

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

М. Н. Кондратьева
Е. В. Баландина

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Рекомендуется Государственным образовательным бюджетным учреждением высшего профессионального образования «Государственный университет – Высшая школа экономики» в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», а также для студентов технических специальностей

Регистрационный номер рецензии 885 от 08.06.2010 г. МГУП.

УЛЬЯНОВСК
2011

УДК 658 (075)

ББК 65.29 я7

К 64

Рецензент кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы фирмы» Государственного университета – Высшая школа экономики В. А. Черкасова.

Кондратьева, М. Н.

К 64 Экономика предприятия : учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 174 с.

ISBN 978-5-9795-0728-6

Пособие подготовлено в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по специальностям 08010565 «Финансы и кредит», 08010965 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 08010265 «Мировая экономика» и рабочей учебной программой по курсу «Экономика организаций (предприятий)».

В пособии рассматриваются вопросы, связанные с деятельностью российского предприятия с момента выбора его организационно-правовой формы и регистрации до организации производства и управления, реализации продукции, анализа результатов работы и выбора направления дальнейшего развития.

Учебное пособие построено таким образом, чтобы максимально упростить усвоение предложенного материала. В тексте приводится множество классификаций, схем, графиков, позволяющих наглядно и образно представить экономические процессы, протекающие на любом предприятии.

Печатается в авторской редакции.

УДК 658 (075)

ББК 65.29 я7

ISBN 978-5-9795-0728-6

© Кондратьева М. Н., Баландина Е. В., 2011

© Оформление. УлГТУ, 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Тема 1. Структура национальной экономики	6
1.1. Сферы экономики.....	7
1.2. Отрасли экономики.....	8
1.3. Межотраслевые комплексы.....	8
1.4. Секторы экономики.....	9
Тема 2. Предприятие – основное звено экономики	11
2.1. Место предприятия в экономической системе.....	11
2.2. Организационно-правовые формы организаций.....	13
2.3. Внутренняя и внешняя среда организации.....	31
2.4. Производственная и организационная структура предприятия.....	34
Тема 3. Имущество и источники финансирования предприятия	47
3.1. Понятие имущества предприятия.....	47
3.2. Состав имущества предприятия.....	47
3.3. Основные источники финансирования предприятия.....	47
Тема 4. Основные фонды	51
4.1. Состав и структура основных производственных фондов.....	51
4.2. Оценка и переоценка основных фондов.....	53
4.3. Износ и амортизация основных фондов.....	55
4.4. Обобщающие показатели использования основных средств.....	60
Тема 5. Оборотный капитал предприятия	63
5.1. Определение, состав и структура оборотных средств.....	63
5.2. Расчет потребности в оборотном капитале.....	65
5.3. Показатели эффективности использования оборотных средств.....	70
Тема 6. Трудовые ресурсы предприятия	73
6.1. Состав и структура кадров.....	73
6.2. Планирование численности и оценка состояния персонала.....	74
6.3. Нормирование труда.....	76
6.4. Производительность труда.....	78
6.5. Основные формы оплаты труда.....	80
6.6. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда.....	82
Тема 7. Основы организации производственного процесса	85
7.1. Понятие и структура производственного процесса на предприятии.....	85
7.2. Понятие «производственный цикл».....	88
7.3. Принципы организации производственного процесса.....	90
7.4. Техничко-экономическая характеристика типов производства.....	91
7.5. Инфраструктура предприятия.....	93
Тема 8. Издержки производства и себестоимость продукции	99
8.1. Сущность и классификация издержек.....	99
8.2. Себестоимость. Группировка затрат на производство продукции.....	104
8.3. Методы учета затрат и калькулирования фактической себестоимости продукции.....	107
8.4. Теория оптимального объема выпуска продукции.....	110
Тема 9. Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса	116
9.1. Прибыль как экономическая категория.....	116
9.2. Виды прибыли.....	116
9.3. Основные источники получения прибыли.....	119
9.4. Рентабельность и ее виды.....	120
9.5. Финансовое состояние предприятия.....	121

9.6. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.....	123
Тема 10. Цена и ценообразование.....	126
10.1. Понятие и классификация цен.....	126
10.2. Ценовая политика предприятия и основные ценообразующие факторы....	128
10.3. Принципы и методы ценообразования.....	130
Тема 11. Планирование деятельности предприятия.....	140
11.1. Сущность и основные методы планирования.....	140
11.2. Производственная программа и производственная мощность предприятия.....	142
Тема 12. Качество продукции и конкурентоспособность предприятия.....	150
12.1. Понятие и показатели качества продукции.....	150
12.2. Стандарты и системы качества.....	152
Тема 13. Виды деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.....	155
13.1. Инвестиционная и инновационная политика предприятия.....	155
13.2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.....	157
Тема 14. Стратегия развития предприятия.....	161
14.1. Сущность стратегии развития предприятия.....	161
14.2. Функциональные стратегии развития предприятия.....	166
14.3. Разработка маркетинговой и товарной стратегии предприятия.....	169
Заключение.....	173
Библиографический список.....	174

ВВЕДЕНИЕ

«Экономика предприятия» – одна из важнейших научных дисциплин, включенных в учебный план подготовки студентов различных специальностей. Она тесно связана с такими дисциплинами, как «Экономическая теория», «Анализ хозяйственной деятельности», «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Финансы предприятия» и др.

Предметом изучения данного курса являются методы, правила и приемы хозяйственной деятельности, используемые в процессе производства продукции, выполнения работ, предоставления услуг.

Объектом изучения дисциплины являются предприятия, хозяйствующие субъекты различных форм собственности.

Содержание курса «Экономика предприятия» представлено следующими основными разделами: структура национальной экономики; предприятие – основное звено экономики; имущество и источники финансирования предприятия; основные фонды предприятия; оборотный капитал предприятия; трудовые ресурсы предприятия; основы организации производственного процесса; издержки производства и себестоимость; оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия; цена и ценообразование; планирование деятельности на предприятии; качество продукции и конкурентоспособность предприятия; виды деятельности предприятия в условиях рыночной экономики; стратегия развития предприятия.

В книге рассматриваются вопросы, связанные с деятельностью российского предприятия с момента выбора его организационно-правовой формы и регистрации до организации производства и управления, реализации продукции, анализа результатов работы и выбора направления дальнейшего развития.

Учебное пособие построено таким образом, чтобы максимально упростить усвоение предложенного материала. В тексте приводятся множество классификаций, схем, графиков, позволяющих наглядно и образно представить экономические процессы, протекающие на любом предприятии.

Данное пособие разработано в соответствии с государственным образовательным стандартом и предназначено для студентов экономических и технических специальностей. Учебник может быть полезен также работникам научно-исследовательских организаций в практической деятельности.

Авторы заранее благодарны за предложения по улучшению структуры и содержания учебника.

Тема 1. СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

История свидетельствует, что впервые понятие «экономика» употребил древнегреческий ученый Ксенофонт. Оно явилось производным от двух греческих слов: «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – закон, правило. Под экономикой Ксенофонт понимал науку о законах, или правилах ведения хозяйства, которое в те времена представлялось как домашнее. Позднее, другой знаменитый представитель Древней Греции Аристотель под экономикой стал подразумевать не только науку, но и само хозяйство как объект изучения экономики как науки.

Двойкий смысл данного понятия сохранился до сих пор. Хотя под экономикой как хозяйством понимается не только домашнее, но и региональное, национальное и мировое хозяйство. Соответственно, экономика как наука, отражая происшедшую в ней специализацию, может быть и региональной экономикой, и экономикой природопользования, и мировой экономикой и т.д. По существу, экономическая наука предстает как совокупность наук, изучающих как экономику в целом, так и ее отдельные и составные части.

Под термином «экономика» в ее классическом определении (П. Самуэльсон) понимается наука, занимающаяся изучением экономических законов, которые показывают каким путем следует идти, чтобы достичь высокого уровня производительности, улучшить уровень жизни населения и рационально использовать ограниченные ресурсы.

Структурно экономика подразделяется на две основные области: макроэкономiku и микроэкономiku (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основные области экономики

Макроэкономика – наука, изучающая функционирование экономики страны в целом, такие общие процессы и явления как инфляция, безработица, бюджетный дефицит, экономический рост, государственное регулирование экономики и т.п.

Макроэкономика оперирует такими понятиями как национальный доход, валовой национальный продукт, совокупный спрос, совокупное предложение, уровень инфляции, занятость, безработица и т.д.

Микроэкономика – наука, изучающая функционирование экономических агентов в ходе их производственной, распределительной, потребительской и обменной деятельности. Микроэкономика изучает деятельность предприятий, фирм и отраслей народного хозяйства.

Деление экономики на макро- и микроэкономику чисто условное, так как довольно часто эти два понятия трудно разграничить. Кроме того, между ними существует довольно тесная связь. Во-первых, макроэкономика является теоретическим фундаментом для познания микроэкономики; во-вторых, состояние экономики зависит в первую очередь от эффективности работы отдельных предприятий.

Именно на предприятиях создаются продукция и услуги, необходимые для производственных целей и нужд населения. Поэтому от того, как они используют свои ресурсы, какую выпускают продукцию по уровню качества, как внедряют результаты научно-технического прогресса, зависят экономическое могущество страны и уровень жизни ее граждан.

Под **национальной экономикой** понимается существующая в рамках национальных границ совокупность хозяйственных сфер, отраслей, производств и возникающих в них и между ними экономических отношений.

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

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

Структура экономики – это все отрасли и сферы народного хозяйства страны, обеспечивающие нормальное функционирование экономики.

1.1. Сферы экономики

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

Производственная сфера экономики создает материальные блага, товары и оказывает хозяйственные услуги производственного назначения (т.е. для других предприятий). Она увеличивает богатство общества и валовой внутренний продукт.

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

Непроизводственная сфера оказывает услуги населению, т.е. перераспределяет созданный в производстве национальный доход.

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

1.2. Отрасли экономики

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли. Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса развития общественного разделения труда.

Отрасль – совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью сферы деятельности в системе общественного разделения труда, выпускаемой продукции, технологии производства, использования ресурсов (сырья, основных фондов, профессиональных навыков работников).

Их можно сгруппировать следующим образом:

а) отрасли, производящие сырье для дальнейшего использования (сельское хозяйство, добываемая промышленность, лесоводство, рыболовство);

б) перерабатывающие отрасли (перерабатывающие сырье в готовую продукцию):

- пищевая промышленность
- машиностроение
- нефтепереработка
- строительство;

в) отрасли, оказывающие различные услуги фирмам и населению:

- транспорт
- банковская система
- оптовая и розничная торговля
- реклама
- информация.

Первые две группы отраслей характеризуют структуру (внутреннее устройство) экономики, а третья – инфраструктуру.

1.3. Межотраслевые комплексы

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

Межотраслевые комплексы возникают и развиваются как внутри отдельной отрасли экономики, так и между различными отраслями. В составе промышленности, например, существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы. Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли национальной экономики.

Межотраслевые народно-хозяйственные комплексы условно можно подразделить на *целевые* и *функциональные*.

В основу выделения целевых комплексов положены воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного

продукта. Например, машиностроительный комплекс, топливно-энергетический и агропромышленный комплексы, лесной и минерально-сырьевой комплексы, транспортный комплекс и др.

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

1.4. Секторы экономики

Под **сектором** понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. К их числу обычно относят секторы предприятий, домашних хозяйств, государственных учреждений, а также внешний сектор. Сектор предприятий обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий.

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

Сектор финансовых предприятий охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

1. Что изучает экономика?
2. В чем значение экономики как науки?
3. В чем отличие макроэкономики от микроэкономики?
4. Дайте определение понятиям «национальная экономика», «сфера экономики».
5. Что понимается под межотраслевыми хозяйственными комплексами?

Словарь терминов

Макроэкономика – наука, изучающая функционирование экономики страны в целом.

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

Микроэкономика – наука, изучающая функционирование экономических агентов в ходе их производственной, распределительной, потребительской и обменной деятельности.

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

Отрасль – совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью сферы деятельности в системе общественного разделения труда, выпускаемой продукции, технологии производства, использования ресурсов

Сектор экономики – совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение.

Экономика – наука, занимающаяся изучением экономических законов, которые показывают каким путем следует идти, чтобы достичь высокого уровня производительности, улучшить уровень жизни населения и рационально использовать ограниченные ресурсы.

Список рекомендуемой литературы

1. Баскакова О. В. Экономика организаций (предприятий) : учеб. пособие. – М.: Дашков и К°, 2005.
2. Елизаров Ю. Ф. Экономика организаций: учебник. – М.: Экзамен, 2005.
3. Мокий М. С. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2005.

Тема 2. ПРЕДПРИЯТИЕ – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие выступает ее основным звеном. Именно оно определяет деловую активность национального хозяйства, именно здесь происходит создание продукции, непосредственная связь работника с капиталом. На предприятии сосредоточены наиболее квалифицированные кадры, решаются вопросы экономного использования ресурсов, применения высокопроизводительной техники, технологии. При этом предприятия, создавая рабочие места, обеспечивают занятость населения, путем выплаты налогов участвуют в реализации социальных программ.

2.1. Место предприятия в экономической системе

Предприятие – это обособленный хозяйствующий субъект, использующий материальные и информационные ресурсы для производства пользующейся спросом продукции, выполнения работ и оказания услуг. Оно самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и прибылью, которая остается после уплаты налогов, других обязательных платежей.

Любое предприятие, прежде всего, предстает как место соединения факторов производства.

Факторы производства – это ресурсы, приведенные в действие как потенциальные возможности общества для производства товаров и услуг (рис. 2.1).

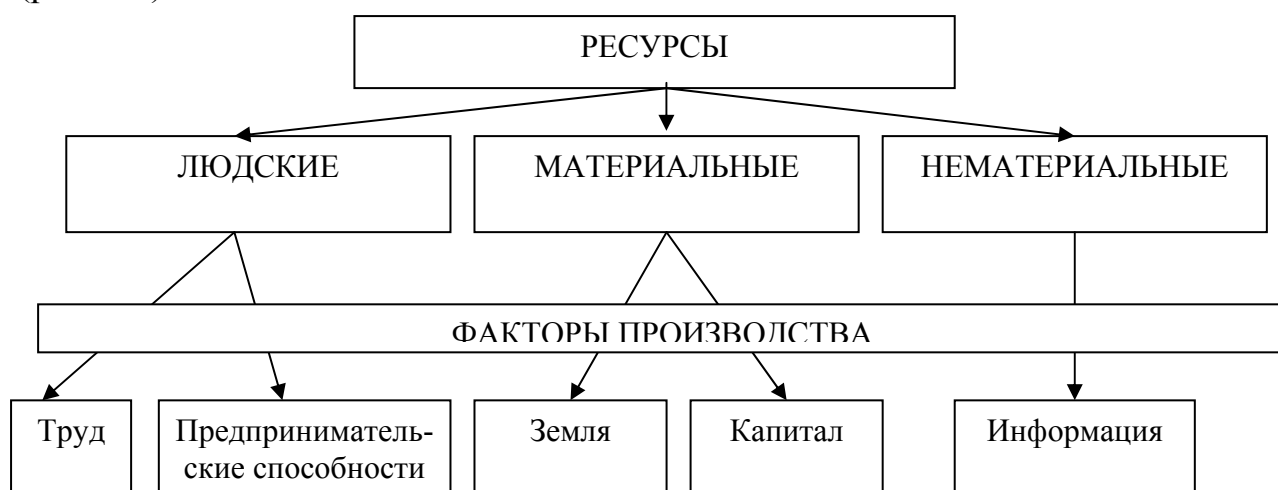


Рис. 2.1. Ресурсы и факторы производства

Труд – фактор, объединяющий в единое понятие умственные и физические способности человека (кроме предпринимательских), направленные при помощи средств труда на преобразование предметов труда (сырья, материалов, полуфабрикатов и др.) во времени и пространстве для удовлетворения потребностей человека и общества.

Земля – даровой фактор, природный, естественный ресурс (леса, воздух, вода, нефть, минералы, пахотные земли), применяемый в процессе производства товаров и предоставления услуг.

Капитал – производный от труда и земли фактор, инвестиционный ресурс, объединяющий в себе средства и предметы труда, запасы готовой и неготовой продукции.

Информация – важнейший ресурс современной экономики, является предметом управленческого труда и средством обоснования управленческих решений, без которых процесс воздействия управляющей подсистемы на объект управления и их взаимодействие просто невозможен.

Эти факторы соединяются таким образом, что можно говорить о наличии на предприятии производственной кооперации, при которой личные и вещественные факторы производства обеспечивают общий процесс производства. Факторы производства, их специализация и производственная кооперация характеризуют производительные силы общества, тем самым каждое предприятие предстает как составная часть производительных сил.

В рыночной экономике производимая продукция имеет форму товара, поэтому предприятия предстают как основные товаропроизводители. Это означает, что предприятие можно рассматривать не только с материально-технической, но и с экономической стороны. В качестве товаропроизводителя предприятие вступает в различные экономические отношения – отношения купли-продажи факторов производства, отношения по поводу производства соответствующего товара, купли-продажи произведенного товара и т.д.

Поведение субъектов, представляющих предприятие в качестве товаропроизводителя, позволяет сделать вывод о том, что предприятие в условиях рыночной экономики предстает как сфера бизнеса и предпринимательской деятельности.

Под **предпринимательством** понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятия.

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные частные лица, так и объединения партнеров. Частные лица выступают в качестве субъектов предпринимательства, как правило, путем организации единоличного или семейного предприятия. Такие предприниматели могут ограничиваться затратами собственного труда или использовать наемный труд.

Объединения партнеров как субъекты предпринимательства могут выступать в форме различных хозяйственных ассоциаций: арендных коллективов, акционерных обществ открытого и закрытого типов, различных товариществ и др.

Хозяйственная ассоциация – это договорное объединение предприятий, созданное в целях координации производственно-

хозяйственной деятельности для решения определенных задач. Ее участники объединяют лишь часть своих финансовых и материальных ресурсов. Они могут входить и в другие хозяйственные объединения предприятий без согласования с другими членами ассоциации

К важнейшим чертам предпринимательства следует отнести:

1) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;

2) экономическую заинтересованность. Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;

3) хозяйственный риск и ответственность. При любых самых выверенных расчетах неопределенность и риск остаются.

Перечисленные важнейшие признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Понятие юридического лица

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

Юридическое лицо характеризуется следующими основными признаками:

- имущественная обособленность, т. е. наличие самостоятельного баланса у коммерческих организаций или самостоятельной сметы у некоммерческих организаций. Имущество принадлежит юридическому лицу на праве собственности либо находится в его хозяйственном или оперативном управлении;

- самостоятельная имущественная ответственность, т. е. ответственность по своим обязательствам обособленным имуществом;

- самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени, возможность заключать гражданско-правовые договоры (купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды, подряда и др.) либо иным способом приобретать права и нести обязанности;

- организационное единство, т. е. наличие соответствующей устойчивой структуры, закрепленной в учредительных документах.

2.2. Организационно-правовые формы организаций

Наиболее важным признаком классификации хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики является деление хозяйствующего субъекта по признаку организационно-правовых форм предприятий, которые регламентируются государством через Гражданский кодекс РФ (ГК РФ).

Гражданский кодекс вводит понятия «коммерческая организация» и «некоммерческая организация».

Коммерческая организация преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Некоммерческая организация не преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, и если получает прибыль, то она не распределяется между участниками организации (рис. 2.2).

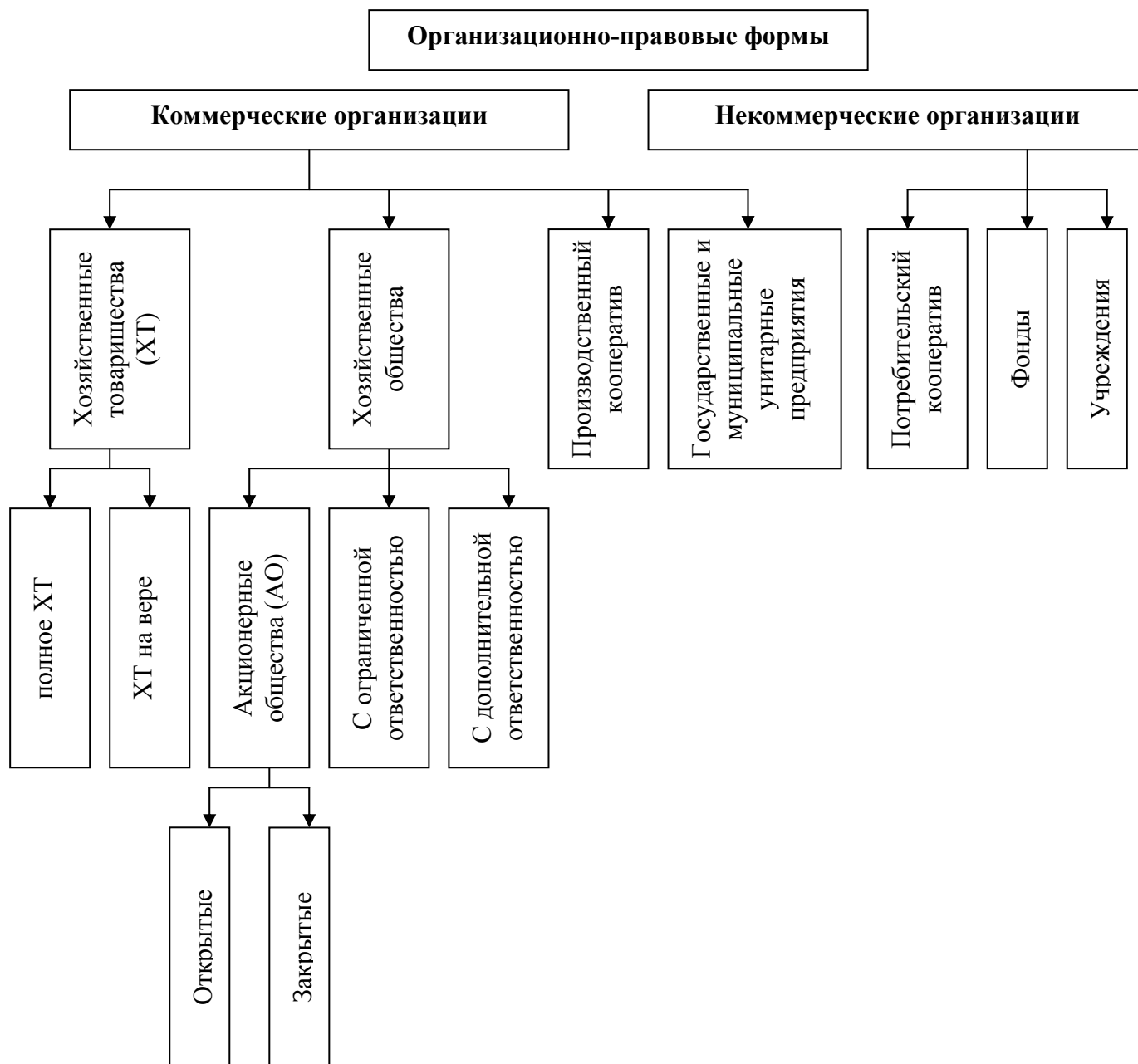


Рис. 2.2. Структура организационно-правовых форм организаций

В таблице 2.1. сформулированы определения организационно-правовых форм.

Структура организационно-правовых форм

Наименование организационно-правовой формы	Определение
Коммерческие организации	Организации, основная цель которых – получение прибыли и распределение ее между участниками
Хозяйственные товарищества	Коммерческие организации, в которых вклады в складочный капитал разделены на доли учредителей
Полное товарищество	Товарищество, участники которого (полные товарищи) от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в складочный капитал, но и принадлежащим им имуществом
Товарищество на вере	Товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется хотя бы один участник другого типа – вкладчик (командитист), который не участвует в предпринимательской деятельности и несет риск лишь в пределах своего вклада в складочный капитал.
Хозяйственные общества	Коммерческие организации, в которых вклады в уставный капитал разделены на доли учредителей
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал ООО.
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Хозяйственное общество, участники которого солидарно несут субсидиарную (полную) ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал ОДО.
Открытое акционерное общество (ОАО)	Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, владельцы которых могут отчуждать принадлежащую им часть без согласия других акционеров. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Производственные кооперативы	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении его членами имущественных паевых взносов (в паевой фонд кооператива)

Унитарные предприятия	Унитарным признается предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество. Унитарными могут быть только государственные и муниципальные предприятия
Государственное (казенное) предприятие	Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления и созданное на базе имущества, находящегося в федеральной (государственной) собственности. Казенное предприятие создается по решению Правительства Российской Федерации
Муниципальное предприятие	Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения и созданное на базе государственной или муниципальной собственности. Создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления
Некоммерческие организации	Организации, не преследующие цель получения прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками
Потребительский кооператив	Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (с правом голоса); ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях)
Фонды	Организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Вправе заниматься предпринимательской деятельностью для реализации своих целей (в том числе путем создания хозяйственных обществ и участия в них)
Учреждения	Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично

Хозяйственные товарищества.

В соответствии с действующим законодательством в Российской Федерации могут образовываться два вида хозяйственных товариществ: *полное товарищество* и *товарищество на вере* (коммандитное товарищество).

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом (ст. 69 ГК РФ).

Из этого следует, что такое товарищество является договорным объединением, поскольку оно создается и осуществляет свою деятельность на основе учредительного договора, который подписывается всеми участниками товарищества. Поэтому при регистрации полного товарищества предъявление в регистрационную палату Устава не требуется, так как данный документ не предусмотрен действующим законодательством для коммерческих организаций данного типа.

Закон предъявляет определенные требования к содержанию учредительного договора. Предписания закона обязательны и участники полного товарищества при составлении учредительного договора должны строго руководствоваться соответствующими законоположениями.

В учредительном договоре полного товарищества указываются как общие для всех юридических лиц сведения, так и те, которые отражают специфику именно полного товарищества. К первой группе сведений относятся: порядок совместной деятельности по созданию товарищества; условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности; место нахождения; адрес и другие. Ко второй группе: размер и состав складочного капитала; размер долей каждого из участников в складочном капитале; положения об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов и другие.

Особенностью полного товарищества является то, что для его образования необходимо наличие складочного капитала. Он необходим, во-первых, для того, чтобы полное товарищество могло быть зарегистрировано, поскольку наличие такого условия прямо предусмотрено действующими нормативными актами о порядке регистрации юридических лиц. Складочный капитал выполняет роль уставного капитала и составляет не менее 100 минимальных месячных оплат труда. Во-вторых, складочный капитал полного товарищества образует его имущественную базу, без которой невозможна или будет затруднена предпринимательская деятельность товарищества. В-третьих, складочный капитал выполняет роль гарантии для кредиторов, то есть тех лиц, которые вступают в различные имущественные отношения с полным товариществом, заключая с ним договоры. Поэтому в случае невыполнения своих обязательств взыскание по долгам будет обращено прежде всего на имущество в виде складочного капитала, которое закреплено за полным товариществом как юридическим лицом. В-четвертых, наличие складочного капитала необходимо для того, чтобы участники имели четкие ориентиры при распределении прибыли и убытков, так как они делятся пропорционально доле каждого из участников в складочном капитале.

В полное товарищество могут объединяться как физические, так и юридические лица. Однако гражданин может быть участником полного товарищества только при соблюдении определенных условий, которые установлены в законодательстве. Речь идет о том, что гражданин, прежде чем он реализует свое право стать участником полного товарищества, должен получить статус индивидуального предпринимателя, зарегистрировавшись в соответствующем порядке. Что же касается юридических лиц, то полными

товарищами могут быть исключительно коммерческие организации, а некоммерческие такого права не имеют.

Кроме уже указанных отличительных признаков полного товарищества следует подчеркнуть и то, что члены такого объединения обязаны своим личным трудом участвовать в его деятельности. Поэтому по своей сути полное товарищество представляет собой прежде всего объединение лиц, а затем уже и имущества.

Внутренние отношения в товариществе

Внутренние отношения в полном товариществе определяются учредительным договором. Основываются они на взаимном доверии в силу особенности правового статуса полного товарищества. Управление деятельностью товарищества осуществляется по общему согласию всех его участников.

Учредительным договором могут быть определены отдельные случаи, когда решения по конкретным вопросам могут приниматься по большинству голосов. Каждый из участников полного товарищества имеет один голос, независимо от его доли в складочном капитале. Вместе с тем действующее законодательство дает право членам товарищества изменить это общее правило и отразить в учредительном договоре иной порядок установления количества голосов.

Полное товарищество имеет статус юридического лица, поэтому оно рассматривается законодательством как единый субъект предпринимательских и других правоотношений. Юридические лица приобретают гражданские права и принимают на себя гражданские обязанности через свои органы. Что же касается полного товарищества, то эти функции выполняют его участники, так как в товариществе не образуются специальные органы управления. От имени полного товарищества при заключении сделок может выступать каждый из участников в отдельности, если в учредительных документах не установлено, что его участники ведут дела совместно, либо ведение дел поручено одному или нескольким участникам. В зависимости от того, какой установлен порядок ведения дел, наступают различные юридические последствия.

Во-первых, когда дела ведутся совместно, тогда для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества.

Во-вторых, если дела поручены одному или некоторым из участников, то остальные могут совершать сделки только на основании доверенности от тех лиц, которым поручено ведение дел.

Доверенность – письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому для представительства перед третьими лицами.

Участнику полного товарищества предоставлено право выхода, и он его не может быть лишен. При выходе из товарищества остальные его участники должны быть предупреждены за шесть месяцев до фактического выхода. Кроме того, участник может быть исключен из товарищества, но только по решению суда и на основании требования остальных товарищей. Однако для этого

должны быть серьезные основания: грубое нарушение своих обязанностей и единогласное решение об исключении. При выбытии из состава товарищества лицо имеет право на выплату ему стоимости части имущества товарищества пропорционально его доли в складочном капитале. Вместо выплаты ему может быть выдано имущество в натуре. Но для этого необходимо соглашение между тем, кто выбывает из товарищества и остальными участниками.

Прекращение товарищества

Прекращение товарищества может быть вызвано различными причинами. Оно прекращает свою деятельность по истечении срока, если оно было создано на определенный срок. Также действие товарищества прекращается, если достигнута цель, ради которой оно было создано. Товарищество прекратит свое действие ввиду нецелесообразности дальнейшего ведения предпринимательской деятельности. Для этого требуется общее согласие всех участников. Полное товарищество может быть преобразовано в товарищество на вере (коммандитное), либо в хозяйственное общество, либо в производственный кооператив. С момента преобразования оно прекращает свое действие.

Полное товарищество ликвидируется, если один из товарищей вышел из состава участников, либо умер, либо признан недееспособным (п. 21 ст. 76 ГК РФ). Однако даже при наступлении указанных обстоятельств товарищество может продолжать свою работу, если учредительным договором прямо оговорена такая возможность. Полное товарищество подлежит ликвидации, когда в нем остался единственный участник, а также по общим основаниям: по решению суда в случае осуществления деятельности без соответствующего разрешения (лицензии), когда она требуется, вследствие признания товарищества банкротом и другие.

Полные товарищи отвечают по обязательствам своим имуществом, а коммандитисты рискуют только своими вкладами. Право вести дела от имени товарищества принадлежит только полным товарищам.

Товарищество на вере является договорным объединением. Основной документ, который регулирует отношения в товариществе – это учредительный договор. В законодательстве указывается, что учредительный договор подписывается только полными товарищами, поэтому они и управляют делами товарищества. Вкладчики не вправе каким-либо образом влиять на управление делами, оспаривать правильность принимаемых управленческих решений в суде. Основной обязанностью вкладчика является своевременное внесение вклада в складочный капитал. Факт внесения вклада подтверждается специальным документом – свидетельством об участии. Этот документ подтверждает не только то, что вклад внесен, но и то, что лицо является участником в товариществе на вере в качестве коммандитиста.

Вкладчики несут не только обязанности, но и обладают правами. Поскольку товарищество на вере – это коммерческая организация, то они вправе получать часть прибыли, причитающуюся им на долю в складочном капитале. Они также имеют право контролировать хозяйственную деятельность,

знакомясь с годовыми отчетами и балансами товарищества. Кроме того, они вправе выйти из состава товарищества по окончании финансового года и получить свой вклад. Отсюда следует, что они при выходе не имеют права на получение доли в имуществе, в отличие от полных товарищей.

Прекращение деятельности товарищества на вере обладает рядом особенностей. Во-первых, товарищество ликвидируется, если в его составе не осталось ни одного вкладчика. Во-вторых, при ликвидации товарищества преимущественное право на получение вкладов из оставшегося имущества имеют коммандитисты. Законодательством предусмотрены и другие особенности ликвидации товарищества на вере (ст. 86 ГК РФ).

Индивидуализацией товарищества служит его фирменное наименование. Согласно закону оно должно содержать либо имена всех полных товарищей и слово «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество», либо имя одного полного товарища с добавлением слов «и компания», а также с указанием на вид товарищества. Если в фирменном наименовании товарищества будет указано имя вкладчика – он становится полным товарищем со всеми вытекающими из этого положения юридическими и организационными последствиями.

Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли в размерах, определяемых учредительными документами.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Общество с ограниченной ответственностью (далее Общество) может быть учреждено одним или несколькими лицами. В законодательстве оговаривается предельный количественный состав учредителей, превышение которого влечет за собой обязанность преобразования его в акционерное общество, либо ликвидацию, если вопрос преобразования не решается в течение года.

Современное законодательство более жестко регулирует отношения, возникающие по поводу учреждения и деятельности коммерческих организаций данного вида. Как показала практика, с одной стороны, такие общества имеют наибольшее распространение в предпринимательской деятельности, а с другой, именно в таких обществах довольно часто встречаются различные финансовые злоупотребления.

К этому следует отнести и еще одно ограничение, имеющееся в законодательстве: ООО не может быть учреждено хозяйственным обществом, состоящим из одного лица.

Общество должно иметь фирменное наименование, состоящее из имени и слов «с ограниченной ответственностью». Например: «Общество с ограниченной ответственностью Строитель».

Такое общество предполагает прежде всего объединение капиталов с целью занятия предпринимательской деятельностью, и поэтому личное участие

учредителей в его работе необязательно. Но, как показывает практика, взаимоотношения между участниками общества гораздо теснее и доверительнее, нежели в акционерном обществе.

При регистрации ООО должны быть представлены соответствующие документы: учредительный договор и Устав. Если учредителем является одно лицо, то оно должно предоставить только устав, им же утвержденный. В других случаях учредительные документы утверждаются и подписываются учредителями. Из этого вытекает, что закон относит ООО к уставным обществам.

Учредительные документы должны содержать необходимые сведения, которые характеризуют общество как коммерческую организацию, имеющую статус юридического лица: место нахождения, цель деятельности и другие, а также сведения, отражающие специфику общества. В частности, в них должны быть указаны: размер уставного капитала и размер долей каждого из участников, порядок внесения вкладов.

Уставный капитал ООО не должен быть менее суммы 100 минимальных оплат труда, установленных законодательством Российской Федерации на дату представления учредительных документов для регистрации. Закон требует, чтобы на момент регистрации ООО не менее 50% уставного капитала было оплачено. Остальная же часть оплачивается участниками в течение первого года работы. Не внесение вовремя уставного капитала влечет за собой различные отрицательные юридические последствия как для ООО в целом, так и для отдельных его участников.

Участники, которые не внесли вклады в уставный капитал полностью, несут солидарную ответственность по обязательствам общества. Законодатель вовсе не случайно установил такие правила. Ведь уставный капитал является не только необходимой материальной базой для деятельности ООО, но и должен гарантировать интересы его кредиторов, не вводя их в заблуждение относительно финансовых и иных материальных возможностей конкретного общества, с которым они (кредиторы) вступают в различные правоотношения, которые вытекают из заключенных договоров. В целом же правовой режим уставного капитала ООО определяется ГК РФ и специальным законодательством об обществах с ограниченной ответственностью.

Согласно действующим нормативным актам общество после своей регистрации обязано уведомлять своих кредиторов о каждом случае уменьшения уставного капитала и регистрировать его уменьшение в установленном порядке. Кредиторы же имеют право потребовать досрочного исполнения обязательств и возмещения убытков. Кроме того, обществу разрешается увеличение уставного капитала, но при одном очень важном условии: после внесения всеми участниками своих вкладов в полном объеме (ст. 90 ГК РФ).

Участники общества не имеют права собственности на имущество ООО. Их права распространяются только на долю в уставном капитале. В силу этого участник общества может продать или уступить иным образом (подарить) свою долю в уставном капитале другим участникам общества. Это право участника

не может быть никем ограничено, оно является безусловным, поскольку касается внутренних взаимоотношений участников общества. Иначе регулируется возможность отчуждения доли в уставном капитале третьим лицом, то есть тем, которое не входит в состав участников. В принципе законодательство не запрещает участнику (участникам) совершать такого рода сделки. Однако окончательно этот вопрос регулируется только уставом общества. Следовательно, устав может содержать норму, запрещающую отчуждение доли третьим лицом, либо норму, которая разрешает продавать посторонним лицам долю в уставном капитале. В зависимости от того, какая норма прописана в уставе, такие и наступают юридические последствия.

Общество с ограниченной ответственностью является юридическим лицом. Управление делами общества осуществляется через специально образуемые для этой цели органы юридического лица. Основные принципы организации и деятельности органов управления ООО устанавливаются Гражданским кодексом РФ. Более детально вопросы организации управления должны быть урегулированы специальным законом.

В соответствии с ГК РФ в обществе должны образовываться органы управления: общее собрание участников; исполнительный орган (директор, президент и другие); ревизионная комиссия.

Общее собрание участников общества является высшим органом управления, который имеет свою исключительную компетенцию. Это означает то, что по вопросам, отнесенным к исключительной компетенции общего собрания, ни один орган управления не может выносить какие-либо решения. Если такие решения вынесены, то они не будут иметь юридической силы. Более того, такие вопросы не только не могут быть рассмотрены другими органами управления по собственной инициативе, но даже не могут быть переданы, делегированы общим собранием исполнительному органу, например, директору или дирекции.

Законодательством к исключительной компетенции общего собрания отнесены вопросы: изменение устава общества, а также размера уставного капитала; образование других органов управления обществом; решение вопросов о реорганизации и ликвидации общества и другие.

Вопросы, относимые к компетенции общего собрания, определяются законодательными актами. Участники общества при составлении устава должны следовать предписаниям законодательства.

Органы управления общества могут быть как коллегиальными, так и единоличными. Общее собрание – это коллегиальный орган. Количественный состав исполнительных органов определяется уставом общества. Из ст. 91 ГК РФ следует, что единоличный орган управления может быть избран как из состава участников общества, так и из третьих лиц. Правовой статус единоличного исполнительного органа определяется наряду с гражданским законодательством, еще и законодательством о труде: с директором (президентом и т. д.) должен быть заключен трудовой договор (контракт). В трудовом договоре–контракте определяются права и обязанности директора,

срок действия контракта, меры поощрения и ответственности за проступки, совершаемые при исполнении трудовых обязанностей, дополнительные основания для его увольнения. Порядок заключения трудового договора и его расторжения регулируется ст. 15 – 40, 254 Кодекса Законов о труде РФ (КЗоТ РФ). Кроме того, гражданское законодательство определяет условия деятельности и ответственность лица, выступающего от имени организации, а таким лицом во многих случаях является руководитель. Он должен действовать в интересах представляемого им общества добросовестно и разумно, и обязан по требованию учредителей возместить убытки обществу, если иное не предусмотрено законом или договором.

