

Елена Алексеевна Душенькина

Экономика предприятия: конспект лекций

Электронное издание, Эксмо, 2009.

Настоящее издание представляет собой конспект лекций по дисциплине «Экономика предприятия», подготовленный в соответствии с государственным стандартом и содержащий всю необходимую информацию для подготовки к экзамену или зачету в предельно сжатые сроки. Издание содержит основные понятия, знакомит с экономическими законами, основами функционирования предприятия, рынком.

Предназначено для студентов средних специальных и высших учебных заведений.

Оглавление

ЛЕКЦИЯ 1. Предпринимательство как основное звено рыночной экономики

1. Структура национальной экономики
2. Понятие и черты предпринимательской деятельности
3. Этапы развития предпринимательства
4. Формирование целей развития предприятия и средств их реализации
5. Функции предпринимательства
6. Сфера предпринимательства
7. Виды предпринимательской деятельности
8. Инфраструктура рынка
9. Производственное предприятие как основа экономики

ЛЕКЦИЯ № 2. Предприятие, его сущность, виды, функции

1. Классификация предприятий
2. Структура и инфраструктура предприятий
3. Внутренняя и внешняя среда предприятия
4. Организация производственного процесса на предприятии
5. Предпринимательские права и обязанности предприятия
6. Классификация участников предпринимательской деятельности в соответствии с ГК РФ
7. Коммерческие и некоммерческие организации
8. Малые и крупные предприятия, их взаимодействие
9. Предпринимательские ассоциации и союзы

ЛЕКЦИЯ № 3. Основные фонды предприятия

1. Основные производственные и непроизводственные фонды. Основной капитал предприятия
2. Виды учета и методы оценки основного капитала, показатели его использования
3. Износ и воспроизводство основных производственных фондов. Амортизация
4. Эффективность использования основного капитала

ЛЕКЦИЯ № 4. Оборотные средства предприятия

1. Сущность и структура оборотного капитала
2. Источники формирования оборотного капитала
3. Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств
4. Расчет норм и нормативов оборотных средств по основным элементам
5. Использование отходов производства

ЛЕКЦИЯ № 5. Персонал предприятия

1. Трудовые ресурсы
2. «Рабочая сила» в производстве. Структура рабочей силы
3. Рынок труда
4. Государственное регулирование рынка труда
5. Наем рабочей силы
6. Производительность труда
7. Организация, нормирование и оплата труда
8. Мотивация труда

ЛЕКЦИЯ № 6. Калькулирование себестоимости

1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение
2. Классификация затрат, образующих себестоимость продукции, и методы их расчета
3. Постоянные, переменные и общие издержки производства
4. Определение предельных издержек производства
5. Смета затрат и калькулирование себестоимости отдельных видов продукции

ЛЕКЦИЯ № 7. Товар, деньги и ценообразование на предприятии

1. Товар. Товарная политика
2. Деньги и их функции
3. Методы ценообразования
4. Виды цен

ЛЕКЦИЯ 8. Имущество и прибыль предприятия

1. Уставный капитал и имущество предприятий
2. Финансовые ресурсы предприятия
3. Доходы и расходы предприятия
5. Сущность прибыли, ее структура
6. Источники формирования и направления использования прибыли

ЛЕКЦИЯ № 9. Инвестиции и инновации

1. Понятие инвестиций
2. Воспроизводственная структура инвестиций
3. Источники инвестиций
4. Кредитное обеспечение инвестиций
5. Расчет эффективности инвестиций
6. Понятие и классификация инноваций
7. Субъекты инновационной деятельности

ЛЕКЦИЯ № 10. Стратегия и риск на предприятии

1. Сущность стратегии, ресурсы и возможности предприятия
2. Риск в деятельности предприятия
3. Установление сильных и слабых сторон деятельности предприятия

ЛЕКЦИЯ № 11. Планирование деятельности предприятия

1. Сущность планирования
2. Виды планов
3. Нормативная база планирования
4. Теория оптимального объема выпуска продукции
5. Содержание плана производства предприятия
6. Методика и порядок планирования
7. Основные показатели плана производства
8. Разработка производственной программы предприятия. Этапы разработки производственной программы
9. Планирование производственной мощности предприятия
10. Подготовка нового производства
11. Цели разработки и структура бизнес-плана предприятия

ЛЕКЦИЯ № 12. Конкурентоспособность предприятия

1. Понятие конкуренции
2. Методы оценки конкурентоспособности
3. Понятие факторов, влияющих на конкурентоспособность, и их классификация. Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия

ЛЕКЦИЯ № 13. Логистика на предприятии

1. Определение, понятие, задачи и функции логистики
2. Факторы и уровни развития логистики

ЛЕКЦИЯ № 14. Результативность деятельности предприятия и его экономический рост

1. Результативность деятельности предприятия и критерии ее оценки
2. Важнейшие факторы экономического роста предприятия (внешние и внутренние), организационно-экономические факторы
3. Качество, стандарты качества

ЛЕКЦИЯ № 15. Эффективность и ее оценка

1. Показатели эффективности деятельности предприятия и методика их расчета
2. Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса
3. Пути повышения эффективности деятельности предприятия

ЛЕКЦИЯ 1. Предпринимательство как основное звено рыночной экономики

1. Структура национальной экономики

Национальная экономика государства – совокупность воспроизводственных пропорций, которые необходимо соблюдать для динамичного и эффективного функционирования государственной системы.

