

Национальный банк Украины
Украинская академия банковского дела
Кафедра бухгалтерского учета и аудита

В.П. Москаленко, О.В. Шипунова

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Курс лекций

Для студентов экономических специальностей
всех форм обучения

Сумы
ИПП “Мрия-1” ЛТД
УАБД
2003

ББК 65.9. (2) 304

УДК 658(042)

М 82

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, протокол № 6 від 16.01.2003 р.

Автори:

д-р економ. наук, проф. *В.П. Москаленко*;
канд. економ. наук *О.В. Шипунова*

Рецензент

д-р економ. наук, проф. *С.В. Науменкова*

Відповідальний за випуск

ст. лаборант *О.Є. Пархоменко*

Москаленко В.П., Шипунова О.В.

М 82 Розвиток фінансово-економічного механізму на підприємстві / Курс лекцій. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2003. – 106 с. (Російською мовою)

ISBN 966-566-210-4

В курсі лекцій на основі аналізу суті і призначення системи управління розглянуті поняття, структура побудови, комплекс організаційних і методичних підходів до розвитку фінансово-економічного механізму підприємства.

Для студентів економічних спеціальностей всіх форм навчання.

В курсе лекций на основе анализа сущности и назначения системы управления рассмотрены понятие, структура построения, комплекс организационных и методических подходов к развитию финансово-экономического механизма предприятия.

Для студентов экономических специальностей всех форм обучения.

ББК 65.9.(2)304

УДК 658(042)

ISBN 966-566-210-4 © Москаленко В. П., Шипунова О. В., 2003

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Лекция 1. Назначение и сущность системы управления и хозяйственного механизма предприятия.....	7
1. Сущность и содержание системы управления предприятием	7
1.1. Характеристика различных способов управления	7
1.2. Характеристика подходов к управлению	8
1.3. Сущность и понятие категории управления	9
2. Построение и содержание функционально-целевой структуры системы управления предприятием.....	11
2.1. Методические подходы к построению системы управления предприятием	11
2.2. Содержание функционально-целевой структуры системы управления предприятием.....	14
3. Сущность и содержание хозяйственного механизма предприятия.....	16
3.1. Сущность хозяйственного механизма предприятия	16
3.2. Содержание хозяйственного механизма предприятия	18
4. Взаимосвязь системы управления предприятием с хозяйственным механизмом	18
Лекция 2. Анализ содержания экономического и финансового механизмов предприятия и подходы к построению их структур.....	21
1. Экономический механизм предприятия и структура его построения	21
1.1. Подходы к определению понятия экономический механизм и структуре его построения.....	21
1.2. Понятие категории экономический механизм предприятия и функционально-целевая структура его построения.....	23
2. Финансовый механизм предприятия и структура его построения	24
2.1. Подходы к определению понятия финансового механизма и структуре его построения	24
2.2. Перечень и назначение финансовых методов, финансовых отношений, финансовых рычагов, включаемых в финансовый механизм предприятия	27
2.3. Понятие категории финансовый механизм предприятия и функционально-целевая структура его построения.....	31

Лекция 3. Обоснование и построение модели финансово-экономического механизма управления на предприятии	34
1. Обоснование взаимосвязи экономического и финансового механизмов	34
1.1. Необходимость создания единого финансово-экономического механизма предприятия.....	34
1.2. Взаимосвязь финансов и цен	35
1.3. Взаимосвязь финансов и заработной платы	36
2. Понятие категории “финансово-экономический механизм” и схема его построения.....	36
3. Содержание и назначение подсистем финансово-экономического механизма предприятия.....	39
3.1. Целевые подсистемы	39
3.2. Функциональные подсистемы.....	40
3.3. Подсистемы обеспечения.....	41
3.4. Финансово-экономические рычаги.....	42
Лекция 4. Основные направления реформирования финансово-экономического механизма предприятия.....	44
1. Реформирование функциональных подсистем	44
1.1. Состояние планирования и направления его реформирования	44
1.2. Существующая система оплаты труда и пути её совершенствования	46
1.3. Направления совершенствования ценообразования.....	52
1.4. Направления углубления анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий	54
2. Реформирование подсистем обеспечения	55
2.1. Суть и принципы хозяйственного расчёта предприятий.....	55
2.2. Экономический эксперимент по внедрению принципов самофинансирования в работу предприятий	57
2.3. Трансформация хозяйственного расчёта предприятий в финансово-экономические отношения в условиях рынка...	58
2.4. Совершенствование критериев оценки деятельности предприятия.....	60
2.5. Расширение состава системы норм и нормативов	61
2.6. Система оценочных показателей	62
3. Реформирование финансово-экономических рычагов и стимулов	64
4. Направление унификации финансово-экономических рычагов во внешнеэкономической деятельности	66

Лекция 5. Разработка плана-прогноза финансово-экономической деятельности предприятия	71
1. Обоснование необходимости разработки плана-прогноза	71
1.1. Назначение и содержание техпромфинплана предприятия ...	71
1.2. Назначение и содержание бизнес-плана предприятия	72
1.3. Необходимость разработки плана-прогноза	74
2. Содержание плана-прогноза и методические рекомендации по его составлению	75
2.1. Содержание плана-прогноза	75
2.2. Методические рекомендации по составлению плана-прогноза	76
Лекция 6. Оценочный механизм потенциальных возможностей предприятия по увеличению объёма прибыли.....	80
1. Методика построения оценочного механизма	80
1.1. Необходимость разработки оценочного механизма	80
1.2. Порядок расчета нормативной производственной мощности предприятия	81
1.3. Методические рекомендации определения нормативных величин объёма производства, продаж и снижения затрат....	84
2. Выполнение расчётов по определению параметров оценочного механизма	85
3. Анализ имеющихся резервов по увеличению прибыли ...	87
Лекция 7. Оптимизация собственных источников финансирования процесса обновления основных фондов	95
1. Состояние основных производственных фондов промышленных предприятий Украины.....	95
2. Направление увеличения собственных источников финансового обновления основных фондов.....	97
2.1. Увеличение за счёт использования амортизационных отчислений.....	98
2.2. Увеличение за счёт предоставления льгот по налогообложению прибыли.....	98
Список литературы	103

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая система страны в современных условиях требует разработки и принятия научно обоснованных решений, которые способствуют достижению темпов постоянного экономического роста.

Для решения этой задачи наряду с другими факторами необходимо улучшать результаты деятельности субъектов хозяйствования. В этой связи развитие финансово-экономического механизма управления на предприятии и его адаптация к рыночным условиям имеет важное теоретическое значение. Особую пользу приносит внедрение в практику методов и рычагов регулирования финансовых и экономических процессов, которые позволяют поднять на более высокий уровень развития экономику предприятия.

Цель данного курса лекций научить студентов в дальнейшей практической работе глубоко анализировать процессы, происходящие в сфере экономики и финансов предприятий, разрабатывать и внедрять в практику новые методы решения возникающих вопросов.

Чтение курса лекций проводится на основе глубокого изучения и анализа действующих в настоящее время экономического и финансового механизмов предприятия, разработки и внедрения методов и направлений их развития, создания на их основе единого финансово-экономического механизма предприятия. Задача создания единого финансово-экономического механизма ставится и решается впервые.

ЛЕКЦИЯ 1. НАЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность и содержание системы управления предприятием.
2. Построение и содержание функционально – целевой структуры системы управления предприятием.
3. Сущность и содержание хозяйственного механизма предприятия.
4. Взаимосвязь системы управления предприятием с хозяйственным механизмом.

1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1.1. Характеристика различных способов управления

Прежде чем приступить к вопросам развития финансово-экономического механизма рассмотрим сущность системы управления и подходы к управлению как к науке. Рассмотреть это необходимо для того, чтобы выбрать наиболее оптимальный подход к обоснованию и построению финансово-экономического механизма предприятия.

Здесь следует констатировать, что человечество за всю свою историю выработало три принципиально различных способа воздействия на людей, или, другими словами, три инструмента управления [18].

Первый – это иерархия. Здесь основное средство воздействия – подчинение власти, давление на человека сверху путем принуждения, контроля и т.п.

Второй – культура. Это предлагаемые и признаваемые обществом, организацией, фирмой атрибуты (нормы, установки, шаблоны поведения), которые побуждают человека поступать по правилам, предусмотренным этими атрибутами.

Третий – рынок. Это равноценные связи по горизонтали, основанные на отношениях собственности. Здесь главным является соблюдение равновесия интересов продавца и покупателя при совершении сделок купли-продажи.

Все эти три способа являются сложными. В реальных условиях хозяйствования они почти всегда существуют. Главное, какому способу отдается предпочтение. Этим определяется сущность экономической организации общества.

Иерархия являлась основой административно-командной системы бывшего советского общества. Но условия рынка все же применялись в теневой экономике, существовавшей в коррумпированных

структурах, а также при торговле товарами народного потребления. Но параллельно с административно-командной системой и элементами рынка в советском обществе использовался способ “культуры”, посредством которой общество влияло на своих членов. Основную “культурную” роль на человека оказывало членство в партии. Здесь была своя идеология и строго определенные требования к “поведению”. Попав в этот клан, каждый человек автоматически переставал быть личностью, становился “рабом” общих правил. Эти правила ему диктовали, что можно и что нельзя. А поскольку руководителями на всех уровнях были коммунисты, этими правилами поведения вынуждены были руководствоваться все остальные члены общества. Они насаждались повсюду. Сущность этой культуры в первую очередь определяли такие лозунги: “Советское – значит лучшее”, “Кто смотрит на Запад – космополит” и т.д. В литературе и искусстве господствовал метод “социалистического реализма”, посредством которого желаемое выдавалось за действительное.

Надо сказать, что в те времена хозяйственно-административная система была хорошо отлажена, имелись определенные достижения. Главное, реальными были социальные гарантии на образование и медицинское обслуживание, бесплатное получение жилья и т.п. Но уровень жизни граждан советского общества, их социально-бытовое положение, культурный уровень по сравнению с европейскими странами был значительно ниже.

С 1991 года в Украине начали внедрять рыночные отношения. Это вызвало фундаментальные изменения, коренную перестройку условий хозяйствования по всем направлениям деятельности. В рыночных условиях необходимо было модернизировать систему управления предприятием, отразив в ней новые требования и закономерности. Выполняя эти задачи, следует учитывать подходы к организации системы управления, которые сложились и применялись за последний период в цивилизованных странах с рыночной экономикой. Но не следует пренебрегать и опытом, накопленным в бывшем СССР.

1.2. Характеристика подходов к управлению

Мескон М.Х. и его соавторы в своем труде “Основы менеджмента”, рассматривая эволюцию управления как науки, отмечают, что, начиная с 1950-1960 годов и до настоящего времени, используются три подхода к управлению: системный подход; ситуационный подход; подход к управлению как процессу. Они различны по своей сущности и используются в зависимости от тех задач, которые ставятся перед предприятием в конкретных условиях деятельности.

В системном подходе руководители должны рассматривать предприятие как совокупность таких элементов как люди, структура, задачи и технология, которые ориентированы на достижение различных целей в условиях меняющейся внешней среды [18].

Ситуационный подход концентрируется на том, что не существует лучшего единого способа управления предприятием. Здесь самым рациональным методом в конкретной ситуации является система, которая более всего соответствует именно данной ситуации [18].

При процессном подходе управление достигается серией взаимосвязанных непрерывных действий. Эти действия можно назвать управленческими функциями, каждая из которых тоже представляет собой процесс и в свою очередь также состоит из серии взаимосвязанных действий.

Таким образом, процесс управления превращается в общую сумму всех функций. Обзор современной литературы позволяет назвать эти функции: планирование; организация; распорядительство; мотивация; координация; руководство; контроль; исследование; оценка; принятие решений; подбор персонала. Каждый автор в своих публикациях по управлению предлагает перечень этих функций, который в какой-то мере отличается от перечня, предлагаемого другими. Мескон М.Х. и его соавторы укрупняют эти функции и считают, что процесс управления состоит из функций планирования, организации, мотивации и контроля. Эти четыре первичных функции объединены связующими процессами коммуникации и принятия решений [18].

Естественно, как и всякий творческий процесс, управление не может быть строго регламентировано. И не обязательно процесс управления сводить к четырем функциям. Выбор этих функций должен быть оптимален и охватывать все направления процесса производственно-финансовой деятельности предприятия. В этой связи заслуживает внимания подход, который предлагают Райзберг Б.А. и Фатхутдинов Р.А. В перечень функций управления они включают: экономический анализ, прогнозирование, планирование, организацию, регулирование, стимулирование, учет, контроль [31]. Этот перечень функций наиболее оптимален.

1.3. Сущность и понятие категории управления

С целью разработки методических подходов к обоснованию и построению финансово-экономического механизма управления на предприятии рассмотрим сущность и понятие таких категорий как управление и хозяйственный механизм, их общие и отличительные черты и взаимосвязь.

В условиях плановой экономики процесс управления рассматривался своеобразно, отражая отношения государственной собственности в социалистическом обществе. Один из ведущих ученых в области управления профессор Козлова О.В., с нашей точки зрения, достаточно объективно определяла сущность управления в те годы, в котором отражались в основном организационные функции. Она отмечала, что управление обеспечивает единство действий и целенаправленность работы коллективов всех подразделений предприятия, а также выполнение общих функций, обуславливающих движение всего производственного процесса [39]. То есть, в те годы наука об управлении касалась только формирования управленческих структур и их взаимодействия по обеспечению выполнения заданий и планов, устанавливаемых директивно.

Дальнейшее развитие социалистической экономики по пути необходимых, но ограниченных реформ требовало пересмотра сущности управления. Так, один из известных ученых-экономистов Попов Г.Х., занимающийся исследованием проблем управления, вынужден был признать, что изменения в экономическом базисе, в характере действия экономических законов ведут к столь кардинальным изменениям в системе управления, что надо говорить о новой системе управления, отличной от системы этапа строительства социализма [28]. Далее он отмечает, что экономические методы теперь становятся основными [28]. Это было в 1985 году. В какой-то степени этот тезис оправдался на практике. В 1985 году был проведен экономический эксперимент по самофинансированию в объединении “АвтоВаз” (г. Тольятти) и Сумском НПО им. М.В. Фрунзе. В этом эксперименте задействовали элементы рыночных отношений, которые заключались в основном в расширении их самостоятельности и усилении ответственности за результаты деятельности. Им разрешили после взносов в бюджет по нормативу самостоятельно распределять прибыль, но при этом развиваться только за счет собственных средств. О положительных результатах эксперимента можно судить по тому, что с 1 января 1987 года предприятия и объединения пяти промышленных министерств были переведены на принципы самофинансирования, апробированные на двух объединениях. В 80-е годы, когда была предоставлена возможность изучать опыт управления в цивилизованных странах, в бывшем СССР были осуществлены научные разработки по обоснованию системы управления предприятием. В их основу положили накопленный за многие годы опыт цивилизованных стран.

Мескон М.Х. и его соавторы определяют управление как “процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходи-

мый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации” [18]. За этим просматривается функционально-целевой подход к управлению. Питер Ф. Друкер, которого считают ведущим теоретиком в области управления, определяет управление как особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу [18]. С таким подходом к определению сущности управления перекликается понятие, сформулированное Райзбергом Б.А. и Фатхутдиновым Р.А. Они считают управление сознательным воздействием человека на различные объекты и происходящие в мире процессы, на связанных с ними людей, которое осуществляется с целью придать процессам определенную направленность и получить желаемый результат [31].

Такие учёные как Райзберг Б.А. и Фатхутдинов Р.А., Питер Ф. Друкер в своих определениях дают общую характеристику управления как направления деятельности. Но здесь не просматривается способ достижения цели. И если говорить о сущности и конкретных задачах управления, то к этому ближе приведенная выше формулировка Мескона М.Х. и др.

2. ПОСТРОЕНИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

2.1. Методические подходы к построению системы управления предприятием

В 80-е годы в бывшем СССР активизировали работу по созданию систем управления предприятием. В этом в первую очередь была заслуга самих предприятий, и особенно, как тогда было принято называть, передовых. Почему так получалось? Применяемые на предприятиях системы управления уже не обеспечивали выполнение и задач, которые с каждым годом усложнялись. Экономическая наука отставала и не давала конкретных разработок, которые предприятия могли бы использовать на практике. Поэтому предприятия, одни с привлечением научных организаций, другие самостоятельно, приступали к разработке и внедрению систем управления и в первую очередь по отдельным направлениям деятельности, которые являлись для данного предприятия узким местом. Достаточно назвать такие предприятия общесоюзного значения, как Волжский автомобильный завод (г. Тольятти), ленинградские объединения “Светлана” и “Красный текстильщик”, производственное объединение “Калужский турбинный завод”, “Минский тракторный завод им. Ленина”, щекинское объединение “Азот”, львов-

ские объединения “Электрон” и “Кинескоп”, Сумское НПО им. М.В. Фрунзе и др.

Системы управления на этих предприятиях имели свои особенности, но в основе их была целевая направленность. Повышенный интерес предприятий к разработке систем управления нашел поддержку научных учреждений. Всесоюзный научно-исследовательский институт стандартизации (ВНИИС) занялся вопросами организации разработки системы управления предприятием и промышленным объединением на базе комплекса государственных стандартов на управление, которые предстояло создать. ВНИИС привлек к выполнению этих разработок другие научно-исследовательские институты, занимающиеся вопросами организации и управления, а также вышеназванные предприятия, на которых уже действовали определенные системы управления. Как отметили один из разработчиков системы управления предприятием на базе стандартизации, опыт передовых предприятий помог в обобщении идей и нормативных положений стандартов на управление. Это, во-первых, системный подход к управлению, который позволил охватить все уровни управления, направить процесс управления на достижение поставленных целей. В результате внедрения системы улучшилось функциональное управление, появилась возможность обоснованно формулировать комплекс задач и целей управления, описывать технологию выполнения этих задач, организовать функциональное взаимодействие [20].

В итоге опыт внедрения систем управления на предприятиях был положен в основу создания комплекса организационно-методических стандартов предприятия, которые в настоящее время составляют нормативно-техническую основу большинства систем управления [20]. Надо отметить, что в те времена идея стандартизации управления воспринималась с недоверием. Одно дело стандартизация системы повышения качества продукции, которая в основном связана с техническими стандартами, другое – стандарты на управление. Это сейчас мы спокойно воспринимаем идею и внедряем международные стандарты (например, по бухгалтерскому учету). Но для этого понадобилось время. Хотя и тогда специалисты-практики, которые глубоко занимались вопросами разработки систем управления, восприняли эту идею. В результате сотрудничества ученых и практиков был разработан проект комплекса государственных стандартов на управление. При активном участии ученых ВНИИСа он внедрялся на предприятиях в порядке опыта. В основу построения системы на базе стандартов были положены следующие методические и методологи-

ческие подходы, которые впоследствии оправдали себя на практике. Они заключались в соблюдении следующих правил:

- система управления строится на основе оптимального сочетания целевого, функционального и линейного управлений при едином обеспечении управления;
- целевое управление в системе строится путем образования целевых подсистем;
- функциональное управление в системе строится путем образования функциональных подсистем;
- для обеспечения целей управления формируются общие подсистемы, в состав которых входит линейное руководство, а также соответствующие подсистемы обеспечения [20].

В результате сочетания названных подсистем управления образовывается функционально-целевая структура системы управления предприятием, которая схематически выглядит следующим образом (Рис. 1)

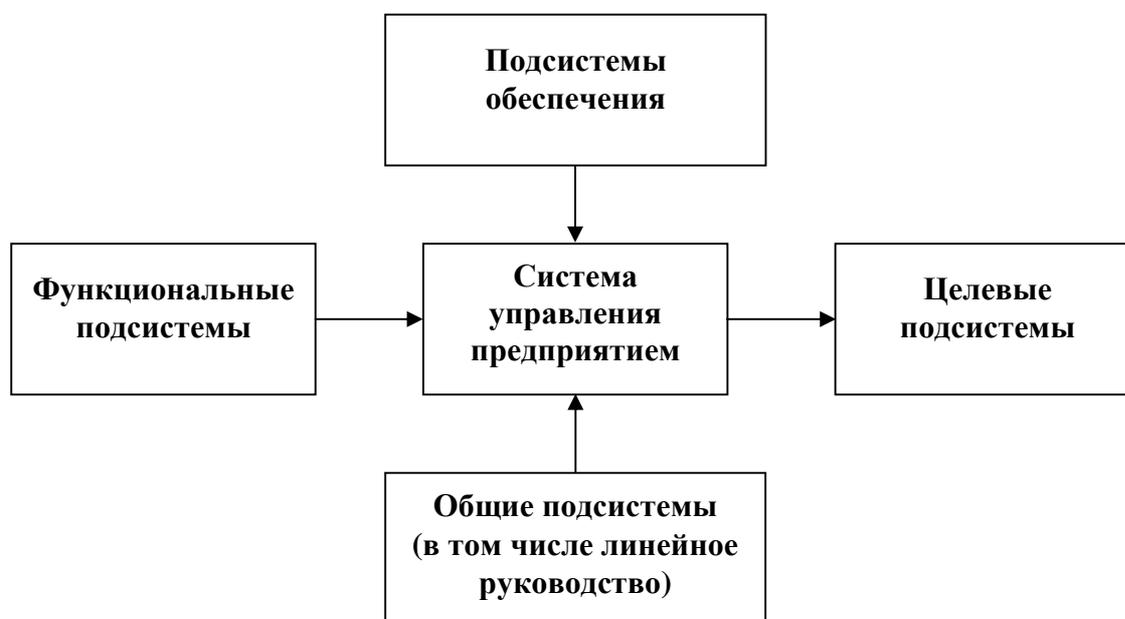


Рис. 1. Схема функционально-целевой структуры системы управления предприятием.

Необходимо изложить назначение основных подсистем системы управления предприятием.

Целевые подсистемы – это перечень целей, которые должно обеспечить предприятие в результате его деятельности. Эффективность функционирования целевых подсистем, уровень достижения целей и успеха предприятия должны обеспечиваться в определенной системе показателей.

Функциональные подсистемы характеризуются специализацией управленческой деятельности (конкретной функцией управления). Кроме перечня функций, они включали функциональные подразделения всех уровней управления. Их задача – привести в действие все управленческие рычаги для достижения целей, поставленных перед предприятием.

Общие и обеспечивающие подсистемы направлены на эффективное воздействие функциональных подсистем по достижению целей предприятия.

2.2. Содержание функционально-целевой структуры системы управления предприятием

В опытном внедрении системы управления на базе стандартизации наибольших успехов добилось Сумское НПО им. М.В. Фрунзе, руководство и специалисты которого работали в тесном сотрудничестве с учеными ВНИИСа. Этому помог опыт, который годами накапливали специалисты объединения, разрабатывая и внедряя комплексную систему управления эффективностью производства на своем предприятии. В те годы она была широко известна и распространялась на другие субъекты хозяйствования.

Опыт использования этой системы подтвердил ее эффективность. Система способствовала успешной работе Сумского НПО им. М.В. Фрунзе в рыночных условиях в статусе открытого акционерного общества. На ее базе в ОАО внедрены национальные стандарты по обеспечению высокого качества продукции, а также национальные стандарты по ведению бухгалтерского учета. Исходя из этого, можно сказать, что принципы построения матричной функционально-целевой структуры управления (менеджмента) предприятием, включающий целевые, функциональные и обеспечивающие подсистемы целесообразно применять и в рыночных условиях, модернизировав состав подсистем применительно к тенденциям рынка. Эти принципы следует использовать при обосновании и построении финансово-экономического механизма предприятия.