Прекращение деятельности общества с ограниченной ответственностью

Прекращение деятельности общества возможно вследствие его реорганизации, либо ликвидации.

Реорганизация общества с ограниченной ответственностью может быть осуществлена как по решению его учредителей, так и в принудительном порядке. Законодательство определяет следующие формы реорганизации общества: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. При преобразовании возникает правопреемство, то есть переход части прав к вновь образованным юридическим лицам в соответствии с разделительным балансом и передаточным актом. Реорганизация в виде преобразования означает изменение организационно-правовой формы. Так, ООО может быть преобразовано в акционерное общество или производственный кооператив (ст. 92 ГК РФ).

Общество с ограниченной ответственностью считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц.

При реорганизации общества в форме присоединения к нему другого юридического лица, общество считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединительного юридического лица.

Ликвидация ООО осуществляется в соответствии со ст. 61-65 ГК РФ. Эти правила являются общими для всех юридических лиц.

Для проведения ликвидации юридического лица создается ликвидационная комиссия, которая и осуществляет все необходимые мероприятия. Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо – прекратившим существование, после внесения об этом записи в единый государственный реестр юридических лиц (ст. 63 ГК РФ). Детально вопросы, связанные с несостоятельностью (банкротством), регулируются специальным Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – коммерческая организация, участники которой в отличие от ООО, солидарно несут

субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере кратном стоимости их вкладов в уставный капитал.

Общество с дополнительной ответственностью обладает рядом общих признаков и особенностей, в сравнении с ООО. Общим для этих обществ является:

- общество с дополнительной ответственностью может быть учреждено одним или несколькими лицами;
- уставный капитал ОДО также разделяется на доли, размер которых определяется учредительными документами.

В остальном к обществу с дополнительной ответственностью применяются нормы закона, действующие в отношении ООО, за рядом исключений, которые обусловлены специфическими чертами этой организации. Во-первых, в отличие от ООО участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут subsidiарную ответственность своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости вкладов, определяемых учредительными документами общества. Во-вторых, в том случае, когда один из участников становится несостоятельным (банкротом) его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам. В учредительных документах может быть предусмотрен и иной порядок распределения ответственности.

Акционерные общества

Понятие акционерного общества раскрывается в п.1 ст. 96 ГК РФ и п.1 ст. 2 Федерального закона Российской Федерации «Об акционерных обществах».

Акционерное общество – коммерческая организация с уставным капиталом, распределенным на определенное число равных долей, права на которые фиксируются в ценных бумагах – акциях.

Акция – ценная бумага, удостоверяющая обязательные права акционера на долю в уставном капитале акционерного общества.

Как правило, уставный капитал акционерного общества разделяется на большое количество долей и право на каждую такую долю находит фиксацию в ценной бумаге – акции.

Под понятием «акционер» имеется в виду гражданин или юридическое лицо, являющееся владельцем акций и зарегистрировавшееся в реестре акционеров общества. Одна акция отражает право на одну долю в уставном капитале. Приобретение акции у акционерного общества (покупка) означает внесение покупателем стоимости доли в уставный капитал акционерного общества. Стоимость акции, равная сумме денег вносимых в уставный капитал, называется *номинальной стоимостью акции*, она указывается на самой бумаге.

После покупки акции приобретатель обращается в акционерное общество с требованием о внесении изменений в реестре (списке) акционеров данного

общества с тем, чтобы в реестре был указан новый владелец акции вместо прежнего и, как только такие изменения будут осуществлены, приобретатель становится полноправным акционером.

Акция, как ценная бумага, может продаваться самим акционером. В данном случае цена продаваемой акции может быть отличной от ее номинальной цены. Если дела у акционерного общества идут хорошо, цена его акций растет, и их тогда продают по цене много большей, чем номинальная стоимость. Ну а если дела идут плохо, акционерное общество на грани несостоятельности (банкротства), тогда акции могут продаваться по цене ниже номинальной стоимости. В таких случаях акционеры пытаются уже избавиться от бумаг и спасти хотя бы какую-то сумму своих денег. Разница между номинальной стоимостью акций и той, по которой она продается самими акционерами, называется *курсовой разницей*.

По общему правилу, каждый желающий может приобрести такое количество акций, которое возможно исходя из его покупательной способности. Вместе с тем, уставом акционерного общества могут быть установлены ограничения количества акций, принадлежащих одному акционеру. Таким образом, закон ограничений не устанавливает, однако сами акционеры вправе установить для своего общества такое правило. Оно позволяет, например, сохранить элементы демократичности в процессе принятия решений. Если же таких пределов нет и у одного акционера или нескольких акционеров оказывается большое количество акций – контрольный пакет, тогда к нему или к ним переходят все нити управления.

Это связано с тем, что при голосовании учитывается не количество самих акционеров, а число акций, и действует принцип – одна акция – один голос. Поэтому вполне вероятно, что решение будет принято в пользу узкого круга акционеров, владеющих большинством акций, в то время как акционеры, обладающие незначительным количеством акций, несмотря на свой численный перевес, не смогут оказать влияния на принятие решения.

Акционерное общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество самостоятельно отвечает по своим обязательствам. Акционеры несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости (номинальной) принадлежащих им акций.

Дивиденды – часть чистой прибыли общества, выплачиваемая акционеру соответственно количеству принадлежащих ему акций.

Акционерное общество вправе заниматься любыми видами деятельности, не запрещенными федеральным законом. Отдельными видами деятельности, перечень которых устанавливается также федеральным законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Учредительным документом акционерного общества является устав, требования которого обязательны для исполнения всеми акционерами. При разработке устава акционеры включают в него только такие правила, которые не противоречат действующему законодательству. В уставе акционерного общества должны содержаться, в частности, следующие сведения: наименование общества, место нахождения, размер уставного капитала и порядок его формирования, права и обязанности акционеров и другие.

Виды акционерных обществ

Законодательство определяет два вида акционерных обществ: открытое акционерное общество (ОАО) и закрытое акционерное общество (ЗАО).

В открытом акционерном обществе акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. Таким образом, в открытом акционерном обществе возможна беспрепятственная смена акционеров.

В закрытом акционерном обществе акции заранее распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку по выпускаемым им акциям, либо иным образом предлагать их для приобретения неопределенному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества вправе продавать свои акции, однако все другие акционеры имеют преимущественное право на их приобретение, по цене предложения их другому лицу. Порядок и срок осуществления преимущественного права определяется уставом. Вместе с тем срок осуществления преимущественного права не может быть менее 30 и более 60 дней с момента предложения акций на продажу. Если никто из акционеров не согласится на их приобретение по соответствующей цене, акции могут быть проданы другим лицам.

Число акционеров закрытых акционерных обществ не должно превышать пятидесяти. В это число входят как физические, так и юридические лица. В случае превышения данного числа закрытое акционерное в течение года должно преобразоваться в открытое. Если число акционеров не уменьшится до пятидесяти, общество подлежит ликвидации в судебном порядке.

Порядок создания акционерного общества

Акционерное общество может быть создано путем учреждения вновь и путем реорганизации существующего юридического лица. Например, в результате преобразования производственного кооператива или общества с ограниченной ответственностью в акционерное общество.

Создание акционерного общества путем учреждения обычно осуществляется в две стадии. Содержание первой состоит в том, что учредители заключают между собой договор о создании акционерного общества. В этом договоре определяется порядок осуществления ими деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала, типы акций, подлежащих размещению среди учредителей, размер и порядок их оплаты и др. Данный

договор не является учредительным документом общества, так как он выполняет вспомогательную роль. Этим договором учредители облачают в договорную форму всю подготовительную работу по созданию общества.

После того как вся подготовительная работа проведена, разработан устав общества, начинается вторая стадия создания акционерного общества. Учредители на общем собрании принимают решение об учреждении акционерного общества и утверждают его устав. При этом по таким вопросам, как учреждение общества, утверждение устава и некоторых других, решение принимается учредителями единогласно.

Однако только принять решение о создании общества еще мало. Акционерное общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации. Именно с этого момента общество приобретает право осуществлять предпринимательскую деятельность.

Учредителями общества могут быть граждане и (или) юридические лица.

Не могут выступать учредителями акционерного общества государственные органы и органы местного самоуправления, если иное не установлено федеральным законом. Это объясняется тем, что при участии указанных органов в деятельности общества будут созданы условия для недобросовестной конкуренции, поскольку общество с участием государственных органов и органов местного самоуправления, естественно, будет обладать большими возможностями для бизнеса, чем общество, где таких участников нет.

Производственный кооператив

Производственный кооператив (артель) представляет собой добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (ст. 107 ГК РФ).

Производственный кооператив может заниматься различной хозяйственной деятельностью: производство промышленной и сельскохозяйственной продукции, торговля, бытовое обслуживание. Каждый участник производственного кооператива обязан участвовать личным трудом в работе кооператива, что является одним из важных его признаков. Поэтому не случайно производственный кооператив официально именуется еще и как артель.

Главным документом, на основе которого действует производственный кооператив, является устав. Он утверждается общим собранием членов кооператива, для учреждения которого необходимо не менее пяти человек.

В уставе производственного кооператива должны быть указаны следующие данные: место нахождения, порядок управления, размер паевых взносов, порядок участия членов кооператива в его работе и многое другое. Имущество производственного кооператива находится в его собственности и делится на паи. В производственном кооперативе создаются органы управления. Высшим

органом является общее собрание его членов. Текущее руководство делами кооператива могут осуществлять правление и председатель. В производственном кооперативе может создаваться наблюдательный совет, если число членов кооператива более пятидесяти. Компетенция органов управления производственного кооператива определяется законом и уставом

Компетенция – совокупность прав и обязанностей, которыми обладает орган управления юридического лица по решению задач, стоящих перед ним.

Согласно п. 3 ст. 110 ГК РФ к исключительной компетенции общего собрания относятся:

- изменение устава кооператива;
- образование других органов управления;
- прием и исключение из членов кооператива и другие.

Исключительная компетенция – компетенция, которую может исполнить только высший орган управления юридического лица.

Прекращение членства в производственном кооперативе может происходить как по желанию члена кооператива, так и в случае его исключения, а также по другим основаниям (например, в случае смерти).

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ним имущество. Имущество этого предприятия является неделимым, что означает невозможность и недопустимость его распределения по долям, паям, в том числе и между работниками. В такой форме могут создаваться государственные и муниципальные предприятия, а поэтому их имущество является государственной и муниципальной собственностью. Предприятие в отношении закрепленного за ним имущества обладает правом хозяйственного ведения или оперативного управления.

Понятия «право хозяйственного ведения» и «право оперативного управления» требуют более подробного рассмотрения.

Право хозяйственного ведения – право предприятия (государственного или муниципального) владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, но в определенных пределах, которые установлены ГК РФ.

Предприятие не вправе без согласия собственника распоряжаться недвижимым имуществом: продавать, сдавать его в аренду, отдавать в залог. Под недвижимым имуществом понимаются: земельные участки и все то, что тесно связано с землей: здания, сооружения. Остальным имуществом предприятие вправе распоряжаться самостоятельно, по собственному усмотрению.

Право оперативного управления – право распоряжаться имуществом, как недвижимым, так и движимым, только с согласия собственника.

Имущество на праве оперативного управления закрепляется за создаваемыми унитарными предприятиями, которые имеют название «казенные». Они могут учреждаться по решению Правительства РФ на базе

имущества, находящегося в федеральной собственности (федеральное казенное предприятие). Ликвидируется и реорганизуется такое предприятие только по решению Правительства Российской Федерации. В учредительных документах предприятия должно быть обязательно указано, что оно казенное.

Некоммерческие организации – юридические лица, целью деятельности которых является удовлетворение социальных, культурных и других нематериальных потребностей граждан.

Правовой статус некоммерческих организаций определяется ГК РФ и специальным Законодательством о различных видах некоммерческих организаций.

В более конкретном плане, некоммерческой организацией является организация, которая не имеет в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками (п. 1 ст. 50 ГК РФ и п. 1 ст. 2 Закона РФ «О некоммерческих организациях»).

Юридические лица, относящиеся к некоммерческим организациям, образуются в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, благотворительных и иных фондов.

Потребительский кооператив

Потребительский кооператив – добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, которое осуществляется путем объединения его членами имущественных взносов. Потребительские кооперативы по характеру своей деятельности очень разнообразны: жилищно-строительные, гаражные, садоводческие и другие. Членами потребительского кооператива, как и кооператива производственного, могут быть несовершеннолетние, достигшие возраста 16 лет.

В настоящее время принят и действует Закон РФ «О сельскохозяйственных кооперативах», где есть статьи, которые определяют статус и порядок работы потребительских кооперативов в сельской местности. Потребительские кооперативы, как и другие некоммерческие организации, вправе заниматься предпринимательской деятельностью, но полученные доходы, в отличие от остальных некоммерческих организаций, распределяются между членами кооператива.

Фонды

Фонды создаются гражданами либо гражданами и юридическими лицами совместно, либо только юридическими лицами. Будучи некоммерческой организацией, фонд имеет целью удовлетворение нематериальных потребностей. Например, могут создаваться фонды по защите потребителей. Фонд может использовать закрепленное за ним имущество только для достижения указанных в уставе целей. Имущество принадлежит ему на праве собственности. Сюда относится не только такое имущество, которое фонд приобретает в результате

своей деятельности, но и имущество, переданное ему учредителями. Фонды, как и другие некоммерческие организации, могут заниматься предпринимательством. В этом случае на фонд распространяются общие правила, определяющие порядок предпринимательской деятельности некоммерческих юридических лиц. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды создают хозяйственные общества либо принимают участие в них (например, выступают в качестве акционеров открытого или закрытого обществ, учреждают общества с ограниченной ответственностью и другие). Однако благотворительные фонды вправе участвовать в хозяйственных обществах только в качестве их единственных членов (ст. 12 Закона о благотворительной деятельности).

Одной из особенностей правового положения фонда является то, что фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества. Внутренний контроль за работой фонда осуществляет попечительский совет, который действует на общественных началах. Он создается на основе устава, утверждаемого учредителями фонда.

Необходимо отметить и особенности процесса ликвидации фонда. Он может быть ликвидирован только на основании решения суда. Для принятия такого решения необходимо заявление заинтересованных лиц. Это, во-первых, а, во-вторых, должны иметься основания, которые прямо предусмотрены в законе: если имущества фонда недостаточно для осуществления его целей и вероятность получения такого имущества призрачна; если фонд уклоняется в своей деятельности от тех целей, которые указаны в уставе, и другие (ст. 119 ГК РФ). Другие основания ликвидации фонда должны быть прямо указаны в законе. В соответствии со ст. 65 ГК РФ фонд может быть признан по решению суда несостоятельным (банкротом) на общих основаниях.

Учреждения

Таковым признается юридическое лицо, которое создается собственником с целью осуществления некоммерческих функций. Оно полностью или частично финансируется собственником. Учреждением являются органы государственного управления, правоохранительные органы (милиция, налоговая полиция), образовательные учреждения (школы, академии, университеты) и другие. Иначе говоря, при помощи учреждений реализуются управленческие функции, оказываются общеобразовательные услуги.

Права учреждения на имущество довольно ограничены. Оно (имущество) закрепляется за учреждением на праве оперативного управления. В чем суть права оперативного управления, вы уже знаете. По своим обязательствам учреждение несет ответственность только денежными средствами, но ни в коем случае не имуществом. Если учреждение не имеет достаточных денежных средств, чтобы рассчитаться с долгами, тогда на помощь ему должен прийти собственник в качестве дополнительного (субсидиарного ответчика).

Учредительным документом учреждения является устав, который утверждается собственником имущества. В наименовании учреждения указывается собственник имущества и характер деятельности учреждения.

Согласно законодательству некоммерческие организации могут создаваться и в других организационно-правовых формах. Это могут быть некоммерческие партнерства, автономные некоммерческие организации. К числу некоммерческих организаций законодательством отнесены также и религиозные организации. Порядок создания и деятельности религиозных организаций устанавливается специальными правовыми актами Российской Федерации.

В заключение отметим, что основательное знание законодательства о коммерческих и некоммерческих организациях создает условия не только для квалифицированной деятельности предпринимателей, но и является неотъемлемой составляющей всякой деятельности гражданина.

2.3. Внутренняя и внешняя среда организации

Для эффективного управления организацией необходимо уметь не только определять влияние на организацию множества факторов, но и предвидеть это влияние. Эти факторы действуют как внутри организации, так и вне ее (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Факторы внешней среды организации

Внутренние переменные – это ситуационные факторы внутри организации. Они, в основном, являются результатом управленческих решений, однако, не все и не всегда могут полностью контролироваться

руководителями. Основные внутренние переменные, которые требуют внимания руководства, – это цели, структура, задачи, технология, люди.

Цель – конкретное конечное состояние или желаемый результат, которого стремится добиться организация.

Цели разрабатываются руководством в ходе процесса планирования и сообщаются членам организации, что является важнейшим фактором координирования деятельности группы.

Формальные организации состоят из нескольких уровней управления и подразделений. Подразделения могут быть определены как функциональные области, что обозначает ту работу, которую подразделения выполняют для организации в целом, например, маркетинг, производство, обучение персонала или планирование финансов.

Структура организации – это логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенные в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации.

Характерной особенностью современных организаций является специализированное разделение труда – закрепление определенной работы за специалистами, т.е. теми, кто способен ее выполнить лучше других. Например, разделение управленческого труда: эксперты по маркетингу, финансам, производству и т.п. Или разделение производственной деятельности на многочисленные малые операции, что рассматривается как конкретная специализация труда.

Фактически, во всех организациях имеет место горизонтальное разделение труда по специальностям. В достаточно больших организациях специалистов группируют вместе в пределах функциональной области. Выбор функциональных областей определяет основную структуру организации и возможности ее успешной деятельности.

Задача – это предписанная работа, серия работ или часть работы, которая должна быть выполнена заранее установленным способом и в заранее оговоренные сроки. С технической точки зрения, задачи предписываются не работнику, а его должности.

Задачи организации традиционно делятся на три категории: работа с людьми; работа с предметами (машины, сырье, инструменты) и работа с информацией.

Технология – это сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации или людях.

Задачи и технология тесно связаны между собой, поскольку выполнение задачи включает использование конкретной технологии как средства преобразования материала, поступающего на входе, в форму, получаемую на выходе.

Люди являются центральным фактором в любой модели управления. Важно помнить, что и организация, и руководители, и сотрудники – это

ничто иное, как группы людей со своими интересами, запросами, переживаниями.

Поведение человека в обществе и на работе является результатом сложного сочетания индивидуальных характеристик личности и внешней среды. В качестве таких характеристик следует выделить следующие: способности, потребности, ожидания, восприятие, ценности и др.

Внешние переменные – это все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Способность организации реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

По характеру воздействия на организацию выделяют внешнюю среду прямого воздействия и внешнюю среду косвенного воздействия.

Основными факторами *внешней среды прямого воздействия* являются поставщики ресурсов; потребители продукции и услуг; конкуренты; государственные органы, непосредственно воздействующие на деятельность организации.

Поставщики обеспечивают удовлетворение потребности организации в различных ресурсах.

Обеспечение материальными ресурсами включает поставки сырья и полуфабрикатов, комплектующих деталей и узлов, оборудования, энергии в соответствии с объемами и структурой потребностей предприятия.

Обеспечение финансовыми ресурсами включает обоснование объема и структуры необходимых ресурсов, взаимоотношения с инвесторами, финансовыми и коммерческими структурами, бюджетом, частными лицами.

Для современной организации возрастает значение обеспечения менеджмента качественной информацией. Это может быть информация о рынках сбыта, планах конкурентов, приоритетах государственной политики, новых разработках продукции и т.д.

Потребители приобретают произведенные товары или услуги. Потребители, решая, какие товары и услуги для них желательны и по какой цене, определяют для организации почти все, относящееся к результатам ее деятельности. Тем самым необходимость удовлетворения потребностей покупателей влияет на взаимодействие организации с поставщиками материалов и трудовых ресурсов.

Государственные и муниципальные органы также непосредственно воздействуют на организацию, следовательно, относятся к среде прямого воздействия. Это налоговая и санитарная инспекции, органы статистического учета и т.д.

Конкуренты – это важнейший фактор, влияния которого невозможно оспорить. Руководство каждого предприятия хорошо понимает, что если не удовлетворять нужды потребителей эффективно, как делают это конкуренты, то предприятию долго не продержаться. Во многих случаях не потребители,

а именно конкуренты определяют какого рода результаты деятельности можно продать и какую цену можно запросить.

Факторы внешней среды косвенного воздействия имеют более сложную структуру, многоплановый характер. Они в меньшей мере, чем факторы среды прямого воздействия, испытывают влияние организации. К факторам внешней среды косвенного воздействия относят так называемые СТЭП (STEP) – факторы.

Социальные СТЭП-факторы включают в себя изменение демографической ситуации, образовательного уровня, системы здравоохранения и социального обеспечения, трудовой мобильности, привычек и увлечений людей, образа жизни, приоритетов поколений (ценностей людей), традиций и т.п.

Технологические СТЭП-факторы – под ними понимаются такие изменения в научно-технической сфере как научно-технический прогресс, устаревание знаний, внедрение новых технологий.

Экономические СТЭП-факторы включают динамику уровня инфляции, процентной ставки (ставки дисконта), налоговых ставок, валютных курсов, уровня доходов населения, общей структуры расходов людей, эластичности спроса и предложения, привлекательности рынка для иностранных инвесторов, а также изменение объемов золотовалютных резервов страны.

Политические СТЭП-факторы связаны с общей внешней и внутренней политикой правительства, стабильностью политической ситуации, политической поддержкой и политическими гарантиями.

Анализ внешней среды помогает руководству в получении ответов на несколько важных вопросов.

Какие изменения во внешнем окружении воздействуют на текущую стратегию организации?

Какие факторы представляют угрозу для текущей стратегии организации?

Какие факторы предоставляют большие возможности для достижения общих целей организации?

2.4. Производственная и организационная структура предприятия

Производственная структура предприятия

Под **производственной структурой предприятия** понимается состав образующих его участков, цехов и служб, формы их взаимосвязи в процессе производства продукции.

Главными элементами производственной структуры предприятия считаются рабочие места, участки, цеха.

Элементы производственной структуры

Первичным звеном производственной организации производства служит *рабочее место*.

Рабочим местом называется неделимое в организационном отношении звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции и оснащенное соответствующим оборудованием.

Рабочее место может быть *стационарным и подвижным*. Стационарное рабочее место расположено на закреплённой производственной площадке, оснащённой соответствующим оборудованием, а предметы труда подаются к рабочему месту.

Подвижное рабочее место передвигается с соответствующим оборудованием по мере обработки предметов труда. На уровне рабочего места используются основные факторы роста производительности. Именно на рабочих местах осуществляется непосредственное взаимодействие материальных, трудовых, технологических факторов производства

В случае использования сложного оборудования в отраслях с использованием аппаратных процессов рабочее место становится комплексным, т. к. обслуживается группой людей с определённым разделением функций при выполнении процесса.

Участок – производственное подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определённым признакам, осуществляющее часть общего производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. На производственном участке помимо основных и вспомогательных рабочих имеется руководитель (мастер участка). Участки связаны между собой постоянными технологическими связями и объединяются в цеха.

Цех – наиболее сложная система, входящая в производственную структуру, в которую входят в качестве подсистем производственные участки и ряд функциональных органов. В цехах возникают сложные взаимосвязи, они характеризуются достаточно сложной структурой и организацией с развитыми внутренними и внешними взаимосвязями.

Цех является основной структурной единицей крупного предприятия. Он наделяется определённой производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационных, технических и административных отношениях производственной единицей. Каждый цех получает от заводоуправления единые плановые задания, регламентирующие объём выполняемых работ, качественные показатели и предельные затраты на запланированный объём работ.

Специализация цехов

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

При *технологическом типе* производственной структуры цеха специализируются на выполнении однородных технологических операций. Например, на текстильном предприятии – прядильный, ткацкий, отделочные цехи; на машиностроительном – штамповочный, литейный, термический, сборочный.

Технологическая специализация приводит к усложнению взаимосвязи между участками и цехами, к частым переналадкам оборудования.

Вместе с тем, технологическая специализация цехов имеет определенные положительные моменты: она обеспечивает высокую загрузку оборудования и отличается относительной простотой руководства производством.

Построение цехов по технологическому принципу характерно для предприятий, производящих разнообразную продукцию и широко используется в металлургической, машиностроительной и других сферах.

При *предметном типе производственной структуры* цеха специализируются на изготовлении определенного изделия или его части (узлы, агрегаты), применяя при этом различные технологические процессы. Подобное построение создает возможность организации предметно замкнутых цехов, в которых выполняются разнообразные технологические процессы. Такие цехи имеют законченный цикл производства.

Предметная специализация имеет значительное преимущество по сравнению с технологической. Более глубокая специализация рабочих мест дает возможность применения высокопроизводительного оборудования, обеспечивает рост производительности труда и повышает качество продукции. Замкнутое построение производственного процесса в пределах цеха уменьшает затраты времени и средств на транспортировку, приводит к сокращению длительности производственного цикла. Все это упрощает управление, планирование производства и его учет, приводит к повышению технико-экономических показателей работы.

Закрепление за цехом цикла производства определенного изделия повышает ответственность коллектива цеха за качество и сроки выполнения работ. Однако при незначительном объеме производства и трудоемкости выпускаемых изделий, предметная специализация может оказаться не эффективной, так как приводит к неполной загрузке оборудования и производственных площадей.

Наряду с технологической и предметной структурами на промышленном предприятии широкое распространение получил *смешанный* (предметно-технологический) тип производственной структуры. Например, заготовительные цехи и участки организованы по технологическому принципу, а обрабатывающие – по предметному. Структура этого типа часто встречается в легкой промышленности.

Смешанный тип производственной структуры имеет ряд преимуществ:

- сокращение длительности производственного цикла;
- улучшение условий труда, высокий уровень загрузки оборудования;

- рост производительности труда;
- снижение себестоимости.

Организационная структура управления предприятием

Под *организационной структурой управления* предприятием понимается состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подчиненности друг другу и высшему органу управления, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям.

Чем совершеннее организационная структура управления, тем эффективнее влияние управления на процесс производства. Для этого организационная структура должна отвечать следующим требованиям:

- адаптивность (способность приспосабливаться к переменам во внешней среде);
- динамизм, гибкость (способность чутко реагировать на изменение спроса, технологий и т.п.);
- адекватность (постоянное соответствие организационной структуры параметрам управляемой системы);
- специализация (ограничение и конкретизация сферы деятельности каждого управленческого звена);
- оптимальность (установление рациональных связей между уровнями и звеньями управления);
- оперативность (недопущение необратимых изменений в управляемой системе за время принятия решения);
- надежность (гарантия достоверности передачи информации);
- экономичность (соответствие затрат на содержание органов управления возможностям организации);
- простота (легкость для персонала в приспособлении к данной форме управления).

Все многообразие организационных структур управления можно разбить на две большие группы:

- 1) Бюрократические структуры.
- 2) Адаптивные (органические) структуры.

Бюрократические структуры

Бюрократические структуры характеризуются высокой степенью разделения труда, развитой иерархией управления, наличием многочисленных правил и норм поведения персонала.

Простейшим вариантом бюрократической структуры является *линейно-функциональная (линейная) структура управления*.

Основу линейных структур составляет так называемый «шахтный» принцип построения и специализация управленческого процесса по функциональным подсистемам организации (маркетинг, производство,

исследования и разработки, финансы, персонал и т. д.). По каждой подсистеме формируется иерархия служб («шахта»), пронизывающая всю организацию сверху донизу (рис. 2.4). Результаты работы каждой службы оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач. Соответственно строится и система мотивации и поощрения работников. При этом конечный результат (эффективность и качество работы организации в целом) становится как бы второстепенным, так как считается, что все службы в той или иной мере работают на его получение.

Преимущества линейной структуры:

1. четкая система взаимных связей функций и подразделений;
2. четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;
3. ясно выраженная ответственность;
4. быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.

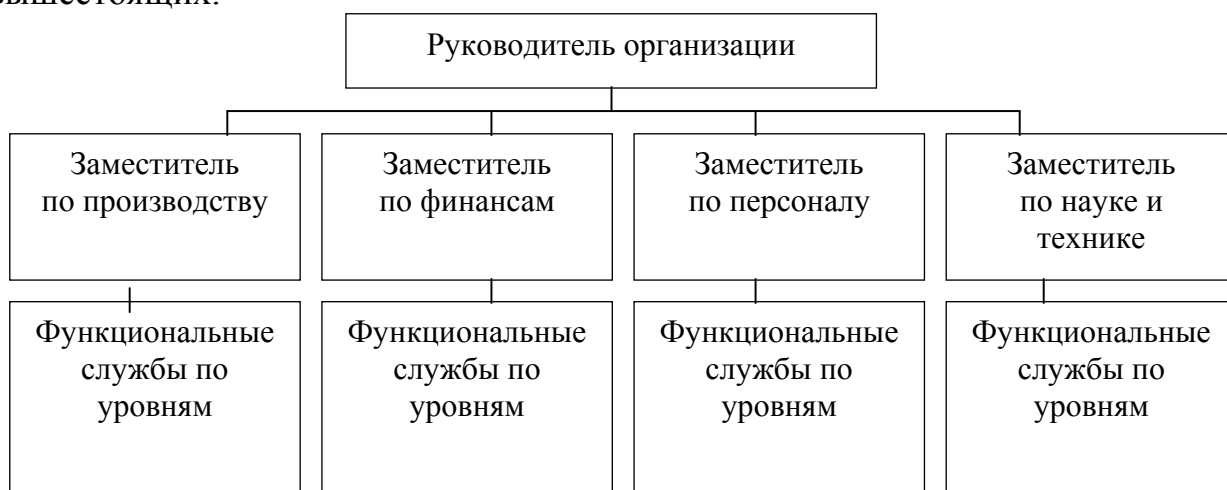


Рис. 2.4. Линейная структура управления

Недостатки линейной структуры:

1. тенденция к волокитке и перекладыванию ответственности при решении проблем, требующих участия нескольких подразделений;
2. малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации;
3. критерии эффективности и качества работы подразделений и организации в целом – разные;
4. тенденция к формализации оценки эффективности и качества работы подразделений приводит обычно к возникновению атмосферы страха и разобщенности;
5. повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

Вывод: в современных условиях недостатки структуры перевешивают ее достоинства.

Линейно-штабная организационная структура. Такой вид организационной структуры является развитием линейной и призван ликвидировать ее важнейший недостаток, связанный с отсутствием звеньев стратегического планирования. Линейно-штабная структура включает в себя специализированные подразделения (штабы), которые не обладают правами принятия решений и руководства какими-либо нижестоящими подразделениями, а лишь помогают соответствующему руководителю в выполнении отдельных функций, прежде всего функций стратегического планирования и анализа. В остальном эта структура соответствует линейной (рис. 2.5).

Достоинства линейно-штабной структуры:

1. более глубокая, чем в линейной, проработка стратегических вопросов;
2. некоторая разгрузка высших руководителей;
3. возможность привлечения внешних консультантов и экспертов;
4. при наделении штабных подразделений правами функционального руководства такая структура – хороший первый шаг к более эффективным органическим структурам управления.

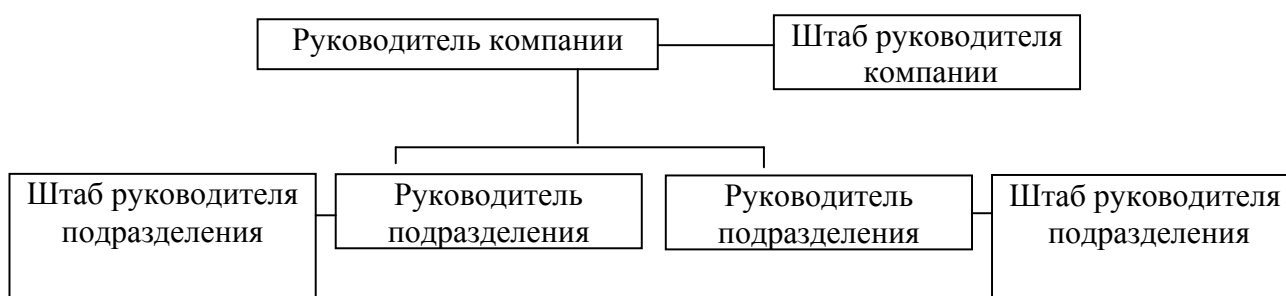


Рис.2.5. Линейно-штабная структура управления

Недостатки линейно-штабной структуры:

1. недостаточно четкое распределение ответственности, так как лица, готовящие решение, не участвуют в его выполнении;
2. тенденции к чрезмерной централизации управления, аналогичные линейным тенденциям, существующим в структуре, частично в ослабленном виде;

Вывод: линейно-штабная структура может являться хорошей промежуточной ступенью при переходе от линейной структуры к более эффективным.

Уже к концу 20-х годов стала ясна необходимость новых подходов к организации управления, связанная с резким увеличением размеров предприятий, диверсификацией их деятельности, усложнением технологических процессов в условиях динамически меняющегося окружения. В связи с этим стали возникать *дивизиональные структуры управления*. Пик внедрения дивизиональных структур управления пришелся на 60 - 70-е годы (рис. 2.6).

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.

Высший руководящий орган компании оставляет за собой право жесткого контроля по общеорганизационным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, финансов, инвестиций и т.п. Следовательно, для дивизиональных структур характерно сочетание централизованного стратегического планирования в верхних эшелонах управления и децентрализованной деятельности отделений, на уровне которых осуществляется оперативное управление и которые ответственны за получение прибыли. В связи с перенесением ответственности за прибыль на уровень отделений (дивизионов) они стали рассматриваться как «центры прибыли», активно использующие предоставленную им свободу для повышения эффективности работы.

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой, являются уже не руководители функциональных подразделений, а менеджеры, возглавляющие производственные отделения (дивизионы). Структуризация по дивизионам, как правило, производится по одному из критериев: по выпускаемой продукции (изделиям или услугам) – продуктовая специализация; по ориентации на определенные группы потребителей – потребительская специализация; по обслуживаемым территориям – региональная специализация.

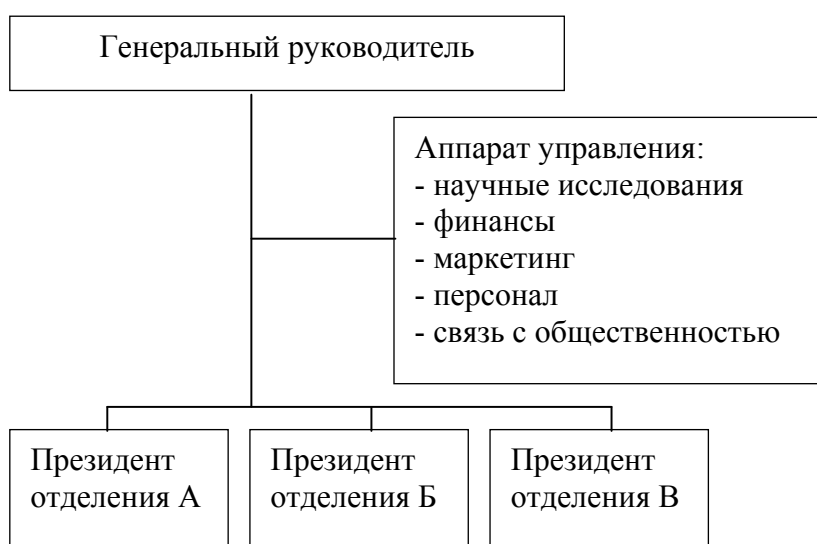


Рис. 2.6. Дивизиональная структура управления

Преимущества дивизиональной структуры:

1. обеспечивает управление многопрофильными предприятиями с общей численностью сотрудников порядка сотен тысяч и территориально удаленными подразделениями;
2. обеспечивает большую гибкость и более быструю реакцию на изменения в окружении предприятия по сравнению с линейной структурой управления;
3. более тесная связь производства с потребителями.

Недостатки дивизиональной структуры:

1. разобщенность штабных структур отделений от штабов компании;
2. основные связи – вертикальные, поэтому остаются общие для иерархических структур недостатки – волокита, перегруженность управленцев, плохое взаимодействие при решении вопросов, смежных для подразделений и т. д.;
3. дублирование функций на разных «этажах» и как следствие, – очень высокие затраты на содержание управленческой структуры;

Адаптивные структуры

Органические или адаптивные структуры управления стали развиваться с конца 70-х годов, когда, с одной стороны, создание рынка товаров и услуг резко обострило конкуренцию среди предприятий и жизнь потребовала от предприятий высокой эффективности и качества работы и быстрой реакции на изменения рынка, и с другой стороны, стала очевидной неспособность структур иерархического типа этим условиям соответствовать.

Для адаптивных организационных структур характерно отсутствие бюрократической регламентации деятельности органов управления, отсутствие детального разделения труда по видам работ, размытость уровней управления и небольшое их количество, гибкость структуры управления, децентрализация принятия решений, индивидуальная ответственность каждого работника за общие результаты деятельности.

Кроме того, адаптивные организационные структуры, как правило, характеризуются следующими признаками:

- способностью сравнительно легко менять свою форму, приспосабливаться к изменяющимся условиям;
- ориентацией на ускоренную реализацию сложных проектов, комплексные программы, решение сложных проблем;
- созданием временных органов управления.

Разновидностями структур этого типа являются *проектные и матричные (программно-целевые) структуры управления.*

Основным принципом построения *проектной структуры* является концепция проекта, под которым понимается любое целенаправленное изменение в системе, например, освоение и производство нового изделия, внедрение новых технологий, строительство объектов и т. д. (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Проектная структура управления

Деятельность предприятия рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и другие ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Каждый проект имеет свою структуру, и управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей. После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если они работали на контрактной основе).

Преимущества структуры управления по проектам:

1. высокая гибкость;
2. сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами;
3. комплексный подход к реализации проекта, решению проблемы;
4. концентрация всех усилий на решении одной задачи, на выполнении одного конкретного проекта;
5. усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект в целом, так и за его элементы.

Недостатки структуры управления по проектам:

1. очень высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам руководителя проекта, который должен не только управлять всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учитывать место проекта в сети проектов компании;
2. дробление ресурсов между проектами;
3. сложность взаимодействия большого числа проектов в компании;
4. усложнение процесса развития организации как единого целого.

Матричная структура представляет собой сетевую структуру, 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 или целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с 2-мя 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. Для деятельности, которая имеет четко выраженное начало и окончание, формируют проекты, для постоянной деятельности – целевые программы.