При нарушении гармоничного соотношения отраслей хозяйствования происходят сдвиги во всех основных сферах национальной экономики и нарушение работы естественного механизма регулирования пропорций. Это в результате приводит к негативным явлениям национальной экономической системы – повышению уровня безработицы, инфляции, кризису перепроизводства, т. е. нарушению конъюнктуры рынка и т. д.

Экономика любой страны состоит из материального производства и нематериальной сферы.

К **нематериальному производству** можно отнести в первую очередь промышленность, сельское хозяйство, торговлю, строительство и другие виды деятельности сферы материального производства.

К **непроизводственной сфере** следует отнести здравоохранение, образование, пассажирский транспорт, культуру, искусство и т. д.

Основными структурными элементами национальной экономики являются сферы, секторы, комплексы и отрасли национальной экономики. Соотношения между данными структурными элементами называют **экономической структурой**.

Отрасль – совокупность предприятий, производящих одинаковый или аналогичный продукт.

При этом в эту совокупность могут входить различные предприятия, которые производят продукт от начала и до конца на данном предприятии, и организации, которые занимаются каждой своей деятельностью, но в итоге выпускают цельный продукт (автомобилестроительная отрасль).

Комплекс – совокупность предприятий или отраслей, которые вместе полностью обеспечивают национальную экономику какой-либо продукцией или услугой. Комплексы могут развиваться внутри одной отрасли или между различными отраслями. Например, топливно-энергетический комплекс включает в себя предприятия различных отраслей, которые добывают, перерабатывают, поставляют и продают нефть, газ, другие виды топлива; вырабатывают и транспортируют электрическую энергию.

Аграрно-промышленный комплекс также включает в себя как предприятия отраслей сельского хозяйства (растениеводство, животноводство и т. д.), так и предприятия пищевой промышленности (которые перерабатывают основную часть продукции сельского хозяйства), легкой промышленности (перерабатывающей остальную часть сельскохозяйственной продукции), химической промышленности (производящей удобрения).

Сектор – крупная структурная единица национальной экономики. Обычно выделяют два сектора – государственный и частный. Например, сектор государственных учреждений, сектор предприятий, сектор домашних хозяйств.

Сфера – объединение предприятий по выпускаемой продукции, по той деятельности, которой они занимаются, например банковская сфера, сфера торговли и т. д. При этом употребление выражений «банковский сектор», «торговый сектор», «нефтяной сектор» является не совсем корректным.

Деление экономики на перечисленные структурные единицы является условным. Главной и основной единицей экономики является предприятие независимо от того, к какой отрасли, сфере или сектору оно относится.

2. Понятие и черты предпринимательской деятельности

В условиях рыночной экономики любое предприятие, занимающееся производственной или иной деятельностью, является по существу предпринимателем. Предприниматели – хозяйствующие субъекты, функцией которых являются реализация нововведений, осуществление новых комбинаций.

Вплотную к понятию «предприниматель» примыкает и понятие «предпринимательство».

Предпринимательство – деятельность, осуществляемая частными лицами, предпринимателями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятия.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с законодательством РФ для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей общества.

Субъектами предпринимательства могут быть граждане РФ; граждане иностранных государств и лица без гражданства; объединения граждан.

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации. Осуществление деятельности без регистрации запрещается.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином – индивидуальным предпринимателем, не использующим наемного труда.

К важнейшим **чертам предпринимательской деятельности** следует отнести:

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

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

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

Главная задача предпринимательской деятельности в сфере производства – это удовлетворение спроса на товары и услуги путем изготовления и продажи этих продуктов с целью получения прибыли.

Предприниматель может сам организовывать производство либо выступать в качестве посредника, он может быть собственником предприятия либо наемным менеджером.

Но в любом случае предприниматель является активным агентом рынка, который развивает производство и устанавливает рыночные связи.

На процесс предпринимательства оказывает влияние ряд факторов:

1) экономические условия – это в первую очередь предложение товаров и спрос на них;

2) социальные условия – это прежде всего стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде;

3) правовые условия – наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для ее развития.

3. Этапы развития предпринимательства

С зарождением капитализма стремление к богатству приводит к желанию получать неограниченную прибыль. Действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер.

Рассмотрим **основные этапы** зарождения предпринимательства в России.

I этап – появление предпринимательства в сфере ремесла и торговли (до XV в.).

II этап (XV в. – начало XIX в.) – образование сообщества предпринимателей, состоящего из ремесленников, купцов, ростовщиков и др. В данное время появляется термин «предпринимательство», который относится ко всем лицам, занятым деятельностью, направленной на развитие производства, торговли и получение дохода.

Наибольшее развитие предпринимательства пришлось на годы правления *Петра I* (1689–1725). В это время в России создаются мануфактуры, бурно развиваются такие отрасли, как горная, оружейная, суконная, полотняная.

III этап (вторая половина XIX в.). Здесь можно отметить новые методы корпоративного финансирования, которые способствовали образованию предпринимательских союзов. В данных союзах капиталисты не всегда выступали в роли предпринимателей, а предприниматели не всегда являлись капиталистами. Серьезным стимулом развития предпринимательства стала отмена крепостного права в 1861 г.

Начинается строительство железных дорог, оживляется акционерная деятельность. Развитию и перестройке промышленности способствует появление иностранного капитала. В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России, предприниматель формируется как собственник.

IV этап (с октября 1917 г.) – установление государственной монополии и централизация экономики, что лишило производителей экономической самостоятельности и устранило конкуренцию между ними. В этот период был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей.

V этап – период новой экономической политики. Данная политика предусматривала становление предпринимательства в форме смешанных и частных концессий, акционерных обществ. Частное предпринимательство было представлено такими организационными формами, как аренда, кооперативы, акционерные общества, товарищества.

VI этап (конец 1920 – вторая половина 1980-х гг.) характеризуется перемещением предпринимательской деятельности из легального в нелегальное положение (сервис, услуга) и теневую экономику.

Теневая экономика – это определенная часть незаконно действующей экономики, которая показывает совокупность производственных отношений и действия которой не подлежат фиксации в официальной финансовой отчетности.

Главным источником теневой экономики был дефицит товара, который определялся диспропорциями между растущими потребностями и ограниченными возможностями производства, между спросом и предложением, между сервисом и производством.

VII этап (1980-е гг.) – поставлена задача по формированию экономического мышления на базе социалистической предприимчивости. В рамках плановой модели экономики возрождались такие забытые формы хозяйствования, как подряд, аренда, кооперация.

VIII этап (1990-е гг.) – характеризуется переходом к рыночной экономике, который коренным образом изменил отношение к частной собственности, конкуренции, предпринимательству. Предпринимательство является составным и основным компонентом рыночной экономики.

4. Формирование целей развития предприятия и средств их реализации

Цели – конечный результат, к которому стремится организация в процессе бизнеса. Цели должны быть реальными (исходя из возможностей самой фирмы) и реализуемыми с точки зрения персонала фирмы.

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

Цели предприятия:

- 1) общие цели вытекают из основополагающих принципов управления и заключаются в осуществлении этих принципов на благо общества и каждого человека;
- 2) конкретные цели определяются сферой и характером бизнеса;

3) стратегические – определяют характер деятельности фирм на длительный период времени. Для реализации этих целей требуются большие ресурсы. Здесь необходимы глубокая проработка возможных вариантов стратегии и тщательное обоснование выбранной альтернативы. В стратегических целях отражаются сущность менеджмента фирмы, его социальная значимость, степень ориентированности на удовлетворение потребностей персонала фирмы и общества;

4) текущие – определяются исходя из стратегии развития фирмы и реализуются в рамках стратегических идей и текущих установок.

Стратегические цели выражают качественные параметры функционирования фирмы, текущие – количественные на определенный период. Организация всегда имеет хотя бы одну общую цель.

Организации, имеющие несколько взаимосвязанных целей, называют сложными организациями.

Целями, менее приоритетными по отношению к основной цели производства (извлечению прибыли), могут быть названы следующие:

1) наращивание объемов выпуска продукции, работ, услуг;

2) использование достижений научно-технического прогресса и обеспечение на этой основе высокого уровня производства и выпускаемой продукции (услуг);

3) маневренность и мобильность деятельности, т. е. способность в кратчайшие сроки перепрофилировать производство с одних изделий на другие или выпускать их параллельно в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка, конкуренции по уровню качества продукции;

4) гибкая ценовая политика;

5) рациональное использование всех ресурсов, снижение себестоимости и обеспечение высокой эффективности производства;

6) полное использование отходов производства;

7) создание предпосылок и возможностей участия работников в управлении производством, оперативное разрешение трудовых конфликтов между администрацией предприятия и работниками;

8) обеспечение оптимальных условий труда и социального развития участников производства;

9) экологичность всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

Каждая из перечисленных целей является средством достижения основной цели производства.

Для достижения поставленных целей предприятия должны:

1) выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;

2) разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

3) обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции.

5. Функции предпринимательства

Предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной организации. Оно может быть даже на государственном предприятии.

Однако здесь инициатива руководителя хозяйства может быть подавлена рамками жестких приказов и инструкций (указаний) вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Для бизнесмена важна свобода его хозяйственной деятельности для выполнения определенных целей.

Функции предпринимателя

Первая функция – ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Требуются также денежные накопления.

Вторая функция – организаторская. Ее сущность стоит в том, чтобы обеспечить такое соединение факторов производства, которое наилучшим образом будет способствовать достижению поставленной цели.

Третья функция – творческая, она связана с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. Сейчас решающими условиями конкурентоспособности бизнеса являются предприимчивость, инициатива, новаторство.

Совершенствуется информационное обслуживание предпринимательства, т. е. расширяется доступ к новейшей информации в государственных органах, развивается сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и др.

Наиболее важными **личными качествами для предпринимателя** являются следующие:

- 1) поиск возможностей и инициативность (готов к неоднократным усилиям, чтобы преодолеть препятствия, меняет намеченную линию поведения, чтобы достичь цели);
- 2) готовность к риску (предпочитает умеренный риск);
- 3) нацеленность на эффективность и качество (находит пути делать продукты лучше, быстрее и дешевле);
- 4) вовлеченность в деятельность коллектива (берется за дело вместе с работниками или вместо них);
- 5) целеустремленность;
- 6) стремление быть информированным;
- 7) систематическое (постоянно повторяющееся) планирование и наблюдение;
- 8) способность убеждать и устанавливать деловые и личные связи;
- 9) уверенность в себе.

По своим личным психологическим и другим качествам абсолютно не все люди способны быть преуспевающими предпринимателями.

Как показывает мировой опыт, такими бизнесменами становятся примерно одна десятая часть всех работающих.

6. Сфера предпринимательства

Наиболее привлекательными **сферами** с точки зрения предпринимателя можно считать:

- 1) производство;
- 2) коммерцию;
- 3) финансы;
- 4) интеллектуальный комплекс.

В разное время каждая из этих сфер деятельности может приносить различный доход, однако главной из них является **производство**. Именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека.

Наука, культура, коммерция, финансы существуют лишь потому, что люди, которые заняты этими видами деятельности, обеспечены всем необходимым, имеют товары для продажи и деньги для их покупки; поэтому экономика, политика, обороноспособность и культура страны определяются тем количеством высококачественных продуктов, которое производится на душу населения. Поэтому сфере материального производства на протяжении всей истории в любой стране придавалось первостепенное значение.

Производство – наиболее динамичная сфера деятельности, характеризующаяся непрерывными изменениями и усовершенствованиями.

Поэтому спрос на предпринимательскую инициативу очень высок, впрочем, как и риск. Развитие производства опирается на новейшие результаты научных и технических разработок, требующих вложения денег.

Фактический эффект этих разработок может значительно отличаться от ожидаемого – отсюда возникает риск, с которым почти всегда сопряжено предпринимательство.

К производственной сфере принято относить:

- 1) промышленность;
- 2) сельское хозяйство, рыболовство, лесничество;
- 3) общественный и производственный транспорт;
- 4) услуги производственного характера (например, ремонтные работы).

Торговля – передача за деньги товара от поставщика потребителю, в том числе и внутри самого производства. Если на комбинированном металлургическом предприятии из руды выплавляют чугун, в другом цехе из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятся к сфере производства. Если же доменное производство, где выплавляется чугун, сталеплавильное, где из чугуна получают сталь, и прокатное представляют собой самостоятельные специализированные предприятия, то передача продукции из одного производственного звена в другое в таком случае относится к сфере коммерции.

Марксисты считают, что торговый капитал – обособившаяся часть промышленного капитала. В той же мере к сфере производства можно было бы отнести финансы, науку, образование, медицину и даже литературу и искусство.

Если торговля, финансы и наука непосредственно обслуживают производство, то так называемая **непроизводственная сфера** связана с производством опосредованно. Она зависит от производства, однако к производственной сфере правильнее всего относить те отрасли, где создаются материально-вещественные блага.

Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю, финансы или сферу интеллектуального труда, приносит доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный доход будет иметь смысл, если в нем отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, которые необходимы.

7. Виды предпринимательской деятельности

Производственное предпринимательство – деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и иное, подлежащих последующей реализации потребителям.

Стремление получить как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела.

Исходным элементом технологии является выбор **основной области деятельности**. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя.

Выбор вида деятельности предполагает проведение предварительного маркетинга, изучения того, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, его величина и тенденция развития в будущем, каковы возможная продажная цена единицы товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результат производственной предпринимательской деятельности – производство продукта, который требует своей реализации.

Торговое предпринимательство. Его содержание составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. В отличие от производственной предпринимательской деятельности здесь нет потребности в значительных производственных ресурсах, связанных с выпуском продукции.

В качестве **исходной стадии технологии** стоит выбор – что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов руководствуются тем, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Чтобы быть уверенным в выполнении этих условий, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т. е. определить, какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации.

Финансовое предпринимательство является разновидностью торгового предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя), т. е. происходит продажа одних денег за другие.

Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии торговой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы.

Форма финансового предпринимательства – ценные бумаги (собственных акций, облигаций, кредитных билетов, коммерческих ценных бумаг). Ценные бумаги предприниматель продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара».

Наиболее распространенной формой является покупка ценных бумаг самим предпринимателем. Суть ее состоит в том, что предприниматель покупает деньги, валюту, ценные бумаги за определенную сумму, а затем продает их другому покупателю за большую сумму.

При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, а через определенное время получает большую на определенный процент сумму.

8. Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка включает в себя стандартный набор составляющих, без которых процесс функционирования рынка был бы невозможен или, по крайней мере, весьма затруднен. Организационно-правовые и экономические **составляющие инфраструктуры рынка**:

- 1) правовая база;
- 2) кредитная, банковская, налоговая, страховая, таможенная системы;
- 3) биржи: товарно-сырьевые, фондовые, валютные, труда;
- 4) транспорт и связь.

Правовая база рынка как цельный, связанный комплекс кодексов отсутствует. Основой правовой базы рынка являются Гражданский кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ. Первый из них регламентирует все стороны деятельности фирмы, а второй – взаимоотношения с государством.

Что касается **банковско-кредитной** составляющей, то на рынке активно выступают как отдельные банки, так и банковские организации (союзы) и фонды, которые также занимаются кредитной деятельностью.

Таможенная система представлена на рынке таможенными организациями отдельных стран либо групп стран (Европейский союз).

Тарифное регулирование осуществляется посредством классического инструмента внешнеторговой политики – таможенных пошлин и таможенных тарифов. Ставки таможенных пошлин устанавливаются на национальном уровне.

Биржи являются очень важным, весомым элементом рыночной инфраструктуры.

На крупных биржах мирового значения реализуются огромные количества биржевых товаров, но что более важно, на крупных мировых биржах (сырьевых, валютных, товарных, фондовых) устанавливаются цены, с которыми вынуждены считаться участники соответствующих рынков всего мира, от них зависят рыночная ситуация, положение дел внутри стран.

Цены на нефть и другие ресурсы, материалы и сырье, курсы валют, котировки ценных бумаг устанавливаются на крупных мировых биржах (на Лондонской, Нью-Йоркской и других биржах). Без них в современном мире практически невозможно функционирование экономики, предприятий.

Транспорт – первый появившийся элемент инфраструктуры. Транспортные связи – важная и неперемнная составляющая функционирования экономических отношений между предприятиями. Транспортные средства обеспечивают движение товаров и услуг от поставщика к потребителям. Функционально транспорт обслуживает непосредственно процесс обращения, сливаясь с ним полностью.

Вне транспортного обслуживания трудно представить процесс обращения товаров и услуг. Хозяйственные отношения обуславливают громадные потоки передвижения товаров от одних фирм к другим. Транспортная сеть сформирована в рамках национальных экономических систем.

Все виды транспорта (за исключением морского) имеют, прежде всего, внутрихозяйственные цели для своего функционирования. Вместе с тем они обслуживают и международные перевозки. По мере расширения и углубления международной торговли развиваются и международные транспортные связи. Важнейшими факторами их постоянного роста и качественного совершенствования являются:

1) темпы и объемы внешнеэкономической деятельности;

2) научно-технический прогресс, использование достижений которого непосредственно влияет на качество транспортных средств.

9. Производственное предприятие как основа экономики

Производственное предприятие является единственной реальной основой функционирования экономики. Именно за счет наличия предприятий сферы производства существуют все остальные сферы и отрасли экономики:

1) непосредственно сам рынок;

2) рыночная инфраструктура;

3) предприятия сферы услуг и др.

Производственное предприятие создает реальный, а не фиктивный капитал.

Фиктивный капитал – особый тип самовозрастающей стоимости экономических благ, при котором увеличение стоимости происходит без ее создания (за счет рыночных механизмов перераспределения стоимости экономических ресурсов через ценообразование) – капитал, обращающийся в торговле.

Реальный капитал – процесс увеличения стоимости капитала за счет ее создания.

Предприятия добывающей промышленности, безусловно, необходимы для функционирования национальной экономики, однако продукт их деятельности не является в полной мере реальным – они лишь добывают для национального хозяйства то, что имеется на его территории.

Они являются необходимым звеном экономики, но отнюдь не должны становиться главным. Лишь предприятия перерабатывающей промышленности вносят реальную добавленную стоимость в производимую продукцию и могут способствовать, таким образом, росту национального дохода и национального богатства, благосостояния всех граждан страны.

Предприятия обрабатывающей промышленности должны составлять большую долю среди предприятий производственной сферы, поскольку исключительно они являются важнейшим звеном всей экономической системы, основой национальной экономики.

Остальные отрасли исторически появились как необходимый инструмент обслуживания деятельности производственного предприятия, чтобы предоставить возможность специализироваться исключительно на своей деятельности.

Рынок появился как необходимый инструмент реализации изготовленной продукции; предприятия и организации рыночной инфраструктуры призваны обеспечивать предприятия производственной сферы финансовыми средствами (банки и кредитные организации), транспортом и связью. Предприятия сферы услуг позволяют предприятию производственной сферы не отвлекаться, например, на ремонт основных фондов, уборку помещения, оказание бытовых услуг для своих работников (столовая, прачечная и др.).

Таким образом, **производственное предприятие** является основой, базисом экономики. Без производственных предприятий функционирование экономики (по крайней мере, замкнутой экономики) совершенно невозможно; а в открытой (мировой) экономике такое национальное хозяйство будет исключительно слабым.

ЛЕКЦИЯ № 2. Предприятие, его сущность, виды, функции

1. Классификация предприятий

Существует несколько видов классификаций предпринимательства.

Основными признаками классификации предприятий являются:

- 1) отраслевая и предметная специализация;
- 2) структура производства;
- 3) размер предприятия.

Главными считаются **отраслевые различия** выпускаемой продукции. По этой классификации предприятия делятся на:

- 1) промышленные;
- 2) сельскохозяйственные;
- 3) предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: **добывающая и перерабатывающая** промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т. д.

На практике редко встречаются предприятия, отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют **межотраслевую структуру**. В связи с этим предприятия делятся на:

- 1) узкоспециализированные;
- 2) многопрофильные;
- 3) комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства. К **многопрофильным** относят предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения – чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве. **Комбинированные** предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве. Суть комбинирования производства состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем и в следующий вид.

Наиболее сложной формой комбинирования производства является комплексное использование сырья для изготовления продукции, различной по структуре и химическому составу, когда на основе одного и того же сырья на предприятии производится продукция, различная по характеристикам, назначению и технологии изготовления.

Группировка предприятий по **размеру предприятия** получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на **три группы**: малые (до 50 занятых), средние (от 50 до 500 (реже до 300)) и крупные (свыше 500 занятых). При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие **показатели**:

- 1) численность работающих;
- 2) стоимость выпущенной продукции;
- 3) стоимость основных производственных фондов.

Единого международного стандарта дифференциации предприятий, деления их на малые, средние и крупные не существует. Все зависит от конкретной ситуации, уровня развития, типа экономики, ее отраслевой структуры. В основном применяется классификация по численности работников с дифференциацией по отраслям экономики.

К малым предприятиям в промышленности, строительстве и на транспорте стали относить предприятия с численностью работников до 100 человек, в сельском хозяйстве – до 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, в прочих отраслях – до 50

человек. При этом к среднегодовой численности работников добавляется среднесписочная численность работников, не состоящих в штате предприятия. Эти критерии (с учетом мировой практики) являются условными критериями деления предприятий по размеру.

По сфере деятельности подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

По характеру потребляемого сырья они делятся на предприятия добывающей промышленности и предприятия обрабатывающей промышленности.

По формам собственности предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т. д.

По масштабам предпринимательской деятельности предприятия можно подразделить на следующие виды:

1) индивидуальное предприятие: любая созидательная деятельность одного человека и его семьи;

2) коллективное предприятие.

По времени работы в течение года подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По уровню специализации предприятия делятся на:

1) специализированные – данные предприятия выпускают определенную номенклатуру продукции;

2) универсальные – эти предприятия изготавливают широкий спектр продукции;

3) смешанные – данные предприятия занимают промежуточное место между специализированными и универсальными предприятиями.

По степени автоматизации производства предприятия разделяются на автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

По характеру деятельности предприятия бывают:

1) некоммерческие – не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);

2) коммерческие – предприятия, приносящие доход. Этот вид занятий принято называть бизнесом.

2. Структура и инфраструктура предприятий

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

Структура предприятия определяется следующими **основными факторами**:

1) размером предприятия;

2) отраслью производства;

3) уровнем технологии и специализации предприятия.

Какой-либо устойчивой стандартной структуры не существует. Она постоянно корректируется под воздействием производственно-экономической конъюнктуры, научно-технического прогресса и социально-экономических процессов.

Структура предприятия бывает **отраслевая** и **производственная**. Отраслевая принадлежность почти всегда в той или иной мере оказывает влияние на структуру предприятия и его размеры. Структура предприятия непосредственно складывается под воздействием отраслевой технологии производства. Чем выше сложность технологического процесса, тем более разветвленной и громоздкой оказывается структура предприятия (и его размеры).

Непосредственное влияние на структуру внутренних подразделений предприятия оказывают его масштабы. Для выполнения разнообразных обязанностей на крупных и средних по размерам предприятиях создаются специальные структурные подразделения – отделы, цехи. На малых предприятиях указанные обязанности распределяются среди персонала по взаимной договоренности.

Принципиальная схема **структуры предприятия** включает в себя:

- 1) цеха основного производства;
- 2) вспомогательные и обслуживающие цеха, склады;
- 3) функциональные отделы (лаборатории, другие непроизводственные службы);
- 4) прочие организации (подсобные, бытовые);
- 5) органы управления предприятием.

Основные цеха могут делиться на группы (заготовительные, обрабатывающие, сборочные, отделочные и др.). Отделы и лаборатории тоже непосредственно классифицируются в зависимости от конкретных задач.

Органы управления как бы связывают между собой все структурные звенья предприятия.

В отличие от крупных предприятий функции структурных звеньев малых предприятий не дифференцируются, а наоборот, интегрируются иногда до такой степени, что директор одновременно может выполнять функции главного бухгалтера или мастера.

К **цехам основного производства** относятся цеха, в которых непосредственно изготавливается продукция, предназначенная для реализации потребителям.

Все остальные структурные подразделения относятся к **внутренней инфраструктуре** (инфраструктура предприятия), так как они помогают осуществлению непосредственной деятельности предприятия.

В задачу **обслуживающих цехов** входит обеспечение нормальной, бесперебойной работы основных цехов. Это цеха по изготовлению, ремонту, заточке, настройке инструмента, инвентаря и иному, по надзору и ремонту оборудования, машин, зданий и сооружений, обеспечению электричеством и теплом, транспортировке сырья, готовой продукции и отходов, по очистке и уборке, склады предприятия. **Вспомогательные цеха** непосредственно не связаны с производством – заготовка и хранение сырья, материалов, утилизация отходов и мусора. К вспомогательному производству могут относиться буфеты и столовые, медпункты, базы отдыха и т. п. **Побочные цеха** вырабатывают продукцию, не имеющую прямого отношения к основному назначению предприятия, это переработка отходов основного производства.

Существует три вида производственной структуры предприятия:

1) при предметной структуре основные цеха предприятия, их участки строятся по признаку изготовления каждым из них либо определенного изделия, либо какой-нибудь из его частей, либо группы частей. Предметная структура упрощает и ограничивает производственные взаимосвязи между цехами, сокращает путь движения составляющих продукции, удешевляет межцеховой и цеховой транспорт;

2) технологическая структура определяет четкую технологическую обособленность. Этот тип производственной структуры упрощает руководство цехом, позволяет маневрировать расстановкой людей, облегчает перестройку производства с одного изделия на другое. Отрицательные черты: сложности во взаимосвязи между цехами и маршрутными движениями, долгая переналадка оборудования;

3) смешанная структура характеризуется наличием у одного и того же предприятия цехов или отделов, сформированных как по предметной, так и по технологической структуре.

3. Внутренняя и внешняя среда предприятия

Среда предприятия – совокупность «не поддающихся контролю» сил, с учетом которых фирмы и должны разрабатывать свою деятельность.

Будучи изменчивой, полной неопределенности и налагающей ограничения, среда предприятия глубоко затрагивает жизнь фирмы.

Среда предприятия складывается из микросреды и макросреды. **Микросреда** (внутренняя среда) представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме, так как формируется внутри нее. Внутренняя среда предприятия как совокупность трудовых, технологических, экономических факторов в большей степени управляема и регулируема, чем внешняя среда. **Внутренняя среда** предприятия определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. Целью анализа внутренней среды предприятия является выявление слабых и сильных сторон его деятельности, так как чтобы воспользоваться внешними возможностями, предприятие должно иметь

определенный внутренний потенциал. Одновременно надо знать и слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность.

Элементы внутренней среды: производство (объем, структура, темпы, обеспеченность сырьем и материалами, контроль качества и др.), персонал (квалификация, производительность труда, «текучка» кадров, стоимость рабочей силы и др.), организация управления (структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия), маркетинг (доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование), финансы (вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия), культура и имидж (привлечение работников высокой квалификации, стимулирование потребителей к покупке товаров и т. п.).

Макросреда (внешняя среда) представлена силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на микросреду, такими как факторы демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера. Кроме того, в макросреду входят взаимоотношения предприятия с клиентами, поставщиками, посредниками, конкурентами и контактными аудиториями.

Экономическое состояние в обществе оказывает влияние на степень доступности денежных ресурсов, на величину процентов от вложенного капитала, на цены на сырье и материалы и многое др.

Политические факторы, оказывающие влияние на микросреду, как правило, зависят от правящей партии в стране, от политики президента, от наличия или отсутствия военных действий и т. д.

Культурная среда – главными ее элементами которой является образование, культура, нравственные нормы, религиозные традиции.

Внешняя среда предприятия – это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внешние факторы: **факторы прямого воздействия** (ближайшее окружение) – оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия: поставщики ресурсов, потребители, конкуренты, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеры (если предприятие является акционерным обществом).

Факторы косвенного воздействия (макроокружение) – не оказывают прямого действия на деятельность предприятия, но учет их необходим для выработки правильной стратегии. Политические (методы реализации государственной политики), экономические (инфляция, занятость, производительность труда и др.), социальные (население, менталитет), технологические (развитие науки и техники).

4. Организация производственного процесса на предприятии

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных методов рационального сочетания живого труда со средствами производства, в результате которых создаются материальные блага. Основными **элементами** производственного процесса являются труд, средства труда и предметы труда.

Процесс изготовления продукции состоит из разнородных, частичных производственных процессов. Все частичные процессы делятся на **две группы**:

1) **основные процессы** – в ходе которых изготавливается продукция, предназначенная к реализации;

2) **вспомогательные процессы** – изготовление продукции или оказание услуг, которые не реализуются, а потребляются внутри предприятия для удовлетворения собственных нужд.

Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест. **Операция** – часть производственного процесса по обработке предмета труда на одном рабочем месте без переналадки оборудования одним рабочим (или бригадой рабочих) при помощи одних и тех же орудий труда. В соответствии с группировкой производственных процессов операции также подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные и вспомогательные операции в зависимости от степени участия рабочего в производственном процессе делятся на **ручные** (кладка кирпича), **машинно-ручные** (обточка детали на станке), **механизированные** (выполняются при помощи машины, рабочий выполняет ограниченные функции, например установку детали на станок), **автоматизированные** (без участия рабочего – обработка деталей на станках-автоматах) и **аппаратурные** (выполняются в специальных аппаратах, в которых на предмет труда воздействует электрическая или другая энергия, – термические, гальванические процессы).

Условием оптимальной организации производственного процесса является его рациональное распределение по рабочим местам и во времени. Основным здесь является понятие **производственного цикла**, который характеризует календарный период времени, в течение которого предмет труда проходит все операции по превращению в готовую продукцию. Он измеряется в минутах, часах, днях. Состав и соотношение по времени отдельных элементов производственного цикла между собой представляют его **структуру**. При этом разная продукция имеет различную структуру производственного цикла. В большинстве отраслей с прерывным характером производства (машиностроение, приборостроение) отсутствуют естественные процессы.

Основными **путями сокращения длительности** производственного цикла являются:

- 1) повышение уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; сокращение времени вспомогательных операций;
- 2) рациональное использование внутрисменных перерывов (совмещение операций);
- 3) централизованное обеспечение рабочих мест материалами, инструментом и технологической оснасткой.

Тип производства является организационно-технической и экономической характеристикой производства с точки зрения уровня его специализации, состава и номенклатуры продукции, масштаба и повторяемости изделий в производстве. Организация производственного процесса предполагает необходимость учитывать особенности типа производства.

5. Предпринимательские права и обязанности предприятия

Предпринимательские права и обязанности регламентируются в первую очередь государственными законами. Законы определяют права и обязанности, а также определяют компетенцию государства во всех сферах деятельности и границы его вмешательства в работу предприятия.

Применение государственного контроля и воздействия рационально в тех сферах, отраслях, регионах, ситуациях и явлениях социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть проблемы, не разрешаемые автоматически самими предприятиями, в то время как решение этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики в целом и предприятия в частности; поддержания социальной стабильности в обществе.

Все предприятия (частные, кооперативные, акционерные, коммерческие и некоммерческие и др.) не освобождаются от **государственного контроля**, который ведется над:

- 1) доходами предприятия и уплатой ими налогов;
- 2) санитарным состоянием производства;
- 3) назначением продукции и ее техническим уровнем;
- 4) соблюдением стандартов и технических условий производства;
- 5) правовой защитой наемного персонала;
- 6) некоторыми другими сторонами деятельности предприятия.

Хозяйственный и правовой контроль, причем очень жесткий, осуществляется во всех странах мира. Законодательством предусмотрено, что предприятие несет **полную ответственность** за все виды своей деятельности, в том числе:

- 1) за соблюдение интересов государства и прав граждан;
- 2) за соблюдение законов;
- 3) за сохранность окружающей среды;

4) за приумножение вверенного ему государством или акционерами имущества;

5) за повышение эффективности производства.

Предусматривается, что деятельность предприятия **не должна** нарушать нормальных условий работы других предприятий и организаций, ухудшать условия жизни граждан на прилегающей территории, ухудшать условия труда персонала. При этом государство либо государственный орган, как правило, не отвечают по обязательствам предприятия. Предприятия, в свою очередь, не отвечают по обязательствам государства и других органов.

Администрация предприятия обязана создавать нормальные условия труда для персонала. Решения по социальным и экономическим вопросам должны приниматься с участием трудового коллектива непосредственно или через профсоюзы. Между предприятием и трудовым коллективом заключается трудовое соглашение, в котором закрепляются **взаимные обязательства**:

1) по санитарному состоянию;

2) по технике безопасности работы;

3) условия режима работы предприятия и его подразделений, включая сменность работы и продолжительность одной смены;

4) продолжительность отпусков и размеры их оплаты;

5) условия и формы оплаты труда по различным категориям работников и др.

Местные органы власти и некоммерческие организации, а также другие коммерческие организации не вправе вмешиваться в осуществление внутренних хозяйственных и административных функций предприятия. Они могут выступать лишь в качестве органов контроля правомерности хозяйственной деятельности предприятия, вносить свои предложения и требовать исполнения руководством предприятия действующего законодательства.

6. Классификация участников предпринимательской деятельности в соответствии с ГК РФ

Права, обязанности, обязательства, состав и разделение власти между учредителями (участниками) определяются правовой формой предприятия. Можно выделить две основные формы – хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. При этом товарищество – объединение лиц, а общество – объединение капиталов.

Полное товарищество – предпринимательская деятельность его участников считается деятельностью самого товарищества, а по его обязательствам любой из участников отвечает всем своим имуществом независимо от того, передано оно товариществу в качестве вклада или нет. Всем этим обусловлены и особенности правового положения данной формы предприятия и ее участников.

Любой участник (независимо от того, имеет ли он право вести дела товарищества) может быть ознакомлен при желании со всей документацией по ведению дел предприятия (фирмы).

Фирменное название полных товариществ обычно формируется из имени (фамилии) одного из участников с добавлением «и компания».

Все сделки от имени предприятия должны совершаться товариществами только с согласия всех участников. Такая правовая форма предприятия может существовать только на основе лично-доверительных отношений между его участниками (учредителями), потому что не исключен тот случай, что один из участников полного товарищества совершит сