры.

Самострахование — это, по существу, страхование, проводимое внутри предприятия. В этом случае на предприятии создаются страховые запасы сырья, материалов и комплектующих, резервные фонды денежных средств, формируются планы их использования в кризисных ситуациях, не задействуются свободные мощности, создается база данных о возможных поставщиках и покупателях, заключивших с предприятием договоры о намерениях к сотрудничеству. Основная задача самострахования заключается в оперативном преодолении временных затруднений финансово-хозяйственной деятельности.

Взаимное страхование — форма взаимной страховой защиты, при которой каждый страхователь одновременно является членом страхового общества, страховой компании, т. е. страхователь одновременно оказывается страховщиком. В данном случае происходит распределение убытков между лицами, заключившими соглашение о взаимном страховании.

Страхование в рыночной экономике является механизмом защиты бизнеса от различных непредвиденных ситуаций, наносящих ущерб имущественным интересам предпринимателей. Страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных средств, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (премий). Суть страхования состоит во временной и пространственной раскладке ущерба на всех участников страхования в рамках созданной ими перераспределительной системы.

Выводы

1. Одной из наиболее активных форм экономической деятельности, характеризующейся самостоятельностью и свободой, независимостью в принятии решений является предпринимательство, но при этом всегда возникает риск и неопределенность успешности начатого дела.

2. Предприниматель может заниматься любыми не запрещенными законом видами деятельности, включая хозяйственно-производственную, торговую, закупочную, инновационную, консультационную, посредническую.

3. Для получения статуса предпринимателя необходима государственная регистрация, а права и обязанности определяются законодательством, исходя из полученного статуса.

4. Любой предприниматель стремится к получению максимальной прибыли при минимальном риске, однако его деятельность происходит в условиях неопределенности, вызываемой рыночными отношениями (признание предложений бизнесмена) и динамичностью изменения спроса и предложения, что заставляет предпринимателя непрерывно искать что-то новое, чтобы не проиграть в конкурентной борьбе.

5. Неотъемлемой частью предпринимательской деятельности является риск, который сопряжен с полной или частичной утратой материальных, трудовых, финансовых и информационных (интеллектуальных) ресурсов.

6. Различным сферам предпринимательства присущи свои виды потерь. Так, в производственном предпринимательстве это потери материального производства вследствие уменьшения объема выпуска продукции или снижения цены реализации, перерасхода сырья, топлива, энергии, фонда заработной платы, увеличения транспортных, торговых накладных расходов, ставок налогообложения и процентов за банковский кредит.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое предпринимательская деятельность и каковы ее отличительные черты?
2. Каковы права и обязанности предпринимателя?
3. Какие факторы оказывают влияние на эффективность предпринимательства?
4. Назовите формы и виды предпринимательской деятельности.
5. Каковы критерии отнесения предприятий к малым и средним?
6. В соответствии с каким документом осуществляется нормативное регулирование сферы малого и среднего предпринимательства?
7. Что такое риск?
8. Как классифицируют риски в зависимости от сферы возникновения?
9. Охарактеризуйте каждый из видов предпринимательского риска.
10. Каковы методы управления рисками?

§ 12. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Инновации как объект деятельности предприятия.
2. Жизненный цикл и экономическая оценка инновации.
3. Инвестиционная политика предприятия.
4. Методы и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.

1. Инновации как объект деятельности предприятия

Инновация (нововведение) — это введение новшеств, т. е. нового порядка, нового обычая, нового метода, изобретения и т. д.

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное (рентабельное) использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-экономических решений производственного, финансового коммерческого, административного или иного характера.

Инновация — изменение в целях внедрения и использования новых видов потребительских товаров, нового сырья, новых производственных, транспортных средств, форм организации промышленности и создание новых рынков сбыта.

Особенности инновации:

- технологический, прикладной характер;
- основная цель — получение выгоды;
- разрабатывается коллективами, оформляется в виде проекта;
- имеет поисковый, а не случайный характер.

Функции инновации:

- воспроизводственная — инновация является важным источником финансирования расширенного воспроизводства;
- инвестиционная — прибыль от инноваций может использоваться для капитальных вложений;
- стимулирующая — получение прибыли от инновационной деятельности мотивирует к дальнейшим инновациям.

Инновационная деятельность предприятия — это система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала в целях получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;
- подбор необходимого сырья и материалов для изготовления новых видов продукции, в том числе с использованием нанотехнологий;
- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений для реализации новшеств;

- информационное обеспечение инноваций;
- подготовку и обучение персонала для проведения НИОКР и т. д.

Успех инновации во многом зависит от качества человеческих ресурсов, привлекаемых для осуществления инновационной деятельности.

Особенности инновационной деятельности:

- высокие затраты на начальных этапах и стадиях освоения нововведений предопределяют высокую стоимость новых видов продукции или услуг;
- высокая степень неопределенности результата;
- значительное отставание момента получения результата от момента осуществления затрат.

Поэтому необходимы внешние стимулы или гарантии полного или частичного возмещения потерь в случае неудачи, чтобы предприятие выбрало инновационный проект из альтернативных способов вложения капитала.

Основные направления инновационной политики предприятия:

1) технологические инновации — деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением технологически новых или усовершенствованных продуктов, услуг и процессов:

— продуктовые инновации: технологически новый продукт или услуга; технологически усовершенствованный продукт или услуга;

— процессные инновации: новое производственное оборудование; новые методы организации производственного процесса; усовершенствованные методы производства;

2) маркетинговые инновации — это реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов (изменения в дизайне и упаковке, новые методы продаж и презентации товаров, их продвижения, новые ценовые стратегии); цель — наиболее полное удовлетворение потребностей клиентуры, открытие новых рынков сбыта, расширение состава потребителей продуктов и услуг, повышения объемов продаж;

3) организационные инновации — реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей. Такие инновации направлены на повышение эффективности деятельности организации путем снижения административных и транзакционных издержек, повышения удовлетворенности работников организацией рабочих мест (рабочего времени) и тем самым на производительности труда путем получения доступа к отсутствующим на рынке активам или снижения стоимости поставок.

2. Жизненный цикл и экономическая оценка инновации

Инновационный процесс — процесс преобразования результатов законченных научных исследований и разработок в новый либо усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, или процесс, используемый в практической деятельности, состоит из логически взаимосвязанных этапов, которые в совокупности составляют инновационный цикл:

— фундаментальные исследования — теоретические и экспериментальные научные исследования основополагающих явлений;

— поисковые исследования, которые направлены на изучение способов практического приложения теоретических выводов фундаментальных исследований;

- прикладные научно-исследовательские работы (НИР), направленные на разрешение конкретных научных проблем для создания новых изделий;
- опытно-конструкторские работы (ОКР) — разработка конструкторской и технологической документации на опытный образец изделия;
- промышленное освоение — от решения о выпуске новшества до выпуска и испытания первой промышленной партии;
- производство — серийный (массовый) выпуск продукции или широкое использование технологических новшеств, которое завершается снятием этой продукции с производства или прекращением использования новых технологий;
- сбыт.

Моральный износ изделий в основном определяет предельную длительность инновационного цикла.

Необходимо различать понятия «новшество» и «инновация». Под новшеством понимается оформленный результат исследований и разработок в какой-либо сфере деятельности, связанный с повышением ее эффективности, а инновация — это конечный результат внедрения новшества в целях изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического и других видов эффекта. Новшество — это предмет инновации, они имеют различный жизненный цикл.

Инновационный цикл включает в себя период создания новшества и жизненный цикл инновации. Фундаментальные и поисковые работы в жизненный цикл инновации, как правило, не включаются.

Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение называется инновационным лагом. Процесс введения новшества на рынок принято называть процессом коммерциализации.

Одно и то же новшество может использоваться для создания различных инноваций, причем в сферах, иногда очень отдаленных от сферы появления новации.

Жизненный цикл инновации — определенный период времени, в течение которого инновация способна приносить производителю и (или) продавцу прибыль или другую реальную выгоду.

Выделяют следующие стадии жизненного цикла инновации:

- выход на рынок — новый продукт начинает приносить доход;
- рост — новый продукт активно продается, объем продаж растет;
- зрелость — рынок уже насыщен новым продуктом и дальнейшего роста объема продажи уже не будет;
- упадок — спад сбыта продукта.

При проектировании, разработке и внедрении инноваций следует определить необходимые затраты для их реализации, возможные источники финансирования, оценить экономическую эффективность от внедрения инновации, сравнить эффективность различных инноваций путем сопоставления доходов и затрат.

Экономическая эффективность характеризуется соотношением экономического эффекта, полученного в течение года, и затрат, обусловленных внедрением данного мероприятия (сопоставляются общие и удельные капитальные вложения, себестоимость единицы продукции и пр.).

Эффективность инноваций определяется их конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур.

3. Инвестиционная политика предприятия

Инвестиции (от англ. — *investment*) означают «капитальные вложения», однако в настоящее время этот термин трактуется шире.

Инвестиции — это вложения финансовых средств в различные виды экономической деятельности с целью сохранения и увеличения капитала.

Инвестиции и нововведения в сфере материального производства взаимообусловлены. Освоение и выпуск новых изделий, применение новой техники и технологии становятся реальными лишь в случае возможности их финансирования.

Финансовые ресурсы, предназначенные для инвестиций, условно делятся на предприятиях по следующим направлениям:

- освоение и выпуск новой продукции;
- техническое перевооружение;
- расширение производства;
- реконструкция;
- новое строительство.

Под техническим перевооружением предприятия понимают такую форму обновления, когда происходит замена старой производственной техники и технологии на новую без расширения производственной площади.

Расширение действующих предприятий — это инвестирование в целях увеличения объема производства путем строительства новых дополнительных цехов и создания других подразделений. Как правило, оно ведется на новой технической основе и способствует повышению технического уровня производства.

К реконструкции относятся мероприятия, связанные как с заменой морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования, так и с совершенствованием и перестройкой зданий и сооружений. Реконструкция направлена на рост технического уровня производства и продукции, способствует более быстрому освоению мощностей.

При техническом перевооружении и реконструкции предприятия обновляется главным образом активная часть основных фондов без существенных затрат на строительство зданий и сооружений. При расширении производства и новом строительстве складывается менее эффективная структура капитальных вложений по сравнению с реконструкцией и техническим перевооружением.

С точки зрения экономической конъюнктуры (совокупности внешних обстоятельств, влияющих на ценность товаров и отсюда на доходность предприятия) возможны два типа инвестиционных стратегий предприятия:

- пассивные инвестиции, которые обеспечивают, по крайней мере, поддержание на заданном уровне показателей рентабельности данного предприятия;
- активные инвестиции, которые обеспечивают повышение конкурентоспособности предприятия и прибыльность его операций по сравнению с уже достигнутым

уровнем. Как правило, это происходит за счет внедрения новых технологий, организации выпуска конкурентоспособной продукции, завоевания новых рынков сбыта и поглощения конкурирующих фирм.

В зависимости от объекта инвестирования различают прямые (реальные), финансовые (портфельные) инвестиции и интеллектуальные инвестиции.

Реальные инвестиции — долгосрочные капитальные вложения средств непосредственно в производство какой-либо продукции, включающие покупку, создание или расширение фондов предприятия, а также все другие операции, связанные: 1) с установлением (усилением) контроля над компанией, независимо от ее юридической формы; 2) с расширением деятельности компании.

Обеспечивают инвестору фактический контроль над инвестируемым производством.

Виды реальных инвестиций:

— вынужденные (обязательные) — связаны с удовлетворением различных стандартов и нормативов (экологических, безопасности продуктов и др.);

— снижение текущих затрат — для текущего совершенствования технологического процесса и продукции;

— обновление основного капитала — на замену выбытия;

— в расширение производства — увеличение единиц и стоимости производственного аппарата в рамках действующих производственных площадей;

— в новое строительство;

— в новые товары, технологии рынки;

— в рискованные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Портфельные (финансовые) инвестиции — вложения средств в долгосрочные ценные бумаги. Они либо слишком малы, либо так расплывлены между держателями, что не могут обеспечить их владельцам контроль.

Интеллектуальные инвестиции — вложения средств в подготовку специалистов, передачу опыта, ноу-хау, в проведение совместных научных разработок.

В зависимости от стадии инвестирования различают:

— нетто-инвестиции — в основание проекта;

— реинвестиции — направление свободных средств на инвестирование;

— брутто-инвестиции — включают нетто-инвестиции и реинвестиции.

В зависимости от характера участия в процессе инвестирования различают прямые инвестиции — при непосредственном участии инвестора в выборе объектов инвестирования; непрямые инвестиции — осуществляются инвестиционными компаниями и иными финансовыми посредниками.

Экономическая оценка реальных инвестиций предполагает сопоставление затрат, связанных с процессом инвестирования, и доходов, получаемых в результате его реализации.

Реальные инвестиции тесно связаны с финансовыми инвестициями. Например, инвестор, приобретая акцию предприятия, осуществляет финансовую инвестицию; предприятие, направляя средства, вырученные от продажи акций, на покупку нового оборудования, производит реальные инвестиции.

Капитальные вложения могут быть рассмотрены как статья в бюджете долгосрочных расходов, в котором определяются направления долгосрочных

инвестиций и источники их финансирования. Капитальные вложения связаны именно с выбором инвестиционных проектов.

Существует немало определений капитальных вложений, но в целом они имеют несколько общих черт:

- инвестиции подразумевают значительные финансовые затраты;
- отдача от них будет получена в течение некоторого количества лет в будущем;
- в предсказании результатов капитальных вложений обязательно присутствуют элементы риска и неопределенности;
- капитальные инвестиции предполагают приобретение оборудования, расширение производственных мощностей или любые другие затраты, которые непосредственно связаны с повышением способностей предприятия достигать своих стратегических или оперативных (тактических) целей.

Однако во всех определениях отсутствует воздействие, которое могут оказывать инвестиционные решения на сотрудников фирмы.

Таким образом, капитальные вложения (капитальное инвестирование) подразумевают принятие решений о долгосрочном, рисковом вложении средств в активы предприятий. Эти решения принимаются во внутренней социальной среде фирмы и влияют на все аспекты ее жизнедеятельности (включая сотрудников компании).

Инвестиционная политика предприятия — планируемая деятельность предприятия, определяющая основные направления капиталовложений и их источники, представляющая в виде набора инвестиционных проектов.

Под проектом понимается специальным образом оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, преследующее определенную цель.

В международной практике план развития предприятия оформлен в виде бизнес-плана, представляющего собой структурированное описание проекта развития предприятия. Если проект связан с привлечением инвестиций, то он называется инвестиционным проектом.

Разработка инвестиционной политики фирмы предполагает:

- формулирование долгосрочных целей ее деятельности;
- поиск новых перспективных сфер приложения свободного капитала;
- разработку инженерно-технологических, маркетинговых и финансовых прогнозов;
- подготовку бюджета капитальных вложений;
- оценку альтернативных проектов;
- оценку последствий реализации предшествующих проектов.

Все инвестиционные потребности предприятия можно разделить на три группы: прямые инвестиции, сопутствующие и инвестирование выполнения научно-исследовательских разработок (НИР).

1. Прямые инвестиции — непосредственно необходимы для реализации инвестиционного проекта. К ним относятся инвестиции в основные (материальные и нематериальные активы) и оборотные средства.

Инвестиции в основные средства включают:

- приобретение (или изготовление) нового оборудования, в том числе затраты на его доставку, установку и пуск;

- модернизацию действующего оборудования;
- строительство и реконструкцию зданий и сооружений;
- технологические устройства, обеспечивающие работу оборудования;
- новую технологическую оснастку и модернизацию имеющегося оборудования.

Инвестиции в оборотные средства предполагают обеспечение:

- новых и дополнительных запасов основных и вспомогательных материалов;
- новых и дополнительных запасов готовой продукции;
- увеличение счетов дебиторов.

Необходимость подобных инвестиций объясняется тем, что при увеличении объема производства товаров, как правило, автоматически должны быть увеличены товарно-материальные запасы сырья, комплектующих элементов и готовой продукции. Также из-за увеличения объема производства и продаж увеличивается дебиторская задолженность предприятия. Все это активные статьи баланса, и положительное их приращение должно быть финансировано дополнительными источниками.

Инвестиции в нематериальные активы обычно связаны с приобретением новых технологий (патента или лицензии) и торговой марки.

2. Сопутствующие инвестиции — это вложения в объекты, связанные территориально и функционально с прямым объектом:

- вложения в объекты, непосредственно технологически не связанные с обеспечением нормальной эксплуатации (подъездные пути, линии электропередачи, канализация и т. п.);

- вложения непромышленного характера (инвестиции в охрану окружающей среды, социальную инфраструктуру).

3. Инвестиции в НИР обеспечивают и сопровождают проект:

- материальные средства (оборудование, стенды, компьютеры и разнообразные приборы), необходимые для проведения предпроектных исследований;

- оборотные средства, необходимые, например, для обеспечения текущей деятельности НИИ или вуза по заказу предприятия.

Общий объем инвестиций — это сумма всех инвестиционных затрат (прямых, сопутствующих, в НИР).

Возможны следующие источники финансовых ресурсов предприятия:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы — часть оборотных активов предприятия изымается из основной деятельности и пускается на финансирование капитального строительства;

- заемные финансовые средства — долгосрочный банковский кредит, размещение облигаций, ссуды юридических лиц, лизинг;

- финансовые средства, получаемые от продажи акций;

- паевые и иные взносы членов трудового коллектива, граждан, юридических лиц;

- денежные средства, централизуемые объединениями предприятий;

- средства внебюджетных фондов;

- средства государственного бюджета;

- средства иностранных инвесторов.

За все финансовые ресурсы, независимо от источника получения, необходимо платить (дивиденды инвестору, проценты кредитору и т. д.). Учет и анализ платы за пользование финансовыми ресурсами являются одними из основных при оценке экономической эффективности капитальных вложений.

Основополагающим для осуществления инвестиционной деятельности в России является Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»²⁴.

4. Методы и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов

Международная практика оценки эффективности инвестиций базируется на концепции временной стоимости денег и основана на следующих принципах.

Эффективность использования инвестируемого капитала оценивается путем сопоставления денежного потока (cash flow), который формируется в процессе реализации инвестиционного проекта и исходной инвестиции. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвесторов, предоставивших свой капитал.

Инвестируемый капитал, равно как и денежный поток, приводится к настоящему времени или к определенному расчетному году (который, как правило, предшествует началу реализации проекта).

Процесс дисконтирования капитальных вложений и денежных потоков осуществляется по различным ставкам дисконта, которые определяются в зависимости от особенностей инвестиционных проектов. При определении ставки дисконта учитывается структура инвестиций и стоимость отдельных составляющих капитала.

Все методы оценки базируются на следующем положении: исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток.

Инвестиции признаются эффективными, если этот поток достаточен для возврата исходной суммы капитальных вложений, обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

Применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых оценок и расчетов. Множественность определяется как возможность применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

1) основанные на дисконтированных оценках:

— дисконтированный срок окупаемости (Discounted Payback Period — DPP);

— чистая современная стоимость инвестиционного проекта (Net Present Value — NPV), иначе называют чистой текущей стоимостью, чистым современным значением, чистой приведенной стоимостью и др.;

²⁴ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ (ред. от 08.12.2020) // Рос. газета. — 1999. — 4 марта.

— внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) (Internal Rate of Return — IRR);

индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index- PI);

2) основанные на учетных ставках:

— срок окупаемости инвестиций (Payback Period — PP);

— коэффициент эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return — ARR).

Данные показатели, как и соответствующие им методы, используются в двух вариантах:

— для определения эффективности предлагаемых независимых инвестиционных проектов (так называемая абсолютная эффективность), когда делается вывод принять или отклонить проект;

— для определения эффективности взаимоисключающих проектов (сравнительная эффективность), когда делается вывод о том, какой проект принять из нескольких альтернативных.

Выводы

1. Инновация — это изменение в целях внедрения и использования новых видов потребительских товаров, нового сырья, новых производственных, транспортных средств, форм организации промышленности и создание новых рынков сбыта.

2. Инновационная деятельность предприятия — это система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала для получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

3. К особенностям инновационной деятельности относятся высокие затраты на начальных этапах освоения нововведений, которые предопределяют высокую стоимость новых видов продукции или услуг; высокая степень неопределенности результата; значительное отставание момента получения результата от момента осуществления затрат.

4. Жизненный цикл инновации — определенный период времени, в течение которого инновация способна приносить производителю и (или) продавцу прибыль или другую реальную выгоду.

5. Эффективность инноваций определяется их конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур.

6. Инвестиционная политика предприятия — планируемая деятельность предприятия, определяющая основные направления капиталовложений и их источники, представляющая в виде набора инвестиционных проектов.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое инвестиции, каковы их особенности и функции?
2. Каковы особенности инновационной деятельности?
3. Назовите основные направления инновационной политики предприятия.
4. Из каких этапов состоит инновационный цикл?

5. Выделите стадии жизненного цикла инновации.
6. Дайте характеристику основных видов инвестиций.
7. Как разрабатывается инвестиционная политика фирмы?
8. Каковы инвестиционные потребности предприятия?
9. Назовите методы и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.

§ 13. БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Бизнес-план — основа внутрифирменного планирования.
2. Содержание и порядок разработки бизнес-плана предприятия.

1. Бизнес-план предприятия — основа внутрифирменного планирования

Тот, кто не умеет планировать — планирует неудачу.
Английская поговорка

Мировая практика показывает, что большинство предприятий терпит большие убытки только потому, что не предусмотрели или неправильно спрогнозировали изменения внешней среды и не оценили своих возможностей. Планирование важно для того, чтобы убедить партнеров и инвесторов в правильности выбранного пути. Особенно важно планирование в коммерческой деятельности, где требуется предвидение долгосрочной перспективы, предварительной разработки, предшествующей первым шагам предприятия. Овладение техникой бизнес-планирования становится сегодня актуальной задачей предпринимателей.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий детальное обоснование концепции, предназначенной для реализации какой-либо предпринимательской идеи.

Бизнес-план позволяет предусмотреть все мероприятия, которые необходимо осуществить для реализации какой-либо предпринимательской идеи, и разработать схему финансового обеспечения этих мероприятий, выявить возможный доход от реализации идеи и определить уровень прибыльности (или убыточности) возможного варианта реализации идеи.

Бизнес-план — это форма экспертной оценки идеи, еще одна возможность для предпринимателя осмыслить ход реализации предпринимательской идеи.

В период разработки плана предпринимателю приходится искать ответы на следующие вопросы:

— Для какой категории населения предназначена та продукция, которая лежит в основе предпринимательской идеи?

— Какую форму рекламы придется избрать для достижения поставленной цели?

— Каковы сами эти цели (тактические и стратегические)?

— Какими источниками финансирования можно будет воспользоваться для реализации рассматриваемой (планируемой к реализации) идеи?

— Существует ли реальная возможность установления необходимых партнерских связей (как с поставщиками, так и с потребителями продукции)?

Одновременно предприниматель обдумывает еще раз, а нет ли какого-либо другого товара, который можно произвести с большей эффективностью.

Функции бизнес-плана:

— оценка перспективы развития фирмы или проекта;

— создание базы для принятия обоснованного решения;

— детальная проработка мероприятий по развитию предприятия.

Рассмотрим основные виды бизнес-планов.

Бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта — изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

Концепт бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта — основа для переговоров с потенциальными инвестором и партнером для выяснения степени их заинтересованности или возможной вовлеченности в проект.

Бизнес-план компании — изложение перспектив развития компании на предстоящий плановый период перед Советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.

Бизнес-план структурного подразделения (центра финансовой ответственности) — изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.

При подготовке бизнес-плана для получения кредита в коммерческом банке РФ особое внимание уделяется доказательству безусловности возврата кредитных средств за плановый период при пессимистических и умеренно-пессимистических вариантах развития события. Как правило, такие работы выполняются с соблюдением требований, предъявляемых кредитной организацией, в которую данный проект предполагается предоставлять. Особое внимание уделяется предмету залога. Поэтому выполнение работы осуществляется в тесном контакте не только с клиентом, но и с кредитной структурой.

Подготовка бизнес-плана для получения кредита в зарубежном коммерческом банке по своей сути сходна с работами, предоставляемыми в отечественные кредитные организации. Однако, как правило, требования зарубежных кредитных структур к форме изложения отличаются от принятых в нашей отечественной практике.

Бизнес-план (заявка на грант) для получения средств из государственного бюджета или благотворительных фондов на решение острых социально-политических проблем с обоснованием прямых и косвенных выгод для региона и общества в целом от выделения средств или ресурсов под данный проект.

Бизнес-план развития региона (страны) — обоснование перспектив социально-экономического развития региона и объемов финансирования соответствующих программ для органов с бюджетными полномочиями. Самое сложное в бизнес-планировании — это прогнозы. Их должны делать люди, которые реализуют результаты проектов, и от того, насколько правильно они это делают, зависит, правильно ли составлен бизнес-план.

2. Содержание и порядок разработки бизнес-плана предприятия

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана. Она может быть различной в зависимости от выполняемой функции: одна — для начинающего предпринимателя и другая — для действующего предприятия. Однако в соответствии со стандартами UNIDO (United Nations Industrial Development Organization — специализированное учреждение Организации Объединенных Наций, усилия которого сосредоточены на борьбе с нищетой путем повышения производительности) следует придерживаться следующей структуры:

1. Резюме.
2. Описание предприятия и отрасли.
3. Описание продукции (услуг).
4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг).
5. План производства.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Направленность и эффективность проекта.
9. Оценка риска и гарантии.
10. Приложения.

В рекомендациях зарубежных и отечественных разработчиков бизнес-плана приводятся и другие разделы, в частности, инвестиционный план.

Составлять бизнес-план должен сам руководитель с привлечением сотрудников фирмы и независимых экспертов. Характер изложения должен быть деловым, понятным, объем небольшим, но достаточным, чтобы кредитор или инвестор мог составить представление о деятельности фирмы (в зависимости от поставленной цели).

Деловой план должен быть выполнен на высоком полиграфическом уровне. Вместе с тем он должен быть предельно скромным в оформлении. Общий объем документа составляет 50–60 страниц.

На титульном листе указываются: наименование проекта; характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств (наименование, организационно-правовая форма, форма собственности, среднесписочная численность персонала, уставный фонд, точный почтовый адрес, телефон/факс, банковские реквизиты (в то числе рублевый, валютный, депозитный счета), фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта), подтверждение о конфиденциальности содержащейся информации, напоминание о том, чтобы инвестор вернул переданный ему экземпляр бизнес-плана, если его не заинтересовало это дело.

Резюме — краткое изложение бизнес-плана. Это самостоятельный рекламный документ, так как в нем содержатся основные положения всего бизнес-плана.

Важность резюме заключается в том, что его читают в первую очередь и впечатление от него влияет на восприятие всего бизнес-плана. Это единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов. Инвестору необходима следующая информация: размер кредита, для какой

цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие вкладываются собственные средства.

Основные требования к резюме бизнес-плана:

- объем не более 4 страниц;
- простота и лаконичность изложения;
- минимум специальных терминов;
- основные характеристики продукции;
- основные финансовые результаты;
- прогнозируемые объемы продаж на ближайшие два-три года и дальнейшие перспективы развития;
- объем необходимых инвестиций;
- затраты производства (общие характеристики);
- валовая прибыль;
- уровень рентабельности;
- срок окупаемости инвестиций.

Резюме должно дать будущим кредиторам или инвесторам фирмы (в том числе и акционерам) ответы на вопросы:

- что они получают при успешной реализации бизнес-плана;
- каков риск потери ими денег?

В разделе «Описание предприятия и отрасли» раскрываются:

- общие сведения о предприятии;
- финансово-экономические показатели деятельности предприятия;
- структура управления и кадровый состав;
- направления деятельности, продукция, достижения и перспективы;
- отрасль экономики и ее перспективы;
- партнерские связи и социальная активность.

В разделе «Описание продукции (услуг)» описываются все товары и услуги фирмы, которые предлагаются на рынке покупателям.

В современной хозяйственной практике считается, что рационально поступает предприниматель, выбирающий товары и услуги, производство или оказание которых требует минимальной кооперации, поставок со стороны или когда достижима заменяемость исходного сырья и материалов.

Фирма, которая стремится иметь стабильное положение на рынке, обычно занята производством нескольких видов товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла. В данном разделе следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции или оказания услуг; описать основные характеристики продукции, при этом сделать акцент на преимуществах, которые данная продукция несет потенциальным покупателям.

Следует также подчеркнуть уникальность продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей; возможность совершенствования данной продукции (услуг). В этом разделе необходимо описать имеющиеся патенты или авторские права на изобретения или привести другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на рынок. Такими причинами могут быть эксклюзивные права на распространение или торговые марки.

Важно, чтобы эта часть была написана ясным, четким языком, понятным для неспециалиста.

Раздел «Маркетинг и сбыт продукции (услуг)» необходим для того, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать данную продукцию или пользоваться данными услугами. Нужно продумать и объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные элементы плана маркетинга: ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа.

При составлении этого раздела нужно провести оценку потенциальной емкости рынка, потенциального объема продаж (предложения) и их реального объема, а также определить тип рынка, где реализуется основная часть товаров и услуг фирмы: размеры рынка (регион, РФ, СНГ, мировой рынок); уровень и тенденции развития рынка; динамику цен на рынке за последние 4–5 лет; специфические особенности рынка, например, трудности доступа к операциям на рынке; независимые прогнозы относительно развития рынка в будущем; предполагаемую долю рынка, которую займет продукция предприятия; планы относительно зарубежных рынков; экспортный потенциал; особые цели на рынке.

Характеристика потребителей продукции: тип потребителя (покупатели, производители, единичные самостоятельные потребители и т. п.); их географическое расположение; их мнение о продукции.

В этом разделе необходимо дать ответы на вопросы, касающиеся конкурентоспособности фирмы, выявить слабые и сильные стороны ведения бизнеса конкурентами и определить, какие ответные меры следует предпринять и какие из них будут наиболее действенными.

Характеристика конкурентов: перечень предприятий — основных конкурентов; их сильные и слабые стороны; их финансовое положение; уровень технологии; удельный вес в обороте рынка; используемые конкурентами стратегии маркетинга; возможная реакция конкурентов.

В разделе «Производственный план» должны быть описаны:

— технологический процесс: обеспеченность сырьем, оборудованием, комплектующими, энергией; потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования; потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях; потребность и условия поставки сырья, материалов, комплектующих, производственных услуг, контроль качества и дисциплины поставок; требования к источникам энергии и их доступность; требования к подготовке производства; возможности совершенствования технологии производства; требования к контролю качества на всех этапах производства продукции;

— требования к квалификации и наличию необходимого персонала: административный персонал; инженерно-технический персонал; производственный персонал; условия оплаты и стимулирования; условия труда; структура и состав подразделений; обучение персонала; предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия.

В разделе «Организационный план» объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена.

Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта. В этом разделе должны быть представлены данные о партнерах, их возможностях и опыте.

Необходимо также осветить механизм поддержки и мотивации ведущих руководителей, их заинтересованность в достижении поставленных в бизнес-плане целей (например, оклад, премии, долевое участие в прибыли).

В этом разделе также указываются: форма собственности; величина уставного капитала; организационная структура управления фирмой.

Раздел «Финансовый план» дает возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях).

Подробным образом описываются: потребность в финансовых ресурсах; предполагаемые источники и схемы финансирования; ответственность заемщиков и система гарантий.

Особое значение уделяется описанию текущего и прогнозируемого состояния окружающей экономической среды. Идет четкая разбивка расходов по проекту и использования средств.

Должным образом излагаются условия всех относящихся к проекту или уже находящихся на балансе кредитов. Четко показываются, как и кем (самим предприятием или независимым подрядчиком) составлялась смета расходов, предполагаемая степень четкости сметы. Описываются условия, оценки и предположения, базируясь на которых, рассчитывались финансовые результаты проекта.

Отражаются (помесячно, поквартально, по годам):

- изменение курса рубля к доллару;
- перечень и ставки налогов;
- рублевая инфляция (возможен различный процент, в зависимости от объекта);
- формирование капитала за счет собственных средств, кредитов выпуска акций и т. д.
- порядок выплаты займов, процентов по ним и т. д.

Обычно финансовый раздел бизнес-плана представлен тремя основными документами:

- отчетом о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам);
- планом движения денежных средств (Кэш-Фло);
- балансовой ведомостью (финансовое состояние предприятия в определенный момент времени).

При необходимости представляется график погашения кредитов и уплаты процентов; сведения об оборотном капитале с указанием изменений и исходных посылок в течение срока кредита; предполагаемый график уплаты налогов.

В дополнение к этому прилагаются расчеты основных показателей платежеспособности и ликвидности, а также прогнозируемые показатели эффективности проекта.

В разделе «Направленность и эффективность проекта» указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации, производится анализ чувствительности проекта.

В разделе «Риски и гарантии» показываются предпринимательские риски:

- источники появления и возможные виды рисков;
- вероятность появления конкурирующих фирм, продуктов, услуг, технологий;
- оценивается надежность поставщиков, партнеров по бизнесу;
- указываются альтернативы поведения при изменении конъюнктуры;
- устанавливается вероятность изменения конечных результатов (прибыли, выручки и т. п.) с учетом благоприятных и неблагоприятных условий бизнеса.

Также в этом разделе приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

Материалы этого раздела должны убедить инвестора в том, что предприниматель знает о возможных трудностях и готов к альтернативным решениям.

В приложениях к бизнес-плану могут быть представлены лицензии, патенты, пакеты документов, графики, наглядные материалы и т. д.

Хороший бизнес-план становится реальным активом любого предприятия. Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом можно достичь своих целей и задач — в первую очередь повышения прибыльности. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, составлять перспективные планы своего развития.

Таким образом, бизнес-план — это форма представления деловых предложений и проектов, содержащая развернутую информацию о производственных, сбытовых и финансовых аспектах реализации проектов и их перспектив.

Выводы

1. Бизнес-план — это документ, содержащий детальное обоснование концепции, предназначенной для реализации какой-либо предпринимательской идеи.

2. Функции бизнес-плана состоят в оценке перспективы развития фирмы или проекта; в создании базы для принятия обоснованного решения; в детальной проработке мероприятий по развитию предприятия.

3. Структура бизнес-плана может состоять из следующих разделов: резюме; описание предприятия и отрасли; описание продукции (услуг); маркетинг и сбыт продукции (услуг); план производства; организационный план; финансовый план; направленность и эффективность проекта; оценка риска и гарантии; приложения.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое бизнес-план, для чего он создается?
2. Каковы функции бизнес-плана?
3. Назовите основные виды бизнес-планов.
4. Какова примерная структура бизнес-плана?
5. В чем заключается важность резюме?
6. Какие сведения раскрываются в разделе «Описание предприятия и отрасли»?

7. Что необходимо указать в разделе «Описание продукции (услуг)»?
8. Какие данные необходимо представить в разделе «Маркетинг и сбыт продукции (услуг)» для того, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных?
9. Что описывается в разделе «Производственный план»?
10. Какие данные приводятся в разделе «Организационный план»?
11. Какие сведения указываются в разделах «Направленность и эффективность проекта» и «Оценка риска и гарантии»?

§ 14. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

1. Понятие издержек производства.
2. Классификация издержек производства.
3. Себестоимость продукции.
4. Системы учета затрат.
5. Пути снижения издержек.

1. Понятие издержек производства

Каждая производственная единица (предприятие) любого общества стремится к получению возможно большего дохода от своей деятельности. Любое предприятие старается не только продать свой товар по выгодной цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию продукции. Если первый источник увеличения доходов предприятия во многом зависит от внешних условий деятельности предприятия, то второй — практически исключительно от самого предприятия, точнее, от степени эффективности организации процесса производства и последующей реализации произведенных товаров.

Затраты — это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Как видно из определения, затраты характеризуются:

- денежной оценкой ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных видов ресурсов;
- целевой установкой (связаны с производством и реализацией продукции в целом или с какой-то из стадий этого процесса);
- определенным периодом времени, т. е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени.

Существует еще одно важное свойство затрат: если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на данную продукцию, то они превращаются в запасы сырья, материалов и т. д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т. п. Из этого следует, что затраты обладают свойством запасоемкости, и в данном случае они относятся к активам предприятия.

Согласно ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии запасоемкости, не могут относиться к активам предприятия. Они отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках. Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

Издержки — это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. Например, издержки производства — это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и продажу продукции. Кроме того, «издержки» включают специфические виды затрат: страховые взносы в государственные внебюджетные фонды, потери от брака, гарантийный ремонт и др. Понятия «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные только в определенных условиях. Понятие «издержки» шире понятия «затраты».

Издержки — это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и реализационной деятельности.

Издержки подразделяются на издержки производства и издержки обращения.

Под издержками производства понимаются затраты на зарплату, сырье и материалы, сюда же входят амортизация средств труда и т. д. Издержки производства представляют собой расходы на производство, которые должны понести организаторы предприятия для создания товаров и последующего получения прибыли. В бухгалтерской отчетности отражаются в виде себестоимости.

Категория «издержки обращения» связана с процессом реализации товаров. По своей экономической природе издержки обращения могут быть чистые и дополнительные

Чистые издержки обращения — издержки на торговлю (зарплата продавцов и т. д.), маркетинг (изучение потребительского спроса), рекламу, затраты на оплату персонала штаб-квартиры и т. д. Чистые издержки не увеличивают стоимости товаров, а возмещаются после продажи из прибыли, созданной в процессе производства товаров.

Дополнительными издержками обращения являются издержки на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Этот вид издержек обращения близок к издержкам производства и, входя в стоимость товара, увеличивает последнюю. Дополнительные издержки возмещаются после продажи товаров из полученной суммы выручки.

2. Классификация издержек производства

В практике ценообразования на предприятии в условиях рынка принято различать бухгалтерские и предпринимательские (экономические) издержки.

В состав бухгалтерских издержек на производство и реализацию продукции, относимых на себестоимость продукции, входят следующие элементы: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты.

Чтобы осуществлять свою деятельность на рынке, предприятие должно нести, а следовательно и учитывать, большие по величине расходы, связанные с простым и расширенным воспроизводством. Эти издержки называются предпринимательскими.

Предпринимательские издержки включают в себя:
— бухгалтерские издержки;

— нормальную предпринимательскую прибыль, которая должна служить источником финансирования капитальных вложений в основные фонды и источником прироста оборотных средств, затрат на НИОКР, на социальные нужды, выплат дивидендов по акциям и отчисления налогов, уплачиваемых за счет прибыли;

— налог на добавленную стоимость (НДС), если он начисляется сверх цены предприятия и акцизы, если товар предприятия — подакцизный;

— таможенные пошлины на экспортные товары фирмы, если она осуществляет внешнеэкономическую деятельность;

— альтернативные (вмененные) издержки — это денежные потери, связанные с упущенными возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы.

Бухгалтерские издержки не учитывают неявных издержек (издержек по использованию ресурсов, принадлежащих самим владельцам фирмы как юридическим лицам), а включают только явные затраты, представленные в виде платежей за приобретенные ресурсы (табл. 3).

Таблица 3

Предпринимательские и бухгалтерские издержки предприятия

<i>Наименование</i>	<i>Бухгалтерские издержки, руб.</i>	<i>Предпринимательские издержки, руб.</i>
Заработная плата	100 000	100 000
Выплата процентов	20 000	20 000
Амортизация	40 000	40 000
Сырье, материалы	40 000	40 000
Неявный заработок предпринимателя	—	40 000
Неявная земельная рента	—	8 000
Неявный процент на собственный капитал	—	4 000
Итого	200 000	252 000

Предпринимателю необходимо не только точно рассчитать затраты на производство продукции, но и предвидеть их изменение при любой динамике объемов продажи (производства).

Особое значение для оценки прибылей и убытков имеет правильное деление издержек производства на входящие и истекшие.

Входящие издержки — это те средства, ресурсы, которые были приобретены, имеются в наличии и, как ожидается, должны принести доходы в будущем.

В балансе промышленного предприятия входящие издержки производства представлены как производственные запасы: запасы материалов (на складе и в ожидании переработки); запасы в незавершенном производстве (полуфабрикаты собственного производства); запасы готовой продукции.

Если эти средства (ресурсы) в течение отчетного периода были израсходованы для получения доходов и потеряли способность приносить доход в дальнейшем, то они переходят в разряд истекших. Издержки на материалы, вошедшие в состав себестоимости реализованной продукции, будут истекшими.

Таки образом, входящие издержки являются синонимом термина «затраты», а истекшие — тождественны понятию «расходы». Расходы — это часть затрат, понесенных предприятием в связи с получением дохода.

По способу отнесения на себестоимость определенного вида продукции все издержки производства делятся на прямые и косвенные.

Прямые — полностью относятся на себестоимость какого-либо вида продукции. Прямыми являются издержки на сырье, материалы, идущие на изготовление данного вида продукции, и заработная плата основных производственных рабочих. Они учитываются по дебету счета 20 «Основное производство», и их можно отнести непосредственно на определенное изделие.

Косвенные издержки — это совокупность издержек, связанных с производством, которые нельзя (или экономически нецелесообразно) отнести непосредственно на конкретные виды изделий. Косвенные издержки распределяются пропорционально величине прямых затрат между несколькими видами продукции и подразделяются на две группы:

— общепроизводственные (производственные) расходы — это общецеховые расходы на организацию, обслуживание и управление производством. В бухгалтерском учете информация о них накапливается на счете 25 «Общепроизводственные расходы»;

— общехозяйственные (непроизводственные) расходы осуществляются в целях управления предприятием. Они напрямую не связаны с производственной деятельностью организации и учитываются на балансовом счете 26 «Общехозяйственные расходы».

В зависимости от изменения объема производства издержки могут быть переменные, постоянные и условно-переменные (условно-постоянные).

Переменные издержки (VC — Variable Costs) — это затраты, непосредственно связанные с объемом производства. Они возрастают или уменьшаются пропорционально объему производства продукции (оказания услуг, товарооборота), т. е. зависят от деловой активности организации. Переменный характер могут иметь как производственные, так и непроизводственные затраты.

Примерами производственных переменных затрат служат прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, затраты на вспомогательные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические нужды и др. Иными словами, помимо прямых материальных и трудовых затрат переменными являются некоторые виды косвенных материальных и трудовых затрат — вспомогательные материалы, затраты на инструменты, почасовая оплата труда оператора, работающего на компьютере, и т. п.

Совокупные переменные затраты имеют линейную зависимость от показателя деловой активности предприятия, а переменные затраты на единицу продукции — величина постоянная. Динамика переменных затрат показана на рис. 2, где переменные затраты на единицу продукции (удельные) условно остаются на уровне 20 руб.

Производственные затраты, которые не зависят от деловой активности предприятия, называются постоянными издержками (FC — Fixed Costs). Постоянные издержки существуют и при нулевом объеме производства. К ним относят:

- расходы по аренде производственных площадей;
- амортизацию основных средств производственного назначения;
- заработную плату управленческого персонала и др.

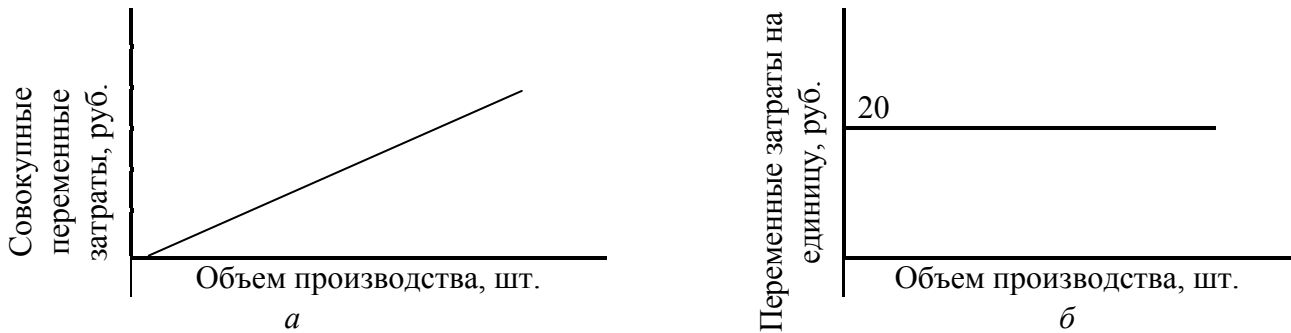


Рис. 2. Динамика совокупных (а) и удельных (б) переменных затрат

В расчете на единицу продукции постоянные расходы изменяются вместе с изменением объема производства. При этом возникает обратно пропорциональная зависимость. Например, если при объеме производства продукции в 100 тыс. р. общехозяйственные расходы составляют 20 тыс. р., то в расчете на единицу продукции (1 р.) эти расходы составляют 20 коп. При увеличении объема производства вдвое общехозяйственные расходы не изменяются, а в расчете на единицу продукции они составляют 10 коп. (20 тыс. р. / 200 тыс. ед.), или в 2 раза меньше, чем при первоначальном объеме производства.

Динамика постоянных затрат представлена на рис. 3.

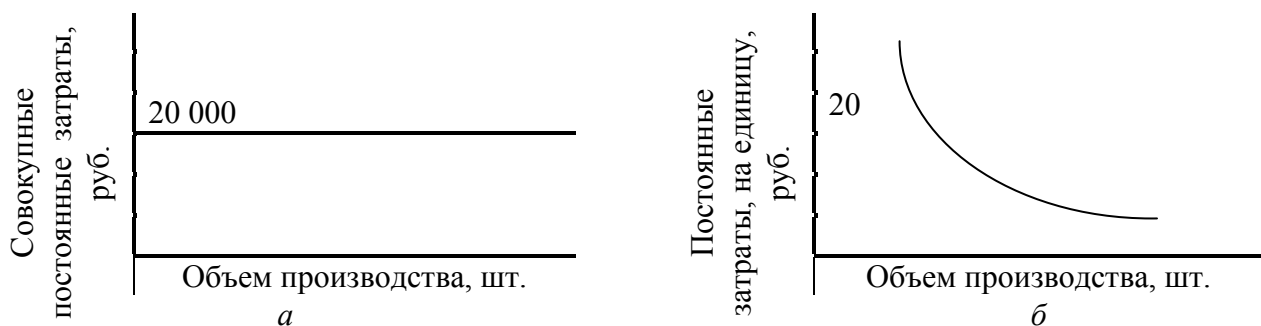


Рис. 3. Динамика совокупных (а) и удельных (б) постоянных затрат

Условно-переменные издержки зависят от объема производства, но эта зависимость не прямо пропорциональная. Часть этих затрат изменяется вместе с изменением объема производства, а часть остается неизменной. К полупеременным расходам можно отнести плату за телефон, состоящую из постоянной абонентской платы (постоянная часть) и оплаты междугородных и международных телефонных разговоров (переменная часть).

Сумма постоянных и переменных издержек образует валовые издержки (ТС — Total Costs) — общий объем предпринимательских расходов, связанных с валовым (совокупным) объемом производства, который равен сумме постоянных и переменных издержек производства:

$$TC = FC + VC$$

Валовые издержки определяют нижнюю границу цены производимого товара.

Средние валовые издержки (АС — Average Costs) — это издержки производства на единицу произведенной продукции.

Предельные (маржинальные) издержки (МС — Marginal Costs) — это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

Иногда их называют приростными, так как они представляют собой увеличение валовых издержек, на которое должно пойти предприятие ради производства еще одной единицы продукции. Но так как с изменением объема выпуска на одну единицу продукции постоянные издержки не меняются, то предельные издержки определяются ростом лишь переменных затрат в результате выпуска дополнительной единицы продукции.

Предельные издержки показывают, во сколько обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на одну единицу:

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q},$$

где ΔVC — изменение переменных затрат;

ΔQ — изменение объема производства.

Предположим, на производство и реализацию 100 ед. продукции переменные издержки составляют 20 000 руб., а на производство 200 ед. продукции — 25 000 руб., то предельные издержки равны $\frac{25000 - 20000}{200 - 100}$, т. е. $\frac{5000}{100} = 50$ руб.

В условиях рынка анализ предельных издержек играет решающую роль при выработке и обосновании ценовой стратегии предприятия. Знание предельных издержек помогает руководству предприятия установить:

- увеличивать или уменьшать выпуск продукции;
- какому поставщику сырья отдать предпочтение;
- в каких границах должен осуществляться производственный процесс.

Таким образом, предельные и средние издержки определяют деловую активность предприятия. Анализ краткосрочных издержек особенно актуален для фирм, функционирующих на рынке при заметных колебаниях спроса, вызванных разнообразными причинами.

В долгосрочном периоде в планах предприятия могут меняться все используемые факторы производства (размер предприятия, объем производственных мощностей, величина привлекаемых капитальных вложений). Менеджер на основании анализа издержек должен выбрать такое сочетание факторов производства, при котором издержки производства определенного объема продукции были бы минимальными.

Исходя из их роли в технологическом процессе изготовления продукции издержки подразделяют на основные (производственные) и накладные.

Основными (производственными) называются издержки, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления продукции. К ним относятся: стоимость сырья, материалов и полуфабрикатов, непосредственно входящих в продукт; стоимость топлива и энергии, израсходованных на технологические цели; расходы на оплату труда производственных

рабочих и отчисления на социальные нужды; расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования и др.).

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства, реализацией продукции и управлением.

В зависимости от принимаемых решений издержки делятся на релевантные и нерелевантные.

Процесс принятия управленческого решения предполагает сравнение между собой нескольких альтернативных вариантов для выбора из них наилучшего. Сравнимые при этом издержки можно разбить на две группы: первые остаются неизменными при всех альтернативных вариантах, вторые варьируются в зависимости от принятого решения. Поэтому целесообразно сравнивать между собой не все показатели, а лишь показатели второй группы, т. е. те издержки, которые от варианта к варианту меняются. Эти затраты, отличающие одну альтернативу от другой, в управленческом учете называют релевантными. Они учитываются при принятии решений.

Классификация затрат необходима для принятия рациональных управленческих решений по разным экономическим, финансовым и другим производственно-хозяйственным аспектам деятельности предприятия.

3. Себестоимость продукции

Себестоимость продукции — выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ и услуг).

Общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов позволяет определить смету затрат, в которой отражается группировка затрат по экономическим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты.

Вместе с тем на основе сметы нельзя определить конкретное место использования затрат (производственный процесс, обслуживание цеха, содержание заводоуправления и т. п.), что не позволяет анализировать эффективность использования затрат, вскрывать резервы их снижения. А главное, на основе элементов сметы невозможно определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Эти задачи решает классификация затрат по статьям калькуляции.

Калькуляция — это исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов. В отличие от элементов сметы затрат, статьи калькуляции себестоимости объединяют затраты с учетом их конкретного целевого назначения и места образования.

Объекты калькуляции — отдельные изделия, группы изделий, полуфабрикаты, работы и услуги, себестоимость которых определяется.

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид:

- сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов);
- вспомогательные материалы;
- топливо на технологические цели;
- энергия на технологические цели;

- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды по заработной плате производственных рабочих;

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- расходы на подготовку и освоение нового производства;
- цеховые расходы.

ИТОГО: Цеховая себестоимость;

- общепроизводственные расходы;
- потери от брака.

ИТОГО: Производственная себестоимость товарной продукции;

- внепроизводственные расходы.

ИТОГО: Полная себестоимость товарной продукции.

Таким образом:

1) цеховая себестоимость — включает затраты цеха на изготовление продукции;

2) производственная себестоимость — включает затраты предприятия на изготовление продукции. Состоит из цеховой себестоимости и общезаводских расходов, в которые входят затраты, связанные с содержанием вспомогательного и обслуживающего хозяйства, аппарата управления предприятием;

3) полная себестоимость — включает затраты предприятия на изготовление и реализацию продукции. Состоит из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов, в которые включаются затраты на упаковку и реализацию продукции.

Для калькулирования необходимо правильно установить калькуляционную единицу. Наиболее удобны те, которые совпадают с натуральными измерителями характера производственной деятельности (весовые единицы измерения, метры).

Основные этапы процесса калькулирования себестоимости продукции:

1) выбор объектов калькулирования — объектами калькулирования могут быть произведенные предприятием изделия (полуфабрикаты, товары), осуществленные работы и т. д. Степень детализации определяется самим предприятием;

2) определение полноты калькулирования себестоимости продукции — в зависимости от целей может быть калькулирование частичной или полной себестоимости. Частичное калькулирование — это калькулирование производственной себестоимости продукции (определение затрат лишь на ее производство). Полная себестоимость продукции отражает все виды затрат, связанных с производством и реализацией;

3) формирование системы учета, обеспечивающего калькулирование себестоимости продукции — управленческий учет затрат должен строиться в разрезе объектов калькулирования и включать:

- систему учета затрат в разрезе отдельных их статей;
- систему учета выхода готовой продукции в натуральных единицах измерения;
- систему учета затрат на реализацию готовой продукции в разрезе статей;
- систему учета продажи готовой продукции в стоимостных и натуральных единицах измерения;
- систему организации документооборота;

4) распределение операционных затрат по производству и реализации продукции на прямые и косвенные: прямые — это затраты, которые можно прямо отнести на готовую продукцию; косвенные — затраты, которые нельзя непосредственно отнести на готовую продукцию. В процессе калькулирования себестоимости продукции их обычно подразделяют на две основные группы: общепроизводственные косвенные затраты и общехозяйственные косвенные затраты;

5) отнесение прямых затрат на конкретные виды продукции — на этом этапе общая сумма прямых операционных затрат предприятия должна быть полностью распределена по видам производимой продукции;

6) распределение косвенных затрат по конкретным видам продукции — распределяются на себестоимость отдельных видов продукции различными методами.

4. Системы учета затрат

Рассмотрим наиболее распространенные системы учета затрат.

1. Система учета полных затрат.

Система учета полных затрат (Absorption-costing) представляет собой систему учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, согласно которой все прямые производственные затраты и все косвенные затраты включаются в себестоимость продукции. Указанная система основывается на классификации затрат по способу отнесения на себестоимость (прямые и косвенные). Прямые расходы относятся на конкретный вид продукции экономически обоснованным способом. Общая сумма косвенных затрат распределяется по видам продукции пропорционально выбранным коэффициентам распределения. Выбор коэффициентов распределения зависит от отраслевых особенностей, размеров предприятия, его организационной структуры, ассортимента выпускаемой продукции и других факторов. В российской практике применение данной системы учета затрат довольно распространено.

Наиболее эффективно применение системы на предприятиях малых и средних размеров, а также на предприятиях, производящих один или несколько видов продуктов.

Основные преимущества данной системы:

— возможность рассчитать себестоимость и рентабельность отдельных видов продукции;

— возможность рассчитать полную себестоимость готовой продукции, запасов готовой продукции на складе и незавершенного производства;

— широкая сфера применения;

— возможность применения для расчета цены за единицу продукции.

К основным недостаткам можно отнести следующие:

— субъективность выбора коэффициента распределения. При сложной организационной структуре и большом ассортименте продукции существует вероятность выбора некорректной базы распределения, что искажает реальную величину себестоимости и ведет к установлению необоснованных цен.

— неоднозначность отнесения затрат к одной группе;

— невозможность применения для сравнительного анализа себестоимости однородных товаров, производимых разными предприятиями.

2. Система учета переменных затрат.

Система учета затрат «директ-костинг» (Direct-costing) представляет собой систему учета затрат и калькулирования себестоимости, согласно которой только переменные производственные затраты включаются в себестоимость продукции и в оценку конечных запасов, а постоянные затраты в общей сумме относятся на финансовый результат деятельности и не разносятся по видам продукции.

Основным понятием данной системы учета затрат является понятие маржинального дохода, который представляет собой доход, полученный предприятием после возмещения всех переменных затрат. В российской практике указанная классификация затрат для целей проведения операционного анализа не слишком распространена, так как:

- предприятие должно либо производить один продукт, либо иметь ограниченный ассортимент продукции;
- размер постоянных затрат и цены на продукцию должны быть фиксированными в течение времени осуществления анализа;
- должна существовать возможность классификации затрат на переменные и постоянные по единому критерию;
- в идеальном случае объем производства должен быть равен объему продаж.

Основные преимущества указанной системы:

- установление взаимосвязи между объемом производства, величиной затрат и прибылью;
- определение точки безубыточности, т. е. минимального объема производства, при котором предприятие не получит убытка;
- возможность применения более гибкой системы ценообразования и установление нижней цены единицы продукции, что особенно эффективно при неполной загрузке производственных мощностей и уменьшает затоваривание продукции на складе;
- упрощение расчета себестоимости (по сравнению с системой учета полных затрат), поскольку отсутствует процедура распределения постоянных расходов по видам продукции;
- возможность составления оптимальной производственной программы и плана сбыта продукции;
- возможность определить прибыль, которую приносит продажа каждой дополнительной единицы продукции, что позволяет планировать цены и скидки на определенный объем продаж.

Однако система учета переменных затрат не лишена некоторых недостатков: ведение учета затрат только по производственной себестоимости не отвечает требованиям российского законодательства в части формирования себестоимости; отсутствует информация о полной себестоимости единицы продукции.

3. Система учета нормативных затрат.

Система «стандарт-кост» (Standard-cost) представляет собой систему учета затрат и калькулирования себестоимости с использованием нормативных (стандартных) затрат. В основе ее лежит принцип учета и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них.

До начала производственного процесса проводится предварительное нормирование затрат. Как правило, нормативные затраты определяются по следующим статьям расходов:

- основные сырье и материалы;
- оплата труда основных производственных рабочих;
- накладные расходы.

Нормы расходов сырья и материалов и нормы оплаты труда основных производственных рабочих исчисляются на единицу продукции. Для расчета накладных расходов составляются сметы, которые носят постоянный характер.

Сфера применения данной системы учета затрат достаточно широка, исключение составляют предприятия с непостоянной номенклатурой выпускаемой продукции или нестабильной технологией производства, а также деятельность на этапе разработки и внедрения нового вида товара.

Среди основных недостатков системы «Стандарт-кост» можно выделить следующие:

— данная система зависима от внешних условий. Изменение в законодательстве, изменение цен поставщиков, влияние фактора инфляции осложняет расчет нормативных затрат, которые должны быть неизменными в течение определенного периода;

— невозможность применить данную систему учета на всех стадиях жизненного цикла продукции. Как правило, в период разработки и внедрения товара на рынок затраты более непредсказуемы, поэтому расчет нормативных затрат может быть осуществлен в достаточной степени приблизительно. Кроме того, если жизненный цикл товара не продолжителен, то применение системы «Стандарт-кост» возможно лишь на незначительном отрезке времени;

— система не охватывает качественных показателей деятельности предприятия;

— отклонения показывают превышение фактических затрат над нормативными (или наоборот), но не всегда привязаны к конкретным видам продукции, технологическим участкам, партиям продукции.

Сфера применения данной системы учета затрат весьма широка: за исключением предприятий с непостоянной номенклатурой выпускаемой продукцией или нестабильной технологией производства, а также на этапе разработки и внедрения нового вида товара, указанная система может применяться на всех предприятиях.

4. Система учета затрат по методу ABC.

Недостатки существующих систем учета затрат обусловили поиски новых вариантов учета затрат, одной из которых является система ABC (Activity Based Costing), получившая широкое распространение в западных компаниях различных отраслей.

В соответствии с методом ABC предприятие рассматривается как набор взаимосвязанных операций (функций). В процессе операции потребляются различные ресурсы (материалы, труд, оборудование). Чем сложнее деятельность, тем большее количество функций будет выделено. Косвенные затраты переносятся на ресурсы пропорционально выбранным драйверам (параметрам распределения).

Каждому виду деятельности выбирается носитель затрат, который выражается в соответствующих единицах измерения (например, для функции обслуживания оргтехники предприятия носителем затрат может быть количество единиц техники, для функции управления персоналом — количество сотрудников). Через систему носителей затрат косвенные расходы распределяются на конкретные товары (работы, услуги).

Основные достоинства этой системы учета:

- точное определение производственных затрат, возможность устранить непроизводительные расходы;

- эффективный механизм управления затратами и прибылью, поскольку позволяет определить «вклад» каждого вида продукции, каждого клиента, каждой географической зоны в общий финансовый результат;

- возможность контроля не только объема затрат, но и причин их появления;

- возможность применения в качестве инструмента разработки эффективной ценовой и маркетинговой политики.

Указанная система позволяет значительно снизить затраты предприятий, усовершенствовать взаимосвязи между отдельными подразделениями, поэтому имеет большие перспективы внедрения в российских предприятиях.

Сфера применения данной системы — любые предприятия. Наиболее эффективным применением ABC-метода будет для многоотраслевых предприятий, сложных хозяйственных комплексов, где велика доля косвенных затрат в структуре себестоимости.

Основными недостатками, связанными с внедрением и применением ABC-метода, являются его трудоемкость, сложность, а также значительные финансовые и материальные затраты на его постановку.

5. Система организации производства и учета JIT.

Система «Just-in-time» (т. е. «точно в срок») была разработана и впервые применена в Японии в компании Toyota в середине 70-х гг. XX в.

Система JIT основывается на производстве продукции небольшими партиями и отказу от производства продукции крупными партиями. На предприятии практически отсутствуют материальные запасы, снабжение структурных подразделений производится «под заказ», т. е. по мере поступления заказа на производство продукции.

В принципе, JIT не является самостоятельной системой учета затрат, это система организации производства и предприятия в целом, что подразумевает и специфические особенности учета и формирования себестоимости.

Цель данной системы — снижение лишних затрат в структуре себестоимости, снижение затрат на содержание, хранение и перевозку, эффективное использование производственных мощностей предприятия.

Большая часть затрат в системе JIT становится прямыми. Например, сырье и материалы приобретаются под конкретный заказ (вид продукции), и большая часть затрат по поставке и погрузке-разгрузке материалов и сырья относятся на данный заказ; конкретное оборудование участвует в производстве конкретного вида продукции, поэтому затраты на ремонт, текущее обслуживание

и амортизационные отчисления становятся прямыми затратами и относятся на конкретный вид продукции.

Основными достоинствами данной системы являются:

- значительное снижение затрат на содержание, хранение и транспортировку запасов, что существенно уменьшает себестоимость продукции;
- сокращение времени на доставку сырья, материалов, запасных частей на предприятие;
- снижение доля косвенных затрат в структуре себестоимости, в связи с чем расчет себестоимости становится более точным;
- сокращение производственного цикла выполнения заказа;
- оперативность принятия решений по устранению брака, улучшению качества продукции и пр.

Система ЛТ еще недостаточно широко известна, в российской практике ее применение носит скорее единичный характер. Однако преимущества этой системы перед другими системами учета делает систему ЛТ привлекательной.

Основным недостатком является ограниченная сфера применения. Для формирования заявки на материалы и сырья и их доставки «точно в срок» предпочтительна географическая близость предприятий-поставщиков к данному предприятию. Чем дальше находятся предприятия-контрагенты, тем больше времени необходимо для доставки материалов, сырья, запасных частей и тем выше риски доставки (несоблюдение сроков, повреждение в процессе транспортировки и т. п.).

Сфера применения ЛТ — предприятия малого или среднего размера и предприятия, производящие достаточно однородную продукцию. Наибольший эффект от применения достигается, если предприятия расположены в непосредственной близости от своих поставщиков.

5. Пути снижения издержек

Возможности снижения издержек производства анализируются по двум направлениям: по источникам и по факторам.

Источники — это затраты, за счет экономии которых могут быть снижены издержки производства.

Факторы — это технико-экономические условия, под влиянием которых изменяются издержки.

Основными источниками снижения издержек производства и реализации продукции являются:

- снижение расходов сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции;
- уменьшение размера амортизационных отчислений, приходящихся на единицу продукции;
- снижение расхода заработной платы на единицу продукции;
- сокращение административно-управленческих расходов;
- ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

Уменьшение затрат сырья и материалов достигается за счет снижения норм их расходов, сокращение отходов и потерь в процессе производства и хранения,

использования вторичных материалов, внедрения безотходных технологий. На величину издержек существенное влияние оказывает изменение цен на сырье и материалы. При их увеличении издержки возрастают, а при снижении — уменьшаются.

Снижение издержек предприятия обеспечивается за счет уменьшения затрат живого труда на единицу продукции и опережающих темпов роста его производительности по отношению к темпам роста средней заработной платы.

На экономию ресурсов оказывает большое влияние число технико-экономических факторов. Наибольшее влияние имеют следующие группы внутрипроизводственных факторов:

- повышение технического уровня производства;
- совершенствование организации производства и труда;
- изменение объема производства.

Повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства и труда приводит к снижению затрат сырья, материалов и заработной платы. Снижение издержек производства в настоящее время обеспечивается в основном под влиянием внутрипроизводственных факторов. Значительное снижение издержек производства достигается в результате применения прогрессивных методов организации производства, например, разработанная в Японии система организации производства «точно вовремя». Система «точно в срок» способствует снижению издержек по двум направлениям. Снижаются затраты на складирование и хранение полуфабрикатов и у потребителя, и у производителя. Производитель снижает также затраты и на реализацию.

Применение системы невозможно без обеспечения бездефектного изготовления продукции у поставщика. Поэтому первый этап этой системы заключается в повышении качества у изготовителя до уровня бездефектного изготовления. Японские предприятия в этих целях обучают всех сотрудников методам контроля качества и т. д., повышают ответственность производственных рабочих за качество, используют автоматические устройства для контроля качества. В результате снижаются издержки производства, связанные со вторичной обработкой бракованных изделий, затратами сырья и заработной платы.

Выводы

1. Затраты — это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени.

2. Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию.

3. Издержки — это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей.

4. Понятие «затраты» шире понятия «расходы», а понятие «издержки» шире понятия «затраты».

5. Себестоимость продукции — выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ и услуг).

6. Калькуляция — это исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов.

7. Наиболее распространенными системами учета затрат являются системы учета полных, переменных и нормативных затрат.

8. Для того чтобы снизить издержки производства, необходимо уменьшить расход сырья, материалов, топлива, энергии, заработной платы и амортизационных отчислений, приходящиеся на единицу продукции; сократить административно-управленческие расходы; ликвидировать непроизводительные расходы и потери.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Каково соотношение понятий «затраты», «расходы», «издержки»?
2. На какие виды подразделяются затраты по способу отнесения на себестоимость определенного вида продукции?
3. Как подразделяются затраты в зависимости от изменения объема производства?
4. На какие виды делятся издержки, исходя из их роли в технологическом процессе изготовления продукции?
5. Каким образом затраты классифицируются по методам планирования, учета и распределения?
6. Поясните понятия «себестоимость» и «калькуляция»?
7. Какова типовая группировка затрат по статьям калькуляции?
8. Дайте краткую характеристику систем учета: полных затрат (Absorption-costing), переменных затрат (Direct-costing) и нормативных затрат (Standard-cost).
9. Назовите возможности снижения издержек.

§ 15. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Прибыль предприятия: ее сущность и формирование.
2. Анализ чувствительности прибыли к изменениям цены и структуры затрат.
3. Ассортиментная политика предприятия. Ее влияние на формирование прибыли.
4. Рентабельность предприятия.

1. Прибыль предприятия: ее сущность и формирование

Прибыль — это конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет.

Получение прибыли — цель деятельности любой коммерческой организации.

Прибыль наряду с суммой амортизационных отчислений является основным источником:

- финансирования капитальных вложений;
- осуществления воспроизводства основных фондов;
- пополнения собственных оборотных средств;
- материального стимулирования работников;
- затрат на социальные нужды.

Функции прибыли:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

В общем виде прибыль представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию — это разница между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом. Поэтому важно определить состав общей валовой (балансовой) прибыли предприятия и ее величину в абсолютном выражении.

Если затраты превышают выручку предприятия, то возникают убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты предприятия в направлениях использования финансовых средств, организации производства и сбыта продукции.

Различают балансовую (валовую), налогооблагаемую (расчетную) и чистую прибыль предприятия.

Балансовая (валовая) прибыль — общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированных в его бухгалтерском балансе.

Балансовая (валовая) прибыль складывается отдельно по следующим видам:

— прибыль с доходов от обычных видов деятельности, т. е. от продажи продукции и товаров и (или) поступлений, связанных с выполнением работ, оказанием услуг;

— прибыль с прочих доходов, к которым относятся: поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления от продажи основных средств и иных активов; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности и т. д.

Во всех странах с рыночной экономикой прибыль облагается налогом. Поэтому на практике принято выделять налогооблагаемую прибыль. Налоговой базой для исчисления налога на прибыль признается денежное выражение прибыли, т. е. доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

Чистая прибыль — это та часть валовой (балансовой) прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

Распределение прибыли — это направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется только в части, которая поступает в бюджеты разного уровня в виде налогов и других обязательных платежей.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно.

2. Анализ чувствительности прибыли к изменениям цены и структуры затрат

В основе анализа чувствительности прибыли к изменениям цены и структуры затрат лежит расчет объема реализации, который должен обеспечивать требуемую величину прибыли при изменении цены или структуры затрат (постоянные и переменные).

Величина выручки от реализации, при которой предприятие будет в состоянии покрыть все свои расходы, не получая прибыли называется критическим объемом производства.

Для его определения используется формула:

$$V = V_c + F_c + P,$$

где V — объем реализации в стоимостном выражении;

V_c — переменные расходы (прямые материальные затраты, заработная плата производственного персонала с соответствующими отчислениями, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования);

F_c — постоянные расходы (административные и управленческие расходы, амортизационные отчисления, расходы по сбыту и реализации продукции, по исследованию рынка, другие общие управленческие, коммерческие и общехозяйственные расходы);

P — прибыль.

Поскольку переменные расходы (V_c) зависят от объема производства и реализации их можно представить как $V_c = a * V$; где a — доля V_c в выручке от реализации.

Тогда можно рассчитать критический объем производства ($V_{кр}$), при котором прибыль равняется нулю, а выручка, соответственно, равна полным затратам. Этот расчет осуществляется по формуле:

$$V_{кр} = a * V_{кр} + F_c$$

В результате преобразований получаем:

$$V_{кр} - a * V_{кр} = F_c$$

$$V_{кр} * (1-a) = F_c$$

Формула расчета критического объема реализации (точки безубыточности или мертвой точки) принимает вид:

$$V_{кр} = \frac{F_c}{1-a}$$

Расчет точки безубыточности позволяет определить, при каком объеме реализации возможно получение прибыли в заданном размере за счет сокращения доли постоянных расходов в объеме выручки, т. е. удешевления себестоимости единицы изделия.

Рост объема производства в целях полной загрузки оборудования при условии снижения цены реализации будет приносить прибыль до тех пор, пока экономия от снижения расходов (в расчете на одно изделие) будет больше размера изменения (уменьшения) цены.

Это положение связано с эффектом производственного рычага, в основе которого лежит механизм влияния постоянных расходов на финансовый результат. Пока выручки недостаточно для покрытия постоянных расходов, проект является убыточным. Как только достигается объем производства, при котором обеспечивается покрытие постоянных расходов, любое наращение объема обеспечивает рост прибыли.

Производственный (операционный) рычаг (леверидж) — механизм управления прибылью на основе учета изменения структуры затрат и объема выпуска.

3. Ассортиментная политика предприятия.

Ее влияние на формирование прибыли

Ассортимент — это число видов товарных единиц одного товарного ряда.

Ассортиментная политика является одним из главных элементов конкурентной стратегии фирмы.

Основные цели ассортиментной политики:

- увеличение сбыта за счет оптимизации структуры ассортимента;
- увеличение оборачиваемости товарных запасов;
- достижение конкурентного преимущества за счет более привлекательного ассортимента;
- выход на новые рынки;
- снижение издержек, связанных с содержанием ассортимента;

— формирование имиджа компании путем позиционирования ассортиментных товарных единиц.

На выбор ассортимента продукции, выпускаемой предприятием, влияют рыночные и производственные факторы.

Рыночные факторы — это:

— различный уровень эластичности спроса;

— диверсификация производства;

— наиболее полное использование условий реализации товара.

Производственные факторы — это необходимость организации безотходного производства (консервное, сахарное производство); сходство технологии производства изделий, позволяющее полнее использовать установленное оборудование (вино и безалкогольные напитки); экономия затрат на масштабах производства.

Товарная группа — совокупность товаров и их видов, сгруппированных по определенному сочетанию, важнейшим из которых являются схожее назначение товаров.

Товарный ассортимент (номенклатура) характеризуется: длиной (насыщенностью), показывающей общее число товарных единиц, реализуемых компанией; шириной, равной числу товарных групп, составляющих ассортимент; глубиной, показывающей число вариантов каждого вида товара.

Классификация видов товарного ассортимента:

1. По степени важности для предприятия:

— основной ассортимент — включает товары, пользующиеся повышенным спросом. Продажа в первую очередь именно этих товаров, приносящих наибольшую прибыль, является целью деятельности предприятия. Необходимо обеспечить постоянное присутствие на складе основного ассортимента;

— дополнительный ассортимент — включает товары, придающие завершенность основному ассортименту. Это дополняющие товары, товары импульсной покупки, товары для особых случаев, отсутствующие в других торговых местах. Например, расходные материалы при продаже оргтехники; светильники, портьеры, ковры в мебельном магазине.

Дополнительный ассортимент может не всегда присутствовать на складе, меняться по наименованиям, т. е. он относится к категории переменного ассортимента.

2. В зависимости от количества товарных групп в ассортименте:

— широкий ассортимент — состоит из множества товарных групп, в каждой из которых представлено большое количество товаров. Наиболее широкий ассортимент представлен в гипермаркетах (более 100 000 наименований), супермаркетах (до 100 000 наименований), торговых домах, крупных оптовых компаниях.

Достоинства широкого ассортимента: притягивает различные категории покупателей и увеличивает их число; возрастает число незапланированных покупок; позволяет более эффективно управлять прибылью за счет варьирования торговыми наценками.

Недостатки широкого ассортимента: требуются дополнительные площади оборудования; замедляется общая оборачиваемость товарных запасов; возрастает трудоемкость учета; трудно поддерживать стабильность ассортимента;

— узкий ассортимент — состоит из небольшого числа товаров нескольких товарных групп (3–5).

Достоинства узкого ассортимента: более легко поддерживать стабильность ассортимента; можно сконцентрироваться на удовлетворении специфических потребностях покупателей; легче осуществлять учет и управление.

Недостатки узкого ассортимента: велик риск недополучения требуемой прибыли при снижении спроса на данные товарные группы; покупатели могут предпочитать продавцов с широким или специализированным ассортиментом;

— специализированный ассортимент — состоит из 1–2 товарных групп.

Специализированный ассортимент привлекает тех покупателей, которые хотят иметь широкий выбор товара и получить квалифицированное обслуживание и консультацию.

Достоинством специализированного ассортимента является глубина ассортимента, что дает возможность широкого выбора для покупателя.

3. В зависимости от количества похожих товаров:

— глубокий ассортимент — представлено много вариантов похожих или аналогичных товаров (например, разная упаковка зубной пасты, гелей, эликсиров).

Достоинства глубокого ассортимента: большой выбор способствует тому, что покупатель вряд ли уйдет без покупки; вырабатывается преданность покупателя.

Недостатки глубокого ассортимента: слишком большое разнообразие одного и того же товара вызывает раздражение покупателя; продавцы сами плохо ориентируются в различиях между товарами; проявляется эффект «каннибализма», когда один товар данной фирмы конкурирует с товаром этой же фирмы.

По данным лишь 2 % промышленных предприятий формируют ассортимент по глубине (по ширине — 34 %).

Плоский ассортимент — представлено небольшое число разновидностей товаров. Следует тщательно подбирать товары, ориентируясь только на самые ходовые.

4. В зависимости от степени дифференциации товара:

— простой ассортимент — состоит из простых недифференцированных товаров (металлопрокат, овощи, сахар, крупы и т. д.);

— сложный ассортимент — состоит из основных, дополняющих, взаимозаменяемых товаров или товаров, имеющих в пределах одного вида свою внутреннюю классификацию по различным признакам (обувь: фасоны, размеры, цвет, украшения и т. д.);

— смешанный ассортимент — в нем представлены совершенно разные товарные группы: продукты питания, товары бытовой химии, товары для личной гигиены, газеты и т. д.).

Основным фактором, определяющим конечную производственную программу по ее ассортименту, является прибыль и ее прирост. Исходным в ее составлении является сравнение рентабельности по каждому виду продукции. Обычно для этих целей используется показатель валовой маржи.

Маржа — это разность между выручкой от реализации продукции и суммой переменных затрат на ее производство и реализацию. Чем выше процент валовой маржи, тем рентабельнее данное изделие.

Поскольку на каждом предприятии имеются свои специфические факторы, ограничивающие развитие производственной программы, то сравнительный анализ следует проводить на основе валовой маржи на человеко-час. Если, например, ограничивающим фактором является используемое оборудование, то анализ должен вестись на основе показателя валовой маржи на время использования оборудования.

4. Рентабельность предприятия

Рентабельность — это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов.

В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (обычно чистой прибыли) к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

Показатели рентабельности можно разделить на группы, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Показатели рентабельности предприятия

<i>Показатели рентабельности</i>	<i>Формулы расчета</i>	<i>Назначение</i>
Рентабельность отдельных видов продукции	$\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции}} \times 100\%$	Характеризует прибыльность различных видов продукции. Используется в качестве базы для расчета прибыли при определении цен в аналитических целях
Рентабельность реализации (оборота)	$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100\%$	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации
Рентабельность активов (капитала)	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные активы}} \times 100\%$	Эти комплексные показатели характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов
Рентабельность текущих активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Текущие активы}} \times 100\%$	
Рентабельность чистых активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Чистые активы}} \times 100\%$	
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\%$	Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов

Совокупные активы — валюта баланса.

Текущие активы — средства, обращаемые в денежную наличность в течение краткосрочного хозяйственного цикла, не превышающего один год.

Чистые активы — это разница между балансовой стоимостью всех активов и суммой долговых обязательств предприятия.

Выводы

1. Прибыль — это конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет.

2. Величина выручки от реализации, при которой предприятие будет в состоянии покрыть все свои расходы, не получая прибыли, называется критическим объемом производства.

3. Ассортиментная политика является одним из главных элементов конкурентной стратегии фирмы.

4. Рентабельность — это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое прибыль предприятия и каковы ее функции?
2. Как определяются балансовая, налогооблагаемая и чистая прибыль предприятия?
3. Что лежит в основе анализа чувствительности прибыли к изменениям цены и структуры затрат?
4. Какой объем производства называется критическим?
5. Что позволяет определить расчет точки безубыточности?
6. Каковы основные цели ассортиментной политики предприятия?
7. Какие факторы влияют на выбор ассортимента продукции, выпускаемой предприятием?
8. Что такое рентабельность?
9. Какие показатели рентабельности вы знаете?

§ 16. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность и показатели эффективности деятельности предприятия.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник данных, используемых для финансового анализа.
3. Анализ финансового положения предприятия.

Сущность и показатели эффективности деятельности предприятия

Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой.

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов. Экономический эффект — величина абсолютная, зависящая от масштабов производства и экономии затрат.

Экономическая эффективность — это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами. Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект. Таким образом, экономическая эффективность — величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами.

Обычно анализируются оба показателя, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности показатели эффекта и эффективности не могут дать полной и всеобъемлющей оценки деятельности предприятия. Например, на предприятии может быть такая ситуация, когда достигнут значительный экономический эффект, выраженный в полученной прибыли при относительно низкой экономической эффективности. И наоборот, производство может характеризоваться высоким уровнем эффективности при небольшой величине экономического эффекта.

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести одним каким-либо показателем. Показатель — это признак, характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику (сторону) или степень выполнения определенной задачи. Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. Проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

В нашей стране наукой и практикой была сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их расчета и учета, но они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования. С переходом к рыночным отношениям данная система показателей как в части их расчета и учета, так и роли в обосновании решений претерпела

и претерпевает определенные изменения. Так, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли такие показатели, как выполнение плана, объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются следующие показатели: объем продаж, прибыль, рентабельность и целый ряд оптимизационных показателей. Ориентировка производства на удовлетворение спроса резко усилила значение оценки различных вариантов удовлетворения спроса.

Все показатели, исходя из требований рынка, можно разделить на оценочные, характеризующие достигнутый или возможный уровни развития или результатов той или иной деятельности, и затратные, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности.

Такое деление весьма условно. Оно зависит от цели проводимого анализа. Например, показатель «издержки производства» в одном случае может рассматриваться как оценочный, характеризующий достигнутый уровень затрат труда, а в другом случае (при планировании) определяться как затратный, позволяющий установить количество затрат при оказании услуг. То же самое можно сказать о значимости показателей. Это во многом зависит от характера (вида) деятельности. Например, показатель прибыли, несмотря на всю его важность, далеко не всех интересует в одинаковой степени: арендодателя (земли, зданий, оборудования и др.) больше интересует движение ликвидности в компании, а акционеров интересует не только размер дивидендов, но и курс акций, который зависит от темпов роста объема их продаж.

В зависимости от цели анализа показатели могут выражаться в форме абсолютных, относительных и средних величин. Выделяют также структурные и приростные показатели. Абсолютные показатели бывают стоимостными и натуральными. В условиях рыночных отношений первостепенное значение придается стоимостным показателям, что обусловлено сущностью товарно-денежных отношений. Абсолютные показатели отражают уровень развития предприятия, достигнутый за определенный период времени. Ими являются оборот (объем продаж), валовая и частичная выручка, валовая и частичная прибыль, величина дивидендов, уровень издержек производства и реализации продукции, основные и оборотные производственные фонды, уставный фонд, задолженность и др.

Относительные показатели выделяются как отношения абсолютных показателей, характеризующие долю одного показателя в другом, или как отношения разнородных показателей. Процедура их оценки заключается в сравнении отчетных значений с базисными плановыми, средними за предшествующий период, отчетными за предшествующие периоды, среднеотраслевыми, показателями конкурентов и т. д. К ним относятся прибыль на единицу стоимости основных средств, издержек или уставного фонда, производительность, фондоемкость труда и др.

Структурные показатели — по расходам, капиталу, доходам — характеризуют долю отдельных элементов в итоговой сумме.

Приростные показатели отражают свое изменение за определенный период. Они могут быть даны в относительном или абсолютном выражении. Таковыми являются, например, изменения уставного фонда за год, прибыли за год и т. д.

Следовательно, мы имеем дело с разнообразными и разнородными показателями, причем в одном и том же случае одни из них могут улучшаться, а другие ухудшаться. Например, увеличение прибыли при продажах в кредит (в случае задержки с выплатами) ведет одновременно и к уменьшению наличности. В условиях рынка в число контролируемых показателей входят выручка от реализации, объем продаж, размер капитала, сумма чистой прибыли, величина активов, число акционеров, величина выплачиваемых дивидендов, доля экспорта в обороте и др.

Для определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия применяется система показателей (табл. 5).

В условиях рынка важное значение имеют показатели качества продукции или оказываемых услуг, так как качество продукции сильно влияет как на повышение конкурентоспособности товаров, так и на повышение продажной цены. Последнее увеличивает объем продаж, а, следовательно, и рост прибыли.

Таблица 5

**Система показателей эффективности
хозяйственной деятельности предприятия**

<i>Показатели</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Способ расчета</i>
I. Производительность труда		
1. Выработка	Отражает количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год	Отношение количества произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции
2. Трудоемкость	Величина, обратная выработке, характеризует затраты труда на производство единицы продукции	Отношение затрат труда к объему продукции
II. Показатели использования основных фондов		
1. Фондоотдача	Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. основных производственных фондов	Отношение годового объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов
2. Фондоемкость	Показатель, обратный фондоотдаче. Отражает стоимость основных производственных фондов в расчете на 1 руб. реализованной продукции	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к годовому объему реализованной продукции
3. Фондовооруженность труда	Характеризует оснащенность работников предприятия основными производственными фондами	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности работников

<i>Показатели</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Способ расчета</i>
4. Коэффициент интенсивности использования оборудования	Характеризует эффективность использования оборудования	Отношение фактического объема выпущенной продукции к установленной производственной мощности оборудования (пропускной способности)
III. Показатели использования оборотных средств		
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год)	Отношение объема реализованной продукции за отчетный период к среднему остатку оборотных средств за этот же период
2. Коэффициент закрепления оборотных средств (обратный коэффициент оборачиваемости)	Показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств. Характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на 1 руб. выручки от реализации	Отношение среднего остатка оборотных средств за отчетный период к объему реализации за этот же период
3. Длительность одного оборота (оборачиваемость)	Показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции	Число дней в отчетном периоде, деленное на коэффициент оборачиваемости
4. Материалоемкость продукции	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции	Отношение суммы материальных затрат, включенных в себестоимость реализованной продукции, к ее объему
5. Материалоотдача	Показатель, обратный материалоемкости продукции. Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. материальных ресурсов	Отношение объема реализованной продукции к сумме материальных затрат
IV. Показатели рентабельности		
1. Рентабельность продукции	Эффективность затрат, произведенных предприятием, на производство и реализацию продукции	Отношение прибыли от реализации продукции к сумме затрат на производство и реализацию продукции
2. Рентабельность продаж (оборота)	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции	Отношение прибыли от продажи продукции к выручке от реализации продукции
4. Рентабельность имущества предприятия	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов

<i>Показатели</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Способ расчета</i>
5. Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критерием при оценке уровня котировки акций на бирже	Отношение чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала

Показатели качества различны для видов продукции разного потребительского назначения. Например, для продуктов питания главным показателем является содержание полезных веществ (белков, жиров, углеводов, витаминов и т. п.); для тканей, трикотажа и нетканых материалов — прочность окраски, степень усадки, прочность на разрыв; для швейных и трикотажных изделий — соответствие моде.

Для оценки товаров длительного пользования применяются показатели экономичности, надежности, долговечности, степени учета требований технической эстетики.

В данном случае под экономичностью понимаются такие свойства продукции, которые дают экономию средств как в производстве изделия, так и в процессе его эксплуатации. Так, последнее поколение телевизоров отличается меньшими габаритами, весом, меньшим потреблением электроэнергии и т. д.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволит быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений; точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг; определять затраты на производство (издержки производства) и тенденции их изменения, что необходимо для разработки ценовой политики предприятия; находить оптимальные пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективах.

При рассмотрении показателей важно отметить, что рыночные отношения предполагают, что в каждой сфере бизнеса должны быть свои показатели (часто нигде более не применяемые). Так, во многих отраслях пищевой промышленности (консервная, сахарная и др.) большое значение в целях снижения издержек производства имеют степень глубины переработки сырья, использование вторичного сырья и пр.

Важно усвоить, что нет и не может быть такого показателя хозяйственной деятельности, который годился бы на все случаи жизни. Для того чтобы развиваться в условиях острой конкуренции, руководитель (предприниматель) должен видеть, чувствовать результаты всех видов деятельности, а это означает, что необходимо формирование системы взаимосвязанных показателей, отражающих степень достижения целей, период и тип организации.

2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник данных, используемых для финансового анализа

Основным источником информации для проведения финансового анализа служит финансовая (бухгалтерская) отчетность.

Бухгалтерская отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных финансового учета в целях предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений.

При формировании показателей финансовой отчетности необходимо руководствоваться:

— Федеральным законом «О бухгалтерском учете», который не только устанавливает единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета, но и регламентирует состав бухгалтерской отчетности, адреса представления, сроки представления и вопросы публичности бухгалтерской отчетности;

— Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, закрепляющим правила оценки статей отчетности и порядок предоставления отчетности;

— Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, в котором раскрывается информация о содержании отдельных форм бухгалтерской отчетности, а также основные термины: «бухгалтерская отчетность», «отчетный период», «отчетная дата», «пользователь бухгалтерской отчетности»;

— приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций», который устанавливает формы отчетности и указания об объеме форм. Следует отметить, что образцы форм носят рекомендательный характер, т. е. у организации есть право разработать свои формы отчетности, что дает возможность учесть особенности деятельности организации; повысить информативность отчетности за счет выбора наиболее подходящей формы представления данных; облегчить пользователям отчетности работу с ней за счет концентрации только на существенных показателях; изначально готовить отчетную информацию в виде, пригодном для публикации.

Данный блок нормативных документов связан с реализацией Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Возможность объективной оценки результатов деятельности организации с помощью системы показателей ее финансовой независимости, устойчивости и ликвидности; обеспеченности собственным капиталом; рентабельности; оборачиваемости активов полностью зависит от полноты отчетной информации, представления ее пользователям всех необходимых для анализа данных.

В состав бухгалтерской отчетности коммерческой организации входят:

1) бухгалтерский баланс;

2) отчет о финансовых результатах;

— приложения к ним: отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; отчет о целевом использовании полученных средств.

Бухгалтерский баланс — основная форма бухгалтерской отчетности. Имеет форму двусторонней таблицы: одна сторона — активы, т. е. требования и вложения; вторая — пассивы, т. е. обязательства и капитал. Основное свойство отчета в том, что суммарные активы всегда равны суммарным пассивам. Это обусловлено тем, что при отражении операций на счетах в балансе соблюдается принцип двойной записи.

Бухгалтерский баланс дает наглядное представление о финансово-экономическом положении предприятия и прогноз на будущее.

Отчет о финансовых результатах — одна из основных форм бухгалтерской отчетности, которая характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Отчет о финансовых результатах является важнейшим источником для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, а также для определения величины чистой прибыли.

Отчет об изменениях капитала — это отчет, в котором раскрывается информация о движении уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала, а также информация об изменениях величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) организации. Кроме того, в этой форме указывают суммы резервов, которые были сформированы и (или) использованы организацией.

Отчет о движении денежных средств — отчет, который прямо или косвенно отражает денежные поступления компании с классификацией по основным источникам и ее денежные выплаты с классификацией по основным направлениям использования в течение периода. Отчет дает общую картину производственных результатов, краткосрочной ликвидности, долгосрочной кредитоспособности и позволяет с большей легкостью провести финансовый анализ компании.

Отчет о целевом использовании средств — это документ, содержащий информацию об остаточном количестве денег на счетах организации после их расходования в течение отчетного периода.

3. Анализ финансового положения предприятия

Основным инструментом при принятии решений финансового характера заинтересованными пользователями является анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Кредиторы, анализируя бухгалтерскую отчетность, принимают решение о предоставлении кредита, потенциальные инвесторы — о вложении инвестиций в данный бизнес, потенциальных партнеров будет интересовать способность организации вовремя отвечать по своим обязательствам, менеджеров — информация, необходимая для принятия тактических решений, и т.д.

Отчетность может быть проанализирована по следующим направлениям:

1) платежеспособность и ликвидность — направление анализа, характеризующее способность организации отвечать по своим обязательствам;

2) финансовая устойчивость — направление, характеризующее структуру источников финансирования деятельности организации;

3) оборачиваемость — направление, характеризующее уровень деловой активности организации;

4) рентабельность — направление, характеризующее эффективность деятельности организации.

Каждое из направлений анализа показывает взаимосвязанность различных разделов отчетности: ликвидность характеризует отношение между оборотными активами и краткосрочными обязательствами; финансовая устойчивость — между собственным и заемным капиталом; рентабельность позволяет соотнести финансовый результат с показателем, результативность которого оценивается; оборачиваемость позволяет связать выручку как оборот финансово-хозяйственной деятельности с активами, этот оборот совершающими.

При анализе платежеспособности предприятия обычно рассчитываются коэффициенты платежеспособности, которые дают оценку возможности предприятия погашать свои долги.

На платежеспособность предприятия непосредственное влияние оказывает ликвидность его оборотных активов (возможность преобразовать их в денежную форму или использовать для уменьшения обязательств). Оценка состава и качества оборотных активов с точки зрения их ликвидности получила название анализа ликвидности.

Финансовая устойчивость предприятия — это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность предприятия, основанная на эффективном формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов, характеризующаяся: обеспеченностью собственных источников их формирования; эффективным соотношением собственных и заемных средств.

Анализ финансовой устойчивости — это оценка реального финансового состояния организации.

Анализ оборачиваемости показывает, насколько эффективно предприятие использует свои средства, т. е. оценивается способность предприятия приносить доход путем совершения оборота «деньги — товар — деньги». Чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать ухудшение финансового состояния предприятия. Поэтому анализ оборачиваемости имеет большое значение для эффективного управления оборотным капиталом.

Для того чтобы оценить финансовое положение предприятия, недостаточно знать размер его прибыли. Необходимо сопоставление прибыли с теми ресурсами, которые предприятие вложило в процессе ее получения. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него (предприятие) капитал.

Выводы

1. Экономический эффект — это полезный результат, выраженный в стоимостной оценке, величина абсолютная.

2. Экономическая эффективность — соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, величина относительная.

3. К показателям эффективности хозяйственной деятельности предприятия относятся: показатели производительности труда, показатели использования основных фондов, показатели использования оборотных средств, показатели рентабельности.

4. Финансовая (бухгалтерская) отчетность — основной источник информации для проведения финансового анализа.

5. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия (анализ платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемость, рентабельности) является основным инструментом при принятии решений финансового характера заинтересованными лицами.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Чем экономический эффект отличается от экономической эффективности?

2. Какие показатели используются для определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия?

3. Что является основным источником информации для проведения финансового анализа?

4. Чем необходимо руководствоваться при формировании показателей финансовой отчетности?

5. Какие документы входят в состав бухгалтерской отчетности коммерческой организации?

6. Почему бухгалтерская (финансовая) отчетность является основным инструментом при принятии решений финансового характера заинтересованными пользователями?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В учебном пособии рассмотрены основные вопросы экономики организации (предприятия) в условиях рыночного хозяйствования. В процессе изложения материала используются системный и комплексный подходы, обеспечивающие формирование у обучающегося целостного представления о рассматриваемом предмете. Данное учебное пособие помогает понять, как осуществляется планирование на предприятии, каковы критерии оценки качества продукции и конкурентоспособности предприятия, что такое себестоимость продукции и как формируется ее цена; описывает формы и виды предпринимательства, особенности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия.

Усвоив определенные закономерности развития организации (предприятия), обучающийся приобретет умения ориентироваться в любой ситуации, в неожиданных обстоятельствах, сможет адекватно решать вопросы внутреннего функционирования организации. Существенную помощь в этом экономисту окажет знание таких важнейших вопросов, как планирование и управление организациями (предприятиями), их ресурсное обеспечение, маркетинг, проблемы ценообразования, налогообложения и др.

Важно сконцентрировать внимание на инновационном характере деятельности организации (предприятия), развитии предпринимательства, экономии затрат, повышении прибыли и инвестиционной политике.

Изучение и осмысление рассмотренных в настоящем пособии вопросов позволит обучающимся сформировать необходимые для будущей деятельности компетенции, получить актуальные теоретические и практические знания, умения и навыки. Приобретенные знания послужат надежной основой для изучения последующих дисциплин экономического блока.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Акмаева, Р. И.* Экономика организаций (предприятий) : учебное пособие / Р. И. Акмаева, Н. Ш. Епифанова. — Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. — 578 с. // (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
2. *Волкова, Т. В.* Экономика организаций (предприятий) : курс лекций / Т. В. Волкова, Л. В. Руховец. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский университет МВД России, 2013. — 327 с.
3. *Волкова, Т. В.* Экономика организации (предприятия) : учебное наглядное пособие / Т. В. Волкова, Л. В. Руховец. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский университет МВД России, 2017. — 220 с.
4. *Леонтьев, В.* Экономическое эссе. Теория исследования, факты и политика / В. Леонтьев; пер. с англ. — Москва : Политиздат, 1990. — С. 394.
5. *Мухина, И. А.* Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И. А. Мухина. — Москва : Флинта, 2017. — 320 с. // (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
6. *Организация* предпринимательской деятельности : учебное пособие / под ред. О. В. Шеменевой, Т. В. Харитоновой. — Москва : Дашков и К°, 2017. — 296 с. // (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
7. *Предпринимательство* : учебник для магистров / под ред. И. К. Ларионова. — Москва : Издательско-торговая корпорация Дашков и К°, 2017. — 190 с. // (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
8. *Стратегическое управление* : учебник для магистров / под ред. И. К. Ларионова. — Москва : Издательско-торговая корпорация Дашков и К°, 2015. — 235 с. // (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
9. *Эванс, Дж. Р.* Управление качеством : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Дж. Р. Эванс ; пер. с англ. ; под ред. Э. М. Короткова. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 671 с. // (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Учебное издание

Волкова Татьяна Васильевна,
кандидат экономических наук, доцент;
Руховец Людмила Витальевна,
кандидат экономических наук, доцент

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

Редактор *Великих А. Н.*
Дизайн обложки *Шеряй А. Н.*

ISBN 978-5-91837-580-8



Подписано в печать 13.10.2022. Формат 60×84^{1/16}
Печать цифровая 12,75 п. л. Тираж 60 экз. Заказ № 21/22

Отпечатано в Санкт-Петербургском университете МВД России
198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилютова, д. 1