Преимущества матричной структуры:

1. лучшая ориентация на проектные (или программные) цели и спрос;
2. более эффективное текущее управление, возможность снижения расходов и повышения эффективности использования ресурсов;
3. более гибкое и эффективное использование персонала организации, специальных знаний и компетентности сотрудников;
4. относительная автономность проектных групп или программных комитетов способствует развитию у работников навыков принятия решений, управленческой культуры, профессиональных навыков;
5. улучшение контроля за отдельными задачами проекта или целевой программы;
6. любая работа организационно оформляется, назначается одно лицо – «хозяин» процесса, служащее центром сосредоточения всех вопросов, касающихся проекта или целевой программы;
7. сокращается время реакции на нужды проекта или программы, т. к. созданы горизонтальные коммуникации и единый центр принятия решений.

Недостатки матричных структур:

1. трудность установления четкой ответственности за работу по заданию подразделения и по заданию проекта или программы (следствие двойного подчинения);
2. необходимость постоянного контроля за соотношением ресурсов, выделяемых подразделениям и программам или проектам;
3. высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам работников, работающих в группах, необходимость их обучения;
4. частые конфликтные ситуации между руководителями подразделений и проектов или программ;
5. возможность нарушения правил и стандартов, принятых в функциональных подразделениях, из-за оторванности сотрудников, участвующих в проекте или программе, от своих подразделений.

Вывод: внедрение матричной структуры дает хороший эффект в организациях с достаточно высоким уровнем корпоративной культуры и

квалификации сотрудников, в противном случае, возможна дезорганизация управления.

Сетевая структура как новейшая форма организации компании

Переход к современным методам управления организацией в настоящее время неразрывно связан с сетевой их организацией, с сетевыми организационными структурами.

В частности, сеть может объединить, например, поставщиков сырья и производителей продукции в интересах реализации конкретного проекта. После его завершения участники проекта разъединяются, чтобы стать элементами новой ценностной сети в рамках следующего предпринимательского проекта. Поскольку любые функции в этом случае реализуются на контрактной основе, то контрагентов сделки можно в случае необходимости заменить, что приводит к снижению издержек рассматриваемой сетевой структуры.

Сетевые структуры, как это следует из вышесказанного, больше полагаются на рыночные механизмы, нежели на административные формы управления потоками ресурсов. Однако эти механизмы – не просто рыночные взаимоотношения с независимыми хозяйствующими субъектами. На самом деле различные компоненты (участники) сети сознают свою независимость, дорожат ею и хотят делиться информацией, кооперироваться друг с другом, предоставлять свою продукцию или услуги для того, чтобы сохранять собственное место в конкретной ценностной цепи (сети).

Более того, можно утверждать, что логика сети или внутреннего рынка предполагает создание рыночной экономики внутри компании. В ней организационные единицы продают и покупают товары и услуги друг у друга по ценам, установившимся на открытом рынке.

Перенесение рыночных отношений во внутреннюю среду компаний (создание «внутренних рынков») вызвало к жизни рассматриваемый тип структур – сетевые компании, в которых последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и развитием взаимоотношений с другими компаниями. Сети, таким образом, представляют собой совокупность компаний или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов.

Необходимо при этом очень хорошо понимать, что «сетевая компания» не означает «сеть компаний». Речь здесь идет не столько об интенсификации отношений между компаниями, сколько о внутренней их эволюции – децентрализации вертикально интегрированных организаций и формировании деловых связей из мелких и средних фирм.

Преимущества сетевых структур:

1. адаптивность компаний к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры;
2. концентрация деятельности компании на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах;
3. существенное сокращение издержек, их рациональная структура и

повышение доходов;

4. низкий уровень занятости, исключение дублирования использования квалифицированной рабочей силы;

5. привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров, исключение использования второсортных исполнителей;

6. отношения добровольности контрагентов, нацеленных на достижение определенных, точно измеренных результатов.

В качестве *специфических слабых мест* сетевой компании и сетевой структуры управления можно назвать:

1. при формировании сетевых моделей предпочтение отдается специализации, концентрации на ключевых компетенциях, тогда как современные тенденции развития компаний, наоборот, говорят о необходимости ориентации на многоплановую квалификацию общего профиля;

2. при сетевых структурах возникает чрезмерная зависимость результатов от кадрового состава, возрастают риски, связанные с текучестью кадров;

3. практически отсутствует материальная и социальная поддержка участников сети вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений;

4. существует опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности участников компании, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов сети.

Подводя краткий итог рассмотрению характера эволюции организационных структур, отметим, что не существует эффективных или неэффективных. Все структуры имеют положительные и отрицательные стороны. Суть в том, что каждая компания выбирает себе такую организационную структуру, которая бы помогла ей с максимальным эффектом добиться реализации ее стратегических планов.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные факторы производства.
2. Что такое внешняя и внутренняя среда предприятия?
3. Назовите организационно-правовые формы предприятий.
4. Каким основным требованиям должна отвечать организационная структура управления?
5. В чем разница между производственной и организационной структурой предприятия?
6. Охарактеризуйте линейно-функциональную структуру управления.
7. Каковы особенности линейно-штабной структуры управления?
8. Назовите основные преимущества и недостатки дивизиональной структуры управления.
9. Назовите основные недостатки адаптивных структур управления.

10. Является ли правильным утверждение: «Сетевая компания – это сеть компаний»?

Словарь терминов

Организационная структура управления – состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подчиненности друг другу и высшему органу управления, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям.

Предприятие – это обособленный хозяйствующий субъект, использующий материальные и информационные ресурсы для производства пользующейся спросом продукции, выполнения работ и оказания услуг.

Рабочее место – неделимое в организационном отношении звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции и оснащенное соответствующим оборудованием.

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

Факторы производства – это ресурсы, приведенные в действие как потенциальные возможности общества для производства товаров и услуг.

Хозяйственная ассоциация – это договорное объединение предприятий, созданное в целях координации производственно-хозяйственной деятельности для решения определенных задач.

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

Список рекомендуемой литературы

1. Байе М. Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса: учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. Под ред. А. М. Никитина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
2. Волков О. И. Экономика фирмы / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – М.: Инфра-М, 2000.
3. Гражданский кодекс РФ
4. Казанцев А. К. Основы производственного менеджмента / А. К. Казанцев, М. С. Серова. – М.: Инфра-М, 2002.
5. Скляренко В. К. Экономика предприятия / В. К. Скляренко, В. М. Прудникова. – М.: Инфра-М, 2009.

Тема 3. ИМУЩЕСТВО И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Понятие имущества предприятия

Имущество предприятия – это совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов, принадлежащих предприятию и предназначенных для осуществления его деятельности.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т.п. Обычно имущество предприятия обособлено от имущества его учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим долгам принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски хозяйственных партнеров или кредиторов в случае невыполнения предприятием каких-либо обязательств перед ними.

При признании предприятия несостоятельным (банкротом) его имущество в соответствии с установленными законами процедурами может использоваться для удовлетворения требований кредиторов.

3.2. Состав имущества предприятия

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

Обычно в составе имущества предприятия выделяют материальные, финансовые и нематериальные активы.

В состав материальных активов входят: земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы, полуфабрикаты, готовая продукция.

К финансовым активам относятся: кассовая наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, расчетные документы в пути, страховые полисы, вложения в государственные или частные ценные бумаги, потребительский кредит, паи и долевые вклады в другие предприятия.

Нематериальные активы включают: патенты на изобретения, товарные марки и знаки, фирменные наименования, репутацию предприятия, пакеты документов, ноу-хау и иные виды интеллектуальной собственности, авторские права на пользование ресурсами.

3.3. Основные источники финансирования предприятия

Основой нормального функционирования предприятия является наличие достаточного объема финансовых ресурсов, обеспечивающих возможность удовлетворения возникающих потребностей предприятия для текущей деятельности и развития.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию на предприятии.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется из источников, которые можно подразделить на **внутренние** (собственные средства) и **внешние** (заемные средства).

Основными источниками финансирования являются собственные средства: уставный капитал, прибыль, амортизационные отчисления и др.

Уставный капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия.

Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации предприятия, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

Среди внутренних источников финансовых ресурсов важнейшими являются прибыль и амортизационные отчисления.

Прибыль предприятия формируется в процессе его производственной деятельности, являясь ее конечным результатом. В условиях конкуренции трудовой коллектив заинтересован в росте прибыли, так как она является источником роста производства, следовательно, и роста благосостояния работников предприятия. Однако, таким источником служит не вся валовая прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности предприятия, а лишь часть ее, остающаяся после уплаты налогов и платежей в бюджет, называемая чистой прибылью.

Амортизационные отчисления представляют собой денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Амортизационные отчисления включаются в себестоимость продукции и затем в составе выручки от реализации продукции возвращаются на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником формирования фондов накопления.

Специфическим источником средств являются **фонды специального назначения и целевого финансирования**: безвозмездно полученные ценности, а также безвозвратные и возвратные государственные ассигнования на финансирование непромышленной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, на финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, находящихся на полном бюджетном финансировании, и др.

Добавочный капитал как источник средств предприятия образуется в результате прироста стоимости имущества, выявленной в результате переоценки, получения эмиссионного дохода (от дополнительной эмиссии акций, продажи акций выше номинала), безвозмездного получения ценностей или имущества от других предприятий и лиц.

Внешнее финансирование – использование средств государства, финансово-кредитных организаций, нефинансовых компаний и граждан.

Финансирование за счет заемного капитала – это предоставление денежных средств кредиторами на условиях возвратности и платности.

В составе заемного капитала различают краткосрочные и долгосрочные заемные средства, кредиторскую задолженность.

Долгосрочные заемные средства – это кредиты и займы, полученные организацией на период более года, срок погашения которых наступает не ранее чем через год. Долгосрочные кредиты и займы направляются на финансирование внеоборотных и части оборотных активов.

Краткосрочные заемные средства – обязательства, срок погашения которых не превышает года. Краткосрочные кредиты и займы служат источником покрытия (финансирования) оборотных активов.

Кредиторская задолженность возникает в процессе расчетов по двум основаниям:

– в сделках купли-продажи и подряда перед поставщиками и подрядчиками (товарный кредит), а также по вексям к плате и авансам полученным;

– в финансово-распределительных отношениях перед персоналом организации, бюджетом, внебюджетными фондами в случае нарушения сроков выплат начисленных к уплате доходов.

Кредиторская задолженность означает привлечение в хозяйственный оборот предприятия средств других предприятий, организаций или отдельных лиц. Использование этих привлеченных средств в пределах действующих сроков оплаты счетов и обязательств правомерно.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под имуществом предприятия?
2. Охарактеризуйте состав имущества предприятия.
3. Назовите основные источники финансирования предприятия.

Словарь терминов

Имущество предприятия – это совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов, принадлежащих предприятию и предназначенных для осуществления его деятельности.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления

затрат по простому и расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию на предприятии.

Список рекомендуемой литературы

1. Баскакова О. В. Экономика организаций (предприятий): учеб. пособие. / О. В. Баскакова. – М.: Дашков и К°, 2005.
2. Елизаров Ю. Ф. Экономика организаций: учебник./ Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2005.
3. Кнышова Е. Н. Экономика организации: учеб. пособие для студентов учреждений среднего проф. образования. / Е. Н. Кнышова. – М.: ФОРУМ, 2005.
4. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / К. А. Раицкий.– М.: Дашков и К°, 2003.
5. Сергеев И. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для вузов.- 3-е изд., перераб. и доп. / И. В. Сергеев. – М.: Проспект, 2006.

Тема 4. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ

4.1. Состав и структура основных производственных фондов

Основные фонды являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия.

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном выражении.

Основные средства – это средства труда, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени в процессе производства и утрачивающие свою стоимость по частям, по мере изнашивания.

Для учета, оценки и анализа основные средства (фонды) классифицируются по ряду признаков (рис. 4.1).

По функциональному назначению основные средства делятся на следующие подгруппы:

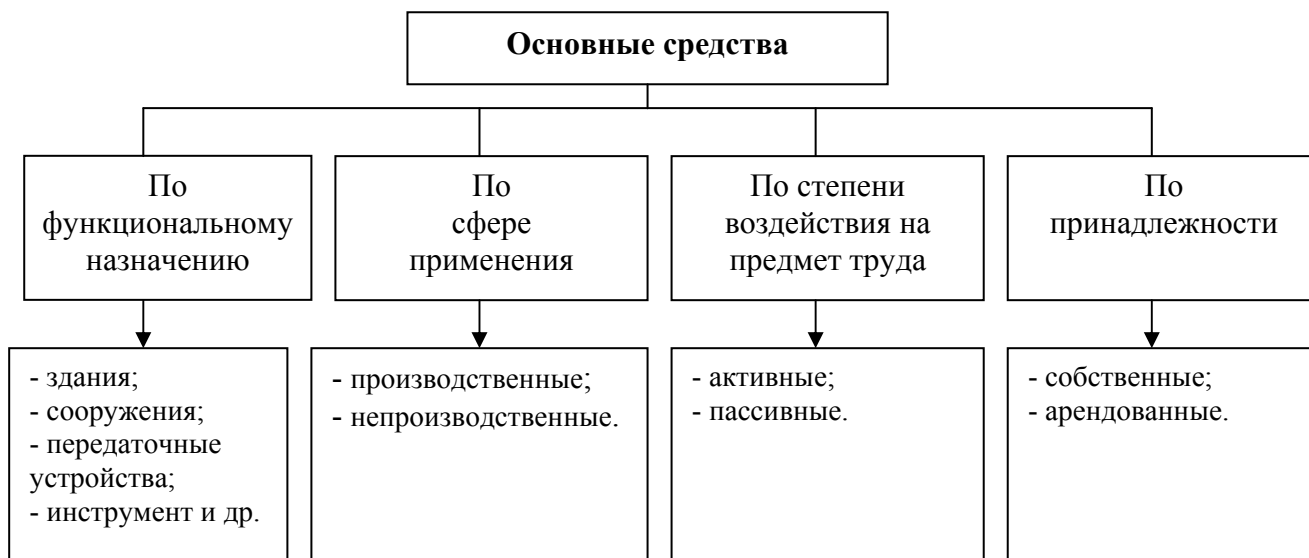


Рис. 4.1. Классификация основных фондов

1. Здания – основных и вспомогательных цехов, склады, а также лабораторные, административные и другие корпуса и помещения. Эта группа основных производственных фондов обеспечивает организацию производства продукции.

2. Сооружения – инженерно-строительные объекты, служащие для выполнения различных технических функций, не связанных с изменением предмета труда, но создающих условия для организации производственного процесса. В эту категорию объединены: очистные сооружения, насосные станции, водонапорные башни, резервуары для хранения топливно-смазочных и других жидких веществ и др.

3. Передаточные устройства предназначены для передачи всех видов энергии (электрической, тепловой, механической и др.), а также для подачи

жидких, газообразных и сыпучих веществ и материалов к местам их потребления. Например, электросети, трубопроводы, средства связи; вычислительная техника, аналоговые системы и устройства.

4. Рабочие машины и оборудование, которые непосредственно участвуют в процессе производства и под воздействием которых видоизменяются предметы труда. Это технологические, подъемно-транспортные, вентиляционные и другие виды оборудования.

5. Транспортные средства обеспечивают межцеховое, внутрицеховое перемещение предметов и средств труда. Это электрокары, автопогрузчики, автомобили, вагоны и др.

6. Инструмент – механизированные и ручные приспособления и устройства, обеспечивающие обработку металла.

7. Производственный инвентарь и принадлежности включают в себя основные производственные фонды, предназначенные для облегчения и удобства выполнения производственных операций и создания безопасных условий труда (рабочие столы, лестницы-стремянки, ограждения и т. д.).

8. Хозяйственный инвентарь – предметы конторского и хозяйственного инвентаря (шкафы, столы, телефонные аппараты).

9. Рабочий и продуктивный скот.

10. Многолетние насаждения.

11. Объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

12. Прочие основные средства со сроком службы более 12 календарных месяцев.

По сфере применения основные средства делятся на *производственные и непроизводственные*.

Производственные основные средства используются в производственной сфере и предназначаются для выпуска продукции, выполнения работ или оказания услуг.

Непроизводственные основные средства находятся в непроизводственной сфере и служат для обеспечения выполнения научных, образовательных, социальных задач (наука, образование, здравоохранение, отдых и др.).

В зависимости от степени воздействия на предмет труда основные средства подразделяются на *активные и пассивные*. Активная часть основных средств – та из них, которая принимает непосредственное участие в процессе производства (оборудование, рабочие машины, инструменты). Пассивная часть – обеспечивает необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения).

По принадлежности основные средства делятся на *собственные и арендованные*. Собственные основные фонды числятся на балансе предприятия, а арендованные принадлежат другому предприятию и эксплуатируются временно, при этом они не включаются в баланс, а учитываются на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства».

4.2. Оценка и переоценка основных фондов

Учет и оценка основных средств осуществляется в натуральной и стоимостной формах (рис. 4.2).

Оценка в натуральных показателях необходима для определения количества оборудования, его технического состава, расчета производственной мощности цехов, участков предприятия, учета и переучета основных фондов. Такой учет находит свое отражение в технических паспортах и специальных инвентарных карточках, где указываются год приобретения, техническая характеристика и некоторые стоимостные показатели.

Стоимостная оценка наличия и движения основных производственных фондов необходима для формирования политики в области ведения экономики предприятия, направленной на повышение эффективности производства и конкурентоспособности предприятия. Различают четыре вида оценки стоимости основных фондов: первоначальная, восстановительная, остаточная и рыночная.



Рис. 4.2. Оценка основных средств

Первоначальная стоимость

При поступлении объектов основных средств на предприятие формируется их **первоначальная (балансовая) стоимость**.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату (в том числе бывших в эксплуатации), признается сумма фактических *затрат* предприятия на *приобретение, доставку, погрузку, разгрузку, хранение, сооружение и изготовление* объекта основных средств и затрат по доведению их до состояния, в котором они пригодны к использованию (монтаж, наладка).

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал предприятия, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) предприятия.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных предприятием по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, признается их рыночная стоимость на дату оприходования.

Изменение полной первоначальной стоимости возможно только при достройке, реконструкции, дооборудовании и т. п.

Восстановительная стоимость

Полная восстановительная стоимость (восстановительная стоимость) объектов основных средств – это стоимость воспроизводства эксплуатируемых основных средств. Она имеет значение для определения той суммы, которая потребуется для замены основных фондов.

Перевод первоначальной стоимости основных средств в восстановительную производится в результате их переоценки, которая может производиться предприятием не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) **путем индексации** или **прямого пересчета** по документально подтвержденным рыночным ценам.

В условиях инфляции переоценка основных фондов на предприятии позволяет:

- объективно оценить истинную стоимость основных фондов;
- более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;
- более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов.

Остаточная стоимость

Под **остаточной стоимостью** объектов основных средств понимается реальная их стоимость на определенную дату, исчисляемая путем вычитания из первоначальной (или же восстановительной) стоимости объекта суммы его износа за период эксплуатации.

Оценка основных средств по их остаточной стоимости необходима прежде всего для того, чтобы знать их качественное состояние, в частности определить коэффициенты годности и физического износа.

Остаточная стоимость показывает фактическую стоимость, которая еще не перенесена на готовую продукцию; необходима для определения потерь при преждевременном выходе из строя основных средств, эффективности их замены, определения налога на имущество и т. п.

Ликвидационная стоимость

Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации изношенных или выведенных из эксплуатации отдельных объектов основных фондов.

Рыночная стоимость

Рыночная (или **оценочная**) стоимость основных средств – это цена, которую готов заплатить покупатель, приобретающий их в соответствии с договором купли-продажи. Рыночная стоимость складывается под

воздействием спроса и предложения, в ней в большей степени учитывается будущая доходность, уровень инфляции, степень дефицитности основных средств и многие другие факторы рыночного характера.

Важным учетным показателем является **среднегодовая стоимость основных фондов**, так как в течение года она меняется из-за введения новых и выбытия изношенных.

Среднегодовая стоимость основных фондов (C_{cp}) определяется по формуле:

$$C_{cp} = C_{нг} + C_{вв} \times n_1/12 - C_{выб} \times n_2/12 ,$$

где $C_{нг}$ – стоимость основных фондов на начало года, руб;

$C_{вв}$ – стоимость введенных основных фондов, руб;

$C_{выб}$ – стоимость выбывших основных фондов, руб;

n_1, n_2 – количество месяцев функционирования введенных и выбывших основных фондов соответственно.

4.3. Износ и амортизация основных фондов

Основные производственные фонды (ОПФ), находясь длительное время в процессе производства, подвергаются физическому и моральному износу.

Под **физическим (материальным) износом** понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств.

Уровень физического износа основных средств зависит от: первоначального качества основных фондов; степени их эксплуатации; уровня агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды; уровня квалификации обслуживающего персонала и др. Учет этих факторов в работе предприятий может в значительной степени повлиять на физическое состояние основных фондов.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используется ряд показателей.

Коэффициент физического износа основных фондов (K_{ϕ}) определяется следующим образом:

$$K_{\phi} = \frac{I}{C_{перв}} \times 100\% ,$$

где I – сумма износа основных фондов за весь период их эксплуатации, руб.;

$C_{перв}$ – первоначальная стоимость основных фондов, руб.

Коэффициент физического износа основных фондов может быть определен на основе данных о фактическом сроке их службы. Для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного, расчет ведется по формуле:

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

где T_{ϕ} – фактический срок использования основных фондов;

$T_{\text{нн}}$ – срок полезного использования (нормативный срок службы) основных средств.

Для объектов, у которых фактический срок службы равен нормативному или превысил его, коэффициент физического износа рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{ф}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{ф}} + T_{\text{в}}} \times 100\%,$$

где $T_{\text{ф}}$ – фактический срок использования основных фондов;

$T_{\text{в}}$ – возможный остаточный срок службы основных средств (чаще всего он определяется экспертным путем).

Коэффициент годности основных фондов укрупнено характеризует их физическое состояние на определенную дату и исчисляется по формуле:

$$K_{\text{г}} = \frac{C_{\text{ост}}}{C_{\text{перв}}} \times 100\%,$$

где $C_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость основных фондов, руб.;

$C_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость основных фондов, руб.

Помимо физического износа ОПФ существует также их **моральный износ**, сущность которого состоит в том, что тот или другой вид ОПФ еще до полного своего физического износа оказывается обесцененным.

Различают моральный износ первого и второго рода (вида).

Моральный износ первого рода вызывается удешевлением производства самих основных средств в отраслях, производящих основные средства.

Степень морального износа первого рода ($K_{\text{м1}}$) можно определить по следующей формуле:

$$K_{\text{м1}} = \left(1 - \frac{C_{\text{в}}}{C_{\text{н}}}\right) \times 100\%,$$

где $C_{\text{в}}$ и $C_{\text{н}}$ – соответственно восстановительная и первоначальная стоимость основных средств.

Моральный износ первого рода не приводит к убыткам, так как отражает экономию в затратах прошлого труда и представляет собой эффект увеличения накопления.

Моральный износ второго рода происходит в результате появления аналогичных видов основных средств, имеющих большую производительность.

Степень морального износа второго рода ($K_{\text{м2}}$) может быть определена следующим образом:

$$K_{\text{м2}} = \left(1 - \frac{B_{\text{у}}}{B_{\text{н}}}\right) \times 100\%,$$

где $B_{\text{у}}$ и $B_{\text{н}}$ – соответственно производительность (выработка) устаревшего и нового оборудования.

На каждом предприятии процесс физического и морального износа основных фондов должен управляться в целях недопущения их чрезмерного

износа, особенно их активной части, так как это может привести к негативным экономическим последствиям для предприятия.

Амортизация основных средств

Амортизация – это процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию с целью образования специального амортизационного фонда денежных средств для последующего полного восстановления (реновации) основных фондов.

Амортизационные отчисления включаются в себестоимость выпускаемой продукции. Исходными данными для расчета величины амортизационных отчислений являются:

- сумма первоначальных затрат на основные фонды;
- срок полезного использования (амортизационный период).

Согласно ст. 256 Налогового Кодекса амортизируемым имуществом признается имущество, которое находится у налогоплательщика на праве собственности, используется им для извлечения дохода и стоимость которого погашается путем начисления амортизации.

Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 20000 рублей.

Норма амортизации

Норма амортизации – установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов. Норма амортизации определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений.

Норма амортизации представляет собой отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости средства труда, выраженное в процентах. Расчет нормы амортизации (Н) проводится по следующей формуле:

$$H = \frac{C_{перв} - C_{ликв}}{T \times C_{перв}} \times 100\%,$$

где $C_{перв}$ – первоначальная стоимость данного вида основных средств, руб.;

$C_{ликв}$ – ликвидационная стоимость данного вида основных средств, руб.;

T – срок полезного использования, лет.

Уровень нормы амортизации определяется принятым сроком полезного использования различных видов основных фондов. Выбор его величины обусловлен рядом факторов: темпами и направлениями технического прогресса, возможностями производственного аппарата по выпуску новых видов техники, соотношениями между потребностями и ресурсами в различных видах основных средств и т.п.

Методы начисления амортизации

Налоговый Кодекс РФ предусматривает два метода начисления амортизации: линейный и нелинейный.

Начисление амортизации по объекту амортизируемого имущества начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию.

Начисление амортизации по объекту амортизируемого имущества прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда произошло полное списание стоимости такого объекта, либо когда данный объект выбыл из состава амортизируемого имущества налогоплательщика по любым основаниям.

Линейный метод начисления амортизации применяется к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам и нематериальным активам, входящим в восьмую - десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов.

Начисление амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества осуществляется в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта исходя из его срока полезного использования.

При применении линейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

При применении линейного метода норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = [1/n] \times 100\%,$$

где K – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

n – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Таким образом, линейный метод начисления амортизации позволяет в течение срока полезного использования равномерно учитывать в расходах затраты на амортизируемое имущество.

При применении **нелинейного метода начисления амортизации**, ее ежемесячная сумма будет рассчитываться не отдельно по каждому объекту имущества (как при линейном методе), а по амортизационной группе в целом.

Сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы определяется по следующей формуле:

$$A = B \times (k / 100 \%),$$

где A – сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы;

B – суммарный баланс соответствующей амортизационной группы;

k – норма амортизации (в процентах) для соответствующей амортизационной группы.

При этом в целях применения нелинейного метода применяются следующие нормы амортизации (табл. 4.1).

Суммарный баланс рассчитывается как сумма остаточной стоимости всех объектов амортизируемого имущества, которые относятся к данной амортизационной группе.

Амортизацию нелинейным способом продолжают начислять до тех пор, пока суммарный баланс группы не станет менее 20 000 рублей. После этого величину суммарного баланса группы можно включить во внереализационные расходы.

Таблица 4.1

Нормы амортизации

Амортизационная группа	Норма амортизации (месячная)
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

В целях создания финансовых условий для ускорения внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускорении обновления и техническом развитии активной части основных производственных фондов (машин, оборудования, транспортных средств) предприятия имеют право применять **метод ускоренной амортизации** активной части производственных основных фондов, введенных в действие после 1 января 1991 года.

Ускоренная амортизация является целевым методом более быстрого по сравнению с нормативными сроками службы основных фондов, полного перенесения их балансовой стоимости на издержки производства и обращения.

Предприятия могут применять ускоренный метод исчисления амортизации в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции в случаях, когда ими осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники новой более производительной.

При введении ускоренной амортизации предприятия применяют равномерный (линейный) способ исчисления, при этом утвержденная в установленном порядке (по соответствующему инвентарному объекту или их группе) норма годовых амортизационных отчислений на полное восстановление увеличивается, но не более чем в два раза.

Ускоренная амортизация позволяет ускорить процесс обновления основных средств на предприятии; накопить достаточные средства для технического перевооружения и реконструкции производства; уменьшить налог на прибыль; поддерживать основные средства на высоком техническом уровне.

Выделяют следующие **способы ускоренной амортизации**: способ уменьшаемого остатка и способ начисления амортизации путем списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, не более 3.

При способе начисления амортизации путем списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости или восстановительной стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

С 1 января 2009 г. Федеральным законом от 26.11.2008 №224 – ФЗ отменена возможность применять ускоряющий коэффициент амортизации (не более 3) для предметов лизинга 1–3 амортизационных групп. При этом наиболее пострадают мелкие и средние лизинговые компании, которые лишатся преимущества налогообложения лизинговых сделок по целому ряду недорогого оборудования (автомобили, персональные компьютеры, значительная часть инновационного оборудования, сельскохозяйственная техника и т.д.).

4.4. Обобщающие показатели использования основных средств

Уровень использования основных производственных фондов определяется прогрессивностью технологической политики, проводимой предприятием по формированию структуры фондов, а также организацией и технологией производства продукции. Существует целая система показателей оценки эффективности использования основных фондов. Наиболее важные из них – показатели **фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности**.

Фондоотдача рассчитывается как отношение объема производимой продукции к стоимости основных средств (фондов), вовлеченных в процесс производства этой продукции. Как правило, этот показатель определяется из расчета годового объема производимой продукции и среднегодовой стоимости основных средств:

$$F_o = \frac{Q}{F_{cp}},$$

где F_o – фондоотдача, руб./руб. (или в безразмерных единицах);

Q – стоимость валовой (товарной, реализованной) продукции в рассматриваемый период (год), руб.;

F_{cp} – средняя стоимость основных средств за этот же период, руб.

Показатель фондоотдачи, как и любой показатель эффективности, построен по принципу соотношения затрат и результатов. Он характеризует стоимость продукции, приходящейся на 1 рубль основных средств.

Фондоёмкость продукции есть величина, обратная фондоотдаче, и определяется как:

$$F_y = \frac{F_{cp}}{Q},$$

где F_e – фондоёмкость, руб./руб. (или в безразмерных единицах);

Его величина говорит о том, сколько основных средств приходится на рубль продукции, т.е. сколько одного из важнейших ресурсов (основных средств) нужно вовлечь в производство, чтобы получить рубль продукции.

Фондовооруженность труда характеризует уровень обеспеченности работников предприятия основными средствами:

$$F_v = \frac{F_{cp}}{L},$$

где F_v – фондовооруженность труда, руб./чел.;

L – среднесписочная численность работающих, чел.

Показатель может исчисляться как для всех работников предприятия, так и для производственных рабочих. Если предприятие работает в несколько смен, то в знаменателе показателя фондовооруженности труда рабочих берется число рабочих в наиболее заполненную смену.

Для анализа движения и технического состояния основных средств вычисляются следующие коэффициенты:

Коэффициент обновления основных средств определяется как отношение стоимости поступивших основных средств к стоимости основных средств на конец периода.

Срок обновления основных средств рассчитывается как отношение стоимости основных средств на начало периода к стоимости поступивших основных средств.

Коэффициент выбытия основных средств определяется как отношение стоимости выбывших основных средств к стоимости основных средств на начало периода.

Коэффициент прироста основных средств рассчитывается как отношение суммы прироста основных средств к стоимости основных средств на начало периода, где сумма прироста основных средств рассчитывается как разность между стоимостью поступивших основных средств и стоимостью выбывших основных средств.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под основными производственными фондами, как они классифицируются?
2. Какие существуют виды стоимостных оценок основных производственных фондов и для чего они применяются?
3. Назовите виды износа основных фондов.
4. Какова сущность амортизации, назовите основные методы начисления амортизации.
5. Какие основные показатели характеризуют уровень использования основных производственных фондов?
6. Каковы наиболее важные и реальные пути улучшения использования основных фондов на предприятии?

Словарь терминов

Амортизация – это процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию с целью образования специального амортизационного фонда денежных средств для последующего полного восстановления (реновации) основных фондов.

Норма амортизации – установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов.

Основные средства – это средства труда, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени в процессе производства и утрачивающие свою стоимость по частям, по мере изнашивания.

Список рекомендуемой литературы

1. Баскакова О. В. Экономика организаций (предприятий): учеб. пособие. / О. В. Баскакова. – М.: Дашков и К°, 2005.
2. Елизаров Ю. Ф. Экономика организаций: учебник. / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2005.
3. Кнышова Е. Н. Экономика организации: учеб. пособие для студентов учреждений среднего проф. образования. / Е. Н. Кнышова. – М.: ФОРУМ, 2005.
4. Налоговый кодекс РФ.
5. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ Н. А. Сафронов. – М.: Экономистъ, 2005.

Тема 5. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Определение, состав и структура оборотных средств

Оборотные средства – это денежные средства предприятия, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Оборотные производственные фонды – это предметы труда, которые полностью потребляются в каждом цикле производства, изменяют свою натуральную форму и целиком переносят свою стоимость на готовую продукцию.

К оборотным производственным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, топливо и другие предметы труда.

К **фондам обращения** относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции. К ним относятся: готовая продукция на складе, денежные средства, товары, отгруженные заказчиком, но еще не оплаченные ими.

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по четырем признакам:

1. по сферам оборота;
2. по элементам;
3. по охвату нормированием.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Оборотные средства все время находятся в движении, постоянно переходя из сферы производства в сферу обращения, меняя при этом свою форму.

В общем виде кругооборот оборотных средств изображен на рис. 5.1.

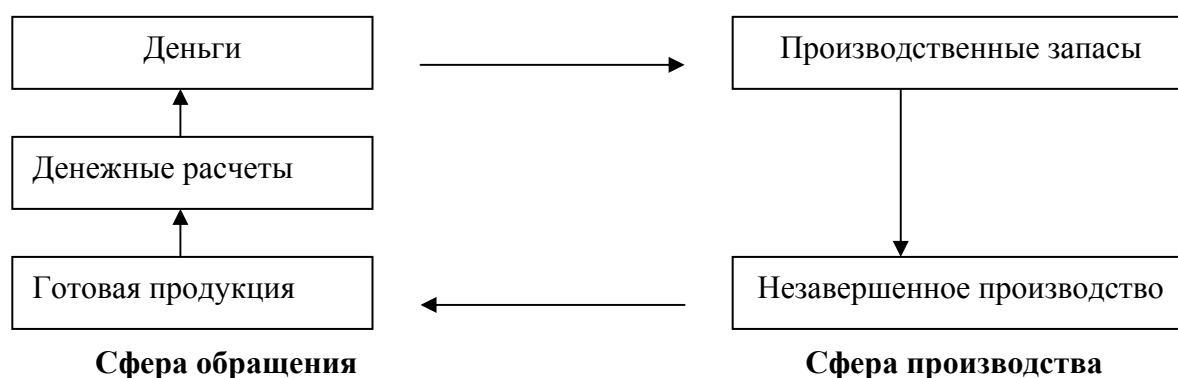


Рис 5.1. Кругооборот оборотных средств

Кругооборот денежных средств начинается с момента оплаты предприятием материальных ресурсов необходимых производству и

заканчивается возвратом этих затрат в виде выручки от реализации продукции. Затем денежные средства вновь используются предприятием для приобретения материальных ресурсов и запуска их в производство.

Время, за которое оборотные средства проходят период производства и обращения, т. е. совершают полный кругооборот, называется *периодом оборота оборотных средств*. Это усредненный показатель, совпадающий с фактическими сроками производства и реализации отдельных видов продукции. Он характеризует среднюю скорость движения оборотных средств на предприятии.

В любой момент оборотные средства, занятые в различных производственных циклах и на различных стадиях, в своей совокупности вложены во все стоимостные формы оборота: запасы, незавершено производство, готовую продукцию, расчеты, денежные средства.

Главная задача эффективного использования оборотных средств – обеспечить непрерывность процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером самих оборотных средств.

Оборотные средства имеют различное назначение и по-разному используются в производственно-хозяйственной деятельности, поэтому они классифицируются **по следующим элементам:**

Классификация оборотных производственных средств

- 1) Производственные запасы:
 - а) сырье, основные материалы, полуфабрикаты;
 - б) вспомогательные материалы;
 - в) топливо;
 - г) тара и тарные материалы;
 - д) запасные части для ремонта.
- 2) Незавершенное производство – продукция, не законченная производством и подлежащая дальнейшей обработке.
- 3) Расходы будущих периодов – затраты на подготовку и освоение новой продукции, производимые в данный период, но подлежащие включению в себестоимость в будущем.

Классификация фондов обращения

- 1) Готовая продукция на складах предприятия, ожидающая реализации.
- 2) Продукция отгруженная, но неоплаченная покупателем («товары в пути»).
- 3) Свободные денежные средства предприятия, числящиеся на расчетном и других счетах в банке.
- 4) Денежные ресурсы и средства в незаконченных расчетах (дебиторская задолженность, т. е. сумма долгов, причитающаяся предприятию от других предприятий, задолженность по оплате труда и т. п.).

Структура оборотных средств, удельные веса составляющих ее элементов значительно отличаются по отраслям. Наиболее существенное

влияние на такие различия оказывают особенности технологических процессов и длительности производственных циклов. Например, в кораблестроении наибольший удельный вес занимает незавершенное производство (длительность производственного цикла может быть даже несколько лет), при консервировании овощей и фруктов – запасы сырья и т.п.

По охвату нормированием оборотные средства подразделяются на нормируемые оборотные средства и ненормируемые оборотные средства.

К нормируемым оборотным средствам относят оборотные производственные фонды и готовую продукцию на складе.

К ненормируемым оборотным средствам относят продукцию отгруженную, но неоплаченную покупателем, свободные денежные средства предприятия, дебиторскую задолженность.

5.2. Расчет потребности в оборотном капитале

Бесперебойная работа промышленного предприятия зависит от наличия оборотных средств, их размеров. Определение потребности предприятия в собственных оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования.

Нормирование – это установление экономически обоснованных (плановых) норм и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия.

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.

Нормирование осуществляется на каждом предприятии, исходя из конкретных условий производства, снабжения сырьевыми ресурсами, условий сбыта готовой продукции и порядка расчетов с потребителями.

Правильно рассчитанный норматив оборотных средств создает условия для целевого и экономного использования финансовых ресурсов, способствует уменьшению запасов в производстве и обращении, успешному осуществлению хозяйственной деятельности, повышению рентабельности и укреплению финансового состояния предприятия.

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

Норма оборотных средств – это относительная величина, определяющая величину запаса в днях.

Норма оборотных средств (запаса) выражается в относительных величинах (как правило, в днях). Она рассчитывается по каждому элементу оборотных средств и характеризует величину запаса товарно-материальных ценностей на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса.

В отечественной практике известны три основных метода расчета нормативов оборотных средств: аналитический метод, коэффициентный метод и метод прямого счета.

Аналитический, или опытно-статистический метод нормирования отражает сложившуюся практику организации производства, снабжения и сбыта. Сущность его состоит в том, что при анализе имеющихся товарно-материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние и ненужные ценности.

Данный метод применяется на тех предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, занимают большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

При коэффициентном методе в сводный норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объема производства и на ускорение оборачиваемости средств. Применение дифференцированных коэффициентов по отдельным элементам оборотных средств допустимо, если нормативы периодически уточняются путем прямого счета.

Основным методом нормирования оборотных средств является метод прямого счета, предусматривающий научно обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств в условиях достигнутого организационно-технического уровня предприятий с учетом всех изменений, происходящих в развитии техники и технологии, в организации производства, транспортировке товарно-материальных ценностей и в области расчетов.