Учёные, занимающиеся вопросами разработки системы управления в условиях рынка, практически разделяют концепцию матричной функционально-целевой структуры системы управления предприятием. Так, Райзберг Б.А. и Фатхутдинов Р.А., рассматривая систему, структуру, цели и задачи управления, отмечают, что создаваемые системы формируются во имя достижения задуманных целей, в соответствии с этими целями конструируется структура и система наделяется определенными функциями, позволяющими решать целевые зада-

чи [31]. Но, предлагая структуру системы управления (менеджмента) предприятием, они не включают в нее функциональные подсистемы.

Эту структуру они видят в составе следующих подсистем:

1. подсистема научного сопровождения
 - 1.1. научные подходы и принципы менеджмента
 - 1.2. функции менеджмента
 - 1.3. методы менеджмента
2. целевые подсистемы
 - 2.1. повышение качества товаров и услуг
 - 2.2. ресурсосбережение
 - 2.3. организационно-техническое развитие
 - 2.4. организация рынка сбыта товаров
 - 2.5. социальное развитие коллектива
 - 2.6. охрана окружающей среды
3. обеспечивающие подсистемы
 - 3.1. правовое обеспечение
 - 3.2. нормативно-методическое обеспечение
 - 3.3. ресурсное обеспечение
 - 3.4. информационное обеспечение [31].

Введение в структуру системы подсистемы научного сопровождения является ценным и необходимым. Это дает возможность строить систему на последних достижениях науки. Но исключение из структуры функциональных подсистем разрушает целостность системы.

В системе управления, разработанной и внедренной в Сумском НПО им. М.В. Фрунзе, ее содержание определялось перечнем целевых, функциональных, общих и обеспечивающих подсистем.

- целевые подсистемы:
 - 01 – управление выполнением плана производства продукции и продажи;
 - 02 – управление научно-техническим развитием производства;
 - 03 – управление использованием основных фондов и производственных мощностей;
 - 04 – управление использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
 - 05 – управление качеством продукции;
 - 06 – управление социальным развитием коллектива;
 - 07 – управление охраной окружающей среды.
- функциональные подсистемы:
 - 10 – перспективное и текущее технико-экономическое и социальное планирование;

- 11 – организация работ по стандартизации;
- 12 – организация основного производства;
- 13 – организация обеспечивающего и обслуживающего производства;
- 14 – техническая подготовка производства;
- 15 – организация труда и стимулирования деятельности подразделений и исполнителей;
- 16 – сбыт готовой продукции;
- 17 – материально-техническое снабжение;
- 18 – работа с кадрами;
- 19 – финансовая деятельность;
- 20 – организация капитального строительства;
- 21 – организация метрологического обеспечения;
- 22 – технический контроль;
- 23 – организация соревнования трудового коллектива;
- 24 – учет и отчетность;
- 25 – анализ деятельности.
- общие подсистемы:
 - 26 – линейное руководство;
 - 27 – организация хозяйственного расчета;
 - 28 – система технико-экономических норм и нормативов.
- подсистемы обеспечения:
 - 30 – правовое обеспечение;
 - 31 – организация и ведение нормативного хозяйства;
 - 32 – автоматизация управления и информационного обеспечения;
 - 33 – делопроизводство;
 - 34 – оснащение техническими средствами управленческого труда.

Взаимосвязь этих подсистем позволяет создать целостную систему управления.

3. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Сущность хозяйственного механизма предприятия

Любая управляющая система приводится в действие посредством определенных механизмов. Рассматриваемую систему управления приводит в действие хозяйственный механизм, который призван обеспечить эффективные результаты производственно-финансовой деятельности предприятия. Понятие хозяйственного механизма имеет глубокие исторические корни, исследованием его природы занима-

лись и занимаются многие ученые. В их числе следует назвать Абалкина Л.И., Гусарова А.С., Бунича П.Г., Осипова Ю.М., Райзберга Б.А., Мочерного В.С. и др.

В данном курсе лекций нет возможности углубиться в изучение такой сложной категории, как хозяйственный механизм. Можно рассмотреть его общую концепцию и его сущность с точки зрения микроэкономического подхода, т.е. его построение и воздействие на результаты производственно-финансовой деятельности предприятия.

К определению сущности хозяйственного механизма в своих научных трудах авторы не имеют строго идентичного подхода. Так, Осипов Ю.М. в самом общем виде характеризует хозяйственный механизм как систему организации общественного хозяйства, с присущими ей механизмами хозяйствования [24].

Мочерный В.С. дает более конкретное определение сущности категории “хозяйственный механизм”. Он видит в нем систему основных форм, методов и рычагов использования экономических законов, разрешение противоречий общественного производства, достижения основных целей производства, а также формирования потребностей, создание системы стимулов и согласования экономических интересов основных классов и социальных групп [35].

Более емкое и конкретное понятие категории “хозяйственного механизма”, с нашей точки зрения, формулируют Райзберг Б.А. и др.

Они определяют эту категорию как “совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых форм, с помощью которых реализуются в действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства” [30]. Это определение более целенаправленно отображает сущность функционирования хозяйственного механизма применительно к предприятию. Надо заметить, что термин “хозяйственный механизм” прижился в отечественной литературе. В зарубежной он почти не встречается. Заслуживает внимания точка зрения Райзберга Б.А. и Фатхутдинова Р.А. о том, что понятие “система управления” и “хозяйственный механизм” – это не одно и то же. Однако у них очень много общего. Отличаются же они тем, что хозяйственный механизм включает в свой состав методы, виды, формы и функции управления. Система управления – понятие более широкое. Кроме этих компонентов она включает подсистему линейного руководства, т.е. аппарат управления, выполняющий функции управления: управленцы, менеджеры, а также отдел управления [31]. Поэтому при дальнейшем изучении проблем развития финансово-экономического механизма следует придерживаться определенной концепции, выработанной рядом эко-

номистов. Она заключается в том, что любая управляющая система приводится в действие определенным механизмом.

3.2. Содержание хозяйственного механизма предприятия

В изучаемом нами процессе система управления предприятием приводится в действие хозяйственным механизмом. В данном контексте особое значение имеют подходы к структуре построения данного механизма. В этой связи мы разделяем точку зрения Гусарова А.С., который считает, что структура хозяйственного механизма может быть рассмотрена, исходя из общественных отношений, проявляющихся через этот механизм [36]. Общественные отношения (экономические, организационные, правовые, социальные) и формы их проявления существуют как единое целое. В то же время, чтобы понять, как функционирует хозяйственный механизм предприятия в целом, следует рассматривать отдельно его составляющие. Каждая из них в отдельности представляет собой соответствующий механизм: экономический, организационно-административный, правовой, социальный.

В более поздних исследованиях, уже в условиях рыночной экономики, структуру построения хозяйственного механизма как совокупности отдельных механизмов излагает Круглов Ю.Ю. Взамен хозяйственного механизма он вводит понятие комплексного механизма предприятия и определяет его как совокупность экономических, мотивационных, организационных, правовых способов целенаправленного взаимодействия субъектов хозяйствования и воздействия на их деятельность, обеспечивающих согласование интересов объектов и субъектов управления. Далее он утверждает, что поскольку факторы управления могут иметь экономическую, социальную, организационную и правовую природу, комплексный механизм управления должен формироваться как система экономических, мотивационных, организационных и правовых механизмов [13]. Этой концепцией и будем руководствоваться в дальнейшем.

4. ВЗАИМОСВЯЗЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ С ХОЗЯЙСТВЕННЫМ МЕХАНИЗМОМ

Таким образом, на основании изучения различных подходов можно сделать вывод, что структура хозяйственного механизма должна рассматриваться как совокупность механизмов, в основе которых лежат определенные методы управления. При подобной трактовке взаимосвязь системы управления предприятием с хозяйственным механизмом можно представить следующим образом:



Рис. 2. Схема взаимосвязи системы управления предприятием с хозяйственным механизмом.

Однако нужно отметить, что наибольшее значение для обеспечения эффективного хозяйствования имеет экономический аспект. Поэтому экономический механизм следует выделить как ведущее звено в составе хозяйственного механизма предприятия.

Контрольные вопросы

1. Характеристика различных способов управления: иерархия, культура, рынок.
2. Характеристика подходов к управлению: системный подход, ситуационный подход, процессный поход.
3. Сущность и понятие категории управления.
4. Методические подходы к построению системы управления предприятием.
5. Содержание функционально-целевой структуры системы управления предприятием.
6. Сущность хозяйственного механизма предприятия.
7. Содержание хозяйственного механизма предприятия.
8. Взаимосвязь системы управления предприятием с хозяйственным механизмом.

Список литературы

1. Круглов Ю.Ю. Хозяйственное право. – М.: Русская деловая литература, 1997. – 608 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Москаленко В.П., Черкашина Л.И., Балан М.Ф. и др. Управление эффективностью производства на базе стандартизации. – К.: Техника, 1986. – 71 с.
4. Москаленко В.П. Система управления предприятием. – Сумы.: Слобожанщина, 1996. – 32 с.
5. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд. МГУ, 1994. – 368 с.
6. Попов Г.Х. Эффективное управление. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1985. – 336 с.
7. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО “Бизнес-школа”, “Интел-синтез”, 1999. – 784 с.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Б.А. Современный экономический словарь. – М.:ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
9. Собственность и хозяйственный механизм в условиях обновления экономики / Под ред. В.С. Мочерного. – Львов: Свит, 1993. – 176 с.
10. Совершенствование хозяйственного механизма развитого социализма / Отв. ред. А.С. Гусаров. – М.: Наука, 1981. – 248 с.
11. Теория управления социалистическим производством: Учебник для студентов экономических специальностей / Под ред. О.В. Козловой. – М.: Экономика, 1979. – 308 с.

ЛЕКЦИЯ 2. АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ ИХ СТРУКТУР

1. Экономический механизм предприятия и структура его построения.
2. Финансовый механизм предприятия и структура его построения.

Одной из основных задач данного курса лекций является обоснование и построение структуры единого финансово-экономического механизма управления на предприятии в рыночных условиях.

Эта цель ставится впервые, и для её реализации следует проанализировать содержание и процесс функционирования экономических и финансовых механизмов предприятия, которые сейчас являются отдельными категориями.

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИЯТИЯ И СТРУКТУРА ЕГО ПОСТРОЕНИЯ

1.1. Подходы к определению понятия экономический механизм и структуре его построения

В период плановой экономики вопросам экономического механизма уделялось мало внимания. В основном широко изучались вопросы организации хозяйственного расчета как метода социалистического хозяйствования. Но отдельные ученые занимались этой проблемой. Как уже отмечалось, в условиях плановой экономики экономический механизм трактовался как составная часть хозяйственного механизма. Он определялся как совокупность подсистем (составных частей), обеспечивающих его функционирование. Так, Павлова Л.Н. отмечает, что в этот период исследовалась категория экономического механизма, в состав которой включались следующие элементы: планирование и прогнозирование, организация общественного производства, экономическое стимулирование, ценообразование, финансово-кредитный механизм [25]. Козлова О.В. определяет категорию экономического механизма как целостную систему в виде двух взаимодействующих подсистем – функциональной и обеспечивающей [39]. В состав функциональных подсистем она включает: планирование, стимулирование и ответственность, социалистическое соревнование. Эти подсистемы действительно являются функциональными. Но далее в их состав включаются: научно-технический прогресс, управление качеством продукции, рациональное использование ресурсов, охрана окружающей среды. Все

это – цели предприятия. В состав обеспечивающих подсистем включено финансирование. В таком подходе необоснованно переплелись цели, функции и их обеспечение.

Более четкую схему функционирования экономического механизма предлагает Москаленко В.П. [22]. Он видит ее в составе целевых, функциональных подсистем и подсистем обеспечения. Но если целевые подсистемы для того периода здесь определены более четко, то состав функциональных и обеспечивающих подсистем нуждается в пересмотре и уточнении. В состав функциональных подсистем включены планирование, оценка результатов, стимулирование, социалистическое соревнование. Такая функция как оценка результатов по своему назначению относится к обеспечивающим подсистемам. В то же время в предложениях отсутствуют такие функции, отражающие экономические методы управления, как прогнозирование, регулирование, система оплаты труда, ценообразование, анализ и учет. В составе обеспечивающих функций нет системы хозяйственного расчета, которая в рыночных условиях должна трансформироваться во внутренние экономические отношения. Отсутствуют подсистемы правового и информационного обеспечения. В предлагаемой Москаленко В.П. схеме построения экономического механизма также отсутствуют экономические рычаги, которые, по мнению Райзберга Б.А. и др., представляют неотъемлемую часть хозяйственного механизма и используются в качестве инструментариев воздействия на экономические процессы на уровне предприятий [30]. В качестве таких рычагов можно назвать цены, тарифы, процентные ставки, экономическое стимулирование, льготы, санкции. Но, тем не менее, этот подход к построению экономического механизма предприятия ценен тем, что на базе целевых, функциональных подсистем и подсистем обеспечения строится целостная система. В то время это было значительным шагом вперед.

Существуют и другие подходы к определению понятия экономического механизма, к его структуре. Так, Воеводин С.А. представляет эту категорию как совокупность таких элементов: управления, нормирования и учета результатов и затрат, хозяйственной ответственности и материального поощрения; организационного, ресурсного и информационного обеспечения [6]. Это определение неконкретное, в формулировке присутствуют такие функции как управление, организация, но отсутствует система целей. Некоторые экономисты вводят такую категорию как организационно-экономический механизм. Лысенко Ю. и Егоров П. организационно-экономический механизм определяют как систему формирования целей и стимулов, что позволяет преобразовать в процессе трудовой деятельности материальные и духовные потреб-

ности членов общества в средства производства и его конечные результаты, направленные на удовлетворение платежеспособного спроса потребителей [14]. По сути предложенного определения следует, что организационно-экономический механизм – это формирование системы целей и стимулов. А где функции, где другие обеспечивающие подсистемы?

Надо отметить, что изучение понятия экономического механизма в рыночных условиях показало, что в экономической литературе зачастую употребляется термин экономический механизм в заглавиях разделов, в состав которых входят подразделы по экономической стратегии, издержкам производства, формированию цен, инновационной, инвестиционной, природоохранной деятельности и т.п. Но определения сущности и понятия экономического механизма авторы не касаются.

1.2. Понятие категории экономический механизм предприятия и функционально-целевая структура его построения

На основе изучения различных подходов ученых-экономистов к определению понятия категории “экономический механизм”, структуре построения системы управления предприятием и экономического механизма, можно сделать следующие выводы:

- экономический механизм предприятия – одна из основных составляющих его хозяйственного механизма. Он представляет собой совокупность экономических методов, способов, форм, инструментов, рычагов воздействия на экономические отношения и процессы, происходящие на предприятии;
- структуру экономического механизма следует строить в виде функционально-целевой схемы взаимодействия функциональных подсистем, подсистем обеспечения и экономических рычагов, комплекс которых направлен на обеспечение достижения целей предприятия.

На основе этих выводов можно представить функционально-целевую схему построения экономического механизма предприятия в таком виде:



Рис. 3. Функционально-целевая схема построения экономического механизма предприятия.

2. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИЯТИЯ И СТРУКТУРА ЕГО ПОСТРОЕНИЯ

2.1. Подходы к определению понятия финансового механизма и структуре его построения

Необходимо констатировать, что в период функционирования плановой экономики экономический механизм включал в себя и вопросы финансирования. Финансовый механизм тогда не рассматривался отдельно, так как в экономической системе того времени финансовые отношения действовали очень ограниченно. Финансовое планирование и взаимоотношения с бюджетом полностью регулировались сверху. Вышестоящей организацией в централизованном порядке составлялся и утверждался финансовый план, который состоял из разделов: доходы и поступления средств; расходы и отчисления средств; кредитные взаимоотношения и получение кредитов, за пользование которыми платили мизерные проценты; взаимоотношения с бюджетом, которые также регулировались централизованно. Если

предприятию выделялся объем капиталовложений, то с обеспечением финансирования не было проблем. Поэтому финансового механизма как отдельной категории тогда не существовало. Не работали системы налогообложения, кредитования, предприятиями не регулировались денежные потоки. Функционировало только централизованное финансовое планирование. Поэтому экономический механизм в тех условиях охватывал и функции финансирования. Так, Павлова Л.Н. отмечает, что в тот период ученые-экономисты, исследуя категорию экономического механизма, в её состав включали финансово-кредитный механизм [25]. Категория финансового механизма получила право на существование с переходом экономики на рыночные условия хозяйствования.

В литературе рыночного периода многие ученые рассматривают категорию “финансовый механизм” и его построение. Изучим их подходы. Прежде всего, рассмотрим проблему финансового механизма как отдельной категории в условиях рынка. Такое выделение в первую очередь на макроэкономическом уровне, как полагают ученые-экономисты, правомерно.

Так, Лёвочкин С.В. полагает, что финансовый механизм реализует политику государства, является реальностью и требует детального изучения и освоения [16]. Ковалюк О.М. считает, что финансовое управление экономикой и её финансовый механизм реализуют себя посредством совокупности управленческих функций, основными из которых являются прогнозирование, планирование, стимулирование, координация, организация, регулирование, контроль.

Нашей задачей является детальное изучение сущности и структуры построения финансового механизма на микроуровне – механизма предприятия.

Некоторые авторы (Воеводин А.А., Жилкина А.Н.) финансовый механизм предприятия отождествляют с финансовым менеджментом и представляют его как схему управления финансами, состоящую из двух подсистем: механизм управления финансовыми отношениями и механизм управления денежными фондами. Это подход спорный. Выше обоснованы различия между хозяйственным механизмом и системой управления (менеджментом). Заяц Н.Е. и др. видят финансовый механизм в виде важнейшей подсистемы хозяйственного механизма и определяют его как совокупность методов и форм, инструментов и рычагов воздействия на экономическое и социальное развитие общества [40]. Построение финансового механизма хозяйствующих субъектов они видят в составе организационных структур (в т. ч. управление), финансового обеспечения, финансового регулирования и приме-

нения различных стимулов [40]. Его подход к построению структуры финансового механизма полностью разделяет Опарин В.М. [23].

В подходе многих ученых-экономистов (Волкова О.И., Балабанова А.И., Балабанова И.Т., Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С., Буряковского В.В., Поддерёгина А.М., Райзберга Б.А.) к определению сущности и структуры финансового механизма предприятия просматривается общая тенденция. Так, Волков О.И. определяет финансовый механизм, как пять взаимоувязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение. При построении структуры механизма он включает эти элементы [51]. Аналогичный подход у Балабанова А.И. и Балабанова И.Т. Они определяют финансовый механизм как систему действия финансовых рычагов, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов и включают в состав финансового механизма те же элементы: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение.[3]. Шеремет А.Д. и Сайфулин Р.С. финансовый механизм определяют как систему управления финансовыми отношениями предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов. В отличие от других авторов они включают в состав финансового механизма финансовые отношения [49]. Аналогичное определение финансового механизма приводит Буряковский В.В. и др. [5]. Поддерёгин А.М. содержание финансового менеджмента видит в эффективном использовании финансового механизма для достижения стратегических и тактических целей предприятия [47]. То есть он не отождествляет финансовый механизм с финансовым менеджментом. Предлагаемая этим автором структурная схема финансового механизма аналогична предыдущим, т.е. в его состав включаются: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечения [47]. Нам представляется, что сущность категории финансового механизма предприятия наиболее содержательно определена в формулировке Райзберга Б.А. и др.: “Финансовый механизм – составляющая часть хозяйственного механизма, совокупность финансовых стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений” [30]. Авторы не отождествляют финансовый механизм с финансовым менеджментом и включают в структуру финансового механизма все составляющие, которые воздействуют на процесс производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Что касается структуры построения финансового механизма предприятия, которую предлагают большинство ученых-экономистов в изученных нами работах, то она выражается следующей схемой:

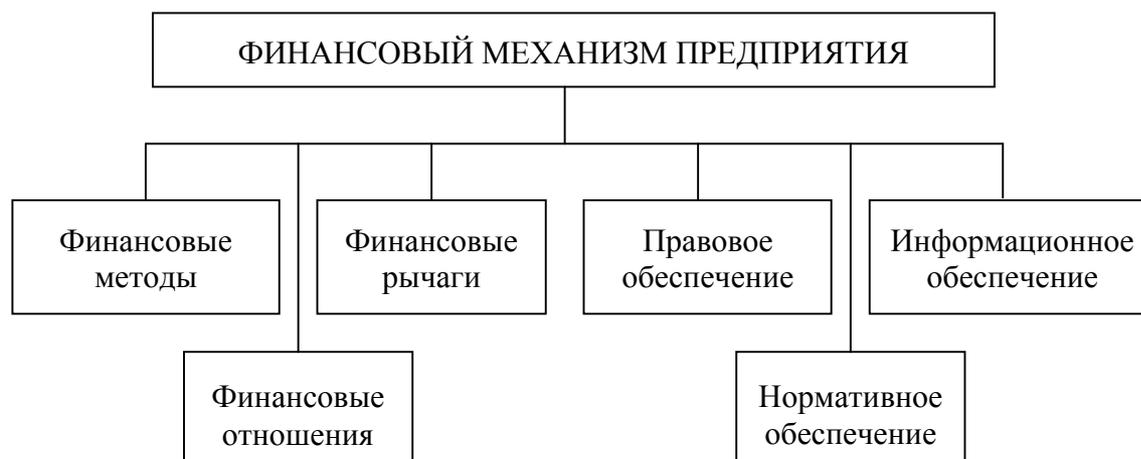


Рис. 4. Структура построения финансового механизма предприятия.

2.2. Перечень и назначение финансовых методов, финансовых отношений, финансовых рычагов, включаемых в финансовый механизм предприятия

Прежде чем сделать выводы о том, насколько правомерны приведенные формулировки сущности финансового механизма и предлагаемой структуры его построения, более детально рассмотрим перечень и назначение финансовых методов и финансовых рычагов, включаемых различными авторами в состав финансового механизма предприятия. Рассмотрим также вопрос правомерности включения в состав финансового механизма предприятия финансовых отношений.

Перечень финансовых методов и финансовых отношений, включаемых в финансовый механизм предприятия, приведен в табл. 1, а перечень финансовых рычагов – в табл. 2.

С нашей точки зрения, наиболее приемлемо определили перечень финансовых методов Буряковский В.В. и др. В него входят: учет, анализ, планирование, регулирование, контроль. Перечень, предлагаемый Поддерёгиным А.М., представляет собой сочетание в одном понятии финансовых методов, финансовых отношений и финансовых рычагов.

Остановимся на понятии категории финансовых отношений. Райзберг Б.А. и другие ученые определяют финансовые отношения как экономические связи, взаимодействия, отношения в денежной форме [30]. Е.И. Бородина отмечает, что финансовые отношения воз-

никают только тогда, когда на денежной основе происходит формирование собственных средств предприятия, привлеченных заемных источников, распределение доходов и их использование на цели развития предприятия [4]. Опарин В.М. определяет финансовые отношения как денежные потоки, т.е. движение стоимости от одного субъекта к другому, которое характеризует обменные, распределительные и перераспределительные процессы [23]. Другими словами, это способы, посредством которых осуществляется процесс движения денег. Надо сказать, что Буряковский В.В. и др. (табл. 1), в отличие от таких авторов как Поддерёгин А.М., Балабанов А.И., Балабанов И.Т., кредитование, инвестирование, налогообложение и страхование обоснованно относят не к финансовым методам, а к финансовым отношениям. Кроме того, Поддерёгин А.М. к финансовым методам относит материальное стимулирование и материальную ответственность, доход, лизинг, что следовало бы включить в состав финансовых рычагов.

На основе проведенного анализа следует констатировать, что финансовые методы (планирование, прогнозирование, стимулирование, анализ, учет) и финансовые отношения (инвестирование, кредитование, налогообложение, страхование), представляя собой способы и формы регулирования финансовых процессов, должны включаться в состав финансового механизма предприятия в виде функциональных подсистем.

Анализ перечня финансовых рычагов, которые включаются в финансовый механизм предприятия (табл. 2), подтверждает практически единый подход различных авторов к природе, назначению и определению их состава. Разница наблюдается в количественном составе, что не меняет сути подхода. Если обобщить перечни финансовых рычагов, предлагаемые различными авторами, укрупнить их состав по признаку значимости, то их состав будет выглядеть следующим образом: прибыль, налоги (размер и ставки), амортизационные отчисления, кредиты (виды и ставки), страховые платежи (размер и ставки), финансовое стимулирование, льготы и санкции. Можно согласиться с включением в состав финансового механизма подсистем обеспечения в предлагаемом авторами перечне и содержании. Наиболее характерны предложения Поддерёгина А.М. [47], Балабанова А.И. и Балабанова И.Т. [3]. Они предлагают включить: правовое обеспечение (законы, указы, постановления, приказы и т.п.); нормативное обеспечение (инструкции, методические указания, нормативы, нормы и т.п.); информационное обеспечение (экономическая, коммерческая, финансовая и другая отчетность и информация). Однако в состав обеспечивающих подсистем следует дополнительно включить систему внутренних фи-

нансово-экономических отношений, в которую должен трансформироваться действующий в настоящее время на предприятиях внутренний хозрасчет.

Таблица 1

Перечень финансовых методов и финансовых отношений,
включаемых в финансовый механизм предприятия

АВТОРЫ			
Поддерёгин А.М. [47, с.18]		Балабанов А.И., Балабанов И.Т. [3, с.125].	
Финансовые методы	Финансовые отношения	Финансовые методы	Финансовые отношения
<ul style="list-style-type: none"> - прогнозирование - планирование - инвестирование - кредитование - налогообложение - самофинансирование - система расчетов - материальное стимулирование и ответственность - страхование - аренда - лизинг - факторинг - взаимоотношения с учредителями, субъектами хозяйствования 	<p>Отдельно не выделяются</p>	<ul style="list-style-type: none"> - инвестирование - кредитование - страхование и др. 	<p>Отдельно не выделяются</p>
АВТОРЫ			
Буряковский В.В. и др. [5, с.27].		Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. [49, с.13-14]	
Финансовые методы	Финансовые отношения	Финансовые методы	Финансовые отношения
<ul style="list-style-type: none"> - финансовый учет - финансовый анализ - финансовое планирование - финансовое регулирование - финансовый контроль 	<ul style="list-style-type: none"> - инвестирование - кредитование - налогообложение - страхование 	<ul style="list-style-type: none"> - финансовый учет - финансовый анализ - финансовое планирование - финансовое регулирование - финансовый контроль 	<ul style="list-style-type: none"> - инвестирование - кредитование - налогообложение - страхование

**Перечень финансовых рычагов, включаемых
в финансовый механизм предприятия**

АВТОРЫ		
Поддерёгин А.М. [47, с.18]	Балабанов А.И. и Балаба- нов И.Т. [3, с.125]	Буряковский В.В. и др. [5, с.27]
<ul style="list-style-type: none"> - доход - прибыль - амортизационные отчисления - цена - налоги - арендная (лизинговая) оплата - финансовые санкции - проценты - целевые денежные фонды - паевые взносы - инвестиции - формы расчетов - виды кредитов - дисконт 	<ul style="list-style-type: none"> - прибыль - процентные ставки - виды кредита - финансовые санкции и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - прибыль - доход - финансовые санкции - цена - дивиденды - проценты - заработная плата - налоги
АВТОРЫ		
Зяц Н.Е. [40, с.148-150, 153]	Райзберг Б.А. и др [30, с.362]	Шеремет А.Д. и Сайфулин Р.С. [49, с.13-14]
<ul style="list-style-type: none"> - прибыль - налог на прибыль - амортизационные отчисления - отчисления на социальное страхование - финансовые стимулы (поощрения, санкции) - ценные бумаги - ставки, нормы и нормативы - выделение и изъятие средств и т.п. - льготы и санкции 	<ul style="list-style-type: none"> - цены - налоги - пошлины - льготы - штрафы - санкции - дотации - субсидии - банковский кредитный и депозитный процент, учетная ставка, тарифы 	<ul style="list-style-type: none"> - прибыль - доход - финансовые санкции - цена - дивиденды - проценты - заработная плата - налоги

2.3. Понятие категории финансовый механизм предприятия и функционально-целевая структура его построения

Исходя из различных точек зрения ученых- экономистов на определение понятия категории финансового механизма и его структуры, можно остановиться на подходе, заключающемся в следующем:

- финансовый механизм предприятия – одна из основных составляющих хозяйственного механизма, представляющая собой совокупность финансовых методов, способов, форм, инструментов и рычагов воздействия на финансовые отношения, процессы, происходящие на предприятии;
- структуру финансового механизма целесообразно строить в виде функционально-целевой схемы взаимодействия функциональных подсистем, подсистем обеспечения и финансовых рычагов, комплекс которых направлен на обеспечение достижения целей предприятия.

Базируясь на этих выводах, можно представить функционально-целевую схему построения финансового механизма в таком виде:



Рис. 5. Функционально-целевая схема построения финансового механизма предприятия

Контрольные вопросы

1. Подходы к определению понятия экономического механизма и структуре его построения.
2. Понятие категории “экономический механизм предприятия”.
3. Функционально-целевая структура построения экономического механизма предприятия.
4. Подходы к определению понятия финансового механизма и структуре его построения.
5. Перечень и назначение финансовых методов, финансовых отношений и финансовых рычагов, включаемых в финансовый механизм предприятия.
6. Понятие категории “финансовый механизм предприятия”.
7. Функционально-целевая структура построения финансового механизма предприятия.

Список литературы

1. Балабанов А.И., Балабанов И.Т. Финансы. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
2. Буряковський В.В., Кармазін В.Я., Каламбет С.В. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / За ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ: Пороги, 1998. – 246 с.
3. Воеводин С.А. Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации. – К.: Вища школа, 1991. – 159 с.
4. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
5. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25-33.
6. Москаленко В.П. Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии. – М.: Машиностроение, 1982. – 144 с.
7. Опарін В.А. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 164 с.
8. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 639 с.
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Б.А. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
10. Теория управления социалистическим производством: Учебник для студентов экономических специальностей / Под ред. О.В. Козловой. – М.: Экономика, 1979. – 308 с.

11. Теория финансов / Под общей ред. проф. Н.Е Заяц., М.К. Фесенко – Минск: Высшая школа, 1998. – 368 с.
12. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЄУ, 2000. – 460 с.
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 343 с.
14. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 416 с.

ЛЕКЦИЯ 3. ОБОСНОВАНИЕ И ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1. Обоснование взаимосвязи экономического и финансового механизмов.
2. Понятие категории “финансово-экономический механизм” и схема его построения.
3. Содержание и назначение подсистем финансово-экономического механизма:
 - 3.1 Целевые подсистемы;
 - 3.2 Функциональные подсистемы;
 - 3.3 Подсистемы обеспечения
 - 3.4 Финансово-экономические рычаги.

1. ОБОСНОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМОВ

1.1. Необходимость создания единого финансово-экономического механизма предприятия

С начала 90-х годов в связи с переходом к рынку на предприятиях приступили к практической работе по реформированию методов управления. Поскольку обоснованных научно-практических рекомендаций в этой области не было наработано, применялись методы “проб и ошибок”.

Повышенное внимание к проблеме управления финансами на практике привело к учреждению статуса заместителя руководителя по финансам. На предприятиях эти вопросы решались по-разному. В результате на одних предприятиях существует должность заместителя руководителя по управлению, экономике и финансам; на других – заместителя по экономике и финансам; на третьих – отдельно по экономике и отдельно по финансам. Введение должности заместителя по финансам и экономике является наиболее целесообразным, так как эти сферы управления на предприятиях взаимоувязаны и по отдельным составляющим относятся как к области экономики, так и к области финансов. Например, формирование основных источников доходов и расходов – прибыли и амортизационных отчислений, ценообразование, заработная плата, налогообложение, использование основных и оборотных фондов, сокращение расходов, обеспечение получения максимально возможной прибыли и т.д.

Такой же подход необходимо применить и к реформированию финансового и экономического механизмов. С целью более рационального и эффективного управления экономикой и финансами предприятия в условиях рынка эти механизмы должны быть реформированы в единый финансово-экономический механизм предприятия. Для обеспечения его функционирования на предприятиях следует создать единую финансово-экономическую службу, в сферу работы которой должны войти: планирование, прогнозирование, система оплаты труда, ценообразование, вопросы налогообложения, технико-экономический анализ производственной деятельности, кредитование, финансирование инвестиций и т.п.

Органическую взаимосвязь экономического и финансового механизмов предприятия наиболее убедительно можно проиллюстрировать через сферу взаимодействия финансов с ценами и заработной платой. Эту проблему в частности рассматривают Заяц Н.Е. и Колпина Л.Г. [40], Поляк Г.Б. и др. [27].

1.2. Взаимосвязь финансов и цен

Проследим в первую очередь взаимосвязи финансов и цен. Основой появления финансовых отношений является процесс первичного распределения стоимости на составляющие элементы:

$$S=c+v+m,$$

где S – стоимость;

c – фонд возмещения израсходованных средств производства;

v – необходимый продукт;

m – прибавочная стоимость.

Эти элементы в начале процесса производства заложены и отражены в цене. Даже фактически в процессе производства цена определяется с учетом всех элементов затрат и является количественной мерой создаваемой в процессе производства стоимости. Основываясь на том, что чистый доход одновременно является основным финансовым инструментом и составным элементом цены, можно утверждать, что финансы выражают содержательную часть цены. С другой стороны, сама цена выступает в двух функциях по отношению к финансам: как конкретная форма выражения финансовых отношений и как категория, через которую первично распределяется ВВП и национальный доход. Финансовые отношения, охватывая совокупность распределительных отношений, реализуются через составные элементы цены: амортизацию, начисления на заработную плату, страхование, налоги и неналоговые платежи и т.д. Они находят свое выражение в себестои-

мости и чистом доходе при первичном распределении. Таким образом, цены и финансы в процессе стоимостного распределения функционируют в тесной взаимосвязи: цены выступают основой финансового метода распределения стоимости, а финансы, исходя из пропорций распределения, сложившихся на базе структуры цен, являются инструментом, реализующим эти пропорции [27]. Необходимость трансформации цены в финансовую категорию в процессе реформирования финансово-экономического механизма предприятия обосновывают и другие авторы [11].

1.3. Взаимосвязь финансов и заработной платы

Взаимосвязь финансов и заработной платы прежде всего заключается в том, что выплаты заработной платы формируют соответствующий целевой фонд, обособление которого осуществляется с помощью финансов. В материальном производстве этот фонд образуется за счет выручки от реализации продукции, а в непроизводственной сфере – за счет бюджета. Финансы и заработная плата также взаимодействуют в процессе распределения стоимости. С одной стороны, финансы создают условия для выплаты заработной платы, как по объему, так и по срокам, из-за отсутствия или недостаточного объема финансовых резервов, которые не позволяют выплачивать заработную плату в необходимом объеме и в установленные сроки. С другой стороны, заработная плата выступает одним из источников формирования финансовых ресурсов предприятия, так как ее начисление не совпадает с выплатой. Поэтому средства, предназначенные для выплаты заработной платы, постоянно находятся в обороте предприятия.

В то же время такие экономические категории как финансы и заработная плата имеют свои особенности: основная из них – при помощи финансов распределяется и перераспределяется весь ВВП, а посредством заработной платы – необходимый продукт и частично прибавочный. Взаимосвязи и особенности финансов и заработной платы обуславливают необходимость их комплексного регулирования и использования. Это же относится и к процессам взаимосвязи финансов и цен, что является одной из предпосылок и условий создания единого финансово-экономического механизма предприятия.

2. ПОНЯТИЕ КАТЕГОРИИ “ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ” И СХЕМА ЕГО ПОСТРОЕНИЯ

Проведенное выше изучения сущности и назначения экономического и финансового механизмов, а также использование предложенных понятий этих механизмов позволяют сформулировать понятие категории “финансово-экономический механизм”.

Финансово-экономический механизм предприятия – это важнейшая составляющая его хозяйственного механизма, отражающая совокупность финансовых и экономических методов, способов, форм, инструментов и рычагов, посредством которых осуществляется регулирование финансово-экономических процессов и отношений с целью эффективного воздействия на конечные результаты деятельности предприятия.

Построение схемы функционирования финансово-экономического механизма можно осуществить на основе принципиальных подходов, а также содержания функциональных обеспечивающих подсистем и рычагов, рассмотренных выше при раскрытии экономического и финансового механизмов.

На основе этих положений предложена функционально-целевая блок-схема построения финансово-экономического механизма предприятия (Рис. 6).

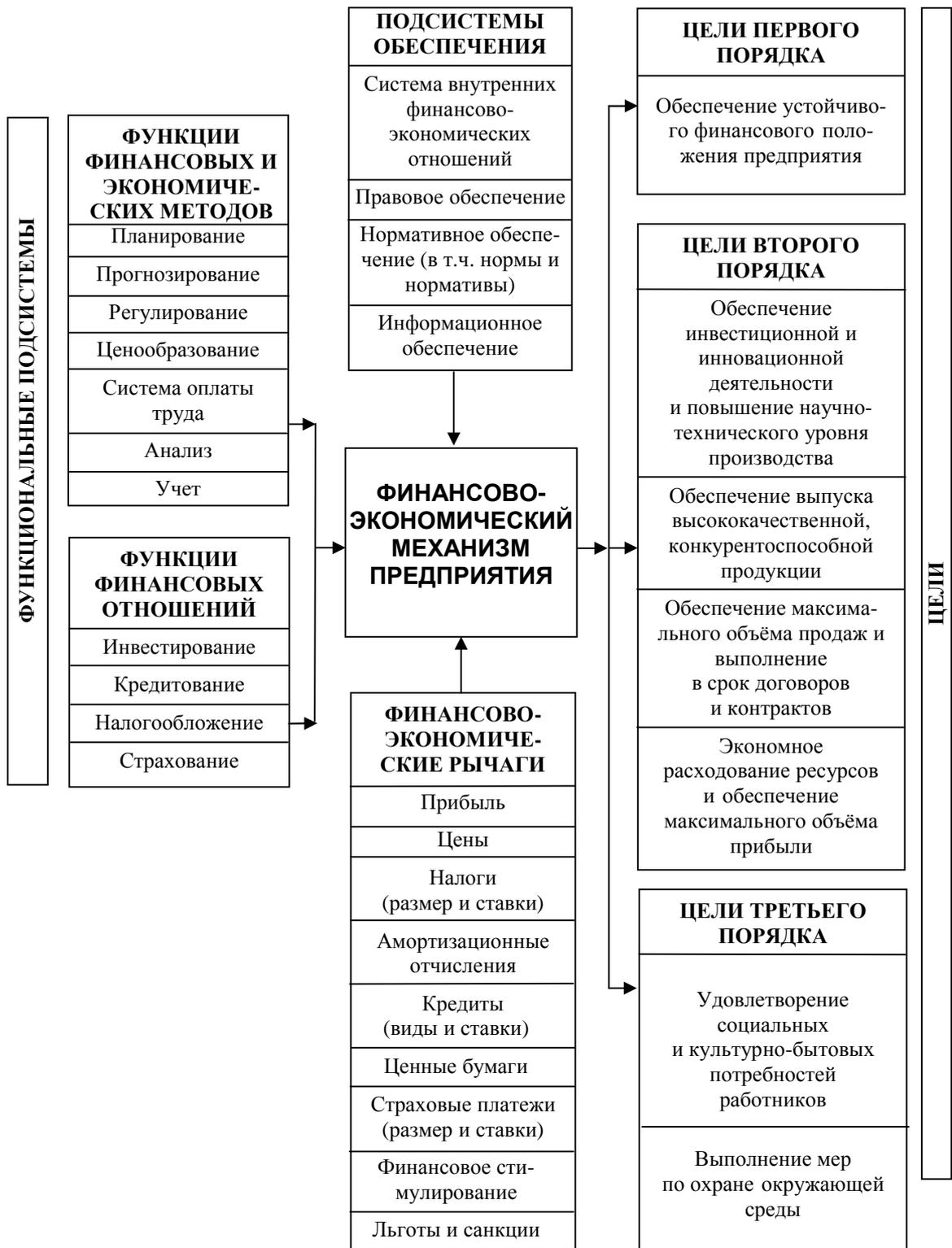


Рис. 6. Функционально-целевая блок-схема построения финансово-экономического механизма предприятия.

3. СОДЕРЖАНИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ ПОДСИСТЕМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Целевые подсистемы

С учетом конкретных условий деятельности предприятия, сложившихся в новых условиях хозяйствования, определяются цели, которые должно достигать предприятие. По критерию важности и сложности целей целесообразно их разделить на 3 группы:

- первого порядка;
- второго порядка;
- третьего порядка.

В настоящее время предприятие может достигать положительных результатов по всем направлениям деятельности лишь при условии обеспечения устойчивого финансового положения. Поэтому эта цель является первостепенной. Ее достичь можно, реализовав цели второго порядка, в частности: обеспечить проведение инвестиционной и инновационной деятельности и повышение научно-технического уровня производства; высокое качество конкурентоспособность выпускаемой продукции; максимальный объем продаж; выполнение в срок договоров и контрактов; экономное расходование всех видов ресурсов; максимальный объем прибыли.

В рыночных условиях первоочередной проблемой является реализация (продажа) продукции, а не её изготовление. Создаются условия для конкуренции, и заказчик приобретает только конкурентоспособную продукцию, т.е. продукцию высокого качества и сравнительно недорогую. Выпуская такую продукцию, можно увеличить не только объем продаж, но и прибыли.

Другим направлением роста прибыли служит экономия расходования всех видов ресурсов.

Решение задач второго порядка обеспечивает достижение цели первого порядка – устойчивого финансового положения. Обеспечение условий первого и второго порядка позволяет предприятию решать также цели третьего порядка; удовлетворять социальные и культурно-бытовые потребности работников и акционеров; обеспечивать охрану окружающей среды.

Особо следует остановиться на проблеме обеспечения одной из целей – удовлетворение социальных и культурно-бытовых потребностей работников.

Работники большинства предприятий в настоящее время оказались в сложном материальном положении. Уровень зарплаты низкий, выплата производится с большими задержками. Обеспечение бесплат-

ным жильем фактически прекращено, льготы за счет фондов социального развития также не выдаются, детские дошкольные учреждения закрываются, льготы на медицинское обслуживание отменяются и т.д. Получается, что решение этих проблем возлагается в основном на бюджет государства, который очень скуден, а само государство в долгах. Известно, что в условиях плановой экономики предприятия выделяли большие средства на эти цели, да и получаемая работниками зарплата позволяла покрывать все нужды и выплачивалась вовремя. В настоящее время предприятия не занимаются решением указанных проблем, и объекты соцкультбыта передаются на баланс городов и посёлков. Если же исследовать опыт цивилизованных стран, то наблюдается рост значимости социальных льгот по сравнению с уровнем зарплаты. Успешно работающие предприятия Украины также их сохраняют. Таких примеров много, поэтому указанную цель следует включить в состав финансово-экономического механизма, а предприятия должны обеспечить её достижение.

Эффективность функционирования финансово-экономического механизма должна определяться системой показателей и критериев по каждой целевой подсистеме, которая будет рассмотрена ниже.

Инструментарием, при помощи которого возможно обеспечить достижение названных целей, должны служить функциональные подсистемы, подсистемы обеспечения и финансово-экономические рычаги.

3.2. Функциональные подсистемы

Функциональные подсистемы реализуют финансово-экономические методы управления и финансовые отношения, применение которых способствует достижению поставленных целей.

К ним следует отнести: планирование, прогнозирование, регулирование, систему оплаты труда, ценообразование, инвестирование, кредитование, налогообложение, страхование, анализ и учет. Они присутствовали в системе управления экономикой в условиях планового хозяйствования. Но в настоящее время их содержание и назначение подлежат коренному переосмыслению.

Указанные функциональные подсистемы по своей сущности различны. По этому признаку разбиваем их на две группы. Первая – это подсистемы, отражающие функции финансово-экономических методов. К ним относим: планирование, прогнозирование, регулирование, ценообразование, систему оплаты труда, анализ и учет. Вторая – это подсистемы, отражающие функции финансовых отношений, т.е. процесс движения денежных средств от одного субъекта к другому. К ним

относим: инвестирование, кредитование, налогообложение и страхование.

3.3. Подсистемы обеспечения

В качестве подсистем обеспечения следует использовать систему внутренних финансово-экономических отношений, правовое, нормативное (в том числе нормы и нормативы), а также информационное обеспечение.

Из всех подсистем обеспечения следует особо остановиться на сущности и организации внутренних финансово-экономических отношений. Система внутренних финансово-экономических отношений на предприятии в рыночных условиях должна прийти на смену внутризаводскому хозяйственному расчету, который был широко распространен на предприятиях. Эту проблему ученые-экономисты широко не исследуют, хотя некоторые из них ее рассматривают. В частности, Волков О.И. и Балыбердина Е.В. в своих трудах излагают сущность системы внутрипроизводственных экономических отношений и принципы их организации [51]. Но эти ученые излагают в основном экономические отношения, организацию финансовых отношений практически не рассматривают. Они правы в том, что одним из путей решения проблемы рентабельной работы предприятий является усиление воздействия внутризаводских экономических рычагов на конкретные результаты работы предприятия. В числе элементов системы внутризаводских экономических отношений они называют планирование, контроль, экономические стимулы и экономическую ответственность [51]. Но эту проблему следует рассматривать гораздо глубже. В условиях рынка, когда создаются акционерные общества, на основе смешанной и частной собственности, вступают в свои права не только экономические, но и финансовые внутренние отношения. Поэтому целесообразно рассматривать сущность и организацию внутренних финансово-экономических отношений, которые кроме названных выше элементов должны в свою орбиту включать создание внутри предприятия финансово самостоятельных структурных подразделений. Эти подразделения должны работать на конечный результат (прибыль), организовывать свою финансово-производственную деятельность на основе договоров и контрактов и полностью отвечать за результаты работы.

Только при таких условиях урезанный хозяйственный расчет внутри предприятий, функционировавших в условиях плановой экономики, может трансформироваться во внутренние финансово-экономические отношения и привести к положительным результатам

по обеспечению эффективной работы подразделений и предприятия в целом.

В составе подсистемы нормативного обеспечения важнейшая роль принадлежит действующей на предприятии системе норм и нормативов, а в системе информационного обеспечения – системе экономических показателей и критериев оценки. Состав норм и нормативов, экономических показателей и критериев оценки постоянно пополняется и обновляется, совершенствуются и методы их определения. От того, насколько корректно определены нормы, нормативы, показатели и критерии, существенным образом зависит степень воздействия финансово-экономического механизма на обеспечение достижения поставленных предприятием целей.

3.4. Финансово-экономические рычаги

Особо следует отметить роль финансово-экономических рычагов, включаемых в состав финансово-экономического механизма предприятия. К ним относим: прибыль, цены, налоги (размер и ставки), амортизационные отчисления, кредиты (виды и ставки), ценные бумаги, страховые платежи (размеры и ставки), финансовые стимулы, льготы и санкции. Но если ценообразование, являющееся одним из основных экономических методов управления и представляющее собой процесс формирования цен на продукцию и услуги, мы включаем в состав функциональных подсистем, то цены, их виды и размеры, являющиеся тонким и гибким инструментом, применяем в виде ключевого финансово-экономического рычага управления экономикой и финансами предприятия. Если кредитование, налогообложение, страхование, как способы осуществления движения денег от одного субъекта к другому включены в состав функциональных подсистем, то различные виды кредитов и размер ставок платы за их пользование, ставки налогов и их размер, проценты и размер страховых взносов являются финансово-экономическими рычагами. К этим рычагам также относим прибыль, амортизационные отчисления, ценные бумаги, финансовые стимулы, льготы и санкции.

В условиях плановой экономики все эти рычаги, кроме системы стимулирования работников, амортизационных отчислений, прибыли, роль которых ограничивается определенными рамками, обуславливающими их формализацию, не несли регулирующей нагрузки. Не говоря уже о таких финансовых рычагах как кредиты, ценные бумаги, страхование, льготы и санкции. В условиях рыночных отношений эти рычаги приобретают новое содержание, и их роль значительно возрастает.

Каждый финансово-экономический рычаг имеет свою характеристику и выполняет определенную функцию. Эти рычаги взаимосвязаны и представляют собой целостную систему понятий и показателей, посредством которых организуются и регулируются финансово-экономические отношения на предприятиях. Воздействие финансово-экономических рычагов на рост эффективности производства зависит от функций, которые выполняются, и от того, как эти функции реализуются на практике. Классический пример – роль налогов. Исторический опыт многих стран свидетельствует о том, что этот рычаг при правильном его применении приносит большую пользу государству, а при неправильном – вред его огромен и непоправим.

Большое значение в системе финансово-экономических рычагов имеет система финансовых стимулов, которая направлена на обеспечение условий и порядка формирования доходов, накоплений и фондов, условий и принципов финансирования и кредитования, порядка разработки ставок, норм и нормативов. Стимулирующая роль финансово-экономических рычагов проявляется через систему льгот и санкций, которая функционирует в области налогообложения, кредитования и финансирования.

Контрольные вопросы

1. Необходимость создания единого финансово-экономического механизма предприятия.
2. Сущность взаимосвязи финансов и цен.
3. Понятие финансово-экономического механизма предприятия и функционально-целевая схема его построения.
4. Содержание и назначение целевых подсистем финансово-экономического механизма.
5. Функциональные подсистемы, их содержание и назначение.
6. Содержание и назначение подсистем обеспечения.
7. Экономические рычаги, их состав и назначение.

Список литературы

1. Кашенко О.Л., Шипунова О.В. Трансформація ціни у фінансову категорію в процесі реформування фінансово-економічного механізму // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2001. – № 4. – С. 41-44.
2. Поляк Г.Б., Акодис И.А., Крисве Т.А. и др. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.
3. Теория финансов / Под общей ред. проф. Н.Е. Заяц, М.К. Фесенко – Минск: Высшая школа, 1998. – 368 с.
4. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. О.И. Волкова – М.: ИНФРА-М, 1997. – 416 с.

ЛЕКЦИЯ 4. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Реформирование функциональных подсистем.
2. Реформирование подсистем обеспечения.
3. Реформирование финансово-экономических рычагов и стимулов.
4. Направление унификации финансово-экономических рычагов во внешнеэкономической деятельности.

1. РЕФОРМИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ

1.1. *Состояние планирования и направления его реформирования*

Изложение направлений реформирования финансово-экономического механизма начнем с рассмотрения функциональных подсистем и, в первую очередь, с планирования.

В условиях функционирования плановой экономики планирование являлось основным элементом управления народным хозяйством страны, отдельными отраслями и предприятиями. Этот процесс был отлажен и считался одним из важнейших преимуществ социализма. По примеру бывшего СССР планирование широко применялось во многие высокоразвитых странах, в том числе и с переходной экономикой.

На первых этапах независимости Украины (март 1991г.) Верховным Советом Украинской ССР на основе закона СССР "О социалистическом предприятии" был принят Закон "О предприятии в Украине". Впоследствии в него вносились существенные изменения и дополнения, в том числе и в порядок планирования [29]. Исключена, например, необходимость участия трудового коллектива в разработке планов. Но основное содержание Закона осталось без изменения. Этим Законом предприятию предоставлено право самостоятельно планировать производственно-хозяйственную деятельность и определять перспективы развития производства. При этом предприятия должны были руководствоваться государственными заказами, прямыми заказами потребителей и органов материально-технического снабжения, а также экономическими нормативами и лимитами. До принятия Закона номенклатура продукции устанавливалась предприятиям "сверху", то есть вышестоящими органами управления.

Однако углубление негативных тенденций в экономике Украины в переходный период, разбалансированность производства и по-

требления продукции, отсутствие четко сформулированных целей, избыток производственных мощностей, которые создавались исходя из потребностей всех республик бывшего СССР, не дали возможности применить на практике принципы и условия планирования, предусмотренные Законом как на макро-, так и на микроуровне.

Кабинет Министров Украины в 1993 г. пытался усилить влияние государства на управление предприятиями за счет установления плановых заданий по основным видам продукции и усиления контроля за их выполнением, однако такие усилия оказались безуспешными.

В Украине, как и в других странах СНГ, планирование начали активно подменять прогнозированием, т.е. устанавливая показатели-ориентиры, необязательные для выполнения. Прогнозирование постепенно становится одним из элементов управления экономикой Украины, полностью заменяя планирование. Такой подход постепенно становится государственной политикой. Так, в марте 2000 г. Президент Украины подписал принятый Верховной Радой Закон “О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины” [9], в котором о планировании вообще не упоминается. В связи с этим Законом задания в виде прогнозов должны разрабатываться на уровне областей, районов, городов, а также отраслей.

Наряду с процессом прогнозирования применяется индикативное планирование, т.е. система необязательных для предприятия в рыночных условиях рекомендаций, а также скоординированных и взаимосвязанных средств косвенного воздействия: норм и нормативов, налогов и налоговых льгот, бюджетных ассигнований и дотаций, кредитов и кредитных льгот, цен, квот, лицензий, ценных бумаг и т.п. Это в какой-то мере улучшило ситуацию в стране, но не решило стоящие перед экономикой проблемы.

Мировой опыт развитых стран подтверждает тезис о том, что планирование можно заменить прогнозированием лишь в условиях страны, в которой успешно функционирует экономика и общее экономическое положение устойчиво. Если экономика в кризисе, с которого необходимо выйти, то одним из главных путей является применение планирования. Это подтверждает опыт развитых стран Латинской Америки, Южной Кореи, Таиланда, Тайваня и др.

Зарубежные экономисты считают, что разработка как краткосрочных, так и долгосрочных планов является одним из условий эффективной деятельности предприятий. Так, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори утверждают: “Один из наиболее важных уроков японского успеха заключается в том, что невозможно добиться высокой про-

изводительности труда при спонтанной, импульсивной реакции на любые возникающие проблемы. Руководство должно обеспечить производительность посредством планирования...” [18] и далее “...необходимость учета долгосрочной перспективы пронизывает весь процесс планирования сверху донизу. Перспективные долговременные стратегические планы необходимо всесторонне подкреплять краткосрочными планами...” [20].

Другие авторы, например С. Паркинсон и М. Рустомджи, утверждают: “Если у организации нет плана или бюджета для всего, что она делает, то результатами будут финансовые потери и беспорядок... чтобы мы не делали, всегда нужно сначала составить план, затем посмотреть насколько результаты соответствуют плану” [26].

Следует подчеркнуть, что нынешние условия развития экономики Украины привели к прекращению процесса планирования. Здесь, безусловно, закономерен вопрос: что первично, а что вторично? Или экономика разрушена потому, что революционно отменили все бывшие “атрибуты” и управление нею, или “атрибуты” исчезли в связи с нарождающейся рыночной экономикой. Одно ясно, что процесс планирования оказался трудным в условиях перехода к рынку. Но для более эффективной работы предприятий следует заниматься планированием. Другое дело, что методические подходы к этому процессу должны быть усовершенствованы с использованием опыта разработки бизнес-планов предприятий.

1.2. *Существующая система оплаты труда и пути её совершенствования*

Следующая важнейшая функциональная подсистема финансово-экономического механизма – система оплаты труда. Закономерности развития экономики и принципы, на которых строится система оплаты труда, касаются каждого работающего, и в этом заключается ее характерная особенность.

Вопросы организации системы оплаты труда до перехода к рынку решались централизованно, в директивном порядке. Её основой для рабочих являлась тарифная система. Для руководителей, инженерно-технических работников и других категорий работников применялась “штатно-окладная” система. Тарифные ставки, оклады, размеры надбавок к окладам строго регламентировались соответствующими нормативами и положениями, утверждаемыми Государственным комитетом по труду и социальным вопросам СССР. Предприятиям категорически запрещалось их нарушать.

С переходом к рынку система оплаты труда подверглась реформированию. Прежде чем изложить направления реформирования,

кратко рассмотрим научно-практические основы организации оплаты труда, действующие в высокоразвитых странах с рыночной экономикой [7]. В этих странах существуют два основных источника доходов граждан: оплата труда и доходы от собственности. Учитывая, что доход от собственности не побуждает подрастающее поколение приобретать и повышать квалификацию, снижает трудовую активность, в экономике этих стран наблюдается тенденция постепенного роста доходов от оплаты труда. Основными слагаемыми оплаты труда являются: оплата по тарифным ставкам и окладам; доплата за условия труда, премии за различные достижения, премии по итогам работы фирмы, дивиденды по акциям.

Анализ системы оплаты труда в странах с рыночной экономикой показывает, что можно выделить общие характерные элементы её организации на предприятиях:

- единая система тарифных ставок и окладов для рабочих и специалистов, где общая градация составляет более двадцати ступеней;
- высокий удельный вес тарифной части заработка (до 80 %);
- отсутствие стимулов превышения норм; главное – изготовить требуемое по заданию количество, обеспечивать качество, соблюдать технологические регламенты и правила техники безопасности;
- заинтересованность в общих итогах работы фирмы через соответствующие премии и дивиденды по акциям;
- широкое развитие контрактной формы организации оплаты труда.

Реформирование оплаты труда в Украине начали не с анализа и применения опыта стран с рыночной экономикой, а как всегда – с разрушения, отрицания тарифной системы оплаты труда, которая действовала на протяжении десятков лет.

В законе “О предприятиях в Украине”, введенном в действие с 1 апреля 1991 г. в ст. 19 “Трудовые доходы работников предприятий” было предусмотрено следующее:

- “...предприятие самостоятельно определяет фонд заработной платы без ограничения его роста со стороны государственных органов;
- предприятие самостоятельно устанавливает формы, системы, размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников;
- предприятия могут использовать государственные тарифные ставки, должностные оклады в качестве ориентиров для диффе-

ренциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности и условий выполняемых ими работ”.

Ранее, до принятия указанного Закона, выдачу зарплаты контролировали учреждения Госбанка СССР и выдавали ее по мере выполнения плана и достижения темпов роста объемов производства. После принятия Закона “О предприятиях в Украине” зарплата начала выдаваться согласно заявкам предприятий и при наличии средств на счетах в банке.

В результате многие предприятия начали искусственно повышать зарплату работникам, совершенно не увязывая ее с показателями производственной деятельности. По этой причине возникли необоснованные диспропорции в оплате труда между предприятиями. И, самое главное, начали выдаваться работникам большие суммы ничем не обоснованной заработной платы, т.к. многие предприятия прекратили вложения в развитие и совершенствование производства, а все имеющиеся средства направлялись на оплату труда. В сложившихся условиях Кабинет Министров Украины 31 декабря 1992 г. принял Декрет “Об оплате труда”, которым определяются экономические, правовые и организационные принципы оплаты труда работников предприятий. Этим Декретом государство попыталось пресечь начавшийся хаос в организации оплаты труда. Декрет возвращал предприятие на те принципы оплаты труда, которые действовали до принятия Закона о предприятии, т.е. на тарифную систему, только на новой методической основе.

В развитие Декрета “Об оплате труда” Кабинет Министров Украины, стремясь использовать для предприятий опыт стран с рыночной экономикой, издал Постановление от 2 февраля 1993 г. № 74 “О единых тарифных условиях оплаты труда рабочих и служащих по общим (сквозным) профессиям и должностям”, в котором была принята единая пятнадцатиразрядная тарифная сетка оплаты труда рабочих и служащих, а также условия ее применения.

Принятая Постановлением Кабинета Министров Украины тарифная сетка не нашла широкого применения на практике по двум причинам:

- во-первых, для ее внедрения требовалось провести реформирование всей тарифной системы по рабочим и создать по специалистам и служащим;
- во-вторых, размер минимальной заработной платы, которая была принята в тот период, был настолько низким, что даже работнику 15 разряда надо было для обеспечения получаемой им

зарплаты “изобретать” солидные добавки. Поэтому не работало договорное регулирование заработной платы, которое пытались применять на основе указанной тарифной сетки, и потребовались дальнейшие шаги по реформированию системы оплаты труда.

В отраслевом тарифном соглашении на 1994 г. перешли на 8-ми разрядную сетку для производственных рабочих, но поразрядно использовались не часовые тарифные ставки, а соотношение месячных тарифных ставок и минимальной заработной платы. Система оплаты труда остальных категорий рабочих, а также руководителей, специалистов и служащих строилась на базе соотношений размера оплаты и минимальной зарплаты.

Эти условия определения размера зарплаты также не получили развития и применения. Поэтому потребовались новые существенные изменения основ организации оплаты труда. Верховной Радой был принят Закон “Об оплате труда”, который вводился в действие с 1 мая 1995 г. [10]. Этим Законом возрождались основы организации оплаты труда в составе тарифных сеток, тарифных ставок, схем должностных окладов и тарифно-квалификационных справочников.

Поэтому, начиная с отраслевого соглашения на 1996 г. и далее, при построении тарифной системы отошли от минимальной заработной платы. Практически возвратились к старой испытанной системе. Основой формирования оплаты труда стали: минимальная ставка для рабочих, выполняющих неквалифицированный труд; минимальные тарифные ставки для рабочих-сдельщиков первого разряда; минимальный должностной оклад техника на уровне не ниже тарифной ставки рабочих третьего квалификационного разряда. Эти минимальные ставки ежегодно корректируются в сторону увеличения в связи с инфляцией. Постепенно изменились и условия определения размеров зарплаты других категорий работников. В настоящее время зарплату работников, кроме рабочих сдельщиков, руководителей и специалистов, где условия остались прежними, стали регулировать минимальными коэффициентами по отношению к границе малообеспеченности.

Пришлось через несколько лет также отменить и введенный Кабинетом Министров Украины в первой половине 1993 г. порядок регулирования фонда потребления предприятий, которым предусматривались штрафные санкции за превышение расчетного фонда потребления. Не было объективных условий для его применения, так как из-за кризисного состояния экономики руководители предприятий не смогли загрузить производственные мощности, начался резкий спад

объемов производства и массовые задержки выплаты зарплаты работникам.

Таким образом, применяемые до сих пор меры по реформированию системы оплаты труда из-за кризисного состояния экономики Украины не дали положительных результатов. В Украине за 1992-2001 гг. ВВП снизился в 2,4 раза, производительность труда – в 1,4 раза, рост потребительских цен превысил рост номинальной заработной платы в 3,8 раза, а реальная заработная плата снизилась в 3,6 раза. Уровень роста доходов работников, прежде всего заработной платы, в четыре раза ниже роста уровня цен на товары и услуги [8]. Поэтому нужны дальнейшие серьезные шаги по реформированию оплаты труда на предприятиях.

Эти цели преследует, в частности, и Указ Президента Украины “О концепции дальнейшего реформирования оплаты труда в Украине” [43]. Указ предусматривает основные задания и условия дальнейшего реформирования оплаты труда, в состав которых включаются такие направления, как создание эффективных стимулов к труду, повышение качества и производительности, а также усовершенствование механизмов государственного и коллективного договорного регулирования оплаты труда.

Намечая пути реформирования системы оплаты труда, необходимо рассматривать их по следующим направлениям:

- образование фонда оплаты труда;
- регулирование оплаты труда.

При плановой экономике фонд оплаты труда работников образовался в основном по отношению к показателям предприятия, достигнутым в прошлом периоде. В некоторых отраслях, например в химическом и нефтяном машиностроении, он образовывался по нормативам расхода на 1000 руб. чистой продукции с учетом коррективов на соотношение роста производительности труда и роста средней заработной платы.

В настоящее время не существует каких-либо методик, и предприятия образуют фонд оплаты труда по своему усмотрению. В то же время известно, что удельный вес заработной платы в себестоимости продукции на предприятиях Украины значительно ниже, чем в высокоразвитых странах, т.е. труд работающих обесценен. Из литературных источников известно, что удельный вес заработной платы в себестоимости продукции в промышленности Украины не превышает 10 %, тогда как в США он составляет 55 %, в развитых странах Европы – 60 %. Поэтому целесообразной представляется разработка механизма образования фонда оплаты труда на предприятиях страны в за-

зависимости от соотношения его удельного веса в себестоимости продукции и уровня рентабельности производства. Другим методическим подходом может быть образование фонда оплаты труда в зависимости от удельного веса в объеме производства, определенного по чистой продукции. Для этого целесообразно разработать соответствующие дифференцированные шкалы. Такие методические подходы позволили бы поставить объем фонда оплаты труда в зависимость от экономического роста производства.

Система оплаты должна служить стимулом высококвалифицированного труда. Для этого нужно ввести определенные нормативы, критерии, методы, которые должны обеспечить реализацию функции регулирования. Одним из таких регуляторов должна быть реформированная тарифная система оплаты труда, которую рекомендуется использовать при заключении отраслевых (региональных) соглашений и коллективных договоров на предприятиях.

Но действующая восьмиразрядная сетка для рабочих-сдельщиков и условия определения окладов специалистов, служащих и рабочих-повременщиков не способствуют этому. В особенности это касается рабочих-сдельщиков и специалистов. Для того, чтобы создать такую заинтересованность, следует вернуться к введению 15-20-разрядных тарифных сеток, применяемых в других странах. Для этого необходимо провести широкомасштабную методическую подготовку. Надо разработать и утвердить новые тарифные сетки и отраслевые справочники квалификационных характеристик профессий рабочих и специалистов, а также внедрить их. Введение этих нормативных документов создаст у работников постоянную заинтересованность в повышении своей квалификации и мастерства. Кроме того, это позволит установить более тесную зависимость уровня заработной платы работников от качества результатов труда.

Кроме создания условий для более обоснованного определения тарифной части заработной платы, необходимо разработать методические рекомендации для обоснованного установления работникам персональных надбавок и доплат. Основой их должны быть критерии уровней индивидуальной производительности труда, условий труда и показателей качества произведенной продукции (выполняемых работ).

Необходимо избавиться от уравниловки в оплате труда. Размер оплаты работников предприятия (в первую очередь специалистов и руководителей) должен быть тесно увязан с достигнутыми результатами как коллектива, где он работает, так и его индивидуальными достижениями. Главными критериями должны служить показатели,

влияющие на обеспечение получения максимальной прибыли, высокого качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В условиях рыночной экономики необходимо соблюдать требование объективных законов экономики о необходимости обеспечения опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы.

Однако, как признает министр труда и социальной политики Украины, за последние годы вообще прекратили учитывать зависимость заработной платы от производительности труда. Сравнивая уровень заработной платы с зарубежными аналогами, нужно иметь в виду, что там производительность труда значительно выше. Поэтому рост производительности труда должен стать одним из основных направлений государственной экономической политики [32].

1.3. Направления совершенствования ценообразования

В условиях рыночной экономики ценообразование является важной составляющей функционирования финансово-экономического механизма. В период плановой экономики цены утверждались для предприятий вышестоящими организациями. Механизм был отлажен: предложения направлялись институтам, где были специальные отделы, затем – в министерство, которое разовые цены утверждало самостоятельно, а временные и преysкурантные (постоянные) направляло в Госкомитет по ценам, где после проведения экспертизы они также утверждались. Согласия заказчиков по уровню утверждаемой цены можно было добиться легко, так как для оплаты им выделялись централизованные средства. Поэтому существовала тенденция – завысить затраты, заложить в себестоимость резервы, чтобы утвердить выгодную цену, за счет чего обеспечить выполнение плана по снижению себестоимости и объему прибыли. Правда, при проверке цен вышестоящими органами требовалось доказывать, что повышенная рентабельность получена за счет проведения организационно-технических мероприятий, иначе долю прибыли полагалось перечислить в госбюджет. Контроль отраслевых органов был формальным, а Госкомитет цен СССР не мог охватить проверками большинство предприятий. Поэтому завышение затрат при разработке цен практиковалось широко.

Другие условия создаются сейчас. Действует рыночный механизм ценообразования. В основном цены договорные, их уровень определяется по согласованию с заказчиком, который в нынешних условиях оплачивает товар за счет собственных средств. Поэтому сейчас при утверждении цен вместо сложившегося принципа “цена зависит

от уровня затрат” работает новый принцип “уровень цены определяет уровень затрат”.

При переходе к рыночным отношениям предприятиям Украины осуществить продажу продукции довольно сложно из-за финансовых затруднений покупателей и отсутствия источников финансирования инвестиций для реконструкции и нового строительства. Поэтому продукция должна быть конкурентоспособной, а значит высокого качества и сравнительно недорогой.

В настоящее время универсальной формулы или универсальных методов, которые позволили бы определить реальные цены на продукцию, не существует. Но, анализируя сложившуюся на предприятиях практику разработки и согласования цен, можно сформулировать наиболее возможные подходы при формировании цены на выпускаемую предприятиями продукцию:

- цены согласовываются с покупателем на уровне, который он может себе позволить;
- уровень цены устанавливается на основе информации о ценах конкурентов на аналогичную продукцию;
- цена устанавливается на основе информации о себестоимости продукции и затратах данного предприятия.

Методическое обоснование подходов к формированию цен на продукцию предприятий предлагает и Афанасьева И. [2], которая отмечает, что названные выше первый и второй подходы не вызывают особых затруднений. Третий – значительно сложнее, поэтому проводится его обоснование, с которым можно согласиться, уточнив расчет цены реализации единицы продукции. При данном подходе затратная цена используется как отправной пункт для расчета эффективной цены. Здесь предлагается метод определения цены, основанный на управлении затратами и расходами предприятия. Он базируется на таких зависимостях:

$$C = PeP + PP/K,$$

- где C – цена реализации единицы продукции;
 PP – постоянные расходы предприятия;
 PeP – переменные расходы на единицу реализуемой продукции;
 K – количество реализуемой продукции.

$$C = PeP + (PP + Пож)/K,$$

- где $Пож$ – ожидаемая прибыль.

По первой формуле определяется минимальная цена, по которой продукция может быть реализована, чтобы окупить расходы предпри-

ятия, по второй – цена, по которой может быть реализована продукция с учетом получения заданного объема прибыли.

Вопрос методических подходов к определению цен весьма сложен и требует глубоких разработок. Поэтому на основе изучения теории и практики проблем ценообразования в условиях рынка, особенно в странах зарубежья, надо осуществить разработку методических рекомендаций по проведению ценовой политики ценообразования и созданию механизма ценообразования на предприятиях. Здесь необходимо отразить роль стратегии маркетинга и маркетинговых исследований в области цен, которые необходимо проводить до заключения контрактов и согласования в них уровня цен. Но в любом случае одним из основных направлений ценовой политики на предприятии в рыночных условиях является эффективная работа по сокращению всех видов издержек на производство и реализацию продукции.

На предприятиях в условиях реформирования финансово-экономического механизма необходимо решить внутреннюю проблему: выработать методические рекомендации по созданию механизма сокращения издержек по всем статьям расходов. Здесь следует отразить следующие направления: сокращение издержек за счет внедрения мероприятий научно-технического прогресса; реорганизация систем управления и организации производства и труда; рост объемов производства и продаж; сокращение расхода энергоресурсов; оптимизация уровня использования основных фондов и др.

Следует также уделить внимание разработке методики оптимального уровня внутренних цен, применяемых в процессе функционирования финансово-экономических отношений между подразделениями предприятия.

Здесь мы не касаемся вопросов реформирования учета и контроля. Главное – качественно внедрить национальные стандарты ведения бухгалтерского учета на предприятиях Украины.

1.4. Направления углубления анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий

При реформировании финансово-экономического механизма особое значение имеют методики анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Ведущее место занимают вопросы углубленного финансового анализа таких направлений как резервы роста показателей финансовой деятельности, доходы и расходы, рациональность денежных потоков, финансовое состояние предприятия и т.п. Кроме того, важным является проведение маржинального анализа, методика которого базируется на изучении соотношений между основными группами финансово-экономических пока-

зателей деятельности предприятия: издержками, объемом производства (продаж) продукции, прибылью и прогнозированием величин каждого из этих показателей при заданном значении других. На основе маржинального анализа соотношений показателей возможна разработка максимальных значений основных показателей, которые можно будет использовать при оценке уровня деятельности предприятия.

Целесообразным является осуществление анализа имеющихся резервов по всем направлениям деятельности на основе годового баланса предприятия, а также годовых отчетных данных цехов. Это даст возможность разработать конкретные мероприятия по улучшению работы предприятия и его подразделений.

2. РЕФОРМИРОВАНИЕ ПОДСИСТЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

2.1. Суть и принципы хозяйственного расчёта предприятий

Первая из подсистем обеспечения – это внутренние финансово-экономические отношения. В плановой экономике они реализовывались посредством внедрения внутризаводского хозяйственного расчёта. Именно на основе хозрасчёта пытались создать экономический механизм деятельности предприятий, который бы увязал интересы работников с интересами государства, обеспечил условия для эффективной деятельности предприятий по удовлетворению спроса на производимую продукцию, экономию ресурсов, повышение качества, внедрение достижений научно-технического прогресса.

В экономической практике социалистического государства хозрасчет выступал как метод планового хозяйствования. Его основой являлось использование экономических рычагов и стимулов для создания заинтересованности и повышения ответственности работников. В условиях хозрасчёта за счет выручки от реализации продукции предприятие должно было покрыть все затраты, связанные с ее производством и сбытом, и еще получать прибыль.

Организация хозяйственного расчёта, который сейчас некоторые авторы называют коммерческим, строится на основе определенных экономических принципов.

Что же представляют собой эти принципы?

Применительно к условиям рынка, чтобы обеспечить результативное хозяйствование, предприятию, прежде всего, необходимо предоставить **абсолютную или относительную предпринимательскую самостоятельность**, освободить его от излишней опеки. Предприятие должно самостоятельно распоряжаться собственными и заёмными средствами, определять какие выпускать товары, как оплачивать труд,

самостоятельно вести политику ценообразования и договариваться с заказчиками об их уровне, учитывать конъюнктуру рынка.

Предприятие должно самостоятельно реализовывать произведенную продукцию по договорным, согласованным с заказчиками ценам, получая определенную сумму валовой выручки. За счёт этой выручки обеспечивается **самоокупаемость и самофинансирование предприятия**. Зачастую эти понятия отождествляют. Но это разные категории, знак равенства между ними ставить нельзя. Они имеют самостоятельные значения.

Все вложенные в хозяйственную деятельность предприятия деньги должны полностью возмещаться за счёт валовой выручки от продажи произведенной продукции, что обеспечивает безубыточность её производства, а значит самоокупаемость. Но для нормального функционирования предприятия этого не достаточно. Для обеспечения дальнейшего расширения и совершенствования производства, вложения инвестиций, решения социальных проблем и других целей предприятия должно получать достаточный объём прибыли. Прибыль служит источником самофинансирования. Таким образом, **самофинансирование** предполагает не только окупаемость текущих затрат, но и получение прибыли, необходимой для развития предприятия. В этом отличие **самофинансирования от самоокупаемости**.

В условиях хозрасчёта работники должны быть **материально заинтересованы** в улучшении результатов своей деятельности. Получаемая прибыль позволяет это обеспечивать.

И, наконец, предприятие в условиях хозрасчёта несет полную ответственность за результаты своей производственной и коммерческой деятельности. Собственники, акционеры, хозяева предприятия в условиях рыночной экономики сами рассчитываются за понесенные убытки, невыполнение своих обязательств и договоров, упущения в работе.

Принципы, положенные в основу хозрасчёта, в любом обществе способствуют развитию инициативы и предприимчивости, хозяйскому отношению к делу, что приводит к увеличению прибыли. Особенно это проявляется в обществе, основанном на частной собственности.

Роль хозрасчета в период перехода к рынку еще более возрастает, так как предприятия переведены на работу в условиях самофинансирования. Поэтому хозрасчет становится как бы основной предпосылкой эффективного функционирования финансово-экономического механизма.

2.2. Экономический эксперимент по внедрению принципов самофинансирования в работу предприятий

Внедрение принципов самофинансирования на предприятиях бывшего СССР следует отнести к началу 1985 года. По постановлению Совета Министров началось проведения экономического эксперимента в этой области на “АвтоВазе” (г. Тольятти) и Сумском машиностроительном объединении им. М.В. Фрунзе.

Ранее было так. Заработанная предприятием прибыль, начисленная амортизация и другие собственные источники инвестиций изымалась министерством в общий “котёл”. Из него выделялись средства на нужды предприятий субъективно, без каких-либо исходных нормативов. Таким образом, реальный хозрасчёт на уровне предприятий отсутствовал, он был подменен централизованным распределением.

Этим создавались условия для завышения потребностей предприятий в капитальных вложениях. Директоров предприятий волновал один вопрос: как доказать потребность в дополнительных капвложениях, добиться их выделения, обеспечить подрядчика. Когда это было сделано, то любой объём капиталовложений финансировался. Не было собственных средств – давали отраслевые и бюджетные. В отдельных случаях выдавались кредиты банка. Но плата за кредит была символической – один процент. И в то же время собственные средства, если они в излишке, а это было в основном тогда, когда предприятие работало с высокой рентабельностью, но мало строило, министерство изымало и направляло на нужды отрасли. И первое, и второе – антистимулы. Коллективы предприятий сами должны зарабатывать средства, необходимые для расширения, технического перевооружения производства, быть хозяевами своих собственных средств.

В условиях эксперимента по внедрению самофинансирования, проводимого в Сумском объединении им. М.В. Фрунзе, финансирование простого и расширенного производства предусматривалось осуществлять за счёт собственных источников – прибыли, амортизационных отчислений, выручки от реализации выбывшего имущества, мобилизации внутренних ресурсов объединения. В практике советской экономики такой порядок вводился впервые.

Таким образом, в определенных для экономического эксперимента условиях предприятие должно было работать так, чтобы обеспечивать окупаемость всех расходов и осуществлять самофинансирование развития. Источником развития являлись только собственные средства. Расходование каждого рубля этих средств имело чёткое на-

правление. Амортизационные отчисления направлялись в фонд развития производства на финансирование капиталовложений, а основной источник – прибыль на финансирование всех нужд объединения в заранее установленных нормативных пропорциях.

Эксперимент по внедрению самофинансирования, проводимый в объединении, вызвал громадный интерес и резонанс во всей стране и за рубежом. В объединение буквально “рвались” делегации многих предприятий и отраслей промышленности, от прессы и телевидения не было отбоя. И что самое важное – это множество иностранных делегаций, и особенно из капиталистических стран. Например, японцы посещали предприятие пять раз.

МИД СССР специальным самолётом прислал делегацию иностранных корреспондентов – около 30 человек. Приехали американские, английские, немецкие, австрийские, бельгийские, французские, итальянские корреспонденты и корреспонденты из социалистических стран. Они убедились в том, что государство действительно отпустило предприятие “на волю”, резко уменьшило диктат, расширило самостоятельность, особенно в части финансов и внешнеэкономической деятельности.

Собственный корреспондент газеты США “Уол стрит джорнэл” в номере от 7 августа 1987 года опубликовал статью о результатах посещения объединения. Здесь он привёл карту СССР с обозначением только двух городов – Москвы и Сум, положительно оценил новацию и назвал эту разработку надеждой нации.

Эксперимент по разработке и внедрению самофинансирования в Сумском объединении был действительно крупным шагом вперед, революционным событием в развитии экономического прогресса.

Итоги работы объединения в условиях эксперимента за 1985 год проанализировала комиссия в составе специалистов экономических ведомств и отраслевого Министерства, и оценила их положительно. Кабинет Министров СССР принял решение распространить этот опыт на все предприятия и объединения пяти отраслевых министерств – Минхиммаша, Минприбора Минавтопрома, Минхимнефтепрома, Минлегпрома.

Этим решалась одна из важнейших проблем – перевод предприятия на реальный хозрасчёт.

2.3. Трансформация хозяйственного расчёта предприятий в финансово-экономические отношения в условиях рынка

В условиях рынка вопросам разработки и внедрения системы хозрасчёта на предприятиях в условиях реформирования финансово-

экономического механизма должно придаваться особое значение. Ведь в систему хозрасчета включаются показатели, которым в плановой экономике не рассматривались. Это показатели финансового плана, характеризующие использование основного капитала и оборотных средств, финансовое положение предприятия и т.п. В этих условиях внутренний хозрасчет должен трансформироваться во внутренние финансово-экономические отношения.

Реформирование внутреннего хозрасчёта может осуществляться по двум основным направлениям:

первое – путём создания в составе предприятия на базе его структурных подразделений обособленных самостоятельных фирм с правом юридического лица;

второе – путём углубления хозрасчёта внутренних подразделений и расширения их самостоятельности, а также повышения ответственности за результаты своей деятельности.

В этих условиях внутренним подразделениям должен устанавливаться конечный показатель их деятельности – объем прибыли.

Оба эти направления имеют право на существование и в определенной мере применяются на практике. Первое направление применяется на предприятиях, которые реструктуризируются и реформируют систему управления. Здесь на базе структурных подразделений создаются, как правило, дочерние предприятия, общество с ограниченной ответственностью, арендные предприятия и т.п.

Но в Украине процесс разукрупнения предприятий и создания на их базе малых и средних идёт очень медленно, чего не скажешь о странах Запада. Так, самое большое экономическое пространство мира (ЕС) состоит в основном из микропредприятий. Эти предприятия производят более половины ВВП. Последние успехи американской экономики также связаны с деятельностью именно таких предприятий.

В Украине следует использовать этот опыт с целью ускорения процесса реформирования управления крупными предприятиями и создания на их основе малых и средних.

Второе направление должно применяться на каждом предприятии, независимо от того, осуществляет оно реструктуризацию или нет, так как это направление касается углубления хозрасчёта всех подразделений предприятия: отдельных производств, цехов, отделов и служб.

2.4. Совершенствование критериев оценки деятельности предприятия

Реформируя систему хозрасчета, необходимо уделить внимание разработке методических рекомендаций по совершенствованию системы показателей и критериев оценки деятельности предприятий и их подразделений, а также действующей системы норм и нормативов. Следует отметить, что применение прогрессивной системы показателей и критериев создает условия для дальнейшего совершенствования финансово-экономического механизма на предприятии.

Показатели и критерии оценки являются различными экономическими категориями. Показатели оценки – это устанавливаемые предприятиям количественно выраженные измерители, характеризующие деятельность предприятий в целом и их отдельных подразделений. Критерии оценки определяют уровень показателей, они призваны отражать реальный вклад каждого предприятия, цеха, участка в повышение эффективности производства.

Следует подчеркнуть, что вопросам оценки результатов деятельности в настоящее время уделяется недостаточно внимания. Применяемые в системе оценки критерии не отражают качественный уровень результатов. Необходимо применить новые подходы.

Для оценки качественного уровня работы предприятий, цехов, участков продолжают использовать два критерия: степень выполнения плановых показателей и темпы роста к достигнутому в прошлом периоде уровню. Принято считать, что чем выше степень выполнения плана (задания), чем выше темп роста показателей, тем лучше работает предприятие, тем эффективнее используются его возможности. Но поскольку задания и планы устанавливаются только по наличию заказов, а предприятия недогружены, то степень выполнения плана и темпы роста показателей не могут служить критериями оценки эффективности работы.

Необходимо ввести более совершенные критерии. Ими могут стать критерии оценки, основанные на пороговых значениях показателей, суть которых будет изложена ниже.

Этот критерий определяем в виде коэффициента $Kз$ или $Kд$:

$$Kз = Vz / Vn,$$

где $Kз$ – коэффициент по заданной величине показателя;

$Vз$ – заданная величина показателя;

Vn – величина порогового значения показателя

$$Kд = Vд / Vn,$$

где $Kд$ – коэффициент по достигнутой величине показателя;

Vd – достигнутая величина показателя.

Система прогрессивных критериев нужна для того, чтобы измерить эффективность функционирования финансово-экономического механизма предприятия.

2.5. Расширение состава системы норм и нормативов

Эффективность воздействия финансово-экономического механизма на достижение высоких результатов производства зависит также от прогрессивности и полноты применяемой системы норм и нормативов.

Применяемые нормы и нормативы бывают двух видов: нормативы затрат и эффективности использования ресурсов и нормативы распределения доходов. Нормативы затрат и эффективности использования ресурсов характеризуют удельные затраты или выход конечной продукции на единицу используемых в производстве ресурсов. Учитывая, что эти нормативы должны разрабатываться на высоком научном уровне, их использование повышает обоснованность заданий, улучшает качество бюджетирования. Как нормативная мера необходимых затрат в производстве они также способствуют экономному расходованию ресурсов. Но роль нормативов не должна ограничиваться только этим. Надо расширить сферу их применения.

Для более полного использования преимуществ нормативного метода в улучшении результатов хозяйствования систему нормативов предлагается дополнить нормативами, определяющими величину порогового значения показателя.

Норматив порогового значения представляет собой максимальную величину показателя, которую можно потенциально достичь при соблюдении принятых (расчетных или нормативных) значений соответствующих элементов, учитывающих достижения научно-технического прогресса, организации производства и передового опыта. Эти нормативы следует устанавливать расчетным путем по показателям, характеризующим деятельность предприятия и его подразделений: объему продаж и прибыли, производительности труда, качеству и себестоимости продукции, экономии ресурсов, техническому уровню производства, использованию основных фондов, финансовым показателям и т.п.

Подобные нормативы были впервые разработаны и внедрены в практику на Сумском НПО им. М.В. Фрунзе. Но они разрабатывались только по объему производства и производственным мощностям предприятия и основных цехов.

2.6. Система оценочных показателей

Для характеристики уровня эффективности достигнутых предприятием целей должна устанавливаться система оценочных показателей и критериев.

Примерный перечень этих показателей, характеризующих эффективность функционирования целевых подсистем финансово-экономического механизма предприятия, приведен в таблице 3.

По основным, наиболее важным показателям следует определить нормативные величины пороговых значений. По тем показателям, где нормативные величины отсутствуют, необходимо разработать методики и установить нормативы.

Таблица 3

Примерный перечень оценочных показателей, характеризующих эффективность функционирования целевых подсистем

№ п/п	Наименование показателей
1.	Обеспечение устойчивого финансового положения предприятия
	<ul style="list-style-type: none">- "К" финансовой независимости- "К" финансовой стабильности- "К" финансового ливериджа- "К" обеспеченности собственными средствами
2.	Обеспечение инновационной и инвестиционной деятельности и повышение научно-технического уровня производства
	<ul style="list-style-type: none">- Уровень износа основных фондов (в динамике), %- Рост объема инвестиций, %- Экономический эффект у заказчиков от внедрения новых видов производимой продукции, грн.- Рост производительности труда за счет мероприятий по повышению технического уровня производства, %- Рост объема экономического эффекта за счет повышения технического уровня производства, %
3.	Обеспечение выпуска высококачественной продукции
	<ul style="list-style-type: none">- Обеспечение технических, экономических и организационных параметров, характеризующих конкурентоспособность продукции- Отсутствие рекламаций заказчиков
4.	Обеспечение максимального объема продаж и выполнение в срок договоров и контрактов
	<ul style="list-style-type: none">- Отношение объема продаж к производственной мощности, %- Выполнение поставок, %
5.	Экономное расходование всех видов ресурсов и обеспечение максимального объема прибыли

№ п/п	Наименование показателей
	5.1. Основные фонды и производственные мощности: <ul style="list-style-type: none"> - "К" использования производственных мощностей с учетом нормативного срока освоения - "К" освоения проектной мощности - Фондоотдача, грн. - Съем продукции с 1м² производственной площади, грн. - "К" сменности работы оборудования - Удельные капитальные вложения на 1 грн. прироста товарной продукции, грн. 5.2. Трудовые ресурсы: <ul style="list-style-type: none"> - Рост производительности труда, % - Доля прироста продукции за счет роста производительности труда, % - Соотношение между темпами роста производительности труда и средней зарплатой, % - Относительное изменение численности за счет роста производительности труда 5.3. Материальные ресурсы: <ul style="list-style-type: none"> - Снижение норм расхода важнейших видов материальных ресурсов, % - Материальные затраты (без амортизации) на 1 грн. товарной продукции, грн. коп. - "К" использования металла (в динамике) 5.4. Финансовые ресурсы: <ul style="list-style-type: none"> - Оборачиваемость оборотных средств, дн. 5.5. Совокупность ресурсов:
	<ul style="list-style-type: none"> - Снижение себестоим. товарной продукции – затраты на 1 грн. товарной продукции, % - Рост прибыли, % - Отношение полученной прибыли к максимальному ее объему, %
6.	Удовлетворение социальных и культурно-бытовых потребностей работников <ul style="list-style-type: none"> - Рост заработной платы и других доходов работников - "К" текучести кадров (в динамике), % - Рост показателей уровня социального развития (уровень обеспеченности жильем, детскими дошкольными учреждениями, местами отдыха, лечебными учреждениями)
7.	Выполнение мер по охране окружающей среды <ul style="list-style-type: none"> - Экономия в планируемом году, обусловленная улучшением использования природных ресурсов, грн. - Отсутствие штрафов за нарушение природоохранного законодательства - Снижение платежей за загрязнение окружающей среды, в т.ч. за сверхнормативное загрязнение. - Снижение издержек предприятия, обусловленных загрязнением окружающей среды

Важной функцией обеспечивающих подсистем является информационное обеспечение на основе компьютеризации. На принципах "ручного управления" такой механизм работать не будет. Однако это отдельная сложная проблема экономики, которая требует изучения.

3. РЕФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЫЧАГОВ И СТИМУЛОВ

Инструментами формирования и использования финансовых ресурсов, усиления их воздействия на повышение эффективности производства является система финансово-экономических рычагов, в состав которых входят: прибыль, цена, налоги, амортизационные отчисления, кредиты, ценные бумаги, страховые платежи, система финансового стимулирования, льготы, санкции и т.п. Каждый из этих рычагов выполняет определенную функцию, имеет свою характеристику. Однако они тесно взаимосвязаны между собой, представляют целостную систему, которая используется при регулировании функционирования финансово-экономического механизма предприятия.

Реформирование финансово-экономических рычагов должно производиться на двух уровнях: уровне предприятия и внутреннем уровне.

Направления и правила функционирования таких рычагов как налоги, амортизационные отчисления, кредиты, страхование, льготы и санкции устанавливаются государственными законами и нормативными актами. Роль предприятий здесь ограничивается вопросами грамотного применения указанных рычагов и выработки предложений по их совершенствованию.

Система финансового стимулирования трудовых коллективов должна быть направлена на достижение высоких производственных и социальных результатов. В нее включаются премии, вознаграждения, надбавки, социальные льготы из фонда оплаты труда и прибыли предприятия.

На предприятиях действуют системы указанных стимулов. Однако, за редким исключением, такие системы построены на основе применения стимулирования за выполнение плановых и других заданий, установленных подразделениям. Уровень обоснованности этих заданий, как правило, не учитывается, как не учитывается конкретный вклад отдельного подразделения и работника. Кроме материальных рычагов, должны работать ещё и социальные. Если взять зарубежную практику, то там эти рычаги направлены на стимулирование труда каждого отдельного работника. Смысл заключается в том, чтобы человек, придя на работу, думал бы только о производительном труде на фирме, а все его житейские заботы фирма учтет и поможет решить. Основным направлением воздействия финансовых стимулов на повышение эффективности производства предприятия является углубление мотивации труда, ставящее размер стимулов в зависимость от

вклада каждого работника. Необходимо шире использовать для этих целей средства из прибыли.

Приведем отдельные предложения по совершенствованию других финансово-экономических рычагов. Система налогообложения, действующая на предприятиях Украины, стала самой “популярной” социально-экономической проблемой. Сейчас Верховная Рада Украины рассматривает новый налоговый кодекс, которым предусмотрены многие новации, в том числе снижение ставок основных налогов, сокращение перечня налогов и т.д. Так что реформирование налоговой базы продолжается.

Было бы целесообразно налог на прибыль предприятий изымать не по единой ставке, а по дифференцированной шкале. Почему? Предприятия вошли в рынок и начали развиваться за счет собственных средств с разным уровнем износа основных фондов, который от них мало зависел, так как развитие ранее шло исключительно за счет централизованных источников. Поэтому одни предприятия вошли в рынок с хорошей технической базой, им удавалось развиваться за счет других, а другие предприятия к этому периоду имели изношенные основные фонды, устаревшее оборудование и т. п. По этой причине не могло применяться новое прогрессивное оборудование, обеспечивающее конкурентоспособность продукции. Наше мнение по дифференциации ставок налога на прибыль разделяют другие экономисты. Например, Стоян В.И. отмечает, что уровень налоговых ставок должен учитывать возможности плательщика налога, т.е. уровень его доходов. Предпосылкой этого являются разные возможности физических и юридических лиц, и для них должны быть установлены дифференцированные ставки [38].

Основным условием возможности получения кредитов является размер процентной ставки, вносимой предприятием за их пользование. Сейчас эти ставки в связи с кризисным состоянием экономики высоки, поэтому такой важный рычаг финансово-экономического механизма срабатывает слабо. Уменьшение ставок реально может произойти при условии снижения темпов уровня инфляции и роста темпов объема ВВП. А это также зависит от эффективности функционирования финансово-экономического механизма предприятий.

Законами Украины и подзаконными актами устанавливается широкий спектр различных льгот и санкций, используемых в качестве финансово-экономических рычагов. Их целью является увеличение средств, направляемых на развитие производства, техническое совершенствование, удовлетворение социальных потребностей работников. Для этого льготы и санкции устанавливаются в системе налогообло-

жения, а также при финансировании и кредитовании производственной деятельности и развития предприятий. Сферу этих рычагов предлагается расширить и углубить.

Однако при этом необходимо практиковать адресное налоговое стимулирование, результатом которого должно являться повышение эффективности производства. Примером такого подхода может быть методика оптимизации источников финансирования обновления основных фондов предприятия, которая будет изложена ниже.

Что касается выпуска предприятиями ценных бумаг, а также участия предприятий в системе страхования, то эти рычаги следует применять более широко.

Задачи реформирования финансово-экономического механизма предприятий включают такой важный вопрос как коренная перестройка организации управления их финансово-экономической деятельностью, разработка и уточнение функциональных обязанностей и прав руководителей и специалистов соответствующих служб, схем организации управления в этих службах.

4. НАПРАВЛЕНИЕ УНИФИКАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЫЧАГОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В этой связи следует остановиться на следующей проблеме. Промышленные предприятия Украины крайне заинтересованы в увеличении экспорта своей продукции, в расширении внешней торговли. Внешней торговлей движет разумная финансово-экономическая политика государств-партнеров. Но без унификации и упрощения финансово-экономических рычагов (налогового, валютного, таможенного законодательства и ценовой политики) будет постоянно сдерживаться развитие торговых отношений между Украиной и другими странами. Это, прежде всего, касается отношений с Россией, которая является главным стратегическим партнером Украины. Финансово-экономические рычаги (налоги, пошлины, акцизы), которые сейчас предусмотрены и действуют в торговых отношениях Украины с Россией, сдерживают рост объема экспорта и импорта между предприятиями этих стран. Их необходимо реформировать на государственном уровне путем принятия законов и подзаконных актов.

Наиболее весомую часть налогов составляет НДС (20 % от цены товара). Взимание импортного НДС, который является косвенным налогом между Украиной и Россией при торговле товарами и услугами один из нерешенных вопросов. Обе страны импортный НДС на большинство товаров не начисляли, но с 01.07.01 г. каждая из стран стала

его начислять, что снизило конкурентоспособность украинских товаров на российском рынке. Если учесть, что Россия не применяет экспортного НДС при поставке энергоносителей в страны Западной Европы и не облагает импортным НДС товары, поставляемые из республики Беларусь, то её политика в части начисления НДС по отношению к Украине не поддается логике.

В соответствии с “Соглашением между правительством России и правительством Украины о свободной торговле” от 24.06.93 г. импортные (ввозные) пошлины не взимаются. Однако Россия в последнее время ввела ряд импортных пошлин на украинский сахар, крахмал, кондитерские изделия, трубы и т.д. Экспортные пошлины являются прерогативой каждой страны, и Украина их отменила ещё с 1994 г. по всем товарам. Россия начала отменять экспортные пошлины только два года назад, а по наиболее ходовым товарам оставила их и сейчас без изменения (нефть, газ, газовый конденсат и др.). Анализ показывает, что до сих пор не наблюдается равноправного сотрудничества по применению пошлин между Россией и Украиной. Россия продолжает повышать экспортные пошлины на энергоносители, которые являются критичными для Украины. Под видом защиты своего товаропроизводителя вводит квоты и пошлины на импорт, что уже привело к упадку сахарной промышленности Украины и может в ближайшее время привести к сокращению объемов производства в трубной промышленности.

По акцизам каждая из стран имеет свои перечни подакцизных товаров, которые не согласованы ни по составу, ни по ставкам, а взимание всех акцизов происходит на таможне каждой страны при импорте товаров.

По нашему мнению, при торговле между Украиной и Россией наиболее равноправные отношения во внешнеэкономической деятельности могли иметь место, если бы обе страны в отношении друг друга не взимали и не начисляли пошлин, акцизов и НДС как при экспорте, так и при импорте товаров. Этот принцип следует заложить в законодательства обеих стран, что позволит реформировать финансово-экономические рычаги на предприятиях и даст возможность увеличить объем экспорта и импорта.

Направления реформирования финансово-экономического механизма предприятия, их содержание, главная цель, длительность периода, направленность механизма обобщены и приводятся в табл. 4.

Таблица 4

**Предлагаемые направления реформирования
финансово-экономического механизма предприятия**

№ п/п	Содержание	Главная цель	Длит. пер.	Направ.
По функциональным подсистемам				
1	Разработка методики план-прогноза финансово-экономической деятельности предприятий	Создание условий по обеспечению устойчивой работы и динамичного развития предприятия	К, С	О, Т, Ст
2	<p>Разработка механизма образования фонда оплаты труда работников предприятия:</p> <p>– в зависимости от соотношения его удельного веса в себестоимости продукции и уровня рентабельности производства на предприятии</p> <p>– в зависимости от его удельного веса в объеме производства, исчисленного по чистой продукции</p>	Постепенное повышение удельного веса заработной платы в себестоимости продукции по мере роста рентабельности производства	К, С	Т
		Обеспечение взаимосвязи объема фонда оплаты труда с ростом объема производства	К, С	Т
		Усиление заинтересованности работников в повышении квалификации	Д	Т
3	Реформирование тарифной системы оплаты труда работников предприятия (введение 15-20 разрядных тарифных сеток)	Усиление заинтересованности работников в повышении квалификации	Д	Т
4	Разработка систем стимулирования, предусматривающих тесную увязку премий и доплат с достигнутыми результатами деятельности	Ликвидация уравниловки в оплате труда	К, С	О, Т
5	Разработка методических рекомендаций по ценовой политике и созданию рыночного механизма ценообразования на предприятии	Создание условий для роста эффективности производства	Д	Т, Ст
6	Разработка методических рекомендаций организации работ по сокращению издержек по всем направлениям деятельности предприятия	Создание условий для роста рентабельности производства	К, С	О, Т
7	Разработка методики определения оптимального уровня внутренних цен на предприятии, применяемых в процессе функционирования внутренних финансово-экономических отношений	Создание заинтересованности в повышении эффективности производства	К, С	О, Т
8	Разработка методики анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом применения методов маржинального анализа	Создание условий для разработки предложений по улучшению конечных результатов деятельности	С	О, Т

№ п/п	Содержание	Главная цель	Длит. пер.	Направ.
По подсистемам обеспечения				
9	Ввести предлагаемую систему оценочных показателей и нормативов, характеризующую эффективность функционирования финансово-экономического механизма предприятия	Обеспечение объективной оценки результата и выработки мер по их улучшению	К, С	О, Т
10	Ввести более достоверные критерии оценки достижений по основным показателям деятельности	Обеспечение объективной оценки результата и выработки мер по их улучшению	К, С	О, Т
11	Углубить систему внутреннего хозрасчета предприятия и обеспечить ее трансформацию в систему внутренних финансово-экономических отношений	Создание условий для роста эффективности производства	К, С	О, Т
По финансово-экономическим рычагам и стимулам				
12	Разработка предложений по совершенствованию функционирования системы налогов, амортизационных отчислений, кредитов, ценных бумаг, страхования, льгот и санкций	Создание условий для роста эффективности производства	С, Д	Т, Ст
13	Разработка предложений по упрощению и унификации финансово-экономических рычагов внешнеэкономической деятельности предприятия (налогов, пошлин, акцизов и др.)	Создание условий для роста эффективности производства	С, Д	Т, Ст
14	Разработка предложений по снижению ставок платы за кредиты банков на развитие производства, реконструкцию и новое строительство	Снятие барьеров деятельности предприятия по развитию производства и привлечению инвестиций	С, Д	Т, Ст
15	Расширение системы обоснованных льгот, связанных с увеличением инвестиций на обновление активной части основных фондов	Обеспечение возможности процесса обновления рабочих машин и оборудования	С, Д	Т, Ст
16	Разработка предложений по совершенствованию системы амортизационных отчислений	Обеспечение возможности процесса обновления рабочих машин и оборудования	С, Д	Т, Ст

Примечание:

Длительность периода: К – краткосрочная, С – среднесрочная,
Д – долгосрочная.

Направленность механизма: О – оперативный. Т – тактический,
Ст – стратегический.

Контрольные вопросы

1. Состояние планирования и направления его реформирования.

2. Существующая на предприятии система оплаты труда и пути её совершенствования.
3. Направление совершенствования ценообразования.
4. Направления углубления анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.
5. Суть и принципы хозяйственного расчёта предприятий.
6. Экономический эксперимент по внедрению принципов самофинансирования в работу предприятий.
7. Трансформация хозяйственного расчёта предприятий в условиях рынка.
8. Совершенствование критериев оценки деятельности предприятий.
9. Расширение состава системы норм и нормативов. Суть и назначение нормативных величин пороговых значений показателей.
10. Система оценочных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.
11. Реформирование финансово-экономических рычагов.
12. Направление унификации финансово-экономических рычагов во внешнеэкономической деятельности.

Список литературы

1. Закон Украины “О государственном прогнозировании и разработке программы экономического и социального развития Украины” // Голос України. – 20 мая 2000. – № 79. – С. 6-7.
2. Закон Украины “Об оплате труда” // Дело. – 1999. – № 24 (235).
3. Указ Президента Украины “Про концепцію подальшого реформування оплати праці в Україні” // Урядовий кур’єр – 11 січня 2001. – № 4. – С. 9-10.
4. Афанасьева И. Реформирование цены // Бухгалтерия. – 2001. – № 291. – С.42.
5. Генкин В.М. Оплата труда в условиях перехода к рыночной экономике. – Ленинград: 1991. – 31 с.
6. Гошовская В. Реформирование оплаты труда - актуальное требование времени // Голос України. – 30 января 2001. – № 17.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
8. Москаленко В.П. и др. Управление эффективностью производства на базе стандартизации. – К.: Техника, 1986. – 71 с.
9. Паркинсон С., Рустомджи М. Искусство управления: Пер. с англ. – М.: 1997. – 268 с.
10. Сахань И.Я. Система оплати праці буде реформована // Урядовий кур’єр. – 21 грудня 2000. – № 238. – С. 9.
11. Стоян В.И. Удосконалення податкової системи України // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 115-118.

ЛЕКЦИЯ 5. РАЗРАБОТКА ПЛАНА-ПРОГНОЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Обоснование необходимости разработки плана-прогноза.
2. Содержание плана-прогноза и методические рекомендации по его составлению.

1. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ПЛАНА-ПРОГНОЗА

1.1. Назначение и содержание техпромфинплана предприятия

Разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности предприятия является важнейшей задачей для любого бизнеса [45]. К этой деятельности относится планирование.

В сложившихся в настоящее время условиях функционирования предприятий недостаточно уделяется внимания важному экономическому методу управления – планированию. Методическое обеспечение разработки пятилетних и текущих планов, действующее в условиях плановой экономики, устарело и не применяется, а новые пособия не разрабатываются. Например, существовали отраслевые и межотраслевые “Методические рекомендации по разработке техпромфинплана производственного объединения, предприятия” [19], в соответствии с которыми предприятия разрабатывали комплексный план по всем направлениям своей деятельности. Эти методические указания для рыночных условий неприемлемы, поэтому предприятия планы по ним не разрабатывают. Отдельные предприятия разрабатывают бизнес-планы. Но методика их составления не отработана. По нашему мнению, для планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий нужны другие методические подходы, которые могут быть основаны на опыте разработки как техпромфинплана, так и бизнес-плана. Для этого следует разработать новые методические указания для планирования текущей деятельности и развития предприятий в новых условиях хозяйствования, где значительное внимание уделить вопросам финансовой деятельности, которые в условиях плановой экономики имели ограниченную сферу применения.

В сложившихся условиях предприятия испытывают значительные затруднения с получением заказов от потребителей, что зачастую приводит к значительным задержкам формирования номенклатурного плана предприятия в приемлемые сроки, поэтому долгосрочные и даже годовые планы предприятия предлагается разрабатывать в виде прогнозов и плана-прогноза. По мере формирования устойчивых эко-

номических связей и достижения сбалансированности в развитии предприятий предлагаемый подход к планированию может быть видоизменен.

Исходя из анализа существующих рекомендаций по разработке планов предприятия, предлагаются следующие методические подходы и макет разработки годового (квартального) план-прогноза финансово-экономической деятельности предприятия.

Прежде всего, не следует пренебрегать опытом разработки техпромфинплана предприятия, накопленным ранее. Техпромфинплан представлял собой развернутую программу всей производственно-хозяйственной и социальной деятельности коллектива предприятия, направленную на выполнение договоров и заданий по прибыли, на более эффективное использование мощности и всех видов ресурсов – материальных, трудовых и финансовых. Он разрабатывался ежегодно по следующим взаимосвязанным разделам:

1. Основные показатели.
2. План производства и реализация продукции.
3. План повышения эффективности производства.
4. Плановые технико-экономические нормативы и нормы.
5. План капитального строительства.
6. План материально-технического снабжения.
7. План по труду и заработной плате.
8. План по прибыли, издержкам и рентабельности производства.
9. План по фондам экономического стимулирования.
10. Финансовый план (баланс доходов и расходов, взаимоотношения с бюджетом, кредитное взаимоотношение).
11. План социального развития.

Безусловно, директивное государственное планирование не только исключает воздействие рынка, но и выносит на макроуровень практически все микроэкономические показатели. На внутрифирменном уровне сложилась определенная система планирования, которая характеризуется следующими видами планов: стратегические, долгосрочные, текущие, оперативные, инвестиционные проекты, а также бизнес-планы [34].

1.2. Назначение и содержание бизнес-плана предприятия

В отличие от директивного бизнес-планирование означает системное планирование не только производства, но и всех сторон деятельности фирмы [34]. Различные методические подходы составления бизнес-плана рассматривались многими учеными [1; 33; 45; 46]. Все

эти рекомендации применимы для фирм, работающих по законам развитой рыночной экономики. Рыночные отношения в нашей стране ещё далеки от уровня развитых стран, поэтому прямое использование зарубежных методических разработок при составлении бизнес-плана вызывает значительные затруднения.

Бизнес-план – это документ внутрифирменного планирования, в котором излагаются все основные разделы производственной и коммерческой деятельности предприятия; анализируются проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и определяются способы решения производственно-финансовых задач [46]. Разработка бизнес-плана за рубежом является обязательной при создании новых предприятий, реконструкции действующих, для обоснования эффективности вложения инвестиций.

В практике украинских предприятий бизнес-планы нашли широкое применение при разработке инвестиционных проектов, так как этот документ обеспечивает уверенность будущих инвесторов в прибыльности вложения капитала. Кроме того, бизнес-планы широко применяются в процессе постприватизационной деятельности предприятий. В целом для планирования работы предприятия бизнес-планы применяются значительно реже.

Примерный перечень обобщенных разделов бизнес-плана следующий:

1. товары и услуги;
2. оценка сбыта товаров;
3. информация о возможных конкурентах;
4. план маркетинга;
5. план производства;
6. организационный план;
7. оценка прогнозирования и управление разного рода рисками;
8. финансовый план.
9. При помощи бизнес-плана предприятие может решить следующие задачи:
 - определение ёмкости и перспектив развития рынка сбыта продукции (услуг);
 - оценка возможных затрат по изготовлению и реализации продукции (услуг);
 - прогнозирование прибыли;
 - определение целесообразности развития данного производства.

В Украине законодательство не требует обязательной разработки бизнес-плана, но сама жизнь заставляет его составлять. Перед за-

ключением договора хозяйственный партнер может убедиться с помощью бизнес-плана в обеспечении достаточного уровня прибыльности. Для успешной реализации бизнес-плана также необходимо непосредственное участие руководителя предприятия. Бизнес-план можно составлять на несколько лет вперед с последующей корректировкой. При этом используется бухгалтерская, статистическая и другие виды информации, а также организационный план, который включает: экспресс-анализ текущего финансового состояния предприятия; анализ влияния на хозяйственную деятельность предприятия внешних и внутренних факторов; определение задач на планируемый период.

Основным и наиболее разработанным на практике разделом является финансовый план, который включает следующие документы: прогноз объема продаж и финансовых результатов, потребность в дополнительных инвестициях и формирование источников финансирования, модели денежных потоков и график достижения безубыточности.

Этот раздел бизнес-плана обобщает данные предыдущих разделов и представляет их в стоимостном выражении. Прогноз финансовых результатов будет приемлемым, если достоверны сведения о перспективах роста основных производственных показателей. Например, выручка от реализации продукции определяется, исходя из прогнозных объемов продаж и возможных цен по всем видам продукции. Если предприятие изыскивает дополнительные резервы роста производства и реализации продукции, то при прогнозировании объемов продаж и других финансовых показателей должно это учитываться. Сложнее всего прогнозировать требуемый фонд оплаты труда, так как зарплату необходимо увеличивать в связи с инфляцией, а это можно осуществить только в случае роста прибыльности производства. Таким образом, финансы играют ведущую роль в управлении предприятием, а составление бизнес-плана обеспечивает руководству предприятия решение многих финансово-управленческих проблем.

1.3. Необходимость разработки плана-прогноза

В настоящее время сложилась ситуация, при которой техпромфинплан предприятия не составляется, а бизнес-план не отражает уровень задач, которые решают предприятия в период трансформации своей экономики к рынку.

По нашему мнению, в сегодняшних условиях не стоит ни противопоставлять техпромфинплан бизнес-плану, ни заменять его бизнес-планом. Следует на их методической основе предложить новый системный документ. Поскольку в рыночных условиях важнейшими показателями, характеризующими эффективность конечных результа-

тов становятся финансово-экономические – объем продаж, бюджет затрат, прибыль, рентабельность, налоги, финансовые потоки, источники финансовых инвестиций, финансовое положение предприятий, этим показателям нужно уделить основное внимание. Поэтому предлагаемый новый плановый документ целесообразно назвать планом-прогнозом финансово-экономической деятельности предприятия.

Учитывая, что до сих пор не созданы условия для включения в этот документ показателей на перспективу, он может быть создан в виде плана-прогноза финансово-экономической деятельности предприятия на год. В этом документе по объективным условиям отдельные показатели могут быть включены в виде плановых, а те, которые невозможно точно рассчитать, – в виде прогноза. При этом должен применяться широко известный в цивилизованных странах метод бюджетирования, являющийся инструментом финансового управления и служащий для осуществления общей политики на предприятии.

Бюджет – это годовой финансовый план фирмы, в котором излагаются намерения руководства в отношении продаж, расходов и других финансовых действий на предстоящий период. Бюджет – инструмент не только планирования, но и контроля. В начале года бюджет представляет собой план-прогноз, а в конце он служит средством контроля применения эффективных действий. Бюджет можно разделить на текущий и финансовый. Текущий бюджет включает: план сбыта; план производства; смету прямых затрат на материалы, прямых затрат на оплату труда, общезаводских накладных расходов, торговых и административных расходов; прогнозный отчет о прибылях и убытках. Финансовый бюджет состоит из прогнозного финансового отчета и кассового плана [50].

2. СОДЕРЖАНИЕ ПЛАНА-ПРОГНОЗА И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО СОСТАВЛЕНИЮ

2.1. Содержание плана-прогноза

На основе изучения и обобщения содержания техпромфинплана, бизнес-плана и бюджета перечень разделов плана-прогноза можно предложить в следующем виде:

1. сводные показатели плана-прогноза;
2. бюджет производства;
3. бюджет продаж;
4. маркетинг;
5. бюджет прямых затрат на материалы;
6. бюджет затрат на энергоресурсы;

7. результаты внедрения организационно-технических мероприятий по сокращению затрат сводного бюджета;
8. состояние основных фондов и затрат на создание новых и обновление существующих;
9. труд, прогноз по фонду зарплаты и работа с персоналом;
10. охрана окружающей среды;
11. сводный бюджет затрат;
12. характеристика ценных бумаг;
13. налоги;
14. финансовый прогноз, включающий в себя расчет прибыли и рентабельности, финансовые потоки, потребность в дополнительных инвестициях и источники их получения, характеристику финансового положения предприятия.

2.2. Методические рекомендации по составлению плана-прогноза

Изложим методические рекомендации по составлению плана-прогноза. План-прогноз представляет собой перечень таблиц и пояснений, охватывающий все направления производственной, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. В пояснительной записке отражаются основные направления деятельности предприятия по повышению эффективности производства и результаты, которые планируется достигнуть в прогнозируемом периоде.

В разделе “Сводные показатели” приводятся конкретные технико-экономические и финансовые показатели в сопоставлении с полученными результатами в предыдущем периоде: объем продаж, объем товарной продукции в действующих и сопоставимых ценах, производительность труда, чистая прибыль, рентабельность продукции, стоимость основных фондов, фондоотдача, объем капитальных вложений, численность персонала, фонд заработной платы, среднемесячная зарплата одного работающего, оборачиваемость оборотных средств, рентабельность продаж, рентабельность капитала, окупаемость собственного капитала.

В разделе “Бюджет производства” приводятся данные в натуральном и стоимостном выражении по номенклатуре выпускаемой продукции. Здесь отображаются данные по основной номенклатуре, по прочей продукции и темпам роста объема производства.

В разделе “Бюджет продаж” излагаются предложения по реализации продукции внутри страны и на экспорт, исходя из остатков готовой продукции на складах и изготовленной в прогнозируемом периоде.

В разделе “Маркетинг” отражаются сведения о конкуренции на рынках сбыта, о конкурентоспособности продукции (приводится сравнительная оценка подобной продукции); оценивается потенциальная емкость рынка сбыта продукции и сумма продаж, доля предприятия на рынке, каналы сбыта продукции; характеризуются пути продвижения продукции на рынок.

В последующих трех разделах выполняется расчет потребности в материальных ресурсах, закупленных внутри страны и за рубежом для основного производства, незавершенного производства, ремонтно-эксплуатационных нужд; топливно-энергетических ресурсах по основным показателям (потребность электроэнергии, газа, пара, воды сжатого воздуха, тепловой энергии); приводятся задания по сокращению затрат сводного бюджета (по видам затрат в разрезе подразделений в натуральном и стоимостном выражении); перечень мероприятий, разработанных с целью сокращения этих затрат, а также результатов, полученных от внедрения указанных мероприятий (экономия текущих затрат по видам затрат, снижение трудоемкости, относительное высвобождение численности).

В разделе “Состояние основных фондов и затрат на создание новых и обновление существующих” приводится информация о результатах инвентаризации активной части основных фондов (рабочие машины и оборудование, транспортные средства, прочее оборудование); о состоянии основных фондов предприятия (производственные фонды, непроизводственные фонды, использование производственных мощностей, капитальные затраты, ввод основных фондов, среднегодовая стоимость), приводятся предложения по обновлению основных фондов за счет капитального ремонта существующего и приобретения нового оборудования.

Задачей раздела “Труд, прогноз по фонду зарплаты и работа с персоналом” является определение необходимой численности персонала в целом по предприятию и по видам производственно-хозяйственной деятельности; структуры численности и средней зарплаты по рабочим, руководителям, специалистам и служащим; качественной характеристики состава работающих (производственные и вспомогательные рабочие, руководители, специалисты, служащие, непромышленная группа, работающие пенсионеры, состав работающих по уровню образования и возрасту), а также плана по повышению квалификации всех категорий персонала.

В разделе “Охрана окружающей среды” приводятся данные о состоянии окружающей среды, о проведении природозащитных мероприятий с определением сроков и затрат на выполнение.

Раздел “Сводный бюджет затрат” разработан с учетом требований национальных стандартов бухгалтерского учета. При его разработке применен метод бюджетирования. Здесь приводятся отчетные и плановые данные бюджета затрат на производство по видам затрат, а также бюджетов общепроизводственных расходов, транспортно-заготовительных расходов, административных расходов, расходов на сбыт, расходов прочей операционной деятельности на содержание объектов социальной сферы, выплату материальной помощи и социальных льгот, прочих операционных расходов, доходов и расходов от участия в капитале, финансовой деятельности. В этот раздел также включены данные по себестоимости товарной продукции по калькуляционным статьям; амортизационным отчислениям на полное восстановление основных фондов в разрезе производственных и непроизводственных фондов.

В разделе “Характеристика ценных бумаг” дается информация об общем состоянии рынка ценных бумаг, указывается корпоративная стоимость акций (капитализация), динамика изменений стоимости и показателей привлекательности акций.

В разделе “Налоги” приводится прогноз налога на прибыль и НДС по статьям, а также сводные данные по другим видам налогов и сборов (за землю и воду, с владельцев транспортных средств, коммунальный, гостиничный сбор и пр.).

Задачей раздела “Финансовый прогноз” является составление схемы баланса денежных потоков по доходам и расходам, определение общей суммы необходимых инвестиций и источников их покрытия, определяется конечный результат деятельности предприятия – чистая прибыль, полученная в планируемом (прогнозируемом) периоде. Здесь также определяются мероприятия по сокращению кредиторской и дебиторской задолженности. Разработка финансового прогноза завершается характеристикой финансового положения предприятия в планируемом (прогнозируемом) периоде по основным финансовым показателям (оборачиваемость оборотных средств, рентабельность продаж, рентабельность капитала, окупаемость собственного капитала). Раздел “Финансовый прогноз” является основным результативным разделом плана-прогноза. Он, как мы полагаем, имеет большое значение.

Предлагаемые методические подходы по разработке плана-прогноза финансово-экономической деятельности предприятия в условиях трансформации экономики предприятий к рынку являются оптимальными при осуществлении процесса планирования.

Контрольные вопросы

1. Назначение и содержание техпромфинплана предприятия.
2. Назначение и содержание бизнес-плана предприятия.
3. Необходимость разработки плана-прогноза.
4. Содержание плана-прогноза.
5. Методические рекомендации по составлению плана-прогноза

Список литературы

1. Агафонова Л.Г., Рога О.В. Підготовка бізнес-плану: Практикум. – К.: Знання, 1999. – 158 с.
2. Методические рекомендации по разработке техпромфинплана производственного объединения, предприятия (часть 1 и 2). – М.: Минхиммаш, 1979. – Часть 1. – 284 с., – Часть 2. – 248 с.
3. Скворцов Н.Н. Как разработать бизнес-план предприятия/ Практическое руководство для бизнесменов – К.: МКП "Прометей", 1994. – 96 с.
4. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. – К.: Наукова думка, 1999. – 495 с.
5. Уткин Э.А. Управление фирмой. – М.: Акалис, 1996. – 516 с.
6. Финансы в управлении предприятием / Под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 156 с.
7. Шим Д.К., Сигел Д.Г. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. – М.: Филинь, 1996. – 400 с.

ЛЕКЦИЯ 6. ОЦЕНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЁМА ПРИБЫЛИ

1. Методика построения оценочного механизма
2. Выполнение расчётов по определению параметров оценочного механизма.

1. МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ ОЦЕНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

1.1. Необходимость разработки оценочного механизма

При рыночной экономике, когда предприятия работают в условиях самофинансирования и полной ответственности за результаты, роль прибыли значительно возрастает.

Поэтому наличие оценочного механизма потенциальных возможностей увеличения прибыли, который раскрывает имеющиеся резервы, является действенным рычагом саморегулирования процесса максимизации объёма прибыли.

Основными направлениями роста объёма прибыли предприятия являются наращивание объёмов производства и продажи, а также повышение темпов снижения себестоимости.

В промышленности Украины при оценке качества работы предприятий продолжают применять существующий ранее критерий – темпы роста показателей к предыдущему периоду. По этому критерию судят о качестве работы всей промышленности регионов и отдельных предприятий.

Однако этот критерий обладает существенным недостатком, потому что чем ниже достижения в базовом периоде, тем лучше результат для текущего периода, а предприятие, которое недостаточно использует свой потенциал, оказывается среди преуспевающих.

Поэтому при построении оценочного механизма необходимо в первую очередь применять методику расчета нормативных величин пороговых значений показателей объёма производства и продаж, темпов снижения себестоимости продукции, а на их основе произвести расчет нормативной величины порогового значения объёма прибыли.

Схема построения оценочного механизма потенциальных возможностей увеличения прибыли предприятия приведена на рис. 7.

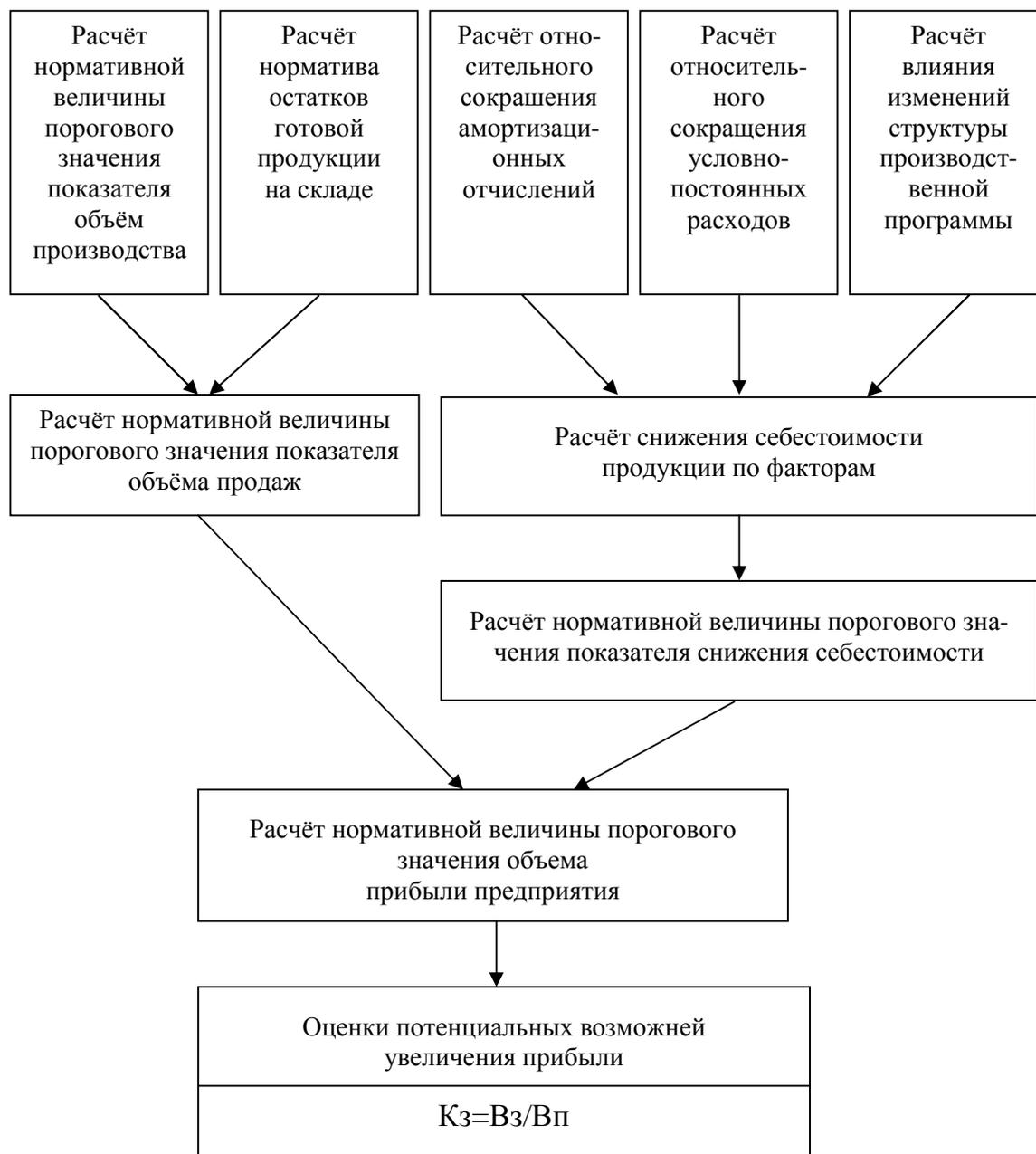


Рис. 7. Блок-схема построения оценочного механизма потенциальных возможностей увеличения прибыли предприятия.

1.2. Порядок расчета нормативной производственной мощности предприятия

С целью увеличения объёма прибыли в первую очередь необходимо обеспечить полное использование созданных производственных мощностей и на этой основе наращивать объёмы производства и продаж.

Проследим использование производственных мощностей по основным видам продукции, производимой промышленностью Украи-

ны. Так, по статистическим данным уровень использования мощностей по металлургической продукции в 1999 г. по сравнению с 1985 г. снизился на треть, по продукции машиностроения – в десятки раз. Даже на относительно благополучных предприятиях использование производственной мощности не превышает 70 %.

Для расчёта порогового значения объёма производства и на этой основе порогового значения объёма продаж используем методику расчёта нормативной производственной мощности предприятия, которая разработана и используется в ОАО “Сумское НПО им. М.В. Фрунзе” [21].

Методикой определено, что нормативная производственная мощность предприятия представляет собой максимальную возможность годового выпуска продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренной на планируемый период, при полном использовании оборудования и площадей, с учетом применения прогрессивной технологии, передовых методов организации производства и труда.

Среднегодовая величина этой мощности рассчитывается по формуле:

$$Mn.ср. = (Mn.нач. + НПср.орг. + Пср.кап. - НУнач. - НУср. - Мср.выб.) / Кстр.,$$

где *Mn.ср.* – среднегодовая величина нормативной производственной мощности;

Mn.нач. – производственная мощность предприятия на начало планируемого года;

НПср.орг. – нормативный прирост среднегодовой мощности за счет проведения организационно-технических мероприятий;

Пср.кап. – среднегодовой прирост производственной мощности в планируемом году за счет централизованных капитальных вложений;

НУнач. – нормативное уменьшение мощности на начало года;

НУср. – нормативное уменьшение среднегодовой мощности планового года;

Мср.выб. – среднегодовая мощность, выбывающая в плановом году;

Кстр. – коэффициент, характеризующий изменение структуры производимой продукции в плановом году по сравнению с базисным.

Для расчета нормативной производственной мощности с целью отражения полной загрузки оборудования мощность на начало планируемого года принимается по балансу производственной мощности с

учетом корректировки на отношение расчетного ($K_{см}$) к достигнутому ($K_{см.ф.}$).

Величина нормативного прироста среднегодовой производственной мощности за счет проведения организационно-технических мероприятий ($НП_{ср.орг.}$) определяется, исходя из следующих положений.

В методических материалах по разработке планов указывается, что годовой прирост действующих производственных мощностей за счет проведения организационно-технических мероприятий следует предусматривать в размере не менее 3-5 % [41]. В то же время в соответствии с действующими инструктивными материалами по определению производственной мощности предприятий увеличение объема производства, достигнутое за счет проведения организационно-технических мероприятий по ликвидации “узких мест”, не считается приростом производственной мощности [17].

Используя это положение, предприятия в расчетах производственных мощностей нередко указывают, что проведение организационно-технических мероприятий направлено на освоение ранее введенных мощностей, и не включают в расчеты и отчеты в полном объеме прирост мощностей.

Учитывая, что производственная мощность представляет собой максимально возможный объем выпуска продукции, следует нормативный прирост мощности за счет проведения организационно-технических мероприятий по каждому действующему предприятию принимать в размере 5 % от производственной мощности на начало года, уменьшенной на объем её ввода за счет капитальных вложений, нормативный срок освоения которых на начало планируемого года не закончился. Таким образом, по производственным мощностям, нормативный срок освоения которых не закончился, проведение организационно-технических мероприятий будет направлено на их освоение в установленные нормативами сроки, а по остальным – на прирост мощности. При этом нормативный прирост мощности за счет проведения организационно-технических мероприятий в среднегодовом исчислении принимается в размере 50 % годового прироста. Тогда среднегодовой нормативный прирост мощности за счет проведения организационно-технических мероприятий можно будет определить по формуле:

$$НП_{ср.орг.} = (Мн.нач. - Мн.осв.) 0,05/2,$$

где $Мн.осв.$ – производственная мощность предприятия, введенная за счет капитальных вложений.

Среднегодовой прирост производственной мощности, которая введена за счет капитальных вложений, следует принимать в размере 35 % годового объёма, так как ввод мощностей, как правило, осуществляется во второй половине года. Если же заданием установлены четкие поквартальные (или помесечные) сроки, то величина среднегодового ввода должна рассчитываться в соответствии с этими сроками.

Величина нормативного уменьшения мощности на начало года и нормативного уменьшения среднегодовой мощности планового года определяется в соответствии с отраслевыми нормами продолжительности освоения мощностей.

Например, утвержденными нормами предусмотрено в год ввода в действие освоить 55 %, а в следующем году - 95 % годового ввода мощностей. Тогда для определения влияния нормативных сроков освоения на величину нормативной среднегодовой мощности, например, на 2001 г. снять 5 % прироста мощности за счет капитальных вложений по отчету за 2000 г. и 45 % среднегодового прироста мощности за счет капитальных вложений по плану на 2001 г.

Так как нормативная производственная мощность предприятия измеряется в стоимостном выражении, важное значение при её определении имеет учет влияния изменений структуры номенклатурного плана в планируемом году по сравнению с отчетным.

Для учета структурных сдвигов номенклатурного плана наиболее характерным показателем является трудоемкость 1000 грн. изготавливаемого оборудования в сравнимых ценах, так как в ней отражается влияние конструктивной сложности изделия и удельного веса материальных затрат в общей цене изделия. Для этого определяется коэффициент структуры по следующей формуле:

$$K_{стр.} = Tз / Tб,$$

где $K_{стр.}$ – коэффициент структуры;

$Tз$ – трудоемкость 1000 грн. продукции, изготавливаемой в плановом году;

$Tб$ – трудоемкость 1000 грн. продукции, изготавливаемой в базисном году.

1.3. Методические рекомендации определения нормативных величин объёма производства, продаж и снижения затрат

Норматив величины порогового значения по объёму производства предлагается принять на уровне нормативной производственной мощности, а норматив величины порогового значения по объёму продаж - на уровне объёма производства плюс (минус) изменение остат-

ков готовой продукции на начало и конец периода. При этом остатки готовой продукции на конец периода принимаются на уровне расчетной нормативной величины по этому виду оборотных средств. Далее определяется норматив величины порогового значения снижения затрат на одну гривну выпуска продукции. Для этого предлагается произвести расчет снижения себестоимости продукции по факторам, исходя из следующих основополагающих условий:

- снижение затрат за счет повышения технического и организационного уровня производства, базируясь на многолетнем опыте, принимаем на уровне 2 %;
- расчетным путём определяем экономию за счет относительного сокращения амортизационных отчислений, экономию за счет относительного изменения условно-постоянных расходов, а также влияние снижения затрат на изменения структуры производственной программы.

В итоге выполняется расчет снижения затрат по основным технико-экономическим факторам, на основании которого определяется норматив величины порогового значения снижения затрат на одну гривну производимой продукции в процентах к предыдущему году.

Расчетное значение снижения себестоимости продукции в процентах к предыдущему году корректируется на уровень инфляции, прогноз которого заложен на макроэкономическом уровне при утверждении бюджета страны на планируемый год. На 2001 г. он определен в размере 13-14 %. На эту величину необходимо увеличить расходы предприятия на материалы и топливно-энергетические ресурсы, и учесть этот фактор в расчетах.

2. ВЫПОЛНЕНИЕ РАСЧЁТОВ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПАРАМЕТРОВ ОЦЕНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

На основе изложенной методики выполнены расчёты по определению параметров оценочного механизма на примере данных одного из крупных ОАО на 2001 г.

Прежде всего, рассчитан норматив величины порогового значения по объёму производства на основании следующих исходных данных (табл. 5).

Исходные данные для расчета

№ п/п	Показатель	Факт за 2000 г.	План на 2001 г.
1	Производственная мощность по балансу на начало года, млн. грн.	822 (Мнач)	-
2	Коэффициент сменности работы оборудования	1,51 (Ксмф)	1,65 (Ксм)
3	Прирост производственной мощности за счет внедрения оргтехмероприятий, %	-	5
4	Производственная мощность на начало года, срок освоения которой не истек, млн. грн.	790 (Мн.нач.и)	-
5	Нормативный срок освоения введенных мощностей, %	55	95
6	Выпуск продукции в сравнимых ценах, млн. грн.	487,6	700
7	Прирост производственной мощности за счет капвложений, млн. грн.	51,5	85,1
8	Общая трудоёмкость продукции, тыс. н/ч	18041	28000
9	Трудоёмкость 1000 грн. продукции (п.8:п.6), н/ч	37	40

Коэффициент структуры составляет:

$$K_{стр} = 40/37 = 1,08$$

На основании исходных данных по изложенной выше методике произведен расчет нормативной среднегодовой производственной мощности по предприятию по плану на 2001г. Расчет сведен в таблицу (табл. 6).

Далее рассчитываются нормативы величин пороговых значений других показателей, включенных в оценочный механизм. В этих расчетах использованы необходимые методические подходы, изложенные в “Типовом положении по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности” [42].

Расчеты приведены в таблицах:

- расчет экономии за счет относительного сокращения амортизационных отчислений (табл. 7);
- расчет экономии за счет относительного показателя условно-постоянных расходов (табл. 8);
- расчет влияния на сокращение затрат изменения структуры производственной программы (табл. 9);

- расчет снижения затрат на 1 гривну товарной продукции по основным технико-экономическим факторам (табл. 10).

Используя полученные данные и методические подходы, изложенные выше, произведем итоговый расчет нормативной величины порогового значения объема прибыли, которая потенциально может быть получена в планируемом году (табл. 11).

3. АНАЛИЗ ИМЕЮЩИХСЯ РЕЗЕРВОВ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ

Полученные в результате расчетов нормативы величины пороговых значений показателей и плановые величины показателей сводим в итоговую таблицу (табл. 12), в которой определяем уровень использования пороговых значений по каждому показателю, потенциальные возможности по увеличению каждого показателя (объемов производства и продаж, снижению себестоимости), за счет которых можно обеспечить достижение порогового значения объема прибыли, т.е. потенциально возможной максимальной его величины.

По данным приведенного оценочного механизма можно утверждать, что потенциальные возможности предприятия в планируемом году позволяют увеличить его прибыль в 1,4 раза по сравнению с принятым предприятием планом. Для этого необходимо довести до нормативных величин объем производства (+155 млн. грн.), объем продаж (+155 млн. грн.) и темпы снижения себестоимости продукции увеличить на 7,3 %.

Таким образом, применение предлагаемого оценочного механизма позволит предприятию использовать рычаги саморегулирования, обеспечивающие разработку заданий по максимизации объема прибыли.

Таблица 6

Расчет нормативной среднегодовой производственной мощности предприятия, млн. грн.

Нормативная производственная мощность на нач. года Мнач = Мначс см/Ксм.ф	Нормативный среднегодовой прирост мощности за счет оргтехмероприятий			Прирост мощности за счет капвложений			Средне-годовое выбытие мощности, Мср.выб	Нормативное уменьшение мощностей, введенных за счет капвложений				Изменение структуры номенклатурного плана 1 / Кстр	Средне-годовая нормативная мощность, Мн.ср (гр2+гр5+гр8- гр9-гр11- гр13) x гр14
	производственная мощность на нач. года, нормативный срок которой не истек	всего прирост гр3х 5/100	средне-годовой прирост НПср.орг гр.4 / 2	по отчету за пред. год	по плану на текущий год			на начало года		средне-годовая мощн. планового года НУ ср.			
					всего	средне-годовой прирост, Пср.кап гр 7 x 35/100		%	сумма гр6х гр10/100	%	сумма гр8х гр12/100		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
822x1,09=896	790	39,5	19,8	51,5	85,1	29,8	не было	5	2,6	45	13,4	0,92	855,3

Таблица 7

Экономия за счет относительного сокращения амортизационных отчислений в связи с увеличением объема производства, тыс. грн.

Показатели	Отчет 2000г.	План 2001г.
Сумма амортизации, относимая на себестоимость	30315	31150
Амортизация на 1грн. ТП, копеек	6,22	3,64
Экономия затрат на 1грн., копеек		2,58
Сумма экономии по сравнению с предыдущим годом		22031
Справочно: ТП	487658	855000

Таблица 8

Экономия за счет условно-постоянных расходов, тыс. грн.

Показатели	Всего	Покупные	Вспомог.	Топливо	Энергия	З/п с отчисл.	Прочие	Вне-произв.
Себестоимость товарной продукции по отчету предыдущего года	487658	52015	16730	18300	24570	66349	58627	24430
Удельный вес условно-постоянных расходов	18,7	1	50	50	40	46	50	50
Сумма условно-постоянных расходов	99444	52	8365	9150	9828	30520	29314	12215
Сумма экономии	74583	39	6274	6863	7371	22890	21986	9161
Справочно:								
Товарная продукция отчет 2000 год, тыс. грн.	487658							
Потенц. возм. выпуск 2001 года, тыс. грн.	855000							
Темп роста, %	175							

Таблица 9

Расчет влияния изменения структуры производственной программы на сокращение затрат, тыс. грн.

2000 г.											2001 г., потенциально возможный выпуск			
Виды продукции	ТП	полная с/с		в т.ч. переменные			из них прямые материальные			ТП	по с/с	по прямым	по пр. матер.	
		коп.	сумма	%	коп.	сумма	%	коп.	сумма		сумма	сумма	сумма	
ГПА	47361	50,51	23922	39,51	19,96	9452	29,13	14,71	6968		167450	84580	28107	16576
З/ч к ГПА	56205	67,55	37969	18,31	12,37	6952	4,73	3,20	1796		45850	42899	5673	1468
Компрессоры	3252	139,67	4542	27,6	38,55	1254	20,9	29,19	949		8491	11859	3273	2479
З/ч к компрессорам	15180	49,12	7457	34,14	16,77	2546	22,21	10,91	1656		39385	19347	6605	4297
Насосы центробежные	28197	75,67	21338	29,92	22,64	6384	15,86	12,00	3384		72990	55235	16526	8760
Насосы вакуумные	6342	76,46	4849	48,33	36,95	2344	40,41	30,90	1959		16441	12571	6075	5080
З/ч к насосам	16746	74,64	12499	36,09	26,94	4511	23,28	17,38	2910		25992	19400	7001	4516
Химоборудование	25057	59,38	14880	84,26	50,04	12538	82,42	48,94	12264		30032	17834	15027	14699
З/ч к химоборудованию	3972	44,86	1782	40,79	18,30	727	31	13,91	552		4768	2139	873	663
0 Арматура	12308	89,58	11026	42,05	37,67	4636	35,05	31,40	3865	0	29200	26159	11000	9169
1 Нефтепромысловое	82609	75,99	62776	34,53	26,24	21677	22,46	17,07	14099	1	340600	258828	89373	58133
2 ПРОЧИЕ	184404	70,25	129551		36,77	67805		29,92	55182	2	73801	51848	27136	22085
3 ТНП	6025	111,47	6716	78,72	87,75	5287	68,9	76,80	4627	3				
4 ВСЕГО	487660	69,58	339311		29,96	146117		22,60	110221	4	855000	602699	216671	147924

Затраты на 1 грн. ТП (коп.) – 29,96 25,34

Снижение затрат на 1 грн. ТП за счет изменения структуры производственной программы – 4,62

Влияние изменения структуры (тыс. грн.) – 39503

Таблица 11

Расчет нормативной величины порогового значения объёма
прибыли на 2001 г., млн. грн.

Показатели	Условное обозначение	Формула расчета	Отчет за 2000 год	Расчет по нормативным величинам пороговых значений показателей	План на 2001 год
Остатки готовой продукции на начало года:					
по оптовой цене	B1		232,3	200,2	200,2
по себестоимости	B2		102,5	113,4	113,4
Рентабельность, %	B3	$(B1-B2)/B2 \times 100$	126,6	76,5	76,5
Товарная продукция:					
по оптовой цене	B4		487,6	855,0 *	700,0
по произв. себестоимости	B5	по гр. 4,6 $B6+B19+B20$	225,1	404,2	360,4
по полной себестоимости	B6		329,9	466,7	422,9
Затраты на 1 грн. товарной продукции по производственной себестоимости, коп.	B7	по гр.6 $B5/B4 \times 100$	46,2	47,3	51,5
Затраты на 1 грн. ТП по полной себестоимости, коп.	B8	по гр. 6 $B6/B4 \times 100$	67,7	54,6	60,4
Снижение себестоимости, %	B9			19,3 *	12,0
Рентабельность по производственной себестоимости, %	B10	$B5-B5/B4 \times 100$	116,6	111,5	94,2
Рентабельность по полной себестоимости, %	B11	$B6-B6/B4 \times 100$	53,19	83,20	86,17
Остатки готовой продукции на конец года: по оптовой цене	B12	по гр. 4 $B4+B1-B15$	200,2	100,2 *	100,2
по себестоимости	B13	по гр1 $B2+B5-B16$ по гр.4 $(B2+B5)/(B1+B4) \times B12$	113,4	49,2	48,0
Рентабельность, %	B14	$B12-B13/B13 \times 100$	76,5	103,9	108,8
Реализация продукции: по оптовой цене	B15		517,5	955,0 *	800,0

Показатели	Условное обозначение	Формула расчета	Отчет за 2000 год	Расчет по нормативным величинам пороговых значений показателей	План на 2001 год
по себестоимости	B16	$(B2+B5)/(B1+B4) \times B15$	214,2	468,4	382,8
Рентабельность, %	B17	$B15-B16/B16 \times 100$	141,6	103,9	109,0
Валовая прибыль	B18	по гр5 $B15-B16$	303,3	486,6	417,2
Убыток					
Административные расходы	B19		-60,5	-57,2	-57,2
Расходы на сбыт	B20		-44,3	-5,3	-5,3
Результаты от операционной деятельности	B21		-78,8	-97,4	-97,4
Результаты от финансовой деятельности	B22		-2,1	-4,0	-4,0
Расходы(-)	B23		-94,1	-98,8	-98,8
Прибыль до налогообложения	B24	$B18+B19+B20+B21+B22+B23$	23,5	223,9*	158,5
Налог на прибыль	B25		14,1		
Чистая прибыль	B26		9,4		

* – нормативная величина показателей.

Таблица 12

Сводные данные механизма оценки потенциальных возможностей увеличения предприятием прибыли по плану-прогнозу на 2001 год

Показатели	План на 2001 г. (Вз)	Норматив величины порогового значения показателя (Вп)	Уровень использования порогового значения показателя (Кз)	Потенциальные возможности по увеличению показателя (имеющиеся резервы)
Объем производства продукции, млн. грн.	700	855	0,82	+155
Объем продаж, млн. грн.	800	955	0,84	+155
Снижение себестоимости продукции, %	12	19,3	0,62	+7,3
Объем прибыли, млн. грн.	158	224	0,70	+66

Контрольные вопросы

1. Необходимость разработки оценочного механизма.
2. Порядок расчёта нормативной производственной мощности предприятия.
3. Методические рекомендации определения нормативных величин объёма производства, продаж и снижения затрат на производство.
4. Порядок расчёта нормативной величины порогового значения объёма прибыли на год.
5. Анализ имеющихся резервов по увеличению прибыли по результатам проведенных расчётов.

Список литературы

1. Межотраслевая инструкция по определению производственной мощности машиностроительных и металлообрабатывающих заводов. – М.: НИИМАШ, 1971.
2. Москаленко В.П. Экономические методы повышения эффективности производства. – К.: Техніка, 1978. – 127 с.
3. Типовая методика разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината) предприятий. – М.: Экономика, 1975. – 375 с.
4. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. – К.: Мінмашпром України, 1996. – 648 с.

ЛЕКЦИЯ 7. ОПТИМИЗАЦИЯ СОБСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

1. Состояние основных производственных фондов промышленных предприятий Украины.
2. Направление увеличения собственных средств финансового обновления основных фондов.
 - 2.1. Увеличение за счёт использования амортизационных отчислений.
 - 2.2. Увеличение за счёт предоставления льгот по налогообложению прибыли.

1. СОСТОЯНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Анализируя структуру капитальных вложений за последние десять лет, следует отметить, что к 1991 г. она по своим характеристикам уже была приближена к развитым странам. В 1990 г. централизованные капитальные вложения составляли только 27 %, тогда как в 1980 г. – 80 %. Однако в этот период за отраслевыми министерствами оставалось право разрешать или не разрешать вкладывать деньги в инвестиции, перераспределять часть прибыли и амортизационных отчислений, что резко ограничило инициативу руководителей предприятий. По мере углубления кризисных явлений в экономике и расширения процесса приватизации предприятий удельный вес централизованных капитальных вложений сокращался и составил в 1998 г. – 7 %, в 1999 г. – 8 %, в 2000 г. – 2 % от их общего объёма [44].

Наряду с этим, в связи с непомерными налогами на прибыль предприятий, недостатком оборотных средств и общим тяжелым финансовым положением из-за дестабилизации производства, руководители предприятий не имели возможности вкладывать достаточные средства из прибыли в развитие предприятия. Так, по данным 1999 г. по всем отраслям экономики Украины на развитие производства направлено 23,5 %, по отраслям промышленности – 23,7 % прибыли от общего её объёма [48].

Углублению инвестиционного кризиса способствует противоречивая экономическая политика, проводимая в области амортизационных отчислений. Из литературных источников известно, что в развитых странах, несмотря на наличие свободного капитала, основной объём инвестиций составляют амортизационные отчисления. Их роль

особенно возрастает в период экономических кризисов, сопровождаемых инфляцией [15]. Амортизационные отчисления там используются как способ увеличения самофинансирования, для чего применяются особые модели [12].

В 1992-1998 гг. Кабинет Министров Украины с целью увеличения налогооблагаемой прибыли предприятий принял решение об искусственном уменьшении амортизационных отчислений за счет нарушения правил индексации остаточной стоимости основных фондов и применения понижающих коэффициентов на нормы амортизационных отчислений. В то время это было одно из направлений антиинфляционной политики. Это усложнило финансирование обновления основных фондов за счет собственных средств.

Но политика “дискриминации” амортизационных отчислений, как источника обновления основных фондов в рыночных условиях, на этом не закончилась.

В соответствии с Законом Украины “О налогообложении прибыли”, введенным в действие с 01.01.1997 г., по примеру развитых стран ликвидирован отдельный счет, где аккумулировались средства фонда амортизационных отчислений. Также был введен новый порядок начисления амортизации: по средним нормам, а не по каждому объекту и от остаточной стоимости, а не от первоначальной, как было ранее, поэтому сложилась ситуация, когда средства амортизационного фонда из года в год уменьшаются и растворяются в общих расходах.

В результате непродуманной политики, проводимой в Украине, износ основных производственных фондов промышленности страны из года в год увеличивается. В 2000 году он достиг критической черты (табл. 13).

Состояние износа и обновлений основных производственных фондов в промышленности Украины

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1	Степень износа основных производственных фондов	%	43,8	35,6	28,3	43,6	47,5	47,8	48,4	48,6	50,1
2	Коэффициент обновления ОПФ (К обн.)		6,1	4,0	-	4,9	1,5	2,9	2,5	2,9	2,4
3	Коэффициент ликвидации ОПФ (К лик.)		1,2	1,0	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	-

Показатели приведены и рассчитаны на основе данных Госкомстата [37]. Приведенные данные подтверждают кризисное состояние основных фондов в промышленности. Такая же тенденция присуща основным производственным фондам в других отраслях экономики. Если активно не вмешаться государству в инвестиционные процессы, то в перспективе производственный потенциал страны достигнет критических значений.

2. НАПРАВЛЕНИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Как известно, механизм источников обновления основных фондов в современных условиях развития экономики состоит из механизмов, основанных на использовании:

- собственных средств (амортизационные отчисления и полученная предприятием прибыль);
- заёмных средств (долгосрочные кредиты и средства по лизингу);
- привлеченных средств акционеров и инвесторов.

Практика подтверждает, что основным источником обновления основных производственных фондов предприятия могут быть собственные средства, объём которых сейчас ограничен. Те минимальные средства, которые направляются сейчас на инвестиции, главным образом расходуются на ремонтные нужды.

2.1. Увеличение за счёт использования амортизационных отчислений

С целью создания условий по повышению объёмов их вложения предлагается усовершенствовать систему амортизационных отчислений основных фондов, для чего:

- восстановить пропорциональные отчисления амортизации от первоначальной стоимости основных производственных фондов;
- увеличить количество групп и подгрупп основных производственных фондов, по которым устанавливаются нормы амортизационных отчислений;
- при досрочном списании отдельных объектов основных фондов оставшуюся неамортизированную стоимость разрешить включать в валовые расходы и отменить начисление НДС на эту стоимость;
- восстановить порядок, согласно которому амортизационные отчисления аккумулировались на отдельном счете и могли использоваться только на обновление основных фондов.

2.2. Увеличение за счёт предоставления льгот по налогообложению прибыли

2.2.1. Механизм предоставления льгот

Кроме того, одним из рациональных источников финансирования обновления основных фондов могут быть льготы по уменьшению налогообложения прибыли предприятий, связанные с уровнем износа основных производственных фондов, и в первую очередь с уровнем износа рабочих машин и оборудования.

Для этого предлагается следующий механизм льгот при налогообложении прибыли, связанный с уровнем износа рабочих машин и оборудования. Ранее были приведены статистические данные, свидетельствующие о том, что износ основных производственных фондов в промышленности Украины из года в год повышается, и в 2000 г. он достиг 50,1 %, что является критическим уровнем. Износ активной части основных фондов (рабочих машин и оборудования) достигает более высоких значений. По данным отдельных крупных предприятий их износ составляет более 70 %.

Поэтому рабочие машины и оборудование в первую очередь нуждаются в обновлении. Следовательно, предлагаемый механизм льгот при налогообложении прибыли целесообразно строить в зависимости от уровня износа рабочих машин и оборудования.

Учитывая, что льготы по налогообложению прибыли приведут к уменьшению отчислений в государственный бюджет, эти льготы следует минимизировать.

Минимизация льгот базируется на таких исходных условиях:

- базовый уровень износа рабочих машин и оборудования, при котором устанавливаются льготы, рекомендовано принять в размере 50 %, т.е. на одну треть ниже сложившегося уровня;
- по тем предприятиям, где уровень износа выше 50 %, рассчитывается разница объема налогооблагаемой прибыли за счет амортизации рабочих машин и оборудования по сравнению с базовым вариантом;
- уменьшение налогооблагаемой прибыли производится на уровне 30 % этой разницы и предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$Нл=(Армб-Арм)х0,3,$$

где

Нл – величина налоговых льгот;

Армб и *Арм* – сумма амортизационных отчислений рабочих машин и оборудования базовая и конкретного предприятия соответственно.

Схема алгоритма расчета величины льгот по налогообложению прибыли, направляемых на приобретение новых машин и оборудования, приведена на рис. 8.

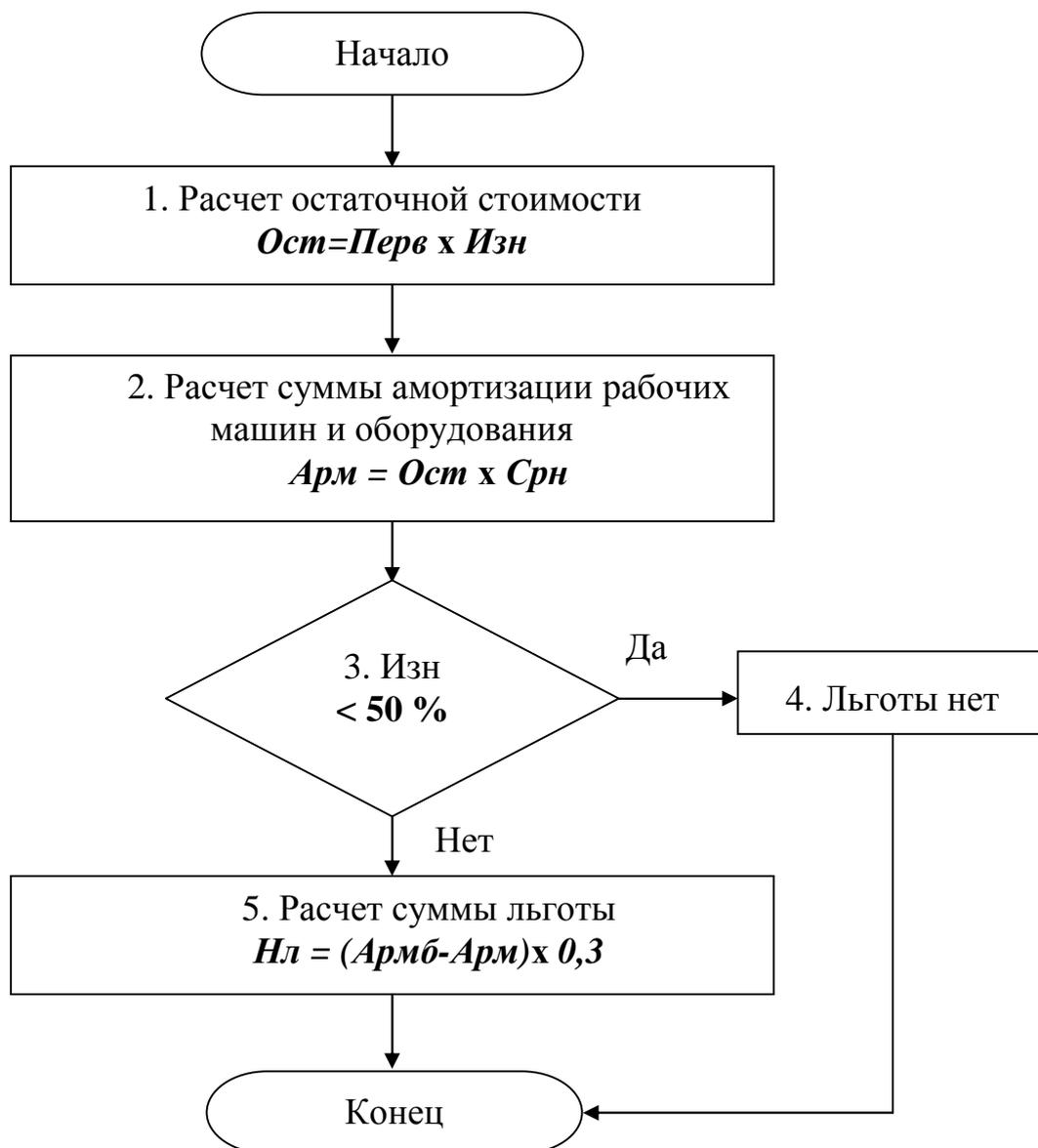


Рис. 8. Схема алгоритма расчета величины льгот по налогообложению прибыли, направляемой на приобретение новых машин и оборудования.

2.2.2. Расчёт величины льгот

На основе данных статистической отчетности по Украине и по одному из крупных промышленных предприятий приведён пример расчета величины льгот по налогообложению прибыли (табл. 14)

Расчет величины льгот по налогообложению прибыли,
направляемой на приобретение новых машин и оборудования

Наименование показателей	Варианты			По данным предприятия
	базовый	первый	второй	
Первоначальная стоимость рабочих машин и оборудования, (<i>Перв</i>) тыс.грн.	630000	630000	630000	626412
Износ рабочих машин и оборудования, (<i>Изн</i>) %	50	70	30	73
Остаточная стоимость рабочих машин и оборудования, (<i>Ост</i>) тыс.грн.	315000	189000	441000	169017
Средняя норма амортизации рабочих машин и оборудования, принятая по сложившемуся уровню на отдельном предприятии (<i>Срн</i>) %	13,57	13,57	13,57	13,57
Сумма амортизации рабочих машин и оборудования, (<i>Арм</i>) тыс.грн. (<i>Ост</i> x <i>Срн</i>)	42746	25647	59844	22879
Разница в сумме амортизации рабочих машин и оборудования по сравнению с базовым вариантом, (<i>Армб-Арм</i>) тыс.грн.	–	+17099	-17098	+19867
Сумма льготы по налогооблагаемой прибыли, (<i>Нл</i>) тыс.грн. (<i>Армб-Арм</i>)x0,3	–	5130	–	5960

Льгота предоставляется лишь при положительном значении разницы в сумме амортизации рабочих машин и оборудования по сравнению с базовым вариантом. Сумма льготы учитывается отдельно и направляется только на приобретение новых прогрессивных машин и оборудования.

Контрольные вопросы

1. Состояние основных производственных фондов промышленных предприятий Украины. Уровень износа и обновлений.
2. Механизм источников обновления основных производственных фондов.
3. Направление совершенствования системы амортизационных отчислений.
4. Построение механизма льгот при налогообложении прибыли.
5. Расчёт размера льгот при налогообложении прибыли.

Список литературы

1. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы/ Учебное пособие под ред. проф. Соколова: Пер. с франц. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
2. Лук'яненко О.О. Амортизаційна політика України // Фінанси України.- 2000. – № 10. – С. 46-50.
3. Україна в цифрах в 2000 році. За ред. О.С. Осауленка. Держкомстат України. – К.: Техніка, 2000. – С. 2-6.
4. Фінанси України за 1999 рік. Держкомстат України. – К.: 2000.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Агафонова Л.Г., Рога О.В. Підготовка бізнес-плану: Практикум. – К.: Знання, 1999. – 158 с.
2. Афанасьєва И. Реформирование цены // Бухгалтерия. – 2001.– № 291. – с.42.
3. Балабанов А.И., Балабанов И.Т. Финансы. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
4. Бородина Е.И., Голикова Ю.С., Колчина Н.В., Смирнова З.М. Финансы предприятий. – М.: Банки и биржи, 1997. – 176 с.
5. Буряковський В.В., Кармазін В.Я., Каламбет С.В. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / За ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ: Пороги, 1998. – 246 с.
6. Воеводин С.А. Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации. – К.: Вища школа, 1991. – 159 с.
7. Генкин В.М. Оплата труда в условиях перехода к рыночной экономике. – Ленинград: 1991. – 31 с.
8. Гошовская В. Реформирование оплаты труда - актуальное требование времени // Голос України. – 30 января 2001. – № 17.
9. Закон Украины "О государственном прогнозировании и разработке программы экономического и социального развития Украины " // Голос України. – 20 мая 2000. – № 79. – С. 6-7.
10. Закон Украины "Об оплате труда"// Дело. – 1999. – № 24 (235).
11. Кашенко О.Л., Шипунова О.В. Трансформація ціни у фінансову категорію в процесі реформування фінансово-економічного механізму // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2001. – № 4. – С. 41-44.
12. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы/ Учебное пособие под ред. проф. Соколова: Пер. с франц. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
13. Круглов Ю.Ю. Хозяйственное право. – М.: Русская деловая литература, 1997. – 608 с.
14. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
15. Лук'яненко О.О. Амортизаційна політика України // Фінанси України.- 2000. – № 10. – С. 46-50.
16. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25-33.

17. Межотраслевая инструкция по определению производственной мощности машиностроительных и металлообрабатывающих заводов. – М.: НИИМАШ, 1971.
18. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
19. Методические рекомендации по разработке техпромфинплана производственного объединения, предприятия (часть 1 и 2). – М.: Минхиммаш, 1979. – часть 1. – 284 с., - часть 2. – 248 с.
20. Москаленко В.П. и др. Управление эффективностью производства на базе стандартизации. – К.: Техника, 1986. – 71 с.
21. Москаленко В.П. Экономические методы повышения эффективности производства. – К.: Техніка, 1978. – 127 с.
22. Москаленко В.П. Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии. – М.: Машиностроение, 1982. – 144 с.
23. Опарін В.А. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 164 с.
24. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд. МГУ, 1994. – 368 с.
25. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 639 с.
26. Паркинсон С., Рустомджи М. Искусство управления: Пер. с англ. – М.: 1997. – 268 с.
27. Поляк Г.Б., Акодис И.А., Крисве Т.А. и др. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.
28. Попов Г.Х. Эффективное управление. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1985. – 336 с.
29. Про підприємства в Україні: Закон України від 27 березня 1991 року // Закони України. – К.: 1996, Т.1. – С. 310-332.
30. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Б.А. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
31. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО "Бизнес-школа", "Интел-синтез", 1999. – 784 с.
32. Сахань И.Я. Система оплаты праці буде реформована // Урядовий кур'єр. – 21 грудня 2000. – № 238. – С. 9.
33. Скворцов Н.Н. Как разработать бизнес-план предприятия/ Практическое руководство для бизнесменов – К.: МКП "Прометей", 1994. – 96 с.
34. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. – К.: Наукова думка, 1999. – 495 с.

35. Собственность и хозяйственный механизм в условиях обновления экономики / Под ред. В.С. Мочерного. – Львов: Свит, 1993. – 176 с.
36. Совершенствование хозяйственного механизма развитого социализма / Отв. ред. А.С. Гусаров. – М.: Наука, 1981. – 248 с.
37. Статистичний щорічник України за 1999 рік. Держкомстат України. – К.: Техніка, 2000. – 648 с.
38. Стоян В.И. Удосконалення податкової системи України // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 115-118.
39. Теория управления социалистическим производством: Учебник для студентов экономических специальностей / Под ред. О.В. Козловой. – М.: Экономика, 1979. – 308 с.
40. Теория финансов / Под общей ред. проф. Заяц Н.Е., Фесенко М.К. – Минск: Высшая школа, 1998. – 368 с.
41. Типовая методика разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината) предприятий. – М.: Экономика, 1975. – 375 с.
42. Типове положення з планування обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. – К.: Мінмашпром України, 1996. – 648 с.
43. Указ Президента Украины "Про концепцію подальшого реформування оплати праці в Україні" // Урядовий кур'єр. – 11 січня 2001. – № 4. – С. 9-10.
44. Україна в цифрах в 2000 році. За редакцією О.С. Осауленка. Держкомстат України. – К.: Техніка, 2000. – С. 2-6.
45. Уткин Э.А. Управление фирмой. – М.: Акалис, 1996. – 516 с.
46. Финансы в управлении предприятием / Под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 156 с.
47. Фінанси підприємств: Підручник / Под ред. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
48. Фінанси України за 1999 рік. Держкомстат України. – К.: 2000.
49. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 343 с.
50. Шим Д.К., Сигел Д.Г. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. – М.: Филинь, 1996. – 400 с.
51. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 416 с.

Навчально-методичне видання

Москаленко Володимир Петрович
Шипунова Ольга Володимирівна

**РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Курс лекцій

Редактор *Г.К. Булахова*
Комп'ютерна верстка *Ю.М. Хижняк*

Підписано до друку 17.02.2003. Формат 60x84/16. Обл.-вид. 4,70.
Умовн. друк. арк 6,60. Гарнітура Times. Тираж 500 прим. Вид. № 6. Зам. 421.

ВВП “Мрія-1” ЛТД
40030, м. Суми, вул. Кузнечна, 2
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України: серія ДК № 36.

Інформаційно-видавничий відділ Української академії банківської справи
40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57

Надруковано на обладнанні Української академії банківської справи
40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57