Общая формула расчета норматива отдельного элемента оборотных средств может быть выражена следующим образом:

$$H = O_{\text{эл}} \times H_{\text{эл}},$$

где H – норматив собственных оборотных средств по элементу;

$O_{\text{эл}}$ – однодневный расход данного элемента;

$H_{\text{эл}}$ – норма оборотных средств по данному элементу;

Нормирование оборотных средств производится по следующим основным позициям:

- нормирование оборотных средств на сырье, материалы, покупные изделия – производственные запасы;
- нормирование оборотных средств на незавершенное производство;
- нормирование оборотных средств на готовую продукцию;
- нормирование оборотных средств по расходам будущих периодов.

Нормирование оборотных средств в производственных запасах

Нормирование оборотных средств в производственных запасах является основой расчета потребности предприятия в оборотных средствах.

Производственные запасы включают такие элементы, как сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные

материалы, топливо, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Нижеприведенная методика нормирования аналогична почти для всех элементов производственных запасов. Некоторые особенности имеет нормирование запасов запасных частей и тары.

Нормирование оборотных средств в производственных запасах начинается с определения среднесуточного расхода сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов в планируемом году.

Исходным измерителем для оценки потребности в производственных запасах служит оценка запаса в днях.

Запас в днях учитывает следующее время:

- время нахождения материалов в пути (транспортный запас) – этот запас создается в случае, если сроки транспортного грузооборота материалов превышают сроки документооборота сопровождающие транспортировку материалов;

- время приемки, разгрузки, сортировки, складирования материалов – подготовительный запас;

- время подготовки к производству материалов (технологический запас) – его особенностью является то, что он необязателен к формированию во всех производствах, а учитывается только в тех производствах, где это предусматривает технология соответствующего процесса;

- время определяемое периодом между двумя соседними поставками материалов (текущий запас) – в расчет текущего запаса принимается только время равное половине периода поставки.

- страховой запас – рассчитывается как половина текущего запаса.

Общая величина производственного запаса на предприятии в днях рассчитывается как сумма всех вышеназванных запасов. Производственные запасы рассчитываются по каждому виду материалов отдельно.

Для того чтобы определить производственный запас в натуральную величину необходимо производственный запас, рассчитанный в днях умножить на однодневный расход материалов. Для того чтобы определить производственный запас в стоимостном выражении нужно производственный запас в натуральном выражении умножить на цену единицы материала.

Нормирование оборотных средств на незавершенное производство

Нормирование незавершенного производства обусловлено необходимостью обеспечения ритмичности процесса производства и равномерности поступления готовой продукции на склад.

Незавершенное производство – это незаконченная продукция, находящаяся на разных стадиях технологического процесса изготовления (на рабочих местах, агрегатах, станках, складах укомплектования).

Величина оборотных средств, авансированных в незавершенное производство, неодинакова по предприятиям и отраслям народного

хозяйства. Размер оборотных средств, вложенных в незавершенное производство, зависит в основном от объема и структуры выпускаемой продукции и организации производства.

Оборотные средства в незавершенном производстве авансируются для создания необходимого запаса, обеспечивающего бесперебойный ход производственного процесса в цехах и на участках.

Для расчета норматива собственных оборотных средств на незавершенное производство необходимо определить норму оборотных средств на производство товарной продукции. Норма оборотных средств определяется исходя из длительности производственного цикла и коэффициента нарастания затрат. Коэффициент нарастания затрат характеризует уровень готовности продукции в составе незавершенного производства.

Длительность производственного цикла включает время:

- непосредственного процесса обработки (технологический запас);
- пролеживания обработанных изделий у рабочих мест (транспортный запас);
- пребывания обрабатываемых изделий между отдельными цехами вследствие различия ритмов работы оборудования (оборотный запас);
- пребывания изделий при массовом производстве в виде запаса на случай перебоев (страховой запас).

На предприятиях с равномерным выпуском продукции коэффициент нарастания затрат можно определить по формуле:

$$K_n = (a + 0,5b) / (a + b),$$

где K_n – коэффициент нарастания затрат;

a – затраты, производимые одновременно в начале процесса производства;

b – последующие затраты до окончания процесса производства изделий.

Норматив оборотных средств на незавершенное производство товарной продукции определяется как произведение планового объема выпуска продукции по производственной себестоимости и нормы оборотных средств по незавершенному производству.

Общая формула расчета норматива оборотных средств на незавершенное производство имеет следующий вид:

$$H_{нп} = V \times t \times K,$$

где V – плановый объем выпуска продукции по производственной себестоимости;

t – длительность производственного цикла;

K – коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве.

Нормирование оборотных средств на готовую продукцию

Норма оборотных средств на готовую продукцию определяется временем с момента приемки продукции на склад до ее оплаты заказчиком и зависит от ряда факторов:

- порядка отгрузки и времени, необходимого для приемки готовых изделий из цехов;
- времени, необходимого для комплектования и подбора изделий до величины отгружаемой партии и в ассортименте соответственно заказам, нарядам, договорам;
- времени, необходимого для упаковки, маркировки продукции;
- времени, необходимого для доставки упакованной продукции со склада предприятия до железнодорожной станции, пристани и др.;
- времени погрузки продукции в транспортные средства;
- времени хранения продукции на складе.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции определяется по формуле:

$$N_{гп} = V \times H,$$

где V – суточный выпуск готовой продукции по производственной себестоимости;

H – норма запаса в днях.

Норма запаса в днях складывается из времени, необходимого для накопления партии отгрузки, комплектования изделий соответственно заказам и договорам, упаковки, доставки на станцию отправления и т.д.

Нормирование оборотных средств по расходам будущих периодов

Расходы будущих периодов включают затраты, осуществленные в данном году, а погашенные, то есть включенные в себестоимость продукции в последующие годы. Они носят неравномерный характер. Следовательно, списание их в момент осуществления нецелесообразно, так как это может привести к несопоставимости продукции, оцененной по себестоимости. Поэтому расходы будущих периодов покрываются за счет собственных оборотных средств предприятия. К ним относятся затраты по освоению новых видов производства и новых видов продукции, включая прочие расходы.

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов определяется по формуле:

$$N_{рбп} = Z_n + Z_{пл} - Z_{пог},$$

где Z_n – расходы будущих периодов на начало планируемого периода;
 $Z_{пл}$ – затраты планируемого периода на эти цели;

$Z_{\text{пог}}$ – затраты в планируемом периоде, подлежащие списанию на себестоимость продукции.

Таким образом, экономически обоснованный норматив оборотных средств позволяет организовать оборотные средства таким образом, чтобы в процессе их использования каждый рубль, вложенный в оборот, обеспечивал максимальную отдачу. Этот норматив дает возможность проанализировать состояние и уровень использования оборотных средств, обеспечить систему контроля за ними и нормальную хозяйственную деятельность промышленного предприятия при условии постоянных источников покрытия оборотных средств.

Нормирование оборотных средств способствует:

- выявлению внутренних резервов;
- более быстрой реализации продукции;
- сокращению длительности производственного цикла.

5.3. Показатели эффективности использования оборотных средств

Эффективность использования оборотных средств находит свое отражение в ускорении оборачиваемости оборотных средств, а следовательно, в уменьшении потребности в них. Каждый руководитель заинтересован в скорейшем возврате денежных средств, авансированных на обслуживание производства и реализацию продукции, чтобы направить их на воспроизводство. К основным показателям, характеризующим эффективность использования оборотных средств относятся следующие:

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств – представляет собой количество оборотов, сделанных оборотными средствами за определенный период времени. Его рост свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств.

$$K_{об} = \frac{C_p}{O_{ср}},$$

где C_p – стоимость реализованной продукции, руб.;

$O_{ср}$ – средний остаток оборотных средств за соответствующий период, руб.

Скорость оборота – определяется делением числа финансовых дней в году на коэффициент оборачиваемости; характеризует продолжительность одного оборота, рассчитывается в днях.

$$T_{об} = \frac{D}{K_{об}},$$

где D – число дней в финансовом году.

Материалоемкость – показывает, сколько расходуется сырья для производства единицы продукции.

$$M_e = \frac{M}{B},$$

где В – объем произведенной продукции (чаще всего реализованной);

М – материальные затраты на производство продукции.

Единица измерения материалоемкости – руб./руб. (безразмерная единица).

Материалоотдача – показывает, сколько продукции вырабатывается из единицы сырья.

$$M_o = \frac{1}{M_e} = \frac{B}{M}$$

Чем лучше используется сырье, материалы и другие материальные ресурсы, тем ниже материалоемкость и выше материалоотдача.

Для снижения материалоемкости продукции необходимо улучшать использование предметов труда, сокращать потери, соблюдать правила ведения и организации технологических процессов и т.д.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятий «оборотные средства», «оборотные производственные фонды», «фонды обращения»?
2. Что понимается под составом и структурой оборотных средств?
3. Назовите основные источники формирования оборотных средств.
4. Какое значение имеет совершенствование нормативной базы предприятия?
5. Каковы сущность и значение нормирования оборотных средств?
6. Назовите основные пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.
7. Назовите основные показатели эффективности использования оборотных средств.

Словарь терминов

Норма оборотных средств – это относительная величина, определяющая величину запаса в днях.

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

Оборотные средства – это денежные средства предприятия, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Оборотные производственные фонды – это предметы труда, которые полностью потребляются в каждом цикле производства, изменяют свою натуральную форму и целиком переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Список рекомендуемой литературы

1. Баскакова О. В. Экономика организаций (предприятий): учеб. пособие. / О. В. Баскакова. – М.: Дашков и К°, 2005.
2. Елизаров Ю. Ф. Экономика организаций: учебник. / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2005.
3. Кнышова Е. Н. Экономика организации.: учеб. пособие для студентов учреждений среднего проф. образования. / Е. Н. Кнышова. – М.: ФОРУМ, 2005.
4. Налоговый кодекс РФ.
5. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ Н. А. Сафронов. – М.: Экономистъ, 2005.

Тема 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. Состав и структура кадров

Трудовые ресурсы являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества подбора и эффективности использования которого во многом зависят результаты производственной деятельности предприятия.

Под **трудовыми ресурсами предприятия** (кадрами предприятия) принято понимать основной (штатный) состав работников предприятия.

В России персонал промышленных предприятий делится, прежде всего, на **промышленно-производственный** и **непромышленный персонал** (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Состав трудовых ресурсов предприятия

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием.

К непромышленному персоналу относятся работники, занятые в непромышленной сфере: жилищно-коммунальных хозяйствах, детских садах, столовых, принадлежащих предприятию и т.д.

По характеру выполняемых функций промышленно-производственный персонал подразделяется на четыре категории: рабочих, руководителей, специалистов и технических исполнителей (служащих).

Рабочие непосредственно участвуют в процессе производства продукции; управляют машинами, механизмами, установками; наблюдают за работой автоматического и робототехнического оборудования; осуществляют ремонт, регулирование и наладку машин; выполняют погрузочно-разгрузочные и транспортно-складские работы и т. п.

В составе рабочих выделяются две группы: **основных** и **вспомогательных рабочих**.

К основным относят рабочих, непосредственно занятых изготовлением продукции (станочники, операторы автоматических установок и т.п.). К вспомогательным – рабочих, которые обслуживают производственные процессы (наладчики оборудования, ремонтники, рабочие инструментальных цехов, транспортные и складские рабочие и т. п.).

К **руководителям** относятся работники, занимающие должности руководителей предприятия и его структурных подразделений, а также их заместители.

Специалисты состоят из работников, занятых выполнением инженерно-технических, экономических, бухгалтерских, юридических и других аналогичных функций.

Служащие осуществляют подготовку и оформление документации, учет и контроль, заняты хозяйственным обслуживанием и делопроизводством (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари и т. п.).

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует структуру кадров (персонала) предприятия, цеха, участка. Структура кадров также может определяться по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия – вид деятельности, требующий определенных знаний и трудовых навыков, которые приобретаются путем общего или специального образования и практического опыта.

Специальность – вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например: экономист-плановик, экономист-бухгалтер, экономист-финансист, экономист-трудоустроитель в рамках профессии экономиста. Или: слесарь-наладчик, слесарь-монтажник, слесарь-сантехник в рамках рабочей профессии слесаря.

Квалификация характеризует уровень знаний и трудовых навыков работника по специальности и отображается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях.

6.2. Планирование численности и оценка состояния персонала

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

Явочный состав – это минимально необходимое число работников, которые должны ежедневно являться на работу для выполнения задания в установленные сроки.

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

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 периода.

Потребность в кадрах планируется отдельно по группам и категориям работающих. Наиболее распространенными методами расчета потребности в рабочих кадрах являются:

- 1) по трудоемкости производственной программы;
- 2) по нормам обслуживания.

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

Явочное число рабочих в смену ($P_{яв}$) – это нормативная численность рабочих для выполнения сменного производственного задания.

$$P_{яв} = \frac{T_p}{T_{см} \times n \times D \times k},$$

где T_p – трудоемкость производственной программы в плановом переходе;

$T_{см}$ – длительность смены, нормо-ч;

n – число рабочих смен, сут.;

D – число суток работы предприятия в плановом периоде;

k – коэффициент перевыполнения норм в плановом периоде.

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

Численность рабочих, занятых на ненормируемых работах, определяется вторым методом – по нормам обслуживания, численность инженерно-технических работников и служащих – по штатному расписанию.

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

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

$$K_{в} = \frac{P_{ув}}{P} \times 100\%,$$

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

P – среднесписочная численность персонала, чел.

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

$$K_c = 1 - \frac{P_{ув}}{P} + P_n \times 100\%$$

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

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

P_n – численность вновь принятых за отчетный период работников, чел.

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

$$K_T = P_{ув} / P \times 100\%$$

где $P_{ув}$ – численность выбывших или уволенных работников, чел.;

P – среднесписочная численность персонала, чел.

6.3. Нормирование труда

Нормирование труда – определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства.

Нормирование труда на предприятии – основа правильной организации труда и заработной платы, оно должно строиться на базе внедрения прогрессивных, технически обоснованных норм.

Различают следующие методы нормирования труда (рис. 6.2):

1. аналитический метод;
2. опытно-статистический метод.



Рис. 6.2. Методы нормирования труда

Аналитический метод предполагает научные подходы к формированию норм, а опытно-статистический метод только фиксирует сложившееся

положение на предприятии в предыдущий плановый период и рассматривает его как базу сравнения для нового периода.

Аналитический метод предусматривает проведение ряда операций:

- исследование трудового процесса, расчлененного на составные элементы;
- изучение всех факторов, влияющих на затраты труда;
- проектирование более совершенного состава операции и методов ее выполнения;
- разработку мероприятий, улучшающих обслуживание рабочего места;
- расчет времени на выполнение работы;
- внедрение нормы в производство.

Аналитический метод нормирования, в свою очередь, может быть дифференцирован на **аналитически-расчетный**, использующий готовые нормативы времени, и **аналитически-исследовательский**, в соответствии с которым нормы определяются непосредственным изучением рабочего времени с широким использованием хронометража, фотографии рабочего дня, выборочного метода изучения потерь рабочего времени.

Хронометраж – это метод изучения затрат оперативного времени путем наблюдения и замеров длительности отдельных, повторяющихся при производстве каждого изделия элементов операции.

Фотография рабочего дня – это метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замеров его длительности в течение всего или части рабочего дня, а именно: времени обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительного времени и времени перерывов в работе.

Фотографии рабочего дня используются для устранения потерь и непроизводительных затрат времени, изучения работы передовиков производства, определения норм обслуживания оборудования, нормирования времени на обслуживание рабочего места и выполнение подготовительно-заключительных работ, времени отдыха.

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

В состав нормы времени (t_n) на единицу продукции или работы при ручных, машинно-ручных и машинных работах включаются следующие элементы затрат:

$$t_n = t_o + t_b + t_{об} + t_{нз} + t_{ом} + t_{ум} ,$$

где t_o – основное время;

t_b – вспомогательное время;

$t_{об}$ – время обслуживания рабочего места;

$t_{пз}$ – подготовительно-заключительное время;
 $t_{от}$ – время на отдых и личные надобности;
 $t_{нт}$ – время неустраняемых перерывов, предусмотренных технологией и организацией производственного процесса.

6.4. Производительность труда

Производительность труда – это не только один из важнейших показателей эффективности производства, но и показатель, имеющий большое экономическое и социальное значение на макроуровне (рис. 6.3).

Производительность труда – это количество продукции, произведенное за определенный период в расчете на одного работника, или затраты рабочего времени на единицу продукции.

Следует различать понятия производительности и интенсивности труда. При повышении интенсивности труда повышается количество физических и умственных усилий в единицу времени, и за счет этого увеличивается количество производимой в единицу времени продукции. Повышение интенсивности труда требует повышения его оплаты. Производительность труда повышается в результате изменения технологии, применения более совершенного оборудования, применения новых приемов труда и не всегда требует повышения заработной платы.

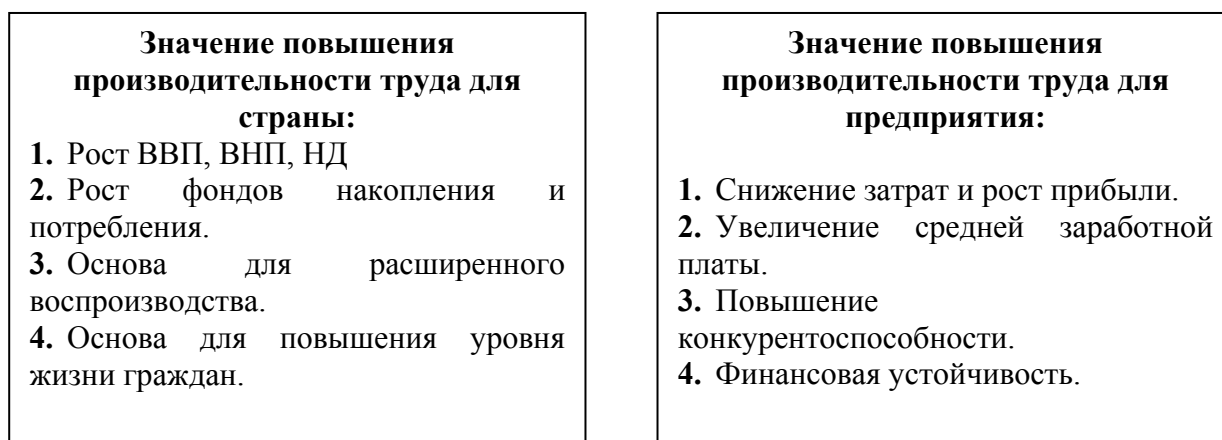


Рис. 6.3. Значение повышения производительности труда на уровне страны и предприятия

Для измерения производительности труда, эффективности использования трудовых ресурсов используются два основных показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка – количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени или приходящееся на одного работника.

Трудоемкость – это затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Для определения выработки на одного *работающего* количество произведенной продукции делится на численность всего промышленно-производственного персонала:

$$B = \frac{K}{Ч},$$

где В – выработка продукции;

К – количество произведенной за период продукции в натуральных или стоимостных измерителях;

Ч – численность работников (основных рабочих, основных и вспомогательных, промышленно-производственного персонала).

Трудоемкость продукции может быть рассчитана в разных вариантах. Различают технологическую, производственную и полную трудоемкость.

Технологическую трудоемкость продукции находят путем деления затрат труда основных рабочих на количество произведенной ими продукции.

Производственную трудоемкость продукции рассчитывают делением затрат труда основных и вспомогательных рабочих на количество произведенной продукции.

Полную трудоемкость определяют делением затрат труда промышленно-производственного персонала на количество произведенной продукции:

$$T = \frac{З_{mp}}{B},$$

где Т – трудоемкость продукции;

З_{тр} – затраты труда различных категорий работников на производство продукции;

В – объем произведенной продукции.

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

Факторы роста производительности труда – это движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень и динамика.

Существует множество классификаций таких факторов, рассмотрим одну из них:

1) повышение технического уровня производства (внедрение прогрессивных технологий, механизация, автоматизация, модернизация действующего оборудования, изменение конструкций и технических характеристик изделий и т. д.) – этот фактор, как правило, не меняет затрат живого труда, а изменяет оснащенность труда;

2) улучшение организации производства и труда (совершенствование управления производством, повышение норм и зон обслуживания,

сокращение потерь рабочего времени за счет внутрисменных простоев, потерь от брака и т. д.);

3) изменение объема и структуры производства продукции (изменение удельных весов отдельных видов продукции);

4) прочие факторы.

6.5. Основные формы оплаты труда

Заработная плата - это величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

При разработке политики в области заработной платы и ее организации на предприятии необходимо учитывать следующие принципы при оплате труда:

- справедливость, т.е. равная оплата за равный труд;
- учет сложности выполняемой работы и уровня квалификации труда;
- учет вредных условий труда и тяжелого физического труда;
- стимулирование за качество труда и добросовестное отношение к труду;

- материальное наказание за допущенный брак и безответственное отношение к своим обязанностям, приведшие к каким-либо негативным последствиям;

- индексация заработной платы в соответствии с уровнем инфляции;

- применение прогрессивных форм и систем оплаты труда, которые в наибольшей степени отвечают потребностям предприятия.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда, но наибольшее распространение получили две формы оплаты труда: **сдельная и повременная** (рис. 6.4).

Сдельная форма оплаты труда – это оплата за количество произведенной продукции (работ, услуг).

Различают:

1. Простую сдельную систему.
2. Сдельно-премиальную систему.
3. Косвенно-сдельную систему.
4. Аккордную систему.
5. Сдельно-прогрессивную систему.

Сдельная форма оплаты труда применяется там, где можно установить однозначную зависимость между объемом произведенной продукции и количеством затраченного труда каждого рабочего или группы рабочих.

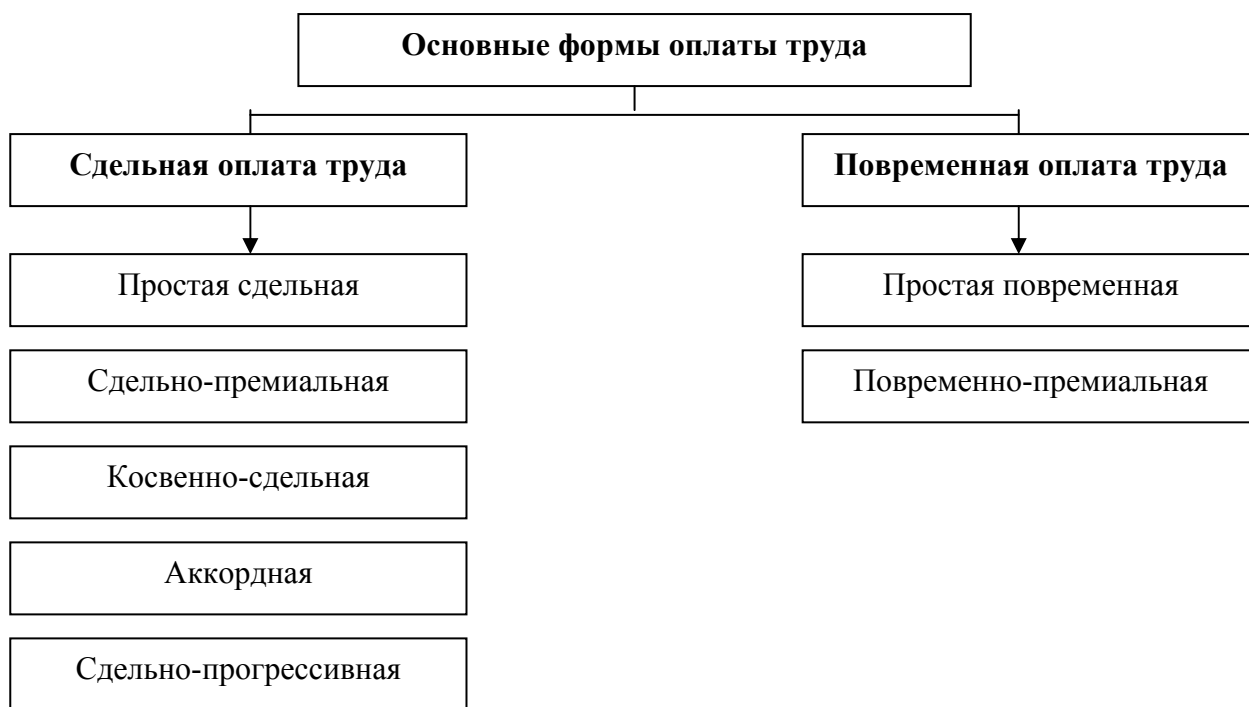


Рис. 6.4. Основные формы оплаты труда

С точки зрения рабочего сдельная форма оплаты труда имеет то преимущество, что дает возможность повышения заработка при увеличении интенсивности труда.

Для предприятия применение сдельной системы оплаты труда дает возможность стимулировать при необходимости выработку рабочих, а основным недостатком является возможное снижение качества при росте выработки.

При **простой сдельной** системе оплаты труда заработок рабочего находится в прямой зависимости от его индивидуальной выработки. Такая система применяется там, где легко можно организовать индивидуальный учет труда. Заработок определяется как сумма произведений соответствующей сдельной расценки на фактическую выработку.

Расценка – это часть заработной платы, приходящаяся на единицу продукции.

При **сдельно-премиальной** системе сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение плана по заранее установленным качественным или количественным показателям.

Косвенно-сдельная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основных рабочих-сдельщиков, от темпа и выработки которых зависит производительность основных рабочих.

При **аккордной** системе размер оплаты работ устанавливается не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ, взятый в целом с указанием срока их выполнения.

При **сдельно-прогрессивной** системе оплаты труд рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по основным расценкам, а сверх нормы – по повышенным.

Повременная форма оплаты труда – это оплата труда за отработанное время, но не календарное, а нормативное предусмотренное тарифной системой.

Различают:

1. Простую повременную систему.
2. Повременно-премиальную систему.

Повременная оплата труда применяется, если невозможно или трудно нормировать труд, при строго регламентированных, высокомеханизированных и автоматизированных производственных процессах, в производствах, требующих высокого качества и точности выполнения работ, и там, где нет надобности стимулировать интенсивность труда.

Главное преимущество для рабочего при повременной оплате труда состоит в том, что он имеет гарантированный ежемесячный заработок, не зависящий от возможного снижения уровня производства в данный период времени. Недостатком является то, что рабочий не имеет возможности повысить свой заработок путем увеличения личной доли участия в производственном процессе.

С точки зрения предприятия главный недостаток повременной оплаты в том, что она не стимулирует повышения выработки рабочих. При этом предприятие имеет относительную экономию на заработной плате при увеличении производства продукции.

При **простой повременной** системе размер заработной платы зависит от тарифной ставки работника и количества отработанного времени.

Повременно-премиальная система оплаты труда применяется с целью повышения качественных или количественных показателей (безаварийная работа, повышение качества продукции).

6.6. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда

Тарифная система оплаты труда позволяет соизмерять конкретные виды труда, учитывая их сложность и условия выполнения.

Элементы тарифной системы:

Тарифно-квалификационный справочник содержит перечень производств и профессий отраслей производства с характеристикой каждой профессии. С помощью справочника определяют содержание и разряд работы и требования к ее исполнителю.

Тарифная сетка представляет собой совокупность действующих тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов.

Тарифный коэффициент показывает, во сколько раз уровень оплаты работ данного разряда выше уровня оплаты работ первого разряда.

Тарифная ставка – это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Тарифные ставки могут быть часовыми, дневными и месячными. Тарифная ставка I разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного государством.

В последнее время на ряде предприятий применяется **бестарифная система оплаты труда**. По этой системе заработная плата всех работников представляет собой долю в фонде оплаты труда или всего предприятия, или отдельного подразделения.

Самым распространенным является такой метод расчета заработной платы, при котором фактическая величина заработка каждого работника зависит от квалификационного уровня работника, коэффициента трудового участия (КТУ), фактически отработанного времени.

Другой метод определения заработной платы с использованием бестарифной системы заключается в том, что заработная плата зависит от объемов реализации. Например, директору предприятия устанавливается заработная плата 1,5 % от суммы реализации, его заместителям – 80 % от заработной платы директора и так далее в соответствии с квалификационным уровнем.

Разновидностью бестарифной системы является также **контрактная система**, когда с работником заключается контракт на определенное время с указанием уровня оплаты.

Контрольные вопросы

1. Что такое трудовые ресурсы предприятия?
2. Как классифицируются трудовые ресурсы?
3. Кто такие руководители, специалисты, рабочие? Какова их роль в общественном разделении труда?
4. Что понимается под производительностью труда?
5. Как соотносятся понятия «интенсивность труда» и «производительность труда»?
6. В чем сущность и задачи нормирования труда?
7. Какие формы и системы оплаты труда применяются на практике?

Словарь терминов

Безработица – социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не находит себе работу и становится «лишним».

Выработка – количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени или приходящееся на одного работника.

Заработная плата - это величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Производительность труда – это количество продукции, произведенное за определенный период в расчете на одного работника, или затраты рабочего времени на единицу продукции.

Профессия – вид деятельности, требующий определенных знаний и трудовых навыков, которые приобретаются путем общего или специального образования и практического опыта.

Специальность – вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Трудоемкость – это затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Список рекомендуемой литературы

1. Кнышова Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Кнышова, Е. Е. Панфилова. – М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2006.
2. Практикум по экономике, организации и нормированию труда: учеб. пособие / под ред. П. Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2009.
3. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ Н. А. Сафронов. – М.: Экономистъ, 2005.
4. Управление персоналом: учебник / под ред. Т. Ю. Базарова. – М.: ЮНИТИ, 2003.
5. Экономика предприятия: учебник / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. М.: ИНФРА-М, 2001.

Тема 7. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

7.1. Понятие и структура производственного процесса на предприятии

Производственно-хозяйственная деятельность любого предприятия направлена на выпуск определенных видов продукции. Основой производственной деятельности предприятия является производственный процесс.

Производственный процесс – совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции.

Основой производственного процесса является технологический процесс.

Технологический процесс – часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда.

Законченная часть технологического процесса, выполняемая на одном рабочем месте одним или несколькими рабочими, называется **технологической операцией**.

Основные или технологические операции – направленные непосредственно на изменение предмета труда (изменение формы, молекулярного состава, состояния, внешнего вида, размера). К ним, например, относятся: дробление, окисление, экстракция, полимеризация и др.

Кроме технологических основных операций процесс производства основной продукции включает ряд вспомогательных операций (транспортировка, контроль, сортировка продукции и т.д.), назначение которых – способствовать выполнению основных операций.

Производственный процесс состоит из трудовых и автоматических процессов, а также естественных процессов, не требующих, как правило, затрат труда (например, время на охлаждение отливок, осушка после покрытия поверхности лаком).

На предприятиях, выпускающих сложную продукцию, производственные процессы очень разнообразны. Чтобы их рационально организовать, необходимо классифицировать производственные процессы по наиболее важным признакам.

Классификация производственных процессов на предприятии

В зависимости от назначения производственные процессы подразделяются на: *основные, вспомогательные и обслуживающие*.

Основные производственные процессы предназначены для непосредственного изменения формы или состояния материала продукции.

Например, сборка деталей (в сборочном цехе), заготовка деталей (в заготовительном цехе) т.д.

Совокупность основных производственных процессов образует основное производство, которое может состоять из трех фаз (стадий): *заготовительной, обработочной и сборочной*.

Фазой (стадией) называется комплекс работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части производственного процесса и связано с переводом предмета труда из одного качественного состояния в другое.

К заготовительной фазе относятся процессы получения заготовок: изготовление отливок, штамповка заготовок и др.

Обработочная фаза включает процессы превращения заготовок в готовые детали: механическая обработка, термообработка, электрохимическая и другие виды обработки.

Сборочная фаза включает сборку узлов и готовых изделий, классификацию изделий по параметрам, испытания.

Вспомогательные производственные процессы обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов; в результате появляется продукция, потребляемая на предприятии в основном производстве (изготовление и ремонт инструмента и оснастки, ремонт оборудования, выработка всех видов энергии, пара, дистиллированной воды, изготовление тары).

Обслуживающие производственные процессы обеспечивают основные и вспомогательные процессы услугами, необходимыми для их нормального функционирования (транспортные, складские и пр.).

Основные, вспомогательные и обслуживающие производственные процессы имеют специфические особенности и связанные с этим разные тенденции развития. Например, многие вспомогательные производственные процессы могут быть переданы специализированным заводам, что в большинстве случаев обеспечивает экономически более эффективное производство инструмента, технологической оснастки, запасных частей.

Состав основных, вспомогательных и обслуживающих процессов образует *структуру производственного процесса* (рис. 7.1).

По степени автоматизации (в зависимости от применяемых средств труда) выделяют *ручные, механизированные* (машинно-ручные и машинные), *автоматизированные и автоматические* производственные процессы.

Ручные (немеханизированные) операции выполняются рабочим без помощи механизмов, например, слесарные работы, ручная разметка заготовки и др.

Машинно-ручные операции выполняются с помощью машин и механизированного инструмента при непрерывном участии рабочего (пайка полупроводникового прибора при помощи механизированного приспособления, маркировка прибора простейшим маркировочным станком и т. п.).

Машинные операции выполняются на станках, агрегатах, установках при ограниченном участии рабочего: рабочий закрепляет и снимает изделие, пускает и останавливает станок (сварка на станках, механическая обработка деталей на станке и др.). Применение машинных процессов позволяет организовать многостаночное обслуживание.



Рис. 7.1. Структура производственного процесса на предприятии

Автоматизированные процессы частично выполняются без участия человека, за которым может остаться только функция наблюдателя, например, работа на полуавтоматическом станке.

Автоматические процессы полностью высвобождают рабочего от выполнения операций, оставляя за ним функции наблюдения за ходом производства, загрузки заготовок и выгрузки готовых деталей.

По характеру прохождения производственные процессы подразделяются на *непрерывные и периодические*.

В непрерывных процессах технологические операции выполняются без перерывов по ходу производственного процесса, т.е. технологический процесс непрерывен.

В периодических процессах выполнение технологических операций прерывается транспортными или вспомогательными операциями, т.е. все операции протекают последовательно.

Непрерывные процессы имеют большие преимущества по сравнению с периодическими: сокращается время производства продукции, максимально используется оборудование во времени, появляется возможность комплексной механизации и автоматизации производства, повышается качество продукции благодаря стабилизации технологических режимов и др.

Все это приводит к повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции. Поэтому при разработке новых технологических

процессов, при реконструкции и техническом перевооружении производства следует предусматривать максимальную непрерывность производственного процесса.

Организация производственного процесса состоит в создании рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов, обеспечивающего наименьшее время его осуществления.

Главная цель организации производственного процесса - всемерная экономия времени, обеспечение высокого качества продукции и эффективного использования ресурсов производства.

7.2. Понятие «производственный цикл»

Производственный процесс протекает не только в пространстве, но и во времени.

Для характеристики протекания производственного процесса во времени вводится понятие производственного цикла.

Производственный цикл – календарный период времени с момента запуска сырья, материалов на первую операцию цикла до получения готовой продукции.

Производственный цикл состоит из:

1. рабочего периода, или технологического цикла – время непосредственного воздействия рабочего на предмет труда;
2. времени естественных процессов (сушка на воздухе, остывание, снятие напряжения и т.д.);
3. времени перерывов, связанных с режимом работы (рис. 7.2).

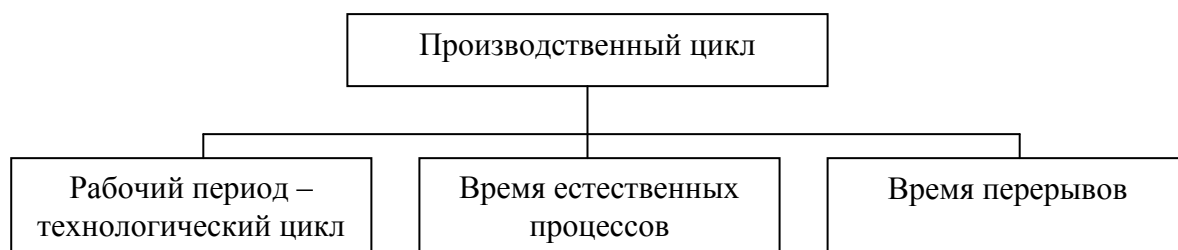


Рис. 7.2. Структура производственного цикла

Таким образом, продолжительность производственного цикла может быть представлена в следующем виде:

$$T_{\text{ц}} = T_{\text{раб}} + T_{\text{ест}} + T_{\text{пер}},$$

где $T_{\text{ц}}$ – продолжительность производственного цикла;

$T_{\text{раб}}$ – продолжительность рабочего периода, включающего время на выполнение технологических, вспомогательных, транспортных операций;

$T_{\text{ест}}$ – продолжительность естественных процессов;

$T_{\text{пер}}$ – продолжительность перерывов.

Продолжительность производственного цикла зависит от состава производственных операций и перерывов, от их продолжительности и от движения предметов труда в процессе производства.

Существует три вида движения предметов труда в процессе их обработки: последовательный, параллельный, последовательно-параллельный.

Длительность технологического цикла при последовательном движении предмета труда определяется по формуле:

$$T_{\text{посл}} = n \sum_{i=1}^m t_i / c_i,$$

где n – число деталей в партии, шт.;

t_i – норма штучного времени на i -й операции, мин (ч);

c_i – норма рабочих мест на i -й операции;

m – число операций в технологическом процессе.

Длительность технологического цикла при параллельном движении предмета труда определяется по формуле:

$$T_{\text{пар}} = (n - p) (t_i / c_i)_{\text{max}} + p \sum_{i=1}^m t_i / c_i,$$

где $(t_i / c_i)_{\text{max}}$ – норма времени максимальной по продолжительности операции с учетом количества рабочих мест на ней;

p – размер транспортной партии.

При последовательно-параллельном движении предметов труда смежные операции перекрываются во времени, т.е. выполняются параллельно. Время перекрывания двух смежных операций определяется по формуле:

$$T_{\text{перекр}} = (n - p) (t_i / c_i)_{\text{min}},$$

где $(t_i / c_i)_{\text{min}}$ – наименьшая норма времени между смежными операциями с учетом рабочих мест на них.

В общем виде длительность технологического цикла при последовательно-параллельном движении определяется по формуле:

$$T_{\text{посл-пар}} = n \sum_{i=1}^m t_i / c_i - (n - p) \sum_{i=1}^{m-1} (t_i / c_i)_{\text{min}}$$

Одна из задач улучшения организации производства – сокращение продолжительности производственного цикла – решается одним из методов:

- уменьшением затрат времени на выполнение частичных процессов;
- упрощением структуры производственного процесса, что достигается посредством уменьшения общего количества частичных процессов или посредством совмещения во времени некоторых транспортных и вспомогательных процессов с технологическими;
- сокращением и полным устранением всякого рода перерывов и простоев в производственном цикле;
- рациональным движением предмета труда при изготовлении продукции;
- освоением новых видов технологий и др.

Непосредственные эффекты сокращения производственного цикла: получение большего количества продукции на том же оборудовании в единицу времени; повышение производительности труда; снижение себестоимости продукции; увеличение фондоотдачи; повышение оборачиваемости оборотных средств.

7.3. Принципы организации производственного процесса

Выделяют следующие основные принципы рациональной организации производственного процесса:

1. *Специализация* – форма разделения труда (в отрасли, на заводе в цехе) – состоит в расчленении производственного процесса на составные части и закреплении за каждым подразделением предприятия (цехом, участком, рабочим местом) строго ограниченной номенклатуры работ.

2. *Пропорциональность* – относительно равная пропускная способность всех производственных подразделений, выполняющих основные, вспомогательные и обслуживающие процессы. Нарушение этого принципа приводит к возникновению «узких» мест в производстве, или, наоборот, к неполной загрузке рабочих мест, участков, цехов, к снижению эффективности функционирования всего предприятия.

3. *Параллельность* – одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса – позволяет существенно сократить период времени производства продукции.

4. *Прямоточность* – требование прямолинейного движения предметов труда по ходу технологического процесса. Цехи, службы, участки должны быть расположены в пространстве таким образом, чтобы был обеспечен кратчайший путь прохождения изделием всех фаз производственного процесса, устранены возвраты в маршруте его движения.

5. *Непрерывность* – сведение к минимуму всех перерывов в процессе производства изделия.

6. *Ритмичность* – выпуск равных или равномерно нарастающих в соответствии с планом объемов продукции предприятием или отдельным рабочим местом, участком, цехом. Ритмичность позволяет наиболее полно использовать производственную мощность предприятия и каждого его подразделения.

7. *Автоматичность* – максимально возможное выполнение операций производственного процесса автоматически, то есть без непосредственного участия в нем рабочего либо под его наблюдением и контролем.

Автоматизация процессов приводит к увеличению объемов выпуска деталей, изделий, к повышению качества работ, сокращению затрат живого труда, замене непривлекательного ручного труда более интеллектуальным трудом высококвалифицированных рабочих-наладчиков, операторов, к исключению ручного труда на работах с вредными условиями, замене рабочих роботами.

8. *Профилактика* – организация обслуживания техники, направленная на предотвращение отклонений от нормального хода производственного процесса (своевременный планово-профилактический ремонт, снабжение инструментом и заготовками, профилактический контроль качества продукции).

9. *Гибкость* – обеспечивает сокращение времени и затрат на переналадку оборудования при расширении перечня наименований изделий и быстром изменении потребности в каждом из них. Наибольшее развитие этот принцип получает в условиях высокоорганизованного производства с использованием станков с числовым программным управлением (ЧПУ), обрабатывающих центров, переналаживаемых автоматических средств контроля, складирования, перемещения объектов производства.

При проектировании производственного процесса или производственной системы следует исходить из рационального использования изложенных принципов. Решения должны быть обоснованы расчетом сравнительной эффективности возможных вариантов.

7.4. Техничко-экономическая характеристика типов производства

Организация производственных процессов, выбор методов подготовки, планирования и контроля производства во многом определяются *типом производства на предприятии*.

Тип производства – это классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности и объема выпуска продукции.

Различают три основных типа производства: *единичное, серийное и массовое*.

Для *единичного типа производства* характерны изготовление сложной, иногда уникальной продукции, неустойчивость и разнообразность номенклатуры, индивидуальность технологии, применение универсального оборудования (выполняющего все виды операций данного вида – токарные, строгальные, шлифовальные и т.д.), высокая квалификация рабочих, частая переналадка оборудования, значительный удельный вес ручных работ, значительная трудоемкость и длительность цикла (производство турбин, самолетов, судов, уникальных станков и пр.). Для единичного типа производства коэффициент закрепления операций ($K_{з.о}$) = 40 и более.

Серийные типы производства характеризуются ограниченной номенклатурой изделий, изготавливаемых периодически повторяемыми партиями и сравнительно большими объемами выпуска. Этот тип нередко называют партионным. Его отличают устойчивая номенклатура и ее повторяемость, специализация рабочих мест на нескольких операциях, широкое применение специализированного (выполняющего ограниченное число операций) и специального (выполняющего, как правило, одну операцию) оборудования, значительное использование труда рабочих средней квалификации, меньшая доля ручных работ и более высокий уровень механизации и автоматизации производства, меньшая трудоемкость и длительность цикла (станкостроение, приборостроение и др.).

В зависимости от количества изделий в партии или серии и значения коэффициента закрепления операций различают мелкосерийное, среднесерийное (серийное) и крупносерийное производство.

Коэффициент закрепления операций (коэффициент серийности):

$$K_{з.о} = \frac{i}{C},$$

где i – число всех технологических операций, подлежащих выполнению в производственном подразделении в течение месяца;

C – число рабочих мест.

Коэффициент закрепления операций зависит от трудоемкости операций, фонда времени работы оборудования:

$K_{з.о} = 21 \dots 40$ – для мелкосерийного производства;

$K_{з.о} = 11 \dots 20$ – для среднесерийного производства;

$K_{з.о} = 1 \dots 10$ – для крупносерийного производства.

Массовое производство характеризуется постоянной номенклатурой обрабатываемых изделий, специализацией рабочих мест на одной операции, применением специального и специализированного оборудования, широким использованием труда меньшей квалификации, малым удельным весом ручных работ и высоким уровнем автоматизации производства, значительно меньшей трудоемкостью и длительностью цикла (автотракторная, текстильная, швейная, обувная и др.). Для массового типа производства $K_{з.о} = 1$.

К самостоятельному типу следует относить *опытное производство*. Его цель – производство образцов, партии или серий изделий для проведения исследовательских работ, испытаний, доводки конструкции и на этой основе разработки конструкторской и технологической документации для промышленного производства. Изделия опытного производства не являются товарной продукцией и обычно не поступают в эксплуатацию.

В таблице 7.1 представлена сравнительная технико-экономическая характеристика типов производства.

Таблица 7.1

Сравнительная технико-экономическая характеристика типов производства

Фактор	Тип производства		
	единичное	серийное	массовое
1. Номенклатура	неограниченная	ограниченная сериями	один тип или несколько
2. Повторяемость выпуска	не повторяется	периодически повторяется	постоянно повторяется
3. Применяемое оборудование	универсальное	универсальное и специальное	преимущественно специальное
4. Расположение производственного оборудования	групповое (технологический принцип)	групповое и цепное	цепное (предметный принцип)

5. Разработка технологического процесса	укрупненный метод (на изделие, на узел)	подетальная	подетально-пооперационная
6. Применяемый инструмент и оснастка	универсальные	унифицированные	специальные
7. Закрепление деталей и операций за станками, рабочими местами	специально не закреплены	отдельные детали и операции закреплены за рабочими местами	одна постоянно повторяющаяся операция над одной деталью
8. Квалификация основных рабочих	высокая	средняя, высокая на станках с ЧПУ и гибких автоматических линиях	невысокая на поточных линиях, но имеются рабочие высокой квалификации (наладчики, операторы и др.)
9. Себестоимость единицы продукции	высокая	средняя	низкая

7.5. Инфраструктура предприятия

Инфраструктура предприятия – это подразделения по обслуживанию основного производства, а также социальному обслуживанию коллектива. Соответственно различают *производственную* и *непроизводственную инфраструктуру предприятия* (рис. 7.3).

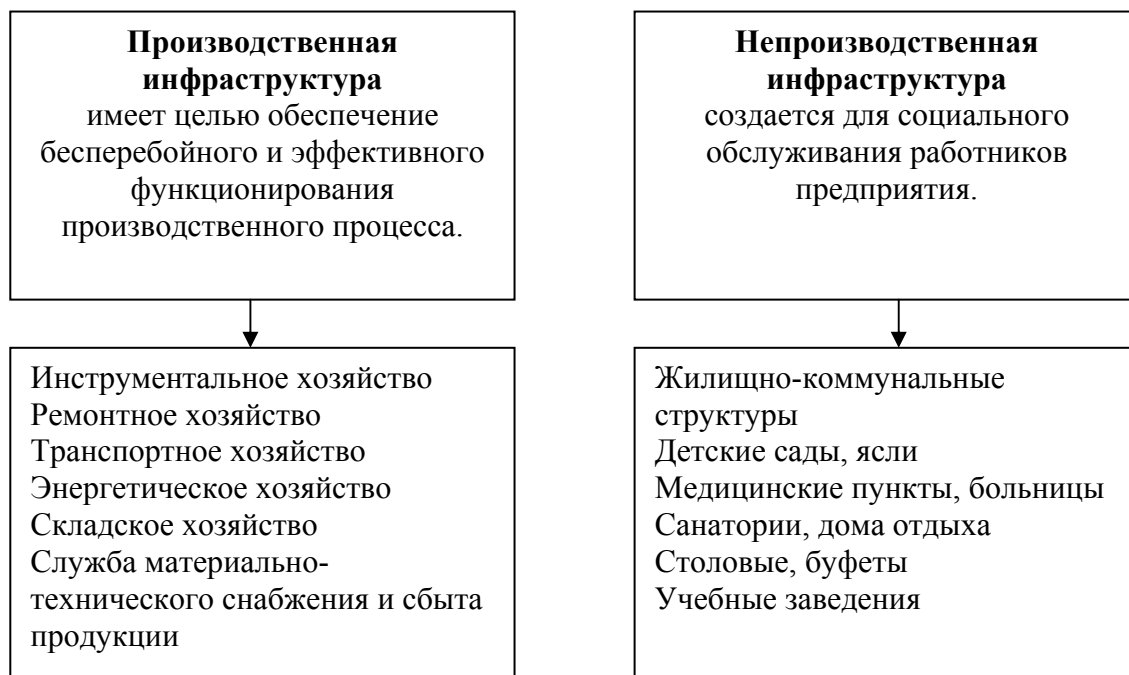


Рис. 7.3. Инфраструктура предприятия

Производственная инфраструктура имеет целью обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса. Работы по обслуживанию основного производства выполняются вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами: инструментальным, ремонтным, транспортным, энергетическим, складским, службами материально-технического снабжения и сбыта продукции.

Инструментальное хозяйство – это совокупность подразделений, занятых приобретением, проектированием, изготовлением, восстановлением и ремонтом технологической оснастки, ее учетом, хранением и выдачей на рабочие места.

Технологическая оснастка (инструмент) – это все виды режущего измерительного и сборочного инструмента, а также штампы, пресс-формы, разнообразные приспособления.

В инструментальное хозяйство входят:

- инструментальный отдел, занимается централизованными поставками инструментов и приспособлений, а также их проектированием;
- инструментальный цех, производит изготовление, ремонт и восстановление специальной оснастки и инструмента;
- центральный инструментальный склад, осуществляет хранение, учет и выдачу в производство инструмента и оснастки;
- цеховые инструментальные кладовые, непосредственно обслуживают рабочих инструментом и технологической оснасткой.

Норму расхода инструмента устанавливают в расчете на одну деталь, изделие, операцию или обобщенно, например, в расчете на 100 станко-часов работы оборудования.

Ремонтное хозяйство – это совокупность производственных подразделений, осуществляющих комплекс мероприятий по надзору за состоянием оборудования, уходу за ним и ремонту.

На предприятиях ремонт технологического оборудования осуществляется на основе:

1) системы ремонта по результатам технической диагностики (все виды ремонта производятся в зависимости от фактической потребности в нем после объективного контроля технического состояния оборудования);

2) системы планово-предупредительного ремонта (ППР) – совокупность запланированных технических и организационных мероприятий по уходу, надзору и ремонту, направленных на предотвращение преждевременного износа оборудования, аварий, а также на поддержание его в хорошем техническом состоянии. Сюда же относят возможную модернизацию оборудования в процессе ремонта.

Система ППР предусматривает:

- осмотры, при которых выявляется степень износа отдельных деталей, устраняются мелкие дефекты (неисправности);

- текущий ремонт – частичная разборка машины, замена износившихся трущихся поверхностей, регулировка, сборка, испытание агрегатов в холостую и под нагрузкой;

- средний ремонт – разборка узлов, замена и ремонт деталей, износившихся в период между двумя текущими ремонтами, окраска оборудования, испытание оборудования и т.д.;

- капитальный ремонт предполагает полную разборку оборудования, осмотр всех его узлов и деталей. При этом выполняется весь объем среднего ремонта и, кроме того, ремонт всех узлов и механизмов, фундаментов и опор, замена футеровки, обмуровки и изоляции поверхности. Для большинства видов оборудования капитальный ремонт сопровождается модернизацией.

Регламентация ремонтных работ в системе ППР осуществляется с помощью нескольких нормативов:

1) ремонтный цикл – период времени между двумя капитальными ремонтами;

2) структура ремонтного цикла – последовательность разных видов ремонта;

3) межремонтный период – промежуток времени между двумя смежными ремонтами, независимо от их вида;

4) категория сложности ремонта – относительный показатель, показывающий, во сколько раз трудоемкость всех видов ремонта за один ремонтный цикл выше трудоемкости аналогичного ремонта станка-эталона.

Себестоимость ремонтных работ определяется на основании сметно-финансового расчета. В нее входят заработная плата ремонтных рабочих с отчислениями, стоимость деталей, смазочных, обтирочных материалов и другие затраты.

Транспортное хозяйство – это комплекс средств предприятия, предназначенных для перевозки сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции, отходов и других грузов на территории предприятия и за его пределами.

Основной задачей транспортного хозяйства на предприятии является своевременное и бесперебойное обслуживание 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 – это совокупность технических средств для обеспечения бесперебойного снабжения предприятия всеми видами энергии.

В его состав входят хозяйства:

- электросиловое – понижающие и повышающие подстанции, генераторные и трансформаторные установки, электросети, аккумуляторное хозяйство;

- теплосиловое – котельные, паровые и воздушные сети, компрессоры, водоснабжение и канализация;

- газовое – газовые сети, газогенераторные станции, холодильно-компрессорные и вентиляционные установки;

- печное – нагревательные и термические печи;

- слаботочное – АТС, радиосеть, диспетчерская связь;

- мастерские по ремонту, модернизации энергооборудования.

В обязанности работников энергетического хозяйства входят бесперебойное снабжение производства всеми видами энергии, рациональное использование энергетического оборудования и повышение его коэффициента полезного действия, совершенствование техники и организации энергетического хозяйства, получение максимально возможной экономии всех видов энергии при снижении ее себестоимости.

Потребность в энергии определяют на основании плана производства продукции и переработки сырья, удельных норм расхода энергии и условного топлива на единицу продукции сырья, норм расхода энергии и условного топлива на вспомогательное обслуживание, норм потерь в сетях и трубопроводах, а также в процессе преобразования энергии.

Складское хозяйство включает комплекс складов, специализированных по видам материальных ресурсов и организованных с учетом требований по их хранению и переработке.

Складом называется производственное помещение или производственная площадь, предназначенные для временного размещения материальных ценностей, хранения нормативных запасов сырья и материалов и выполнения производственно-хозяйственных операций по подготовке этих категорий к производству.

При организации складского хозяйства необходимо установить количество и размеры складов, их расположение относительно производственных объектов, выбрать наиболее рациональные в каждом конкретном случае виды складского оборудования и инвентаря.

При расчете площади складских помещений необходимо определить площадь для хранения – грузовую, а также для проходов, проездов, разгрузки сырья и материалов, сортировки и отпуска их в производство – вспомогательную площадь.

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

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, тем самым создавая предпосылки для хорошего делового настроения и высокопродуктивной работы коллектива.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «производственный процесс».
2. Тождественны ли понятия «производственный процесс» и «технологический процесс»?
3. Назовите основные принципы организации производственного процесса.
4. Что такое производственный цикл? Для чего он необходим в производстве?
5. Как рассчитать производственный цикл?
6. Перечислите основные типы производства. Чем они отличаются?
7. Что включает в себя инфраструктура предприятия?

Словарь терминов

Инфраструктура предприятия – это подразделения по обслуживанию основного производства, а также социальному обслуживанию коллектива.

Производственный процесс – совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции.

Производственный цикл – календарный период времени с момента запуска сырья, материалов на первую операцию цикла до получения готовой продукции.

Склад – производственное помещение или производственная площадь, предназначенные для временного размещения материальных ценностей, хранения нормативных запасов сырья и материалов и выполнения производственно-хозяйственных операций по подготовке этих категорий к производству.

Технологический процесс – часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда.

Тип производства – это классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности и объема выпуска продукции.

Список рекомендуемой литературы

1. Новицкий Н. И. Организация производства на предприятиях./ Н. И. Новицкий. М.: 2001.
2. Скляренко В. К. Экономика предприятия / В. К. Скляренко, В. М. Прудникова. – М.: Инфра-М, 2009.
3. Шумянкova Н. В. Экономика предприятия: Тесты./ Н. В. Шумянкova. М.: Национальный институт бизнеса, 1999.
4. Шумянкova Н. В. Организация производства на предприятиях отрасли. М., 2003.
5. Экономика фирмы: Учеб. пособие / Под ред. проф. О. И. Волкова, В. К. Скляренко. – М.: Инфра-М, 2000.

Тема 8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

8.1. Сущность и классификация издержек

В экономической литературе и нормативных документах часто применяются такие термины, как «затраты», «расходы», «издержки». Неправильное определение этих понятий может исказить их экономический смысл.

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.

Отметим еще одно важное свойство затрат: если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на данную продукцию, то затраты 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.

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: единый социальный налог, потери от брака, гарантийный ремонт и др. Понятия «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные только в определенных условиях.

Оценка издержек (затрат), а затем поиск путей их снижения – обязательное условие преуспевания любого эффективного бизнеса. Снижение уровня издержек, обеспечивает, при прочих равных условиях, рост

прибыли, получаемой организацией, т.е. экономическую эффективность ее функционирования.

Исследуя природу затрат, необходимо отметить, что в бизнесе существуют различные их виды (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Классификация затрат

Признак классификации	Группировка затрат
По значимости для конкретно принимаемого решения	Релевантные и нерелевантные затраты
По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные затраты
По способу отнесения на себестоимость продукции	Прямые и косвенные затраты
По отношению к объему производства продукции	Переменные и постоянные затраты
По экономическому содержанию или видам затрат	Группировка затрат по экономическим элементам
По месту возникновения затрат	Группировка затрат по статьям калькуляции

С точки зрения управленческого решения, все затраты (впрочем, как и поступления) организации могут быть классифицированы в соответствии с тем, насколько они значимы для конкретного принимаемого решения. По этому критерию затраты организации необходимо подразделять на релевантные и нерелевантные затраты. Те затраты, которые изменяются в результате принимаемого решения, называются **релевантными**. Затраты компании, на которые принимаемые решения влияния не оказывают, являются **нерелевантными**, т. е. к ним не относящимися (незначимыми).

Прежде чем руководство организации сможет принять взвешенное решение по конкретной проблеме, ему необходимо включить все релевантные затраты, относящиеся к рассматриваемому решению, в алгоритм (процесс) принятия решения. Включение нерелевантных затрат или игнорирование любых релевантных издержек приведет к тому, что решение менеджеров или руководства организации будет основано на неверных данных и, в конечном счете, принятые решения окажутся неверными.

Продолжим рассмотрение классификации затрат на релевантные и нерелевантные, проанализировав данные, представленные в примере 1.

Пример 1. Предположим, что организация несколько лет назад купила сырье за 50 000 руб, и в настоящее время у нее нет возможности продать эти материалы или использовать их в будущей продукции за исключением варианта выполнения заказа от прошлого своего заказчика, который готов купить всю партию товара, для изготовления которого потребуются все указанные материалы, но не намерен платить за него больше 125 000 руб. Дополнительные издержки, связанные с переработкой материалов в требуемый товар, составляют 100 000 руб. Следует ли компании принять к исполнению рассматриваемый заказ? Несомненно. Издержки на материал являются для принимаемого решения безразличными, нерелевантными, так

как они останутся теми же самыми независимо от того, будет данный заказ принят или отвергнут. Релевантными же издержками являются 100 000 руб. на выполнение заказа. Если сопоставить 125 000 руб поступлений с релевантными затратами в 100 000 руб, то становится понятным, почему заказ целесообразно принять. Если компания примет предложенный заказ, она улучшит свое финансовое положение на 25 000 руб.

По экономической роли в процессе производства затраты можно разделить на основные и накладные.

К **основным** относятся затраты, связанные непосредственно с технологическим процессом, а также с содержанием и эксплуатацией орудий труда.

Накладные – расходы на обслуживание и управление производственным процессом, реализацию готовой продукции.

По методу отнесения затрат на производство конкретного продукта выделяют прямые и косвенные затраты.

Прямые – это затраты, связанные с изготовлением только данного вида продукции и относимые непосредственно на себестоимость данного вида продукции.

Косвенные затраты при наличии нескольких видов продукции не могут быть отнесены непосредственно ни на один из них и подлежат распределению косвенным путем.

Для обоснования коммерческой стратегии организации важное значение имеет классификация затрат по степени зависимости их от объемов производства на постоянные и переменные издержки.

Под **постоянными** понимаются такие издержки, объем которых в данный момент не зависит непосредственно от величины и структуры производства, Примеры постоянных издержек – плата за помещения, расходы на содержание зданий, затраты на подготовку и переподготовку кадров, отчисления в ремонтный фонд, амортизация основных фондов. Такие расходы могут возрасти с течением времени, но они остаются неизменными в определенный промежуток времени (например, арендная плата в течение года). Термин «постоянные» указывает, таким образом, на то, что эти затраты не изменяются автоматически с изменением объема производства. Постоянные затраты могут измениться по другой причине, например, как следствие какого-либо управленческого решения.

Динамику суммарных и удельных постоянных затрат иллюстрируются на рис. 8.1. и 8.2.

Суммарные постоянные издержки остаются неизменными при различных объемах деятельности, а **удельные постоянные издержки** уменьшаются с увеличением объема деятельности, т.е. наблюдается обратная зависимость.

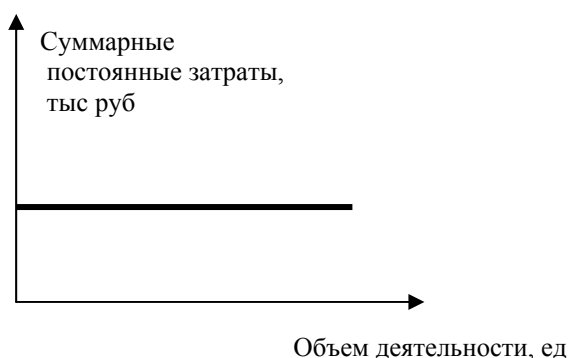


Рис. 8.1. Динамика суммарных постоянных затрат

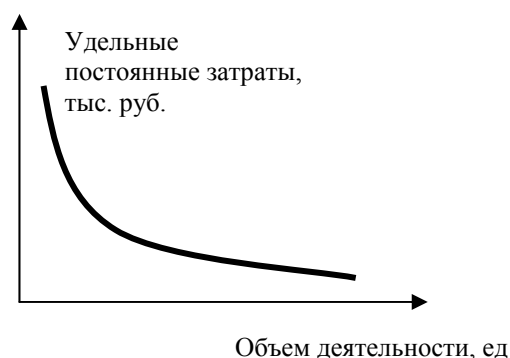


Рис. 8.2. Динамика удельных постоянных затрат

Под **переменными** издержками понимаются затраты, общий объем которых на данный момент времени находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации продукции компании. Переменными издержками являются, например, затраты на приобретение сырья, оплату труда, энергии, топлива для производственных целей, расходы на тару, упаковку для продукции и др.

Для описания поведения переменных затрат используется специальный показатель – **коэффициент эластичности (реагирования) затрат**. Он характеризует соотношение между темпами изменения затрат и объема деятельности:

$$K_z = T_z / T_o ,$$

где K_z – коэффициент эластичности (реагирования) затрат;

T_z – темп изменения затрат, %;

T_o – темп изменения объема деятельности, %.

Текущие затраты считаются постоянными, если они не реагируют на изменение объема деятельности (коэффициент эластичности издержек равен нулю). Начиная с нуля по мере роста объема деятельности они увеличиваются в относительно большей пропорции, поэтому получили название **прогрессивных переменных затрат** (коэффициент эластичности больше единицы). Динамика суммарных и удельных прогрессивных переменных издержек представлена на рис. 8.3. Затем по мере увеличения объема деятельности переменные издержки изменяются в одинаковых с ним пропорциях, и их называют **пропорциональными переменными затратами** (коэффициент эластичности равен единице). Их поведение иллюстрируется на рис. 8.4.

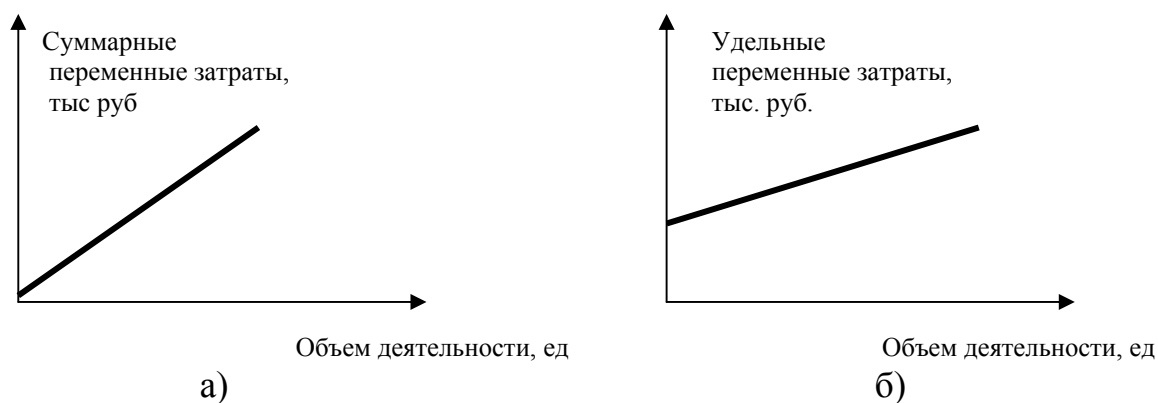


Рис. 8.3. Динамика прогрессивных переменных затрат:
а) суммарных; б) удельных

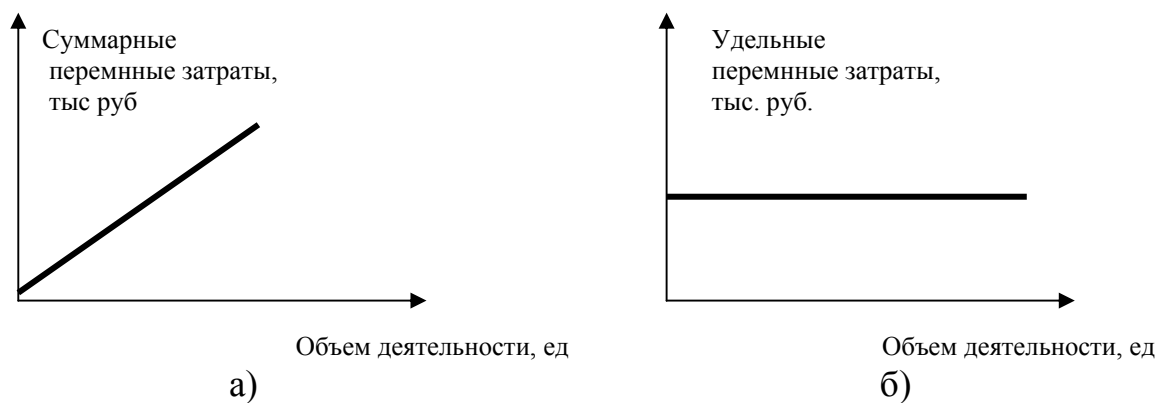


Рис. 8.4. Динамика пропорциональных переменных затрат:
а) суммарных; б) удельных

С действием фактора экономии на масштабе производства рост переменных издержек становится более медленным, чем рост объема деятельности. Эти затраты получили название **дегрессивных переменных издержек** (коэффициент эластичности меньше единицы). Графики поведения дегрессивных затрат – совокупных и в расчете на единицу продукции – приведены на рис. 8.5.

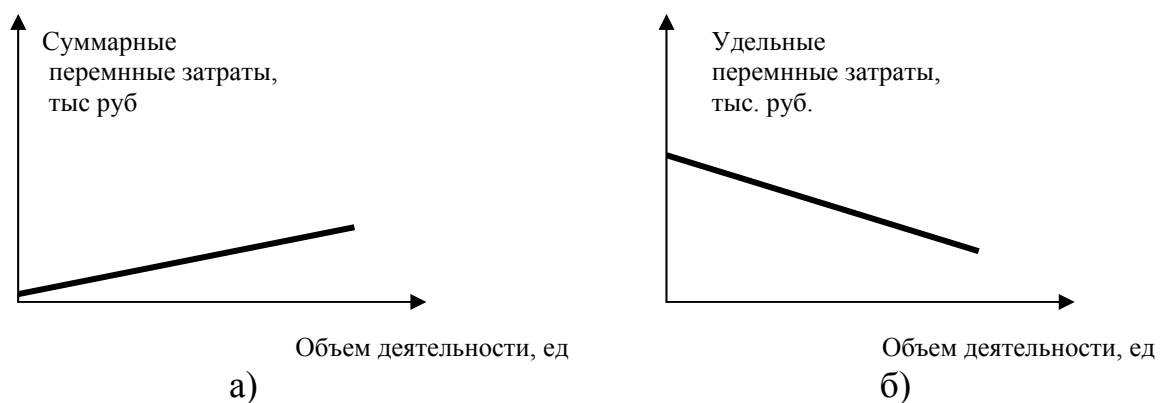


Рис. 8.5. Динамика дегрессивных переменных затрат:
а) суммарных; б) удельных

Приведенные рисунки показывают, что между динамикой абсолютных и относительных величин затрат существует значительная разница. Например, удельные постоянные затраты превращаются в разновидность дегрессивных переменных затрат, а удельные пропорциональные переменные затраты – в вариант постоянных затрат. Между тем количество чисто переменных или чисто постоянных затрат не так уж велико. Следовательно, другим важным аспектом теории классификации затрат на постоянные и переменные является проблема условности их подразделения.

8.2. Себестоимость. Группировка затрат на производство продукции

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции является качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Себестоимость продукции конкретного предприятия определяется условиями, в которых оно действует. Такая себестоимость называется **индивидуальной**.

Если на основе индивидуальной себестоимости предприятий определить средневзвешенную величину затрат по отрасли, такая себестоимость будет называться **среднеотраслевой**. Среднеотраслевая себестоимость ближе к общественно необходимым затратам труда.

Наиболее важное место в классификации затрат занимает группировка затрат по экономическому содержанию или по видам затрат на экономические элементы и статьи калькуляции.

При группировке затрат по элементам определяются затраты предприятия в целом, без учета его внутренней структуры и без выделения

видов выпускаемой продукции. Документ, в котором представлены затраты по элементам, представляет собой **смету затрат на производство**. Смета затрат составляется для расчета общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах. Сумма затрат по каждому элементу определяется на основе счетов поставщиков, ведомостей начисления заработной платы и амортизации.

Элементы себестоимости – это однородные по своему характеру затраты всех служб и цехов на производственные и хозяйственные нужды.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных средств;
- 5) прочие затраты.

Материальные затраты отражают стоимость приобретаемого со стороны сырья и материалов; стоимость покупных материалов; стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями; стоимость природного сырья; стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопления зданий, транспортные работы; стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость реализуемых отходов.

Под отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, утративших полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Они реализуются по пониженной или полной цене материального ресурса в зависимости от их использования.

Затраты на оплату труда отражают затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты.

Отчисления на социальные нужды отражают обязательные отчисления органам государственного социального страхования, в Пенсионный фонд, в государственные фонды занятости и медицинского страхования в процентах от затрат на оплату труда по установленным законодательством нормам.

Амортизация основных средств отражает сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

Прочие затраты – это налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, платежи по кредитам в пределах ставок, затраты на командировки, по подготовке и переподготовке кадров, плата за аренду, износ по нематериальным активам, ремонтный фонд, платежи по обязательному страхованию имущества и т. д.

Группировка затрат по экономическим элементам не позволяет вести учет по отдельным подразделениям и видам продукции, для этого нужен учет 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.

Существует типовая номенклатура затрат по статьям калькуляции, однако министерства и ведомства могут вносить в нее изменения в зависимости от отраслевых особенностей.

Типовая номенклатура включает следующие статьи:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

Итог первых 9 статей образует цеховую себестоимость, итог 11 статей – производственную себестоимость, итог всех 12 статей – полную себестоимость.

Цеховая себестоимость представляет собой затраты производственного подразделения предприятия на производство продукции.

Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает общие по предприятию затраты.

Полная себестоимость включает затраты и на производство, и на реализацию продукции.

Общепроизводственные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством. В их состав входят расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и цеховые расходы.

Общехозяйственные расходы – это расходы, связанные с управлением предприятием в целом: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи и т. д.

В состав *коммерческих расходов* включают расходы на тару и упаковку, расходы на транспортировку, затраты на рекламу, прочие расходы по сбыту.

Статьи затрат, входящие в состав калькуляции, подразделяют на **простые и комплексные**. Простые состоят из одного экономического элемента (заработная плата). Комплексные статьи включают несколько элементов затрат и могут быть разложены на простые составляющие (общепроизводственные, общехозяйственные расходы).

Учет затрат необходим для определения финансовых результатов деятельности предприятия.

Основные пути снижения затрат:

- рациональное использование материальных ресурсов;
- определение и поддержание оптимального размера предприятия;
- улучшение использования рабочей силы;
- совершенствование организации производства и труда.

8.3. Методы учета затрат и калькулирования фактической себестоимости продукции

Под **методом учета затрат и калькулирования себестоимости продукции** понимается совокупность приемов, способов документирования, отражения, группировки и обобщения, контроля за производственными затратами, обеспечивающих определение фактической себестоимости и затрат на единицу продукции.

В зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера организации производства на предприятиях применяются следующие основные методы учета и калькулирования фактической себестоимости продукции: нормативный, позаказный и попередельный:

Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях с массовым и серийным характером производства, в первую очередь, в обрабатывающих отраслях промышленности.

Этот метод позволяет экономически обоснованно исчислять фактическую себестоимость производства каждой единицы продукции. Данный метод характеризуется тем, что на предприятии по каждому виду изделия составляется предварительная нормативная калькуляция, то есть калькуляция себестоимости, исчисленная по действующим на начало месяца нормам расхода материалов и трудовых затрат.

Норма – это заранее установленное числовое выражение результатов хозяйственной деятельности в условиях прогрессивной технологии и организации производства. Они могут меняться (как правило, снижаться) по мере освоения производства и улучшения использования материальных и трудовых ресурсов. Все изменения действующих норм отражаются в течение месяца в нормативных калькуляциях.

Основное достоинство системы нормативного учета и контроля – выявление в оперативном порядке отклонений фактических затрат от

действующих норм затрат на сырье и материалы, заработную плату и других производственных затрат, их причин и влияния на себестоимость продукции.

Основные принципы нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости сводятся к следующим:

1. основа калькуляции фактической себестоимости продукции нормативным методом – заранее составленная калькуляция нормативной себестоимости продукции, исходя из текущих технически обоснованных норм расходов сырья, материалов, трудовых и других затрат, действующих на определенную дату;

2. ведение в течение месяца учета изменений действующих текущих норм для корректировки нормативной себестоимости, определения их влияния на себестоимость продукции и эффективности мероприятий, послуживших причиной изменения норм;

3. учет фактических затрат в течение месяца с подразделением их на расходы по нормам и отклонения от них. Отклонения от норм устанавливаются на основе данных первичных документов и в текущем учете отражаются отдельно от затрат на производство по установленным нормам. Это дает возможность контролировать затраты в процессе производства и выявлять их причины;

4. установление и анализ причин, а также условий появления отклонений от норм по местам их возникновения;

5. определение фактической себестоимости путем суммирования норм с учетом отклонений от них и с разницей в затратах, вызванных изменениями текущих норм по каждой статье калькуляции.

Порядок калькулирования фактической себестоимости продукции выражается следующей формулой:

$$C_{\text{ф}} = C_{\text{н}} \pm O \pm И,$$

где $C_{\text{ф}}$, $C_{\text{н}}$ – фактическая и нормативная себестоимости продукции соответственно, руб.;

O – величина отклонений от норм, руб.;

$И$ – величина изменений норм, руб.

Показный метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции применяется в индивидуальном и мелкосерийном производствах сложных изделий (главным образом в машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности), а также при производстве опытных, экспериментальных и других работах.

Объектом учета затрат и объектом калькулирования при этом методе является отдельный производственный заказ. Под **заказом** понимается заявка клиента на определенное количество специально созданных или изготовленных для него изделий в соответствии с договором. Этапы формирования себестоимости при показном методе калькулирования представлены на рис. 8.6.

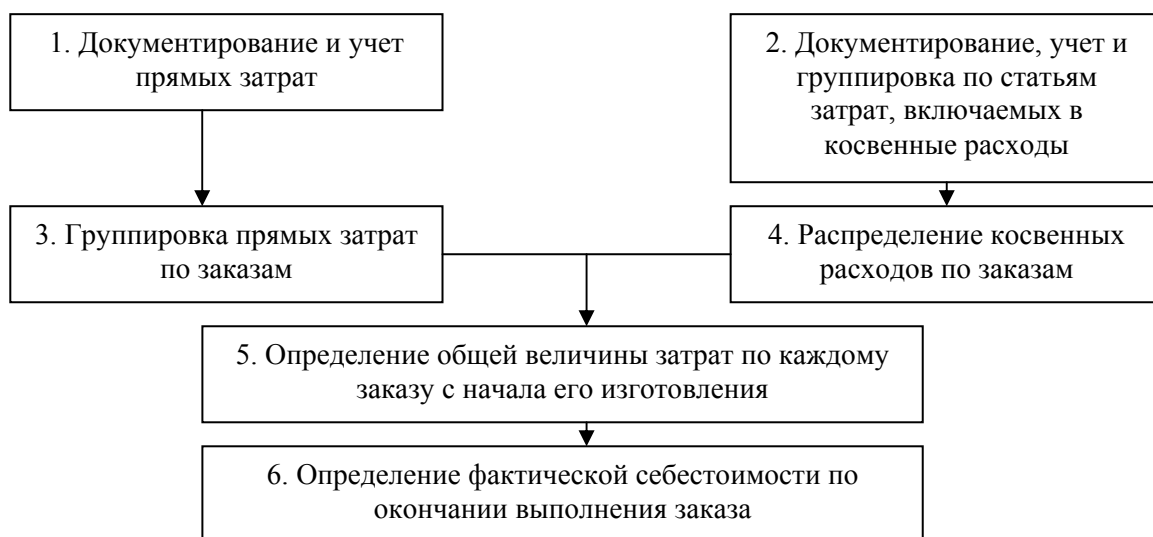


Рис. 8.6. Этапы формирования себестоимости при позаказном методе калькулирования

Сущность данного метода заключается в следующем: прямые затраты относятся непосредственно на заказы, а косвенные, после предварительного обобщения по местам их возникновения и экономическому содержанию, – пропорционально принятой базе по отдельным заказам. На практике обычно косвенные расходы распределяют между отдельными заказами предварительно, пользуясь бюджетными ставками (предварительными нормативами) распределения ожидаемых косвенных расходов.

Расчет таких ставок выполняется бухгалтерией накануне наступающего отчетного периода в три этапа. На первом оцениваются косвенные расходы предстоящего периода, при прогнозировании которых учитываются как субъективные (зависящие от данного предприятия), так и объективные (не зависящие от данного предприятия) факторы. Далее выбирается база распределения косвенных расходов между отдельными производственными заказами и прогнозируется ее величина.

Под базой распределения понимается какой-либо технико-экономический показатель, который, с точки зрения руководства предприятия, наиболее точно увязывает общепроизводственные косвенные расходы с объемом готовой продукции.

Попередельный метод учета и калькулирования себестоимости применяется на предприятиях с однородной по исходному материалу и характеру обработки массовой продукцией, на которых преобладают физико-химические и термические производственные процессы с превращением сырья в готовую продукцию в условиях непрерывного и, как правило, краткого технологического процесса в виде ряда последовательных производственных процессов, каждый из которых или группа которых составляют отдельные самостоятельные переделы (фазы, стадии) производства. Этот метод учета применяется в химической, металлургической отраслях промышленности, в ряде отраслей лесной и

пищевой промышленности, а также в производствах с комплексным использованием сырья.

Передел – это часть технологического процесса (совокупность технологических операций), заканчивающаяся получением готового полуфабриката, который может быть отправлен в следующий передел или реализован на сторону.

При попередельном методе затраты на производство продукции учитываются по цехам (переделам, фазам, стадиям) и статьям расходов. Перечень переделов (фаз, стадий производства), по которым осуществляется учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, порядок определения калькуляционных групп продукции и исчисления себестоимости незавершенного производства или его оценки устанавливаются в отраслевых инструкциях.

8.4. Теория оптимального объема выпуска продукции

Оптимальный объем производства продукции – это такой объем, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции в установленные сроки с минимумом затрат и максимально возможной эффективностью.

Оптимальный объем производства продукции можно определить двумя методами:

1. методом сопоставления валовых показателей;
2. методом сопоставления предельных показателей.

При использовании этих методов применяются следующие допущения:

- предприятие производит и реализует только один товар;
- целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый период;
- оптимизируются только цена и объем производства, поскольку предполагается, что все остальные параметры деятельности предприятия остаются неизменными;
- объем производства в рассматриваемый период равен объему реализации.

Однако, несмотря на жесткие рамки приведенных допущений, применение указанных методов в значительной мере повышает вероятность принятия верных решений.

Рассмотрим на примере определение оптимального объема производства продукции по вышеперечисленным методам.

В табл. 8.2. приведены исходные данные для определения оптимального объема производства продукции.

Таблица 8.2

Объем реализации продукции и издержки на ее производство

Объем	Постоянные	Переменные	Валовые
0	1200	0	1200
10	1200	200	1400
20	1200	360	1560
30	1200	490	1690
40	1200	610	1810
50	1200	760	1960
60	1200	960	2160
70	1200	1220	2420
80	1200	1550	2750
90	1200	1980	3180
100	1200	2560	3760

Применение метода сопоставления валовых показателей для определения оптимального объема производства продукции предполагает следующую последовательность действий:

1. определяется величина объема производства, при котором достигается нулевая прибыль;
2. устанавливается объем производства с максимальной прибылью.

Рассмотрим объем реализации продукции (табл. 8.3)

Таблица 8.3

Объем реализации продукции с максимальной прибылью

Объем реализации, тыс. шт	Цена, руб.	Валовая выручка, тыс.руб.	Валовые издержки, тыс.руб.	Прибыль, тыс. руб.
0	-	0	1200	-1200
10	48	480	1400	-920
20	48	960	1560	-600
30	48	1440	1690	-250
40	48	1920	1810	110 440
50	48	2400	1960	720
60	48	2880	2160	940
70	48	3360	2420	1090
80	48	3840	2750	1140
90	48	4320	3180	1040
100	48	4800	3760	

Исходя из данных таблицы, мы можем сделать следующие выводы:

- нулевая прибыль достигается при объеме производства и реализации в интервале от 30 до 40 тыс. шт. продукции;
- максимальная величина прибыли (1140 тыс. руб.) получается при объеме производства и реализации продукции в 90 тыс. шт., что и является в данном случае оптимальным объемом производства.

Метод сопоставления предельных показателей позволяет установить, до каких пределов рентабельно увеличение производства и реализации. В его основе лежит сопоставление предельных издержек и предельного дохода. При этом действует правило: если величина предельного дохода на единицу продукции превышает величину предельных издержек на единицу продукции, то увеличение производства и реализации будет рентабельно.

Прежде чем перейти к определению оптимального объема производства продукции по методу сопоставления предельных показателей, следует рассмотреть такое понятие, как *предельные издержки*. При формировании производственного плана предприятия важно установить характер увеличения объемов производства при добавлении дополнительных производственных переменных факторов к уже имеющимся фиксированным ресурсам и как в этом случае будут складываться совокупные издержки производства и реализации. Ответ на данный вопрос дает «закон убывающей отдачи». Его суть состоит в том, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, основным фондам) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. Рассмотрим данное высказывание на примере (табл. 8.4).

Таблица 8.4

Динамика показателей деятельности предприятия

Вложение переменного ресурса труда	Общий объем производства, тыс.руб	Предельная производительность	Средняя производительность (2 столбец:1 столбец)
0	0	0	-
1	5	50	5
2	15	10	7,5
3	30	15	10
4	38	8	9,5
5	45	7	9
6	51	6	8,5

Из таблицы видно, что чем больше привлекается дополнительных работников, тем больше выпускается продукции. Однако каждый раз привлечение еще одного дополнительного работника дает неодинаковую прибавку к увеличению объема продукции. Эта прибавка представляет собой предельный продукт труда одного работника. Он рассчитывается путем простого вычитания рассматриваемого уровня производства из последующего увеличения объема производства. В нашем примере предельный продукт на одного дополнительно привлекаемого работника увеличивается до третьего работника, а затем начинает падать. Такое изменение роста предельного продукта объясняется снижением роста средней производительности труда на одного работника. Это вызывается тем, что при росте численности работников основные фонды остаются неизменными.

Исходя из рассмотренной ситуации, не следует делать поспешных выводов о прекращении производства дополнительной продукции, поскольку снижение величины прироста объемов производства на каждого привлекаемого одного работника еще не свидетельствует о том, что производство дополнительных единиц продукции нерентабельно. Все зависит от того, увеличивается ли прибыль при найме еще одного работника. Например, если цена продукции на рынке неизменна, то предприятие получит доход в результате того, что оно имеет для продажи больше продуктов, при условии, что величина дополнительных издержек, связанных с наймом дополнительного работника, будет меньше цены товара.

Из приведенного примера можно предположить, что себестоимость единицы продукции, произведенной с помощью привлечения дополнительной рабочей силы, снижается до определенного момента, а затем снова начинает расти. Падение или рост себестоимости каждой дополнительной единицы продукции называется *предельной себестоимостью*.

Концепция предельных издержек имеет большое практическое значение, поскольку показывает издержки, которые предприятию придется понести в случае увеличения производства на одну единицу. Однако одновременно данная концепция показывает издержки, которые предприятие «сэкономит» в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу. Таким образом, издержки производства в условиях рыночных отношений следует рассматривать не просто как произведенные затраты на приобретение всего необходимого для производства продукции и ее изготовления, но и как установление лучшей возможности по их использованию, т. е., говоря иначе, необходимо формировать такие издержки, которые дают наилучший результат.

Вернемся к определению оптимального объема производства продукции по методу сопоставления предельных показателей. Расчет оптимального объема производства продукции представлен в табл.8.5.

Таблица 8.5

Расчет оптимального объема производства продукции методом сопоставление предельных показателей

Объем реализации, тыс.шт.	Предельный доход, руб.	Предельные издержки, руб.	Предельная прибыль, руб.
10	48	20	28
20	48	16	32
30	48	13	35
40	48	12	36
50	48	15	33
60	48	20	28
70	48	26	22
80	48	33	15
90	48	43	5
100	48	58	-10

В нашем случае предельным доходом на единицу продукции является рыночная цена единицы изделия. Предельные издержки представляют собой разницу между последующими общими издержками и предыдущими общими издержками (см. метод сопоставления валовых показателей), поделенные на объем производства. Предельная прибыль находится как разница между предельным доходом и предельными издержками.

Таким образом, исходя из данных таблицы, можно сделать следующие выводы:

- расширение объемов производства продукции эффективно (рентабельно) до 90 тыс. шт.;

- любое увеличение объемов производства свыше 90 тыс. шт. продукции при неизменной величине цены приведет к уменьшению валовой прибыли, поскольку величина дополнительных издержек превысит величины дополнительного дохода на единицу продукции.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение релевантных издержек, проиллюстрировав его примером.
2. По какому критерию издержки классифицируются на условно-постоянные и переменные?
3. В чем состоит назначение группировки затрат по экономическим элементам?
4. В чем экономическое назначение классификации затрат по статьям калькуляции?
5. Сущность аналитического метода определения точки безубыточности.
6. Перечислите основные методы определения оптимального выпуска продукции.

Словарь терминов

Издержки – денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной деятельности.

Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Элементы себестоимости – это однородные по своему характеру затраты всех служб и цехов на производственные и хозяйственные нужды.

Список рекомендуемой литературы

1. Кнышова Е. Н. Экономика организации.: учеб. пособие для студентов учреждений среднего проф. образования .- М.: ФОРУМ, 2005.
2. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия).: учебник для вузов .- 4-е изд., перераб. и доп..- М.: Дашков и К°, 2003.
3. Сергеев И. В. Экономика организаций (предприятий).: учебник для вузов .- 3-е изд., перераб. и доп..- М.: Проспект, 2006.

Тема 9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОСТОЯНИЯ БАЛАНСА

9.1. Прибыль как экономическая категория

Любое коммерческое предприятие основной целью своей деятельности считает получение прибыли. Прибыль является одним из финансовых результатов деятельности предприятия и свидетельствует о его успешной деятельности, которая достигается, если доходы превышают расходы. В обратном случае предприятие получает убыток. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль используется также для расчета рентабельности собственных и заемных средств, основных средств, всего авансированного капитала и каждой акции. Однако прибыль является не только основной целью деятельности любой коммерческой организации, но и важнейшей экономической категорией.

Как экономическая категория прибыль предприятия отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Прибыль обладает стимулирующей функцией, одновременно являясь финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Доля чистой прибыли, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

9.2. Виды прибыли

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под **экономической прибылью** – понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. (Нормальная прибыль предпринимателя – это минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант).

Прибыль, определяемая на основании данных **бухгалтерского учета**, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от *обычных видов деятельности*. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают *расходами по обычным видам деятельности*. Валовую прибыль рассчитывают по формуле

$$P_{вал} = BP - C ,$$

где BP – выручка от реализации;

C – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$P_{пр} = P_{вал} - P_y - P_k ,$$

где P_y – расходы на управление;

P_k – коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$$P_{дно} = P_{пр} \pm C_{odr} \pm C_{вдр} ,$$

где C_{odr} – операционные доходы и расходы;

$C_{вдр}$ – внереализационные доходы и расходы.

В число операционных доходов включают поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

К внереализационным расходам относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

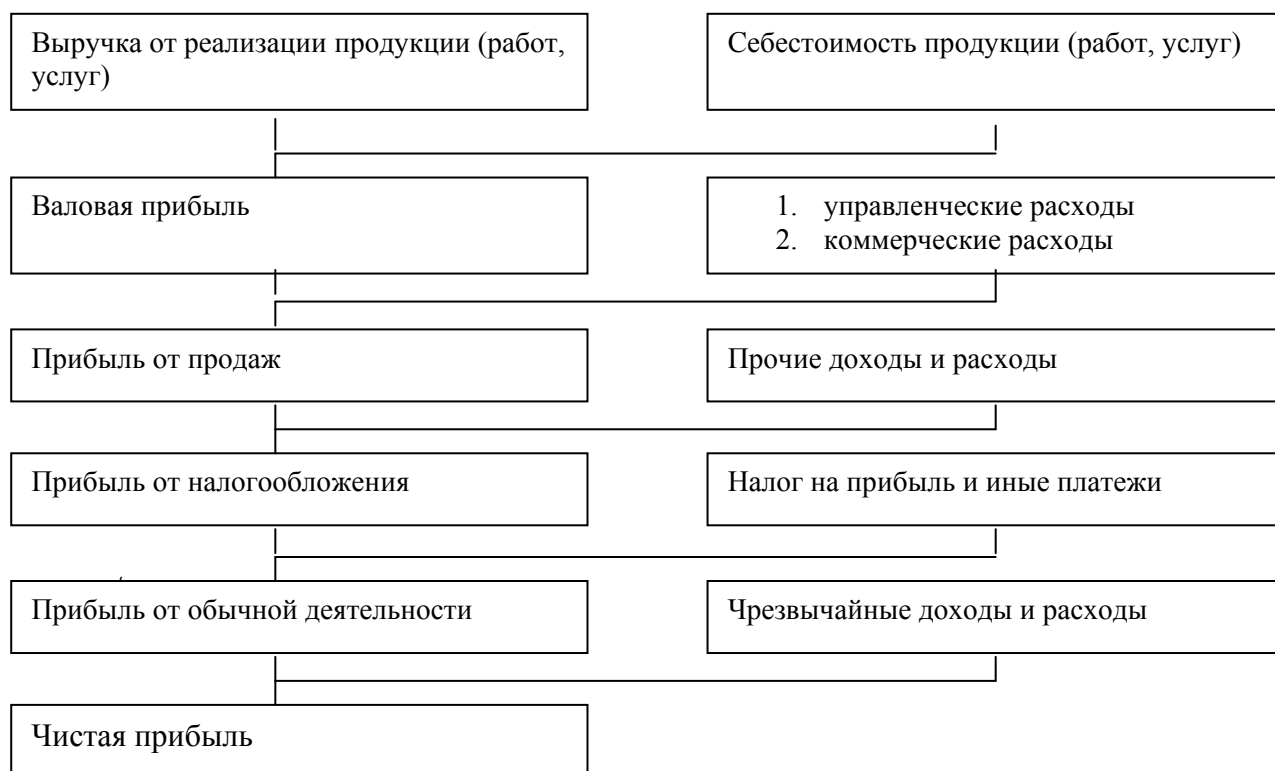


Рис. 9.1. Взаимосвязь показателей прибыли

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды):

$$П_{од} = П_{до} - Н,$$

где H – сумма налогов.

Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов (рис. 9.1):

$$П_ч = П_{од} \pm Ч_{ор},$$

где $Ч_{ор}$ – чрезвычайные доходы и расходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

9.3. Основные источники получения прибыли

Для большинства предприятий основной источник прибыли связан с его производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным или высоким спросом); от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т. д.); от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); от снижения издержек производства.

Кроме производственной и предпринимательской деятельности, источником образования прибыли предприятия может быть его монопольное положение по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Этот источник поддерживается за счет постоянного совершенствования технологии, обновления выпускаемой продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия;

транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

При выборе путей увеличения прибыли ориентируются в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли. Увеличение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет увеличения выпуска продукции; улучшения качества продукции; продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду; снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификации производства; расширения рынка продаж и т. д.

9.4. Рентабельность и ее виды

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Термин «рентабельность» ведет свое происхождение от слова рента, что в буквальном смысле означает «доход». Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства.

Рентабельность продукции (норма прибыли) – это отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции (относительная величина прибыли, приходящейся на 1 руб. текущих затрат):

$$P_n = \frac{Ц - С}{С} \times 100,$$

где $Ц$ – цена единицы продукции;

$С$ – себестоимость единицы продукции.

Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств (величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных фондов):

$$P_o = \frac{\Pi}{OC_{cp} + ОбС_{cp}} \times 100,$$

где Π – сумма прибыли;

OC_{cp} – среднегодовая стоимость основных средств;

$ОбС_{cp}$ – средние за год остатки оборотных средств.

Этот показатель характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражая при какой величине использованного капитала получена данная масса прибыли.

С помощью рентабельности продукции оценивают эффективность производства отдельных видов изделий, а рентабельность производства, или общая, балансовая рентабельность, служит показателем эффективности работы предприятия (отрасли) в целом.

Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных фондов. Показатели рентабельности используют при оценке финансового состояния предприятия.

9.5. Финансовое состояние предприятия

Основная цель предприятия – получение максимальной прибыли – может быть достигнута при условии обеспечения устойчивого финансового состояния. Правильное определение финансового состояния предприятия имеет большое значение не только для него самого, но и для акционеров и потенциальных инвесторов предприятия. Для его оценки проводится финансовый анализ. В ходе проведения анализа рассчитывается комплекс показателей, основная информация для расчета которых черпается из форм бухгалтерской отчетности предприятия.

Бухгалтерская отчетность

Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним и пояснительной записки. Основная информация содержится в бухгалтерском балансе, который характеризует финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату.

По своей форме **бухгалтерский баланс** представляет таблицу, в которой, с левой стороны (в активе), отражаются средства предприятия, а с правой (в пассиве) – источники их образования.

Пассив, от латинского *passivus*, означает бездеятельный. Бездеятельный в данном случае означает, что в денежной форме финансовые ресурсы и капитал не могут принести предприятию требуемых доходов. Актив, от

латинского *aktivus*, означает деятельный. Актив баланса включает два, а пассив – соответственно три раздела (рис. 9.2).

Активы и пассивы всегда находятся в равновесии, выражаемом основным балансовым уравнением:

$$A = П.$$

Баланс	
Актив I. Внеоборотные активы II. Оборотные активы	Пассив III. Капитал и резервы IV. Долгосрочные обязательства V. Краткосрочные обязательства
Баланс	Баланс

Рис.9.2. Баланс предприятия

Разделы баланса содержат определенную Положениями о бухгалтерском учете информацию.

I. «Внеоборотные активы» В этом разделе отражаются основные средства и нематериальные активы по остаточной стоимости, кроме тех основных средств, которые не амортизируются, и нематериальных активов, по которым не начисляется износ. Здесь же отражается стоимость земельных участков, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы.

II. «Оборотные активы». В этом разделе отражаются запасы и затраты, все виды дебиторской задолженности, краткосрочные финансовые вложения и остаток денежных средств. Средства в этом разделе отражаются в порядке возрастания их ликвидности.

В пассиве баланса используемый капитал подразделяется по степени принадлежности на собственный (разд. IV) и заемный (разд. V и VI).

Собственный капитал является основой самостоятельности и независимости предприятий. Однако финансирование деятельности предприятий только за счет собственных средств не всегда выгодно, особенно если производство носит сезонный характер. Тогда в некоторые периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет не хватать. Кроме того, если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала.

Между активом и пассивом баланса существует взаимосвязь. Каждая статья актива имеет свои источники финансирования. Источником финансирования долгосрочного капитала обычно являются собственные и долгосрочные заемные средства. Текущие активы образуются чаще всего за счет собственного капитала и краткосрочных кредитов.

Итог баланса носит название *валюты баланса* и показывает ориентировочную сумму средств, находящихся в распоряжении предприятия. Оценка изменения валюты баланса на начало и конец отчетного периода дает возможность определить рост или снижение в абсолютном выражении. Увеличение валюты баланса обычно свидетельствует о росте производственных возможностей предприятия. Снижение валюты баланса – отрицательное явление, так как сокращается производственная деятельность предприятия (падает спрос на продукцию, нет сырья, материалов).

Отчет о прибылях и убытках характеризует финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период. В отчете содержатся показатели, отражающие все виды доходов, расходов и прибыли предприятия.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках обеспечивают пользователей дополнительными данными, которые не целесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, но которые необходимы для реальной оценки финансового положения предприятия, финансовых результатов его деятельности и изменений в его финансовом положении. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм (отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала и др.) и в виде пояснительной записки.

9.6. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия

Показатели, характеризующие финансовое состояние, можно условно разделить на группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия. К ним относятся коэффициенты ликвидности; показатели структуры капитала (коэффициенты устойчивости); коэффициенты рентабельности; коэффициенты деловой активности.

Степень платежеспособности предприятия обычно оценивается при помощи финансовых **коэффициентов ликвидности**:

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности* рассчитывают как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к текущей – краткосрочной задолженности.

В мировой практике достаточным считается значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,2 – 0,3, то есть предприятие может немедленно погасить 20 – 30 % текущих обязательств.

2. *Коэффициент ликвидности* определяют как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к текущим обязательствам:

По оценкам, принятым в международной практике, значение коэффициента должно быть 0,8 - 1.

3. *Общий коэффициент покрытия*, который часто называют просто коэффициентом покрытия, дает общую оценку платежеспособности предприятия. Коэффициент покрытия представляет интерес для покупателей

и держателей акций и облигаций предприятия. Его вычисляют как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам.

Нормальное значение этого коэффициента составляет 2,0-2,5.

Финансовую устойчивость и автономность отражает структура баланса (соотношение между отдельными разделами актива и пассива), которая характеризуется несколькими показателями.

1. *Коэффициент автономии* характеризует зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств:

$$\text{Коэффициент автономии} = \text{Собственный капитал} / \text{Валюта баланса}$$

Считается нормальным, если значение показателя коэффициента автономии больше 0,5, то есть финансирование деятельности предприятия осуществляется не менее, чем на 50% из собственных источников.

2. *Долю заемных средств* определяют по формуле:

$$\text{Доля заемных средств} = \text{Суммарные заемные средства} / \text{Валюта баланса}$$

Данное отношение показывает, сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 руб. собственных средств, вложенных в активы.

3. *Коэффициент инвестирования* - соотношение заемных и собственных средств – является еще одной формой представления коэффициента финансовой независимости.

Рекомендуемые значения: 0,25 – 1.

Коэффициенты рентабельности. Кроме уже рассмотренных коэффициентов рентабельности, при анализе финансового состояния рассчитывают и другие модификации, характеризующие различные стороны деятельности предприятия.

1. *Коэффициент рентабельности продаж.* Демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия.

2. *Коэффициент рентабельности собственного капитала* позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственниками компании.

3. *Коэффициент рентабельности оборотных активов.* Демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

4. *Коэффициент рентабельности внеоборотных активов* демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства.

5. *Коэффициент рентабельности инвестиций* показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Среди этих коэффициентов рассматриваются такие показатели, как фондоотдача, когда речь идет о внеоборотных активах, оборачиваемость оборотных средств, а также оборачиваемость всего капитала.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение чистой прибыли.
2. Что понимается под экономической прибылью?
3. Как рассчитывается валовая прибыль?
4. Перечислите основные источники получения прибыли.
5. Дать определение рентабельности.
6. Как рассчитывается рентабельность продукции?
7. Как рассчитывается рентабельность производства?
8. Назовите основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Словарь терминов

Рентабельность – доходность, прибыльность, показатель экономической эффективности производства предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности.

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

Список рекомендуемой литературы

1. Кнышова Е. Н. Экономика организации.: учеб. пособие для студентов учреждений среднего проф. образования. – М.: ФОРУМ, 2005.
2. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2003.
3. Сергеев И. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2006.

Тема 10. ЦЕНА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

10.1. Понятие и классификация цен

Важное место среди различных рычагов экономического механизма хозяйственной политики предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, в которых отражаются все стороны его экономической деятельности. Цена оказывает непосредственное воздействие на производство, распределение, обмен и потребление.

В условиях рыночных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением.

Цена – денежное выражение стоимости товара (услуги).

Функции цены: учетная, стимулирующая и распределительная. В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства. Стимулирующая функция используется для развития ресурсосбережения, повышения эффективности производства, улучшения качества продукции, внедрения новых технологий и т. д. Распределительная функция предусматривает учет в цене акциза на отдельные группы и виды товаров, налога на добавленную стоимость и других форм централизованного чистого дохода, поступающего в бюджет государства, региона и т. д.

Цены могут быть классифицированы по разным экономическим признакам:

Классификация цен по степени регулируемости

В условиях рыночных отношений одним из важных классификационных признаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия государства. В условиях рыночной экономики преимущественно действуют два вида цен: *свободные и регулируемые*.

Свободная цена складывается на рынке под влиянием спроса и предложения независимо от какого-либо государственного влияния.

Регулируемые цены также формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство может повлиять на цены путем прямого ограничения их роста или снижения. Государство в лице органов власти и управления может устанавливать на отдельные виды товаров и продукции фиксированные цены.

Наиболее соответствующими природе рыночных отношений являются свободные цены, однако полностью перейти только к ним невозможно. Государство в случае необходимости может вмешиваться в процессы ценообразования и в зависимости от изменяющихся экономических условий переходить к регулируемым или даже фиксированным ценам.

Классификация цен по характеру обслуживаемого оборота

Исходя из обслуживаемой сферы товарного обращения цены подразделяются на следующие виды:

- оптовые цены;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Оптовые цены – цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, фирм и организаций независимо от форм собственности в порядке оптового оборота. Этот вид цен подразделяется на *оптовые цены предприятия* и *оптовые (отпускные) цены промышленности*.

Оптовые цены предприятия – цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая свои издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволит им продолжать и развивать свою деятельность.

Оптовые (отпускные) цены промышленности – цены, по которым предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым (оптовым) организациям. В их состав включается оптовая цена предприятия, издержки снабженческо-сбытовой или оптовой организации, прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации, акциз и налог на добавленную стоимость. Издержки и прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации составляют величину оптово-сбытовой скидки (наценки).

В хозяйственной практике применяются три вида цен на строительную продукцию:

- сметная стоимость, отражающая предельный размер затрат на строительство каждого объекта;
- прейскурантная цена, которая представляет собой усредненную сметную стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта;
- договорная цена, устанавливаемая по соглашению между заказчиком и подрядчиком.

Закупочные цены – это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиями, фермерами и населением, обычно являются договорными ценами, устанавливаемыми по соглашению сторон.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта выражают плату за перемещение грузов и пассажиров, взимаемую транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

Розничные цены – цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям. Они включают

оптовые (отпускные) цены промышленности, акциз, налог на добавленную стоимость и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и их прибыли.

10.2. Ценовая политика предприятия и основные ценообразующие факторы

Правильная ценовая политика предприятия, состоящая в установлении на товары и услуги цен в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка, обеспечивающая намеченный объем прибыли и решение других стратегических задач, является необходимым условием любого коммерческого предприятия в жестких условиях рынка.

Ценовая политика – это общий курс действий рыночного субъекта по определению и установлению цен, ориентированный на достижение определенных целей его маркетинговой, коммерческой или социально-экономической деятельности.

К основным ориентирам ценовой политики предприятия относятся:

1. максимизация прибыли (в краткосрочном или долгосрочном плане);
2. завоевание рынка (максимизация продаж, вытеснение / устранение конкурентов);
3. обеспечение стабильности (выживаемости или безубыточности предприятия).

Правильное ценовое решение должно учитывать целый ряд факторов, влияющих на цену. Наиболее важными из них являются: спрос, издержки, конкуренция. Кроме того, необходимо учитывать и существующие в стране законодательные ограничения.

Определяющим является, конечно, фактор спроса. Когда спрос растет, фирма может поднять цену на свой товар, что обеспечит соответствующий рост прибыли, и, наоборот, при уменьшении спроса фирма должна будет снизить цены, если будет стремиться сохранить общее количество продаж на прежнем уровне.

Нетрудно также увидеть, что уровень цены во многом определяется затратами на изготовление товара. Издержки определяют, по существу, ту минимальную цену, на которую предприниматель может пойти, столкнувшись с конкуренцией или затовариванием. При росте единичных издержек фирма обычно пытается повысить цену, хотя это и ведет к снижению объема продаж. С другой стороны, любое снижение единичных издержек дает фирме возможность снизить цену, увеличить объем продаж и получить большую прибыль.

Конкуренция устанавливает предел повышения цены на продукцию фирмы. Чем больше конкурентов у фирмы, тем больше вероятность того, что она потеряет своих потребителей, если повысит цену. Но фирма также вынуждена будет снизить цену на свою продукцию, если это сделают ее конкуренты.

Решая проблему ценообразования, предпринимателю необходимо постоянно помнить о существовании мер государственного регулирования уровня цен и их динамики. В одном случае продукция предприятия может оказаться в числе тех товаров, производство которых дотируется государством, в другом – государственное лимитирование уровня цен может привести к уменьшению возможной прибыли предприятия и даже создать угрозу разорения.

Анализируя основные ценообразующие факторы, среди них можно выделить три группы, оказывающие наибольшее влияние на уровень цен:

1. Факторы, влияющие на объем предложения товара:

- уровень текущих издержек, связанных с производством товаров;
- научно-технический прогресс;
- степень монополизации предложения товара.

2. Факторы, влияющие на объем спроса:

- полезность товара;
- финансовые возможности покупателей товара;
- изменение цен других товаров;
- степень монополизации спроса;
- уровень конкуренции на данном сегменте рынка.

3. Факторы, внешние по отношению к взаимодействию покупателей и продавцов товара:

- фаза экономического цикла;
- инфляция;
- краткосрочные колебания спроса и предложения;
- мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами.

Учитывая рассмотренные выше факторы, предприятие может воспользоваться различными стратегиями ценообразования.

Стратегия проникновения основывается на использовании относительно низких цен для быстрого проникновения на новые для организации рынки. Однако это возможно лишь в том случае, если организация способна быстро выбросить на рынок большое количество товара с низкими единичными издержками (себестоимостью). Позднее цена, как правило, постепенно повышается. Эта стратегия эффективна лишь в ситуации с высокой эластичностью спроса.

Стратегия исчерпания («снятия сливок»), наоборот, требует на фазе рыночного внедрения нового товара установления относительно высокой цены (при малом объеме сбываемого товара и высокой себестоимости), которая затем с расширением рынка (объема сбыта) и / или усилением конкуренции будет последовательно снижаться. В любом случае стратегии проникновения и исчерпания основываются на высоком качестве или уникальности товара.

Стратегия ценовой дифференциации состоит в том, чтобы на один и тот же продукт устанавливать различный уровень цены для разных групп потребителей (по определенным критериям). Эта стратегия является

типичным инструментом дифференцированной обработки рынка. Предпосылкой для проведения стратегии ценовой дифференциации являются возможность и необходимость, с точки зрения самого предприятия, сегментирования рынка по этим продуктовым, потребительским и географическим критериям.

Стратегия ценового выравнивания основывается на тесной интеграции ценовой и ассортиментной политики предприятия. Это означает, что прибыль от успешно реализуемых товаров, входящих в ассортиментную программу, должна обязательно покрывать убытки, возникающие по другим товарам данного ассортимента.

10.3. Принципы и методы ценообразования

Достоверность и объективность политики в области цен зависит от механизма ценообразования, в основе которого лежат следующие принципы:

- любой товар, услуги, предпринимательство, человеческий труд, интеллект, земля, капитал имеют цену;
- цены устанавливаются без какого-либо контроля, в результате свободной конкуренции;
- цены являются следствием взаимодействия между спросом и предложением товаров и услуг;
- цены играют ключевую роль в достижении экономического равновесия (сбалансированности) в распределении доходов и богатства между членами общества.

Правильная ценовая политика предприятия обязательно должна учитывать, как уже отмечалось выше, спрос, издержки и конкуренцию. Нет готовых формул, которые могли бы учесть вес и значение всех этих факторов.

В экономической литературе описано большое количество методов ценообразования, применяющихся как за рубежом, так и российскими предприятиями на практике. Самый простой способ ценообразования заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара или услуги. Достаточно сложно представить всю совокупность методов ценообразования, классифицированных по определенным признакам. Все методы можно разделить на три большие группы: затратные методы (ориентированные на издержки производства), рыночные методы (ориентированные на конъюнктуру рынка), параметрические методы (ориентированные на нормативы затрат на технико-экономический параметр продукции) (рис. 10.1).

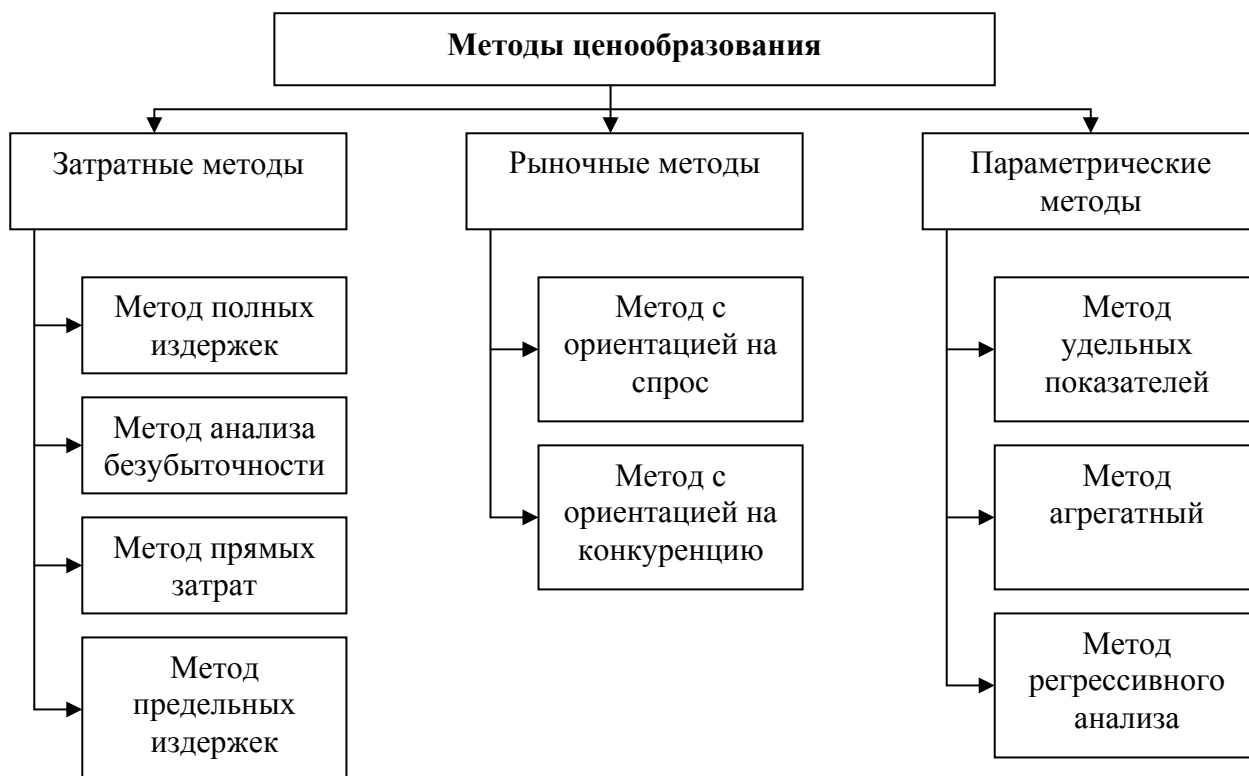


Рис. 10.1. Классификация методов ценообразования

Затратные методы

Метод полных издержек (метод «издержки плюс прибыль») учитывает только два фактора: 1) уровень издержек (себестоимость); 2) долю прибыли в структуре цены. Суть этого метода расчета цен заключается в следующем: производитель товара определяет издержки производства и прибавляет к ним желаемую сумму прибыли, которую рассматривает как вознаграждение за вложенный капитал.

Этот метод удобен своей простотой и возможностью обходиться без сложных и дорогих исследований рыночной ситуации. Но применять его можно только в том случае, если у фирмы нет конкурентов и она не опасается их появления. В противном случае конкуренты с более низкими уровнями затрат на производство установят на свои товары более низкие цены и быстро вытеснят фирму с рынка.

К затратным методам ценообразования относится также **метод анализа безубыточности**. В данном случае компания принимает во внимание такие факторы, как цены на аналогичные изделия, возможные объемы производства и продаж при различных ценах и др. Компания ищет такую цену и соответствующий ей объем производства, которые обеспечили бы ей получение целевой (желаемой) суммы прибыли.

При использовании метода, основанного на принципе безубыточности, решение о цене вытекает из ответа на вопрос, можем ли мы достигнуть безубыточности при продаже определенного объема продукции по данной цене. Формула безубыточности может быть записана следующим образом:

$$P \times Q = FC + AVC \times Q$$

Валовой доход (TR)
Валовые издержки (TC)

где P – цена реализации;
 Q – объем производства;
 FC – постоянные издержки;
 AVC – переменные издержки.

Значение Q, при котором доход от реализации в точности равен валовым издержкам предприятия, обычно называют *точкой безубыточности*. Точка безубыточности отражает порог прибыльности, границу между убыточностью и прибыльностью коммерческого предприятия; естественно, необходимо стремиться к ее быстрому достижению. Ключ к этому – рациональное сочетание стратегий ценообразования и производства продукции. Способ решения этой задачи рассмотрим на простейшем числовом примере.

Пример. Предположим, что постоянные издержки, связанные с организацией нового дела по выпуску нового изделия, составят 6 млн руб. (FC – 6 млн руб.). Переменные издержки на изготовление единицы продукции будут равны 0,5 тыс руб. (AVC – 0,5 тыс руб.). Предполагаемая цена за единицу продукции 1,5 тыс руб. (P – 1,5 тыс руб.). Сколько необходимо изготовить изделий, чтобы возместить всю сумму валовых издержек (TC)? Ответ на вопрос найдем графическим способом (рис. 10.2).

Итак, как это со всей очевидностью следует из графика, при цене 1,5 тыс руб. за единицу продукции фирма для обеспечения безубыточности должна реализовать, как минимум, 6 тыс ед. своего товара ($Q_0 = 6$ тыс ед.).

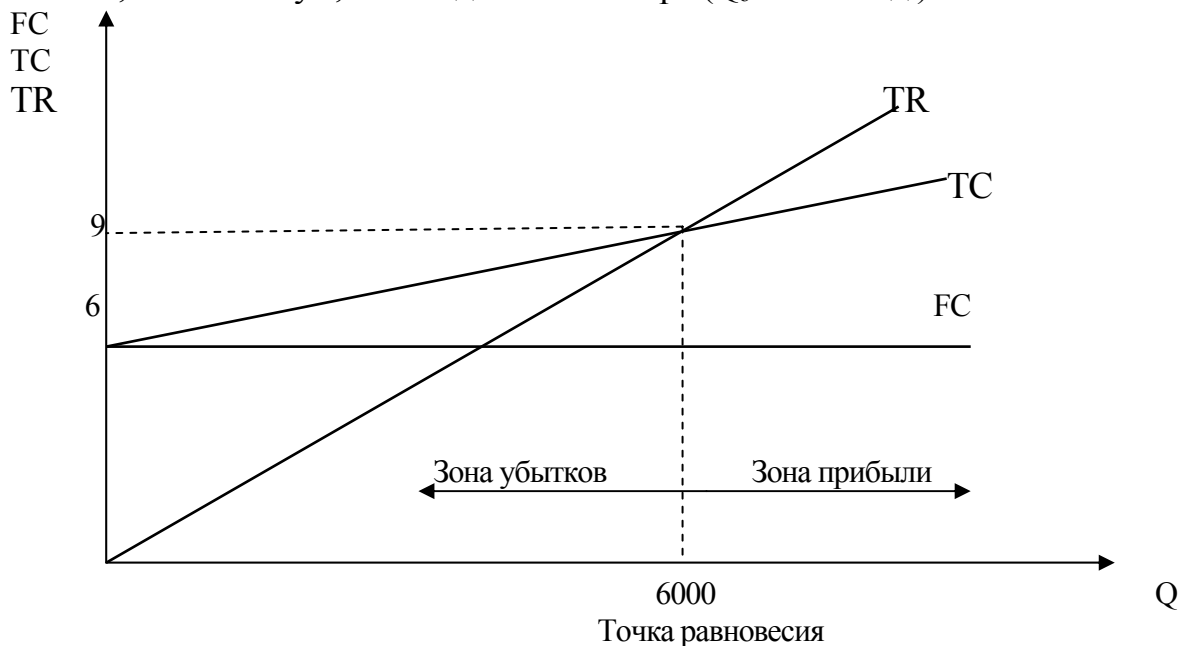


Рис. 10.2. Графический метод безубыточности производства

Уравнение для точки равновесия Q_0 может быть записано следующим образом:

$$Q_0 = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{6000000}{1500 - 500} = 6000 \text{ ед.}$$

Если фирма посчитает, что может взимать за свой товар более высокую цену (скажем, по 2 тыс руб. за единицу), то для обеспечения безубыточности своего функционирования ей достаточно произвести меньшее количество товара, в частности:

$$Q_0 = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{6000000}{2000 - 500} = 4000 \text{ ед.}$$

Однако при более высокой цене потребитель, возможно, не захочет закупить даже меньшее количество данного товара.

Использование этого метода, следовательно, требует рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения желаемой прибыли.

Многое зависит от эластичности спроса по ценам, что не находит своего отражения в рассматриваемом методе. Использование данной методики поэтому целесообразно лишь в условиях рынка с неэластичным спросом, когда априори известно, что увеличение цены на товар не приведет к значительному снижению величины спроса на него.

Необходимо, однако, отметить очень широкое использование данного метода в практике обоснования рациональной цены. Популярность метода объясняется рядом причин и прежде всего его простотой. Информация об издержках производства более доступна, чем о спросе. Кроме того, многие менеджеры считают данный метод более справедливым по отношению и к покупателям, и к продавцам: при высоком уровне спроса продавцы не наживаются за счет покупателей, и вместе с тем они имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Сущность **метода прямых затрат** состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки – прибыли. При этом постоянные расходы, как расходы предприятия в целом, не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница получила название «добавленной», или «маржинальной».

При правильном подходе переменные (прямые) издержки должны явиться тем пределом, ниже которого ни один производитель не будет оценивать свою продукцию. В любом случае истинная функция издержек заключается в установлении нижнего предела для первоначальной цены на продукт, в то время как ценность этого продукта для потребителя определяет высший предел установления цены на него. На практике переменные издержки могут в определенных условиях, когда имеются большие

нагруженные мощности и стоит вопрос о выживании фирмы, выступать нижним пределом цены.

Условный пример определения цены методом прямых затрат рассматривается в таблице 10.1.

Таблица 10.1

Условный пример определения цены методом прямых затрат, тыс. руб.

Предполагаемая цена единицы продукции	18,00	16,00	15,00	14,00
Сумма переменных (прямых) затрат (производственных и сбытовых)	8,58	8,46	8,40	8,34
«Маржинальная» прибыль на единицу продукции	9,42	7,54	6,60	5,66
Ожидаемый объем продаж, шт.	400	600	800	900
Суммарная «маржинальная» прибыль	3768	4524	5280	5094
Постоянные затраты при 100%-ном использовании производственных мощностей	3000	3000	3000	3000
Реализованная прибыль	768	1524	2280	2094

Из условного примера видно, что наибольшую прибыль предприятие получит при продаже 800 изделий по цене 15 тыс. руб.

Метод прямых затрат позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции. Однако он может быть с уверенностью использован при установлении цен только тогда, когда имеются неиспользованные резервы производственных мощностей и когда все постоянные расходы возмещаются в ценах, установленных из текущего объема производства.

Расчет цен на основе **метода предельных издержек** также базируется на анализе себестоимости, но он более сложен, чем рассмотренные выше методы. При предельном ценообразовании надбавка делается только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара или услуги.

Этот метод оправдан только в том случае, если гарантированная продажа по несколько более высокой цене достаточна, чтобы покрыть накладные расходы.

Рыночные методы

Ценообразование с ориентацией на спрос

Хотя теоретически желательно, чтобы в основе расчета цены лежали факторы спроса, а не только понесенные издержки, проблема состоит в том, что спрос значительно сложнее определить в количественных оценках (показателях) по сравнению с издержками. В лучшем случае фирма может иметь самое общее представление о форме кривой спроса, которая подвержена сильным колебаниям под влиянием конкуренции, рекламы, различных факторов внешней среды. Однако лучше иметь хотя бы «вчерашние» представления о движении спроса, чем никаких, тем более, если они подкрепляются точными знаниями об издержках фирмы. В этом

случае появляется возможность сделать калькуляцию цены «очень хорошей», если не оптимальной.

При использовании данного метода учитывается динамика спроса и соответствующих цен, а также анализируются основные причины и факторы их изменения:

- инфляция;
- рост / снижение цен на сырье и материалы, рабочую силу;
- появление новых технологий производства и рост производительности труда;
- изменение условий потребления товара и др.

Пример. Предположим, что мы имеем оценку спроса на конкретную продукцию, которую собираемся изготавливать. Кроме того, известны предполагаемые издержки: $FC = 2000$ тыс руб., $AVC = 5$ тыс руб. Тогда оптимальная цена за единицу товара может быть определена с помощью расчетов, представленных в табл. 10.2.

Таблица 10.2

Расчет оптимальной цены

Спрос		Доход ($P \times Q$), тыс руб.	FC, тыс руб.	VC ($AVC \times Q$), тыс руб.	ТС, тыс руб.	Прибыль (убытки), тыс руб.
P, тыс руб.	Q, шт.					
0	1000	0	2000	5000	7000	- 7000
5	800	4000	2000	4000	6000	- 2000
10	600	6000	2000	3000	5000	1000
15	400	6000	2000	2000	4000	2000
20	200	4000	2000	1000	3000	1000
25	0	0	2000	0	2000	- 2000

Из приведенного в табл. 10.2. расчета следует, что оптимальная цена за единицу данного товара должна быть установлена на уровне 15 тыс руб.

Рассмотренный метод уже дает определенное представление о реальной ситуации, что позволяет лучше представить соотношение между спросом, затратами (издержками), доходом и прибылью.

Вместе с тем он, конечно, не является точной ее моделью, так как игнорирует влияние на цену таких неценовых параметров, как конкуренция, реклама и некоторые другие параметры.

Ценообразование с ориентацией на конкуренцию

Компания при ориентации на этот метод определения цен на свою продукцию исходит исключительно из уровней текущих цен товаров-конкурентов и меньше внимание уделяет собственным издержкам производства, а также спросу. При этом выбирается одна из трех ценовых стратегий:

- а) установление несколько более высоких цен, чем у фирм-конкурентов;
- б) установление цен примерно на уровне фирм-конкурентов;
- в) установление цен несколько ниже, чем у фирм-конкурентов.

Установление цен несколько более высоких, чем у фирм-конкурентов (стратегия премиального ценообразования), может быть избрано при наличии сегмента рынка, в котором покупатели готовы платить за особые свойства товара несколько больше, чем основная масса потенциальных клиентов.

Установление цен примерно на том же уровне, что и у других компаний (нейтральная стратегия ценообразования) может быть рекомендовано компаниям, действующим в условиях, когда:

а) покупатели весьма чувствительны к уровню цены (что не благоприятствует премиальному ценообразованию);

б) конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж.

Стратегия установления относительно низких цен может быть рекомендована лишь в том случае, если есть веские основания полагать, что потенциальные конкуренты компании по каким-то причинам не смогут ответить аналогичным снижением цен.

Уровень конкурентности на рынке тех или иных товаров может быть учтен в процессе ценообразования следующим методом. Так, например, на большей части рынка государственных структур, а также на некоторых других рынках потенциальные поставщики продукции приглашаются к участию в торгах на поставку определенных видов товаров. Их предложения (тендеры) с указанием наименьшей цены обычно просят представить к заранее указанному сроку в опечатанном конверте (во избежание возможного мошенничества). Эти конверты затем открываются публично, и предложение с наименьшей ценой принимается.

Поскольку здесь отсутствует возможность последующего внесения изменений в цену, то решение о назначении цены основывается на информации о собственных издержках и анализе возможных предложений конкурентов, который включает:

- анализ прошлых предложений конкурентов;
- анализ нынешнего состояния дел конкурентов, в частности, анализ их так называемого портфеля заказов. Можно предположить, что конкурент, обладающий полным портфелем заказов, будет предлагать высокие цены, а конкурент с неполным портфелем заказов – низкие.

В общем случае занижение цены создает риск упустить потенциальную прибыль, поэтому исключается возможность ее искусственного занижения. Завышение цены также практически исключается, так как в условиях конкуренции предложение с завышенной ценой может проиграть торги, что тоже ведет к потерям (хотя бы в результате расходов на разработку товара, подготовку чертежей и т. п.), связанным с подготовкой к участию в торгах.

Фирмы, участвующие в торгах, при обосновании своих предложений по цене, как правило, учитывают вероятностные оценки возможных вариантов участия в конкурсе.

Условный пример, иллюстрирующий соответствующий подход к исследованию вариантов цен с целью принять окончательное решение, приведен в таблице 10.3.

Таблица 10.3

Ценообразование с ориентацией на конкуренцию

Предлагаемая цена, млн руб.	Прибыль фирмы, млн руб.	Вероятность выиграть торг	Вероятная оценка прибыли, млн руб.
30	3,2	0,05	0,160
27	2,9	0,09	0,261
25	2,2	0,17	0,374
22	1,5	0,28	0,420
20	0,4	0,41	0,164

Из анализа табл. 10.3. следует, что наибольшая возможная вероятностная оценка прибыли получается по четвертому варианту цены: 22 млн руб.

Параметрические методы

Организации часто испытывают необходимость в проектировании и освоении производства такой продукции, которая не заменяет ранее освоенную, а дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд изделий.

Под **параметрическим рядом** понимается совокупность конструктивно и технологически однородных изделий, предназначенных для выполнения одних и тех же функций и отличающихся друг от друга значениями технико-экономических параметров в соответствии с выполняемыми производственными операциями.

Анализ производственных затрат позволяет установить, что нормы расхода материальных ресурсов, как правило, изменяются при корректировке технико-экономических параметров. В связи с этим создается возможность распространить эту зависимость и на ценностные соотношения.

Метод удельных показателей используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующихся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены изделия. При данном методе первоначально рассчитывается удельная цена $C_{уд}$ по формуле:

$$C_{уд} = C / H ,$$

где C – цена базисного изделия;

H – величина параметра базисного изделия.

Затем рассчитывается цена нового изделия C_n по формуле:

$$C_n = C_{уд} \times H_n ,$$

где H_n – значение основного параметра нового изделия в соответствующих единицах измерения.

Например, фирме необходимо определить цену электродвигателя мощностью 20 кВт. В качестве конкурентного принимается электродвигатель мощностью 10 кВт по цене 210 000 руб., все прочие технико-экономические показатели обоих электродвигателей одинаковы. Тогда в соответствии с методом удельных показателей цена электродвигателя мощностью 20 кВт составит: $(210\ 000 / 10) \times 20 = 420\ 000$ руб.

Этот метод можно применять для обоснования уровня и соотношения цен небольших параметрических групп продукции, имеющих несложную конструкцию и характеризующихся одним параметром. Он крайне несовершенен, поскольку игнорирует все другие потребительские свойства изделия, не учитывает альтернативные способы использования продукции, а также полностью игнорирует спрос и предложение.

Агрегатный метод заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

Предположим, что выпускаемое изделие стоило 18 000 руб. Затем к нему добавили еще один узел, стоимость изготовления которого и монтажа на выпускаемом изделии – 2000 руб. Тогда при рентабельности 15% к себестоимости цена нового изделия должна быть равна: $18\ 000 + 2000 \times 1,15 = 20\ 300$ руб.

Метод регрессионного анализа применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции, относящейся к данному ряду, построения и выравнивания ценностных соотношений и определяется по формуле:

$$P = f(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где $X_{1,2,\dots,n}$ – параметры изделия.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от их параметров, строго определять аналитическую форму связи и использовать рассчитанные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд. Метод регрессионного анализа является более точным, более совершенным среди других параметрических методов. Увязка цен с качеством достигается с помощью экономико-параметрических приемов и вычислительной техники.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под ценой продукции?
2. Какие факторы влияют на уровень цен?
3. Каковы основные функции цены?
4. Назовите основные виды цен.
5. Каковы основные виды ценовых стратегий Вам знакомы?

6. Сформулируйте алгоритм обоснования цены по методу безубыточности производства.

7. Каковы достоинства и недостатки метода ценообразования «издержки плюс прибыль»?

8. Какова последовательность расчета цены с ориентацией на спрос?

9. В чем заключается суть ценообразования с ориентацией на конкуренцию?

10. Каковы особенности ценообразования в условиях монополистической конкуренции?

Словарь терминов

Цена – денежное выражение стоимости товара (услуги).

Ценовая политика – это общий курс действий рыночного субъекта по определению и установлению цен, ориентированный на достижение определенных целей его маркетинговой, коммерческой или социально-экономической деятельности.

Список рекомендуемой литературы

1. Кнышова Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Кнышова, Е. Е. Панфилова. – М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2006.

2. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н. А. Сафронов. – М.: Экономистъ, 2005.

3. Скляренко В. К. Экономика предприятия / В. К. Скляренко, В. М. Прудникова. – М.: Инфра-М, 2009.

4. Экономика предприятия: учебник / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. М.: ИНФРА-М, 2001.

Тема 11. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

11.1. Сущность и основные методы планирования

В условиях рыночной экономики устойчивость и успех любого хозяйствующего субъекта может обеспечить только эффективное планирование его экономической деятельности.

Планирование – это определение целей и задач предприятия на определенную перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения.

Основные принципы планирования:

1) *Принцип обоснованности целей и задач предприятия.* При этом выделяют цели:

- хозяйственно-экономические, обеспечивающие эффективность производства;
- производственно-технологические, определяющие функциональное назначение предприятия;
- научно-технические, обеспечивающие научно-технический прогресс;
- социальные, обеспечивающие удовлетворение социально-бытовых и культурных потребностей работников предприятия;
- экологические, обеспечивающие изготовление экологически чистой продукции без негативного воздействия на окружающую среду.

2) *Принцип системности.* Он означает, что планирование представляет целую систему планов и охватывает все сферы деятельности предприятия.

3) *Принцип научности.* Требуется учета перспектив научно-технического прогресса и применения научно обоснованных прогрессивных норм использования всех видов ресурсов.

4) *Принцип непрерывности.* Означает параллельное сочетание текущего и перспективного планирования.

5) *Принцип сбалансированности плана.* Указывает на количественное соответствие между взаимосвязанными разделами и показателями плана, между потребностями в ресурсах и их наличием.

6) *Принцип директивности.* В соответствии с ним план приобретает силу закона для всех подразделений предприятия после утверждения его руководителем предприятия.

Цели планирования:

1. Получение максимальной прибыли с минимальными затратами посредством удовлетворения потребностей.
2. Завоевание максимальной доли на рынке.
3. Повышение конкурентоспособности предприятия

К **задачам планирования** как к процессу практической деятельности относятся:

- формулирование состава предстоящих плановых проблем, определение системы ожидаемых опасностей или предполагаемых возможностей развития предприятия;

- обоснование выдвигаемых стратегий, целей и задач, которые планирует осуществить предприятие в предстоящий период, проектирование желаемого будущего организации;

- планирование основных средств достижения поставленных целей и задач, выбор или создание необходимых средств для приближения к желаемому будущему;

- определение потребности ресурсов, планирование объемов и структуры необходимых ресурсов и сроков их поступления;

- проектирование внедрения разработанных планов и контроль за их выполнением.

В зависимости от продолжительности планового периода выделяют *перспективное (долгосрочное и среднесрочное)* и *текущее (краткосрочное)* планирование.

Долгосрочное планирование обычно охватывает трехлетний или пятилетний периоды и определяет общую стратегию развития предприятия. Результатом этого плана являются формулировка долгосрочных целей, составление долгосрочных проектов и принятие долгосрочной политики в основных областях.

Среднесрочное планирование (от двух до трех лет) учитывает возможности всех подразделений на основе их собственной оценки. Разрабатывается план предприятия по маркетингу, план производства, план по труду и финансовый план.

Текущее планирование обычно рассчитано на год, полгода, квартал, месяц и включает объем производства, план по труду и заработной плате, планирование материально-технического обеспечения, себестоимости, прибыли, рентабельности и т. д.

Выделяют следующие методы планирования:

- нормативный – предполагает использование технико-экономических расчетов, которые базируются на использовании прогрессивных научно-обоснованных норм и нормативов;

- балансовый – предполагает целенаправленное согласование направлений использования ресурсов с источниками их образования (поступления) по всей системе взаимосвязанных материальных, финансовых и трудовых балансов;

- экономико-математический – экономическая задача перекладывается на язык математики и решается чаще всего с применением компьютерной техники;

- программно-целевой – его сущность состоит в том, что разрабатывается целевая комплексная программа по решению комплексной или целевой задачи;

- метод принятия оптимальных решений – его сущность состоит в том, что из множества полученных решений выбирается одно лучшее (оптимальное). Это делается с помощью специальных показателей – критериев оптимальности. В качестве таковых выступает максимальный товарооборот, максимальная прибыль, минимальные издержки.

11.2. Производственная программа и производственная мощность предприятия

Основная цель предприятий реализуется в процессе выполнения производственной программы.

Производственная программа (план производства и реализации продукции) – это комплексное задание по выпуску и реализации продукции определенного ассортимента и качества в натуральных и стоимостных показателях, ориентированных на достижение целей организации (предприятия).

Отражая цели и задачи производственной деятельности предприятия, производственная программа является ведущим разделом плана предприятия. Все другие разделы плана разрабатываются в соответствии с производственной программой и направлены на обеспечение ее выполнения в установленные сроки и при наименьших затратах.

В основу составления производственной программы должна быть положена реальная потребность в конкретной продукции. Объем выпуска продукции, рассчитанный на основе заключенных договоров на поставку продукции и изучения конъюнктуры рынка, по номенклатуре и ассортименту должен служить исходной базой для дальнейших расчетов по производственной программе и другим разделам плана предприятия. После этого производственная программа разрабатывается в следующей последовательности:

1. определяются номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции, объем поставок в натуральном выражении согласно заключенным договорам;
2. на основе объема поставок определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении;
3. объем производства по отдельным видам продукции обосновывается расчетами производственных мощностей;
4. исходя из натуральных объемов производства и поставок рассчитываются стоимостные показатели: товарная, реализованная, валовая и чистая продукция;
5. составляется график отгрузки продукции в соответствии со сроками договоров;
6. производственная программа распределяется по основным подразделениям предприятия.

План производства и реализации продукции составляется в натуральном и стоимостном выражениях.

На основе планов производства продукции в натуральном выражении определяются объемы продукции в стоимостном выражении по показателям товарной, валовой, реализованной продукции.

Товарная продукция является основным показателем производственной программы и служит базой для расчета валовой, реализованной и чистой продукции.

Стоимостные показатели объемов продукции

Товарная продукция представляет собой стоимость продукции, работ и услуг, предназначенных к отпуску за пределы основной деятельности предприятия в планируемом периоде.

В объем товарной продукции включаются:

- Стоимость произведенных в данном периоде (сданных на склад) и предназначенных для реализации на сторону (другим организациям и предприятиям) готовых изделий;
- Стоимость работ и услуг промышленного характера по заказам со стороны;
- Стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции вспомогательных цехов для реализации на сторону;
- Стоимость нестандартного оборудования, приспособлений общего назначения своего производства, зачисляемых в основные фонды предприятия или реализуемых на сторону;
- Стоимость работ и услуг для непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия, включая работы по капитальному ремонту и модернизации оборудования и транспортных средств своего предприятия.

Объем товарной продукции планируется в действующих и сопоставимых ценах. Товарная продукция в сопоставимых ценах характеризует темпы, пропорции и структуру объема производства, а в действующих ценах применяется для планирования и анализа себестоимости продукции.

Реализованная продукция – это продукция, изготовленная, отгруженная и оплаченная потребителем, сбытовой или торгующей организацией (посредником).

Объем реализованной продукции по плану рассчитывается по формуле:

$$РП = ТП + О_n - О_k ,$$

где РП – объем реализованной продукции по плану, руб.;

ТП – объем товарной продукции по плану, руб.;

O_n – остатки нереализованной продукции на начало планового периода, руб.;

O_k – остатки нереализованной продукции на конец планового периода, руб.

В состав остатков нереализованной продукции на начало года входят: готовая продукция на складе, в том числе отгруженные товары, документы по которым не переданы в банк; товары отгруженные, не оплаченные

покупателем в срок или срок оплаты которых не наступил; товары на ответственном хранении у покупателя.

Объем реализованной продукции рассчитывается в действующих ценах и используется для определения полной себестоимости ее и прибыли от реализации.

На первый взгляд, кажется, что между товарной и реализованной продукцией нет существенной разницы, ибо по своему составу они одинаковы. На самом деле это не так. Товарная продукция – это изделия и продукция, изготовленные в соответствии со стандартами или техническими условиями, принятые отделом технического контроля, снабженные соответствующими документами, удостоверяющими их качество, и сданные на склад готовой продукции предприятия-изготовителя. Для включения этой продукции в объем реализации необходимо отгрузить ее заказчику, который должен перечислить плату за нее на счет предприятия-изготовителя. Следовательно, товарной называется продукция, подготовленная к передаче в хозяйственный оборот, а реализованной – продукция, уже находящаяся в хозяйственном обороте.

В отличие от товарной продукции показатель объема реализованной продукции более полно характеризует степень участия отраслей и предприятий в процессе расширенного производства. Факт реализации свидетельствует о том, что данная продукция действительно нужна обществу для удовлетворения его потребностей. При этом очень важно, чтобы выполнение плана по реализации продукции сопровождалось выполнением заданий по ее выпуску в натуральном выражении.

Валовая продукция – это стоимость всей продукции, независимо от степени ее готовности, т.е. стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период.

Валовая продукция отличается от товарной на величину изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода. Это единственный оценочный показатель деятельности предприятия, в объем которого включаются не только готовые изделия, но и незавершенное производство и изменение остатков полуфабрикатов.

Незавершенное производство – незаконченная производством продукция в одних цехах предприятия и подлежащая дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия. Конкретный состав валовой продукции зависит от отраслевых особенностей предприятия (производства). Так, на предприятиях машиностроения, лесной и других в ее состав не включали незавершенное производство и полуфабрикаты из-за сравнительно небольшого их объема. В этом случае валовая и товарная продукции совпадают по составу, а различие может быть только в ценах.

Валовая продукция определяется как сумма товарной продукции и разности остатков незавершенного производства на начало и конец планируемого периода:

$$ВП = ТП + Н_{н} - Н_{к},$$

где ВП – объем валовой продукции по плану, руб.;

ТП – объем товарной продукции по плану, руб.;

H_n, H_k – стоимость остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода, руб.

Изменение остатков незавершенного производства учитывается только на предприятиях с длительным (более двух месяцев) производственным циклом и на предприятиях, где незавершенное производство велико по объему и может резко изменяться по времени.

Валовая продукция рассчитывается только в сопоставимых ценах и применяется для учета и планирования затрат на производство, для определения потребности в материальных ресурсах, численности работников, а также для установления динамики продукции и пропорций в развитии отраслей.

Следует иметь в виду, что оценка деятельности предприятий по показателю валовой продукции имеет ряд недостатков: на ее величину могут влиять кроме остатков незавершенного производства также стоимость потребленных в производстве предметов труда. Неоправданное увеличение незавершенного производства, снижение качества продукции и изменение ее ассортимента могут создать видимость успешной работы предприятия. Кроме того, этот показатель не создает заинтересованности у предприятий в снижении материалоемкости продукции. В силу этих обстоятельств он был исключен из оценочных показателей деятельности предприятий.

Для всех трех показателей объема продукции характерно то, что они определяются в ценах, включающих в себя наряду с вновь созданной стоимостью перенесенную стоимость средств производства (основных и оборотных фондов). Чем больше материалоемкость изделий, тем при прочих равных условиях выше его цена и, следовательно, выше объем производства в стоимостном выражении. С целью устранения этого недостатка предприятия рассчитывают показатель чистой продукции.

Чистая продукция – стоимостной показатель, выражающий вновь созданную коллективом предприятия стоимость. Ее сумма по всем отраслям материального производства составляет произведенный национальный доход. По стоимости она включает необходимый и прибавочный продукт. Необходимому продукту в основном соответствует сумма заработной платы с отчислением на социальные нужды, а прибавочному – сумма прибыли.

Чистая продукция исчисляется путем вычитания из товарной продукции материальных затрат и суммы амортизации основных фондов. Расчеты выполняются в текущих и сопоставимых ценах.

Чистая продукция, исчисленная на основе нормативов по всей номенклатуре (ассортименту) продукции, произведенной предприятием, называется *нормативной чистой*, а если в ее составе учитываются и амортизационные отчисления – *условно чистой*.

Чистая продукция выражает результаты собственных усилий коллективов, устраняет заинтересованность в увеличении материалоемкости

продукции, исключает повторный ее счет и позволяет более объективно оценивать деятельность организаций.

Чистая продукция используется для определения уровня производительности труда, планирования фонда заработной платы и контроля за его использованием, для исчисления фондоотдачи и других показателей.

Условия оптимальной производственной программы

Особое значение при разработке производственной программы и ее реализации имеет оптимизация структуры выпускаемой продукции на основе анализа покупательского спроса на конкретные виды товаров и услуг и учета ограничений по производственным мощностям, материальным ресурсам и потребности в отдельных товарах.

Выбор оптимальной производственной программы в первую очередь должен основываться на знании спроса на конкретные виды товаров и услуг. Отсюда очевидно, что спрос на конкретную продукцию (максимальный объем продаж в данном месте за определенный период времени по установленной рынком цене) выступает ограничением, которое определяется внешней средой и которое в обязательном порядке следует учитывать при разработке производственной программы.

Производственная программа должна удовлетворять не только потребности покупателей продукции и потребности рынка, но и соответствовать ресурсам предприятия, учитывать его объективные возможности. Отсюда встает задача оптимизационного характера. *Задача оптимального планирования заключается в поиске такого варианта плана, который при использовании имеющихся ресурсов обеспечивает максимум результата либо минимум затрат. Оптимальной считается такая производственная программа, которая в наибольшей степени соответствует структуре ресурсов предприятия и обеспечивает наилучшие результаты его деятельности по принятому критерию.*

Показатель, принимаемый в качестве критерия оптимальности производственной программы, должен достаточно полно отражать эффективность работы предприятия, иметь количественные значения в расчете на единицу каждого вида выпускаемой продукции, быть линейно зависимым от динамики объема производства. На практике выбирается один или несколько критериев, которые в наибольшей степени отвечают конкретным условиям и задачам производства. В случае использования нескольких критериев, полученные оптимальные решения сравниваются, и выбирается окончательный вариант производственной программы. Для определения оптимальной производственной программы применяются методы линейного программирования с использованием компьютерной техники.

Внутренними ограничениями, учитываемыми при решении задач оптимизации производственной программы, обычно считаются технические возможности, финансовые ресурсы, дефицитные материалы, средства на оплату труда. Однако ресурсом, определяющим возможности по выпуску

продукции, является производственное оборудование. Поэтому важнейшим этапом разработки производственной программы предприятия является обоснование планируемых объемов выпуска продукции производственной мощностью.

Производственная программа разрабатывается в три этапа.

Первый этап – определение максимально возможного съема продукции с имеющихся мощностей (площадей) с учетом ликвидации «узких мест» и недостатков в организации производства. Если полученный объем продукции (услуг) окажется недостаточным для удовлетворения спроса на нее, то начинается *второй этап*, в ходе которого разрабатываются мероприятия по наращиванию производственных мощностей (площадей) за счет собственных финансовых средств и определяется возможный дополнительный объем производства продукции. Если и этот объем окажется недостаточным для удовлетворения спроса на продукцию, то начинается *третий этап* – разработка плана технического перевооружения и реконструкции предприятия. Такие мероприятия проводятся не только при невозможности удовлетворения спроса, но и в случае низкого уровня технического развития производства, не обеспечивающего выпуск продукции, отвечающей современным требованиям к ней как по качеству, так и по себестоимости, материалоемкости, трудоемкости и другим технико-экономическим показателям.

Исходной и завершающей стадией разработки производственной программы является составление баланса производственных мощностей и определение степени их использования.

Производственная мощность

Производственная мощность предприятия (цеха или производственного участка) характеризуется максимальным количеством продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено им в единицу времени при полном использовании основных производственных фондов в оптимальных условиях их эксплуатации.

Производственные мощности можно рассматривать с различных позиций, исходя из этого определяют теоретическую, максимальную, экономическую и практическую мощности.

Теоретическая (проектная) мощность характеризует максимально возможный выпуск продукции при идеальных условиях функционирования производства. Она определяется как предельная часовая совокупность мощностей средств труда при полном годовом календарном фонде времени работы в течение всего срока их физической службы. Этот показатель используется при обосновании новых проектов, расширения производства, других инновационных мероприятий.

Максимальная мощность – теоретически возможный выпуск продукции в течение отчетного периода при обычном составе освоенной продукции, без ограничений со стороны факторов труда и материалов, при возможности увеличения смен и рабочих дней, а также использовании только установленного

оборудования, готового к работе. Данный показатель важен при определении резервов производства, объемов выпускаемой продукции и возможностей их увеличения, наращивания.

Под *экономической мощностью* понимают предел производства, который предприятию невыгодно превышать из-за большого роста издержек производства или каких-либо иных причин.

Практическая мощность – наивысший объем выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии в реальных условиях работы. В большинстве случаев практическая производственная мощность совпадает с экономической.

Производственная мощность – величина динамичная, изменяющаяся под влиянием различных факторов. Поэтому она рассчитывается применительно к определенному периоду времени и даже календарной дате. Мощность определяется на начало планового периода – *входная мощность* и на конец планового периода – *выходная мощность*.

Последняя рассчитывается по формуле:

$$M_k = M_n + M_c + M_p + M_o + M_{нз} - M_v,$$

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 переоснащения и проведения других организационно-технических мероприятий;

$M_{нз}$ – увеличение (уменьшение) мощностей вследствие изменения номенклатуры продукции;

M_v – уменьшение мощности вследствие ее выбытия.

Величина производственной мощности находится под влиянием различных факторов. Наибольшее влияние оказывает группа технических факторов. К ним относятся:

1) количественный состав основных фондов, их структура, удельный вес активной части основных фондов;

2) качественный состав основных фондов, уровень прогрессивности используемого оборудования на всех стадиях производственного процесса, насыщенность парка оборудования автоматическими станками и автоматизированными поточными линиями;

3) возрастной состав оборудования с учетом морального износа, темпы обновления основных фондов;

4) степень прогрессивности, механизации и автоматизации действующих технологических процессов;

5) степень прогрессивности применяемых видов технологической оснастки, инструментов, приспособлений;

б) степень пропорциональности по мощности (пропускной способности) между агрегатами, группами взаимозаменяемого оборудования, участками, цехами, устранение узких мест.

В состав организационных факторов входит степень специализации, концентрации, кооперирования, комбинирования производства, уровень организации производства, труда и управления.

К группе экономических факторов относятся формы оплаты труда рабочих, наличие материального стимулирования и т. д.

Социальные факторы включают профессиональный, квалификационный и образовательный уровни коллектива работников предприятия и т. п.

Указанные группы факторов влияют как на величину производственной мощности, так и на уровень ее использования.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные принципы планирования. Какова их сущность?
2. Назовите основные виды планирования.
3. Назовите основные методы планирования. В чем заключается их сущность?
4. Что понимается под производственной программой предприятия?
5. Как рассчитывается выходная мощность предприятия?
6. Какие факторы оказывают влияние на величину производственной мощности?

Словарь терминов

Планирование – это определение целей и задач предприятия на определенную перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения.

Производственная мощность предприятия – максимальное количество продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено предприятием в единицу времени при полном использовании основных производственных фондов в оптимальных условиях их эксплуатации.

Производственная программа – комплексное задание по выпуску и реализации продукции определенного ассортимента и качества в натуральных и стоимостных показателях, ориентированных на достижение целей организации (предприятия).

Список рекомендуемой литературы

1. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2005.
2. Экономика предприятия: учебник / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. М.: ИНФРА-М, 2001.

Тема 12. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

12.1. Понятие и показатели качества продукции

Качество продукции – это совокупность свойств и характеристик, придающих продукции, работам, услугам способность удовлетворять обусловленные и предполагаемые потребности.

Качество как экономическая категория определяет степень полезности потребительной стоимости (продукции, работ, услуг) в конкретных условиях ее использования.

Качество продукции измеряется системой показателей, характеризующих отличительные признаки или свойства произведенного продукта.

Различают *единичные, комплексные и обобщающие* показатели оценки уровня качества продукции.

По общепризнанной классификации *единичные показатели* объединены в 10 групп:

- показатели *назначения*, определяющие область применения продукции, ее производительность, эффект;

- показатели *надежности*, включающие долговечность, безотказность, сохраняемость, ремонтпригодность изделия;

- показатели *технологичности*, характеризующие эффективность конструкторско-технологических решений;

- показатели *стандартизации и унификации*, отражающие насыщенность изделия стандартизованными и унифицированными деталями, узлами, составными частями;

- показатели *эргономические*, характеризующие удобство и безопасность эксплуатации изделий, удовлетворяющие предъявляемым антропометрическим, гигиеническим, психологическим, физиологическим требованиям;

- показатели *эстетические*, характеризующие законченность форм, целостность композиции, выразительность и стабильность товарного вида изделия;

- показатели *патентно-правовые*, обеспечивающие патентную защиту и патентную чистоту, конкурентоспособность изделия на внутреннем и мировом рынках;

- показатели *транспортабельности*, определяющие приспособленность продукции к транспортировке;

- показатели *экологические*, характеризующие уровень вредных воздействий на окружающую среду;

- показатели *безопасности*, характеризующие ремонтпригодность, безопасность эксплуатации изделия при транспортировке и хранении.

Комплексные показатели позволяют оценивать качество продукции одновременно по нескольким или всем перечисленным выше единичным показателям.

Обобщающие показатели в отличие от единичных и комплексных показателей характеризуют не конкретные виды продукции, а уровень качества продукции в целом как соответствующей, например, мировым стандартам или новой продукции, поставляемой на экспорт.

Из сказанного выше можно отметить, что качество согласно стандарту (ИСО серии 9000) – это конкретно-историческая категория с разной системой показателей, с критериями оценки уровня качества для различных видов товаров, продукции и услуг.

Для определения качества выпускаемой на предприятии продукции применяют систему общих показателей, в которую входят:

- доля принципиально новых (прогрессивных) изделий в общем их объеме;
- коэффициент обновления ассортимента продукции;
- доля изготовленной продукции, на которую получены сертификаты;
- доля производственного брака;
- относительный объем сезонных товаров, реализованных по сниженным ценам и др.

На каждом предприятии на качество продукции влияют самые разнообразные факторы, как внутренние, так и внешние.

К **внутренним факторам** относятся такие, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества, т.е. зависят от деятельности самого предприятия. Они многочисленны, и их целесообразно классифицировать в следующие группы: технические, организационные, экономические, социально-психологические.

Технические факторы самым существенным образом влияют на качество продукции. Поэтому внедрение новой техники и технологии, применение новых материалов, более качественного сырья – материальная основа для выпуска конкурентоспособной продукции.

Организационные факторы связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной дисциплины и ответственности за качество продукции, обеспечением культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала, внедрением системы управления качеством и его сертификации, улучшением работы службы отдела технического контроля (ОТК) и другими организационными мероприятиями.

Экономические факторы обусловлены затратами на выпуск и реализацию продукции, затратами на обеспечение необходимого уровня качества продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала за производство высококачественной продукции.

Социально-психологические факторы в значительной мере влияют на создание здорового социально-психологического климата в коллективе,

нормальных условий для работы, воспитание персонала в духе преданности и гордости за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников за добросовестное отношение к работе – все это важные составляющие для выпуска конкурентоспособной продукции. Иногда, даже трудно понять, какие факторы более важны для решения рассматриваемой проблемы – технические или социально-психологические.

Внешние факторы в условиях рыночных отношений способствуют формированию качества продукции (если предприятие не является монополистом). К ним в первую очередь относятся: требования рынка, т.е. покупателей; конкуренция; нормативные документы в области качества продукции; необходимость завоевания достойного места как на внутреннем, так и на внешнем рынке; обеспечение имиджа фирмы в среде покупателей, деловых людей и др.

В основном все факторы, как внутренние, так и внешние, тесно связаны между собой и все они влияют на качество продукции.

Всегда необходимо помнить, что на каждом этапе развития предприятия степень влияния этих факторов неодинакова. Поэтому соответствующие службы предприятия должны их ранжировать по степени влияния и отдавать предпочтение тем из них, которые в наибольшей степени влияют на качество продукции. Это позволит с меньшими затратами и более эффективно управлять качеством продукции.

12.2. Стандарты и системы качества

Основными элементами механизма управления качеством продукции на предприятии являются: стандартизация и сертификация продукции; внутренние системы качества; государственный надзор за соблюдением стандартов, норм и правил; внутрипроизводственный и технический контроль качества.

Стандартизация – это нормотворческая деятельность, которая находит наиболее рациональные нормы, а затем закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, технических условий, инструкции.

Стандартизация – это установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенной отрасли.

Стандартизация охватывает установление:

- единиц измерений, терминов и обозначений;
- требований к качеству продукции, сырья, материалов и производственных процессов;
- единой системы показателей качества продукции, методов ее испытания и контроля;
- требований, обеспечивающих безопасность труда и жизни людей, а также сохранность материальных ценностей;
- единых систем классификации и кодирования продукции, носителей информации, форм и методов организации производства и т. п.

Основой стандартизации являются стандарты и технические условия.

Стандартом называется нормативно-технический документ, устанавливающий требования к группам однородной продукции, а в необходимых случаях к конкретной продукции, правила, обеспечивающие ее разработку, производство и применение.

В зависимости от сферы действия, содержания и уровня утверждения нормативно-технические документы подразделяются на: государственные стандарты (ГОСТ), отраслевые стандарты (ОСТ), стандарты научно-технических и инженерных товариществ, стандарты предприятий (СП), а также международные стандарты.

Технические условия – нормативно-технический документ, устанавливающий требования к конкретной продукции (моделям, маркам).

Сертификация – это установление соответствия продукции конкретным стандартам (в основном международным - ИСО серии 9000) или техническим условиям и выдача соответствующего документа (сертификата).

Сертификация – важнейший фактор улучшения продукции, действенный механизм управления ее качеством, дающий возможность объективной оценки ее конкурентоспособности, пригодности, соответствия требованиям экологической чистоты.

Государственный надзор за качеством осуществляет Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации и его территориальные органы – центры стандартизации, метрологии и сертификации.

Внутрипроизводственный технический контроль на предприятии осуществляет отдел технического контроля (ОТК), главной задачей которого является обеспечение необходимого уровня качества, зафиксированного в нормативно-технических документах, путем непосредственной проверки каждого изделия и целенаправленного влияния на условия и факторы, формирующие его.

Основными задачами управления качеством продукции на предприятии на современном этапе являются:

- систематическое приведение уровня качества продукции к существующим, зарождающимся или прогнозируемым потребностям рынка, а также целенаправленное воздействие на развитие потребностей;
- обеспечение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- определение заданий по модернизации выпускаемой продукции и созданию новых видов продукции;
- определение состава целевых программ качества и др.

Контрольные вопросы

1. Какова сущность качества продукции как экономической категории?
2. Какие показатели характеризуют качество выпускаемой продукции?

3. Назовите основные факторы, влияющие на качество продукции.
4. Какая связь между качеством продукции и стандартизацией?
5. Дайте определение понятий «сертификация», «стандарт».
6. Какое функциональное подразделение осуществляет технический контроль на предприятии?
7. Каковы особенности управления качеством продукции на предприятии?

Словарь терминов

Качество продукции – это совокупность свойств и характеристик, придающих продукции, работам, услугам способность удовлетворять обусловленные и предполагаемые потребности.

Сертификация – это установление соответствия продукции конкретным стандартам

Стандарт – нормативно-технический документ, устанавливающий требования к группам однородной продукции, а в необходимых случаях к конкретной продукции, правила, обеспечивающие ее разработку, производство и применение.

Стандартизация – это нормотворческая деятельность, которая находит наиболее рациональные нормы, а затем закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, технических условий, инструкции.

Технические условия – нормативно-технический документ, устанавливающий требования к конкретной продукции (моделям, маркам).

Список рекомендуемой литературы

1. Окрепилов, В. В. Управление качеством: учебник./ В. В. Окрепилов. СПб., 2000.
2. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ Н. А. Сафронов. – М.: Экономистъ, 2005.
3. Экономика предприятия: учебник / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. М.: ИНФРА-М, 2001.

Тема 13. ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

13.1. Инвестиционная и инновационная политика предприятия

Важнейшими элементами стратегии развития любого предприятия являются инвестиционная и инновационная политика.

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли. Инвестиции являются основой для обеспечения расширенного воспроизводства на предприятии, повышения качества продукции, ускорения НТП, создания новых рабочих мест и сбалансированного развития отраслей народного хозяйства.

В широком понимании инвестициями принято считать все виды материальных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в предпринимательскую деятельность (здания, оборудование, ноу-хау, денежные средства и другие ценности). В экономической теории и практике обычно разграничивают понятия «инвестиции» и «капитальные вложения». Капитальные вложения представляют собой более узкое понятие, так как предполагают вложение только в основной капитал предприятия (затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию, приобретение оборудования и т. д.).

Инвестиционная политика предприятия определяется как совокупность стратегических управленческих решений, касающихся способов привлечения и расходования ресурсов на инвестиционные цели. Характеристика основных типов и направлений инвестиционной стратегии базируется на классификациях источников инвестиций и направлений инвестиционной активности.

Каждый из возможных источников финансирования инвестиционной деятельности имеет особенности, обуславливающие его привлекательность или непривлекательность для предприятия. Критерием привлекательности, как правило, выступают реальность использования источника (его доступность); потенциальная емкость источника; экономическая эффективность использования и уровень риска пользования источником (с точки зрения требований возврата используемых средств или возможной утраты контроля над предприятием).

Максимальной доступностью характеризуются собственные средства предприятия (амортизационные отчисления, часть чистой прибыли, направляемая на накопление), которые ориентирует предприятие на максимальную экономическую эффективность их использования. Уровень риска утраты контроля над активами не велик. Этот источник, как наиболее естественный, должен стоять на первом месте в ряду вариантов стратегии привлечения средств.

Использование кредитных ресурсов также ориентирует предприятие на осуществление эффективных проектов, однако невысокое значение критерия

доступности перечеркивает весьма привлекательные значения других критериев: фактически неограниченную потенциальную емкость источника и низкий риск утери контроля над правами и активами предприятия.

Если предприятие является акционером обществом, то может привлекаться такой источник инвестиций, как эмиссия ценных бумаг. Он акцентирует предприятие на высокую эффективность финансируемых проектов, так как для инвестора одним из основных мотивов приобретения ценных бумаг служит их доходность. Источник обладает значительной потенциальной емкостью, однако для ее реализации акционеров необходимо убедить в целесообразности вложений в намечаемые проекты, обосновать надежность и осуществимость планируемых инвестиций.

Риск утраты контроля может быть минимизирован путем обеспечения такой структуры акционерного капитала, в которой будут отсутствовать крупные держатели пакетов акций. Потенциальным источником инвестиций для предприятия выступают государственные инвестиции. Возможная емкость этого источника весьма велика, однако его доступность регулируется обычно внеэкономическими факторами. Второй составной частью инвестиционной политики предприятия является собственно инвестирование, т. е. расходование средств на осуществление инвестиционных проектов. Основными параметрами, определяющими целесообразность и эффективность инвестиционного проекта, принято считать степень соответствия проекта товарно-рыночной стратегии; масштаб проекта, т. е. его цена; длительность осуществления проекта; срок окупаемости инвестиций, включая подготовительный период-разработку необходимой документации, организационные усилия и т. п.

Для того чтобы выжить в условиях конкуренции на рынке, предприятие должно постоянно вводить новшества во все сферы своей деятельности. Поэтому научные исследования и разработки и их внедрение в производство становятся в настоящее время важным элементом предпринимательской деятельности, а инновационная деятельность является неотъемлемым условием эффективного развития предприятия.

Инновационная деятельность – это процесс, направленный на внедрение результатов научных исследований и разработок в предпринимательскую деятельность. Этот процесс может идти по следующим направлениям:

- модернизация выпускаемой продукции и освоение новых видов продукции;
- внедрение в производство новых прогрессивных технологий, оборудования, материалов;
- внедрение в производство и управление информационных технологий;
- применение новых методов и средств организации производства, труда и управления.

В общем виде инновационный процесс состоит из *четырёх этапов*: первый этап заключается в проведении фундаментальных научных исследований и получении изобретения. На втором этапе осуществляются исследования прикладного характера, на третьем – экспериментальные разработки, а четвертый, заключительный, этап предполагает коммерциализацию полученного изобретения (начиная от запуска в производство нововведений).

Инвестиционная и инновационная политика предприятия взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как реализация нововведений обязательно предполагает определение источников их финансирования, т. е. часть инвестиционных ресурсов направляется на инновации. На развитие инновационных процессов на предприятии оказывают влияние экономические, технологические, социальные, правовые и другие факторы. Одним из факторов, определяющих инновационную активность предприятия, является государственная поддержка инновационной деятельности. В России она призвана обеспечить увеличение ВВП за счет освоения новой продукции и технологий, повышение конкурентоспособности отечественных товаров и расширение на этой основе рынков сбыта, развитие научно-технического потенциала.

Основными направлениями инновационной политики РФ принято считать:

- совершенствование нормативно-правовой базы инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования, защиты интеллектуальной собственности;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса;
- создание системы комплексной поддержки инновационной деятельности;
- развитие малого инновационного предпринимательства и др.

13.2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой хозяйственную предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, услугами, перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Иными словами, это совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.

Субъектами внешнеэкономической деятельности могут выступать предприятия, общественные организации и объединения. Согласно законодательству РФ они могут самостоятельно осуществлять внешнеэкономические операции, однако при этом государство оставляет за собой право регулировать важнейшие аспекты данной деятельности. Законодательными актами, определяющими основа государственного регулирования ВЭД, являются Федеральный закон от 13.10.95 №157-ФЗ «О

государственном регулировании внешнеторговой деятельности», Таможенный кодекс РФ, Федеральный закон от 21.05.95 №5003-1 «О таможенном тарифе».

Государственное регулирование ВЭД базируется на определенных методах, которые можно разделить на тарифные и нетарифные.

Тарифные методы направлены на регулирование операций по экспорту и импорту для защиты внутреннего рынка и стимулирования структурных изменений в экономике и предполагают применение импортно-экспортных тарифов.

Таможенный тариф – это система ставок таможенных пошлин, которыми облагаются ввозимые или вывозимые товары. Таможенный тариф обеспечивает реализацию протекционистской политики, пополнение государственного бюджета и оказывает влияние на реструктуризацию экономики страны.

В России существуют два вида таможенного тарифа: *экспортный* и *импортный*.

Экспортный таможенный тариф применяется для отдельного ряда товаров, по которым наблюдается разрыв между ценами внутри страны и на мировом рынке (например, газ, нефть).

Импортный таможенный тариф предусматривает три уровня ставок таможенных пошлин: базовый (для товаров, происходящих из стран, с которыми действует режим наибольшего благоприятствования), максимальный (для товаров, происходящих из стран, для которых не действует режим наибольшего благоприятствования или страна происхождения которых неизвестна) и минимальный (для товаров из развивающихся стран).

Нетарифные методы государственного регулирования ВЭД включают технические, административные меры, мероприятия по охране окружающей среды и здоровья населения. К ним относятся квотирование и лицензирование. Квотирование применяется при резком росте объема импортных товаров и угрозе национальному производству; представляет собой запрет и ограничение экспорта или импорта. Лицензирование предполагает выдачу специальных разрешений на ввоз или вывоз товаров (лицензий). Лицензирование распространяется на квотируемые товары, специфические товары, товары двойного назначения, монополия на торговлю которыми установлена государством.

Правовой основой внешнеэкономических операций являются институты международной коммерческой сделки – совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения сделок с иностранным партнером. Во внешнеэкономической деятельности различают экспортные, импортные, реэкспортные и встречные сделки.

Экспорт – это вывоз товаров с территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Реэкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Встречные сделки представляют собой экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя (например, бартерное сотрудничество на основе товарообмена).

Каждая внешнеэкономическая сделка сопровождается заключением *внешнеторгового контракта* – документа, в котором полно отражено условие купли-продажи между экспортером и импортером. Внешнеторговый контракт включает следующие разделы: предмет контракта, качество товара, цена и общая сумма контракта, срок поставки, условие платежа, сдача приемка товара, упаковка и маркировка, санкции, арбитраж, форс-мажор, юридические адреса сторон.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятий «инновации», «инновационная деятельность».
2. Назовите основные направления инновационной политики РФ.
3. Дайте определение понятий «инвестиции», «капитальные вложения».
4. Дайте определение внешнеэкономической деятельности.
5. Что является субъектами внешнеэкономической деятельности?
6. Назовите виды таможенного тарифа.
7. Что представляют собой встречные сделки?

Словарь терминов

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Инвестиции – долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли.

Инновационная деятельность – это процесс, направленный на внедрение результатов научных исследований и разработок в предпринимательскую деятельность.

Реэкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Экспорт – вывоз товаров с территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

Список рекомендуемой литературы

1. Кнышова Е. Н. Экономика организации: учеб. пособие для студентов учреждений среднего проф. образования. – М.: ФОРУМ, 2005.
2. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2003.
3. Сергеев И. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2006.

Тема 14. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

14.1. Сущность стратегии развития предприятия

В современных быстроменяющихся социально-политических и экономических условиях перед организацией, действующей на рынке товаров и услуг, стоит задача обеспечения не только выживаемости, но и непрерывного развития, наращивания своего потенциала.

Концепция стратегического менеджмента позволяет организации добиваться поставленных целей в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды.

Стратегический менеджмент – деятельность по обеспечению реализации целей организации в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды, позволяющая оптимально использовать существующий потенциал и оставаться восприимчивой к внешним требованиям.

Задача стратегического менеджмента состоит в достижении целей организации путем оптимального использования ее внутренних переменных с учетом факторов *внешней* среды и приведении потенциала организации в соответствие с требованиями изменяющейся внешней среды для обеспечения конкурентоспособности и эффективного функционирования в будущем.

При этом и организация, и внешняя среда находятся в постоянной взаимозависимости: внешняя среда влияет на организацию, и наоборот.

Потенциал организации представляет собой совокупность всех ее возможностей по выпуску продукции и оказанию услуг и охватывает как внутренние переменные, так и возможности общеорганизационного руководства – управленческий потенциал.

Конкурентоспособность – это способность предприятия противостоять другим предприятиям, вести с ними успешную борьбу за рынки сбыта товаров и услуг.

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

Термин «стратегия» взят из военного лексикона, где он обозначает планирование и проведение в жизнь политики страны или военно-политического союза государств с использованием всех доступных средств. В общем смысле это понятие употребляется для обозначения широких долгосрочных мер или подходов. В лексиконе делового управления оно стало употребляться для обозначения того, что раньше называлось политикой, или деловой политикой.

В процессе осуществления какой-либо деятельности организация или ее подразделение распоряжается своими ресурсами, находясь под воздействием определенных факторов. Здесь принято выделять девять таких факторов, *которые называются элементами стратегии.*

Взятые все вместе эти элементы служат отличными индикаторами того, как организации используют и размещают свои ресурсы для достижения определенной цели.

1. **Миссия управления** – основное предназначение предприятия, четко выраженная причина его существования, на основе которой разрабатывается дерево целей предприятия.

2. **Конкурентные преимущества.** Наиболее важно при разработке стратегии ответить на вопрос: как вести конкурентную борьбу? Цель стратегии может выражаться в достижении уровня удовлетворения потребностей, превышающего тот, который может достигнуть конкурент, и создании благодаря этому такого положения для своей организации, которое обеспечит ей норму прибыли выше среднеотраслевого уровня. Создание конкурентных преимуществ тесно связано с выбором рынков сбыта и соответствующей дифференциацией продукции. Кроме того, конкурентные преимущества могут оказывать влияние и на структуру инвестиций.

3. **Организация бизнеса** характеризуется способом деления организации на более мелкие подразделения. Структура почти всех организаций связана с дифференциацией видов выпускаемой продукции или их групп, покупателей или рынков.

4. **Продукция** – это товары и услуги, которые предприятие предлагает покупателям на рынке. Для того чтобы определить, насколько предлагаемая продукция соответствует структуре запросов покупателей, необходимо выяснить, предпринимались ли в недавнем прошлом организацией попытки проверить, насколько ее продукция отвечает потребностям покупателей.

5. **Рынки** представляют собой сферу обмена товарами. Границы их определяются не только географией, но и особенностями применения или использования продукции.

6. **Ресурсы** охватывают как инвестиции, так и текущие затраты. Инвестиции, как правило, направляются на осуществление финансовой поддержки стратегии, позволяя, таким образом судить о преобладающих ценностных ориентирах организации. Затраты средств на развитие рынков, обучение персонала и другие виды нематериального обеспечения тоже можно рассматривать как инвестиции.

7. **Структурные изменения**, т.е. приобретения и продажа предприятий, – важный показатель философии стратегического менеджмента организации. Инициативы, предполагающие структурные изменения, редко возникают на уровне предприятия. Структурные изменения предполагают существенное улучшение будущего организации.

8. **Программы развития**, нацеленные на развитие производства, расширение рынков сбыта, повышение деловой активности и т.д., – часть общей инвестиционной программы. Существующие в организациях планы исследований и разработок являются результатом стратегической политики и диктуются развитием технологии или потребностями рынка.

9. **Культура и компетентность управления** являются индикаторами стратегии. Всегда следует знать, насколько эффективен менеджмент и особенно как стимулируется или наказывается предприимчивость. Уровень притязаний организации обычно определяется администрацией, но при этом желательно, чтобы он был одобрен всеми ведущими исполнителями.

Система стратегического менеджмента может помочь руководителям:

- предвидеть тенденции развития бизнеса;
- отслеживать и понимать влияние внешнего окружения;
- делать стратегический выбор и реализовывать стратегию.

Последовательность процесса выработки стратегии можно отобразить в виде цепочки: анализ внешней и внутренней среды – разработка миссии и целей предприятия – выбор конкретной стратегии развития – реализация стратегии – контроль за реализацией стратегии (рис. 14.1).

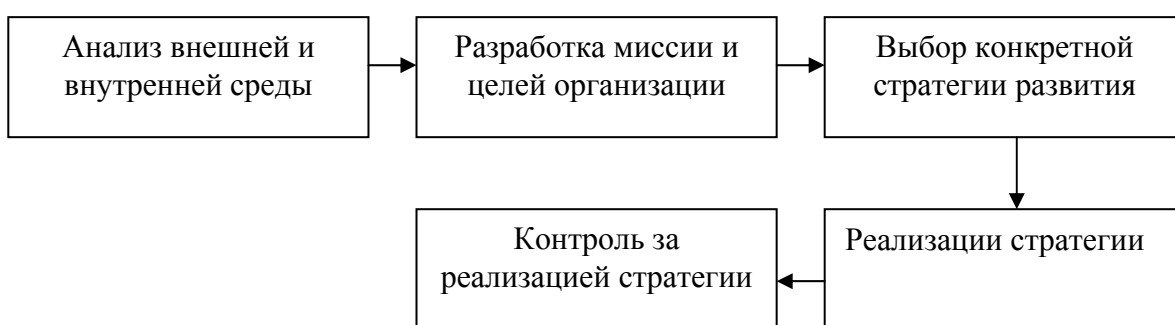


Рис. 14.1. Последовательность процесса выработки стратегии

Наиболее распространенные, выверенные практикой и широко освещенные в литературе стратегии развития бизнеса обычно называются **базисными** или **эталонными**. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы внутри отрасли, технология. Каждый из данных пяти элементов может находиться в одном из двух состояний: существующее состояние или новое состояние (табл.14.1).

Таблица 14.1

Эталонные стратегии развития предприятия

Стратегии концентрированного роста	стратегия усиления позиции на рынке
	стратегия развития рынка
	стратегия развития продукта
Стратегии интегрированного роста	стратегия обратной вертикальной интеграции
	стратегия вперед идущей вертикальной интеграции
Стратегии диверсифицированного роста	стратегия централизованной диверсификации
	стратегия горизонтальной диверсификации
	стратегия конгломеративной диверсификации
Стратегии сокращения	стратегия ликвидации
	стратегия «сбора урожая»
	стратегия сокращения
	стратегия сокращения расходов

Первую группу эталонных стратегий составляют так называемые **стратегии концентрированного роста**. Сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. Конкретными типами стратегий первой группы являются следующие:

- **стратегия усиления позиции на рынке**, при которой фирма делает все, чтобы сданным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Для реализации этой стратегии требуются большие маркетинговые усилия.

- **стратегия развития рынка**, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта;

- **стратегия развития продукта**, предполагающая решение задачи роста за счет производства нового продукта.

Вторую группу эталонных стратегий составляют такие стратегии бизнеса, которые предполагают расширение фирмы путем добавления новых структур. Эти стратегии называются **стратегиями интегрированного роста**. Выделяются два основных типа стратегий интегрированного роста:

- **стратегия обратной вертикальной интеграции**, направленная на рост фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками, а также за счет создания дочерних структур, осуществляющих снабжение. При этом поставки, как центр расходов для фирмы, могут превратиться в случае обратной вертикальной интеграции в центр доходов.

- **стратегия вперед идущей вертикальной интеграции**, выражающаяся в росте фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечными потребителем, т.е. над системами распределения и продажи. Данный тип интеграции выгоден в тех случаях, когда посреднические услуги очень расширяются или когда фирма не может найти посредников с качественным уровнем работы.

Третьей группой эталонных стратегий развития бизнеса являются **стратегии диверсифицированного роста**. Эти стратегии реализуются в том случае, если фирмы дальше не могут развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли. Стратегиями данного типа являются следующие:

- **стратегия центрированной диверсификации**, базирующаяся на поиске и использовании заключенных в существующем бизнесе дополнительных возможностей для производства новых продуктов. При этом существующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает, исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии либо же в других сильных сторонах функционирования фирмы.

- **стратегия горизонтальной диверсификации**, предполагающая поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. Важным условием

для реализации данной стратегии является предварительная оценка фирмой собственной компетенции в производстве нового продукта.

- **стратегия конгломеративной диверсификации**, состоящая в том, что фирма расширяется за счет производства технологически не связанных с уже производимыми новых продуктов, которые реализуются на новых рынках. Это одна из самых сложных для реализации стратегий развития, так как ее успешное осуществление зависит от многих факторов, в частности от компетентности имеющегося персонала, и в особенности менеджеров, сезонности в жизни рынка, наличия необходимых сумм денег и т.п.

Четвертым типом эталонных стратегий развития бизнеса являются **стратегии сокращения**. Данные стратегии реализуются тогда, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, такие, как, например, структурная перестройка и т.п. В этих случаях фирмы прибегают к использованию стратегий целенаправленного и спланированного сокращения. Реализация данных стратегий зачастую проходит не безболезненно для фирмы. Однако необходимо четко осознавать, что это такие же стратегии развития фирмы, как и рассмотренные стратегии роста, и при определенных обстоятельствах их невозможно избежать. Более того, в определенных обстоятельствах это единственно возможные стратегии обновления бизнеса, так как в подавляющем большинстве случаев обновление и всеобщее ускорение – взаимоисключающие процессы развития бизнеса. Выделяются четыре типа стратегий целенаправленного сокращения бизнеса:

- **стратегия ликвидации**, представляющая собой предельный случай стратегии сокращения и осуществляющаяся тогда, когда фирма не может вести дальнейший бизнес.

- **стратегия «сбора урожая»**, предполагающая отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимального получения доходов в краткосрочной перспективе. Эта стратегия применяется по отношению к бесперспективному бизнесу, который не может быть прибыльно продан, но может принести доходы во время «сбора урожая».

- **стратегия сокращения**, заключающаяся в том, что фирма закрывает или продает одно из своих подразделений или бизнесов для того, чтобы осуществить долгосрочное изменение границ ведения бизнеса. Часто эта стратегия реализуется диверсифицированными фирмами тогда, когда одно из производств плохо сочетается с другими.

- **стратегия сокращения расходов**, основной идеей которой является поиск возможностей уменьшения издержек и проведение соответствующих мероприятий по сокращению затрат. Реализация данной стратегии связана со снижением производственных затрат, повышением производительности, сокращением найма и даже увольнением персонала, прекращением производства прибыльных товаров и закрытием прибыльных мощностей.

В практике предприятия могут одновременно осуществлять не одну, а несколько стратегий. В этом случае говорят, что фирма осуществляет **комбинированную стратегию**.

Задача руководства заключается в том, чтобы при выборе стратегии всесторонне учесть конкретные условия и цели бизнеса.

14.2. Функциональные стратегии развития предприятия

Экономическую (генеральную) стратегию деятельности предприятия, как правило, детализируют с помощью функциональных стратегий, которые отражают конкретные пути достижения специфических целей предприятия, стоящих перед его отдельными подразделениями и службами.

Функциональные стратегии разрабатываются соответствующими подразделениями предприятия (организации). В силу их предназначения и специфики деятельности различные службы предприятия имеют свое собственное видение достижения поставленных ориентиров, поэтому разрабатываемые ими стратегии не всегда стыкуются, а иногда и противоречат друг другу. Искусство руководства предприятием заключается в том, чтобы заставить функциональные подразделения сбалансировать и скоординировать разрабатываемые ими стратегии. Достигается это может двумя основными путями: во-первых, руководители функциональных служб предприятия участвуют в обосновании и разработке базовой (генеральной) стратегии предприятия; во-вторых, процесс разработки окончательной стратегии развития предприятия должен быть многоступенчатым, включая этап согласования и координации.

Предприятие должно разрабатывать следующие основные виды функциональных стратегий:

1. стратегию маркетинга;
2. финансовую стратегию;
3. инновационную стратегию;
4. стратегию производства;
5. социальную стратегию;
6. экологическую стратегию.

Стратегия маркетинга рассматривается как одна из ведущих функциональных стратегий развития предприятия. Важность маркетинговой стратегии обусловлена тем обстоятельством, что маркетинг обеспечивает информационные, стратегические и оперативные связи предприятия с внешней средой. Вследствие чего, непосредственное функционирование маркетинга тесно связано с другими подсистемами управления деятельностью предприятия.

Финансовая стратегия предполагает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации базовой стратегии предприятия и соответствующих курсов действий. Она позволяет экономическим службам предприятия создавать и изменять финансовые ресурсы и определять их

оптимальное использование для достижения целей функционирования и развития предприятия.

Важность данной функциональной стратегии заключается в том, что именно в финансах отражаются через систему экономических показателей все виды деятельности, происходит балансировка функциональных задач и их подчиненность достижению основных целей предприятия. С другой стороны, финансы – это источник, исходный момент для выработки остальных функциональных стратегий, так как финансовые ресурсы часто выступают одним из важнейших ограничений объема и направлений деятельности предприятия.

Инновационная стратегия предприятия должна повышать и поддерживать конкурентный статус выпускаемой предприятием продукции. Инновационное развитие предприятия представляет собой не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т.е. инновационного потенциала (рис. 14.2).

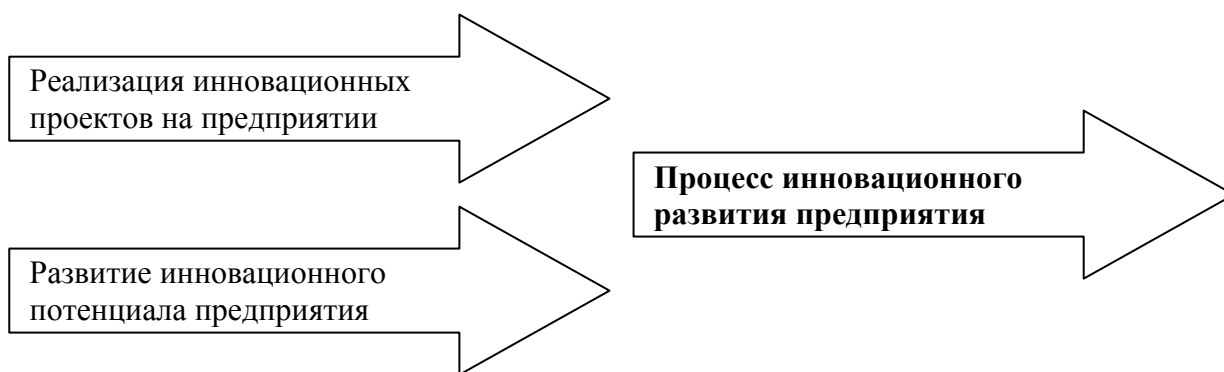


Рис. 14.2. Процесс инновационного развития предприятия

Производственная стратегия предприятия связана с разработкой и реализацией основных направлений его деятельности в области выпуска продукции. При этом следует заметить, что производственный процесс – наиболее стабильный вид практической деятельности, а в случае возникновения нестабильности в производственной сфере потрясения на предприятии оказываются наиболее сильными.

Основные элементы стратегии производства приведены на рис. 14.3.

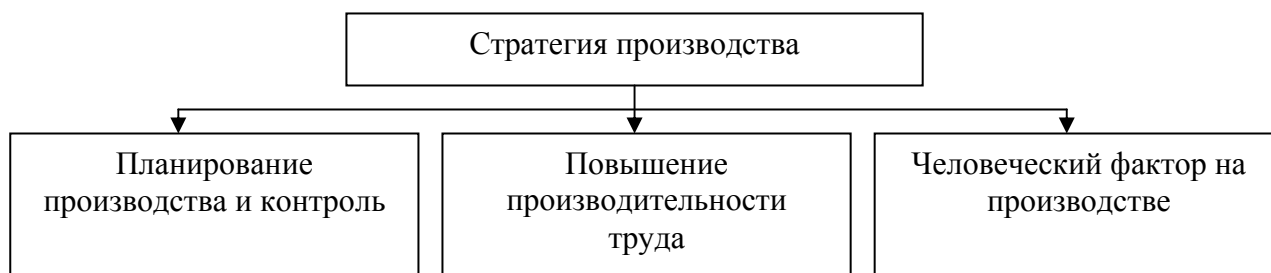


Рис. 14.3. Составляющие элементы стратегии производства

1. Планирование производства и контроль.

Участие производственных подразделений в процессе обоснования и разработки стратегии развития предприятия является пассивным, поскольку планы производства относятся скорее к тактическим решениям, чем к стратегическим. Однако руководство производственных подразделений принимает участие в выработке следующих принципиальных решений:

- определение возможностей использования имеющегося оборудования и необходимости его реконструкции;
- определение тенденций взаимоотношений с персоналом в области повышения квалификации и заработной платы, а также решении социальных вопросов;
- проведение экспертизы деятельности других подразделений предприятия для обеспечения производственного процесса.

2. Повышение производительности труда.

Данное направление деятельности предприятия может предполагать:

- проведение анализа факторов производительности труда и выявление «узких мест»;
- повышение производительности труда путем улучшения системы и структуры управления предприятием;
- разработку программы мероприятий по повышению производительности труда.

3. Человеческий фактор на производстве.

Необходимо отметить, что человеческий фактор оказывает решающее воздействие на уровень производительности труда. Этот фактор можно рассматривать в двух основных аспектах: во-первых, необходимо создание определенных условий для эффективной работы персонала в процессе производства; во-вторых, необходимо формирование условий для обеспечения воспроизводства рабочей силы.

Эффективное участие работников в производственном процессе определяется многими факторами, включая начисление заработной платы, производственный микроклимат, моральное стимулирование, систему профессионального роста и обучения кадров, оборудование рабочего места и охрану труда и др.

Социальная стратегия предприятия связана с обоснованием и разработкой программы мероприятий для обеспечения нормального хода процесса воспроизводства рабочей силы на предприятии и сохранения благоприятного микроклимата в коллективе. Реализация таких программ мероприятий способствует повышению производительности труда работников предприятия и, следовательно, влияет непосредственно на протекание производственного процесса.

В качестве основных компонентов социальной стратегии предприятия можно назвать следующие.

1. Стратегия развития кадрового потенциала предприятия (планирование кадровых потребностей предприятия, стратегия формирования персонала

предприятия, стратегия развития персонала предприятия, стратегия использования и сохранения персонала).

2. Базовая социальная стратегия предприятия (совершенствование социальной структуры производственного коллектива предприятия, улучшение условия и охраны труда, укрепление здоровья работающих).

3. Целевые социальные программы – в рамках разработки и реализации социальной стратегии могут выделяться целевые программы для решения наиболее приоритетных задач социального развития предприятия.

Экологическая стратегия предприятия предусматривает разработку систем мероприятий по решению природоохранных проблем, направленных на:

- рациональное использование ресурсов;
- ограничение объемов выбросов (предотвращение или уменьшение утечки вредных веществ в окружающую природную среду);
- сокращение отходов (снижение их количества, переработка и повторное использование);
- производство безвредных продуктов, которые на протяжении всего жизненного цикла не представляют вреда с точки зрения выбросов и отходов, обладают низкой долей риска.

14.3. Разработка маркетинговой и товарной стратегии предприятия

Стратегия маркетинга, или маркетинговая стратегия развития предприятия представляет собой совокупность направлений его деятельности на рынке и принятия решений, ориентирующих отдельные мероприятия маркетинга на возможно более полную реализацию базовой стратегии предприятия.

Маркетинговая стратегия предприятия призвана создавать необходимые условия для достижения желаемой конкурентной позиции за определенный период времени (рис. 14.4).

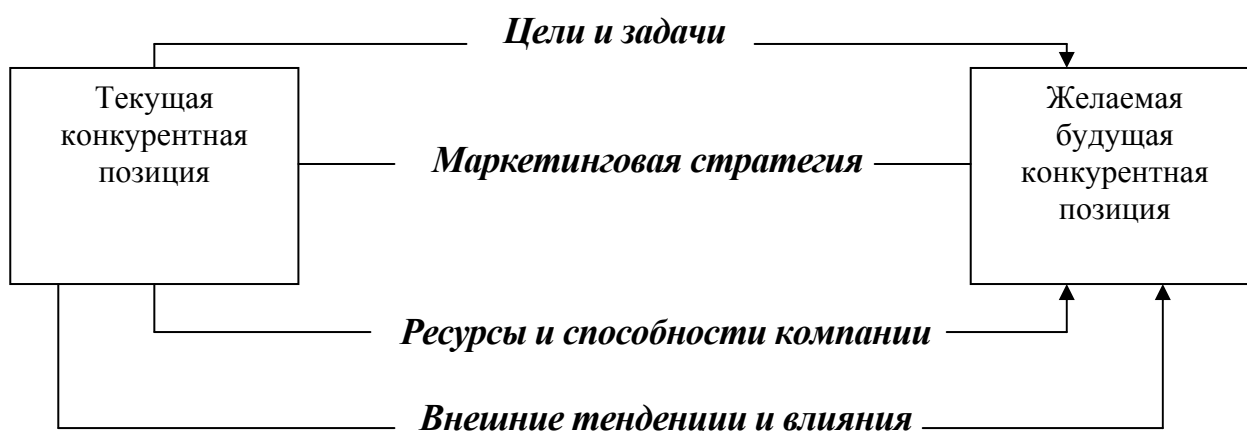


Рис. 14.4. Маркетинговая стратегия предприятия как средство получения выгоды от конкурентных преимуществ

Основными элементами маркетинговой стратегии развития предприятия являются (рис. 14.5):

- стратегия товара;
- стратегия товародвижения;
- стратегия товаропродвижения;
- стратегия цен.

Разработка маркетинговой стратегии включает в себя следующие этапы:

- всестороннее изучение состояния и динамики потребительского спроса на товар (услугу);

- максимальное приспособление производства к требованиям рынка;
- воздействие на потребительский спрос различными средствами (реклама);
- организация доставки товаров в необходимом количестве, соответствующего качества, в нужное потребителю место и время;
- своевременный выпуск на рынок новой высококачественной продукции.

Осуществление этих этапов позволит добиться в перспективе расширения продаж и завоевания рынка, что является основой устойчивого развития предприятия в современных условиях.

В качестве важного элемента маркетинговой стратегии развития предприятия следует рассматривать товарную стратегию.



Рис. 14.5. Основные элементы маркетинговой стратегии развития предприятия

Товарная стратегия представляет собой комплекс мероприятий по развитию ассортимента, созданию новых товаров и исключению из производственной программы товаров, утративших потребительский спрос, улучшению упаковки товара, разработке его брэнда.

Ориентация на реальные требования и пожелания потребителей – основной принцип разработки как маркетинговой, так и товарной стратегии.

Продвижение товаров на рынке является одним из элементов товарной стратегии. Оно включает:

- стимулирование сбыта – это многообразные средства кратковременного воздействия на покупателя или продавца (купоны, премии, конкурсы, зачеты за покупку), призванные стимулировать потребительские рынки, сферу торговли и собственный торговый персонал предприятия;

- реклама – это использование продавцом платных средств распространения информации для доведения сведений о товарах и услугах. Рекламодатели должны четко определить цели своей рекламы;

- пропаганда – бесплатное получение редакционного места и времени. Эта стратегия обладает огромными потенциальными возможностями, но используется недостаточно часто;

- личная продажа используется многими предприятиями несмотря на высокую стоимость. Некоторые предприятия отводят им ведущую роль в своих товарных стратегиях.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под стратегией развития предприятия?
2. Назовите основные элементы стратегии развития предприятия.
3. Каковы основные виды эталонных (базисных) стратегий развития предприятия?
4. В чем сущность маркетинговой стратегии развития предприятия? Назовите основные элементы маркетинговой стратегии.
5. Что включает в себя товарная стратегия развития предприятия?

Словарь терминов

Конкуренентоспособность – это способность предприятия противостоять другим предприятиям, вести с ними успешную борьбу за рынки сбыта товаров и услуг.

Потенциал организации – совокупность всех ее возможностей по выпуску продукции и оказанию услуг и охватывает как внутренние переменные, так и возможности общеорганизационного руководства – управленческий потенциал.

Стратегия – набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности.

Список рекомендуемой литературы

1. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: Уч. пособие для вузов. / А. Н. Люкшинов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2000.
2. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: Курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА- М; Новосибирск., 1999.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М: Дело ЛТД, 1995.
4. Складенко В. К. Экономика предприятия / В. К. Складенко, В. М. Прудникова. – М.: Инфра-М, 2009.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В предлагаемом учебном пособии авторы попытались найти наиболее доступные формы изложения достаточно сложного экономического материала, познакомить с объективностью экономических законов и показать необходимость их познания.

Данное учебное пособие поможет студентам овладеть экономическим категориальным аппаратом, будет способствовать лучшему пониманию экономической действительности, вызовет у студентов научный интерес и пробудит в них творческий подход в освоении новых экономических знаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Башин, М. Оборотные средства предприятий в условиях рынка./ М. Башин. М.: Финансы, 1994.
2. Бринг, И. Ю. Бизнес-план предприятия: теория и практика./ И. Ю. Бринг, Н. А. Савельев. Ростов н/Д., 2002.
3. Бухалков, М. Внутрифирменное планирование: учебник./М. Бухалков. М.,1999.
4. Головань, С. И. Бизнес-планирование./ С. И. Головань. Ростов н/Д., 2002.
5. Динес, В. А. Конкурентоспособность и экономическая устойчивость промышленного предприятия./В. А. Динес, В. М. Ларин и др. Саратов,1999.
6. Кочетков, А. И. Экономика предприятия: учебное пособие./ А. И. Кочетков. М.: Национальный институт бизнеса, 2003.
7. Круглов, М. И. Стратегическое управление компанией: учебник./ М. И. Круглов. М.,1998.
8. Новицкий, Н. И. Организация производства на предприятиях./ Н. И. Новицкий. М.: 2001.
9. Окрепилов, В. В. Управление качеством: учебник./ В. В. Окрепилов. СПб.,2000.
10. Человек и его дело / под ред. В. В. Овчинникова. Белгород,1999.
11. Шумянкoвa, Н. В. Экономика предприятия: Тесты./ Н. В. Шумянкoвa.М.: Национальный институт бизнеса,1999.
12. Шумянкoвa, Н. В. Организация производства на предприятиях отрасли. –М.,2003.
13. Экономика организаций (предприятий)/ под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара.М.,2003.
14. Экономика предприятия: учебник / под ред. Е. Л. Кантора. Спб.,2002.
15. Экономика предприятия: учебник / под ред. О.И. Волкова. М., 2000.
16. Экономика предприятия: учебник / под ред. Н.А. Сафронова. М.,2002.
17. Налоговый Кодекс РФ 2005 года.

Учебное издание

Кондратьева Мария Николаевна
Баландина Екатерина Владимировна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

ЛР № 020640 от 22.10.97.

Подписано в печать 02.02.2011. Формат 70×100/16.

Усл. печ. л. 14,19. Тираж 500 экз. (1-й з-д 1–200 экз.) Заказ 130.

Ульяновский государственный технический университет
432027, г. Ульяновск, ул. Северный Венец, 32
Типография УлГТУ. 432027, г. Ульяновск, ул. Северный Венец, 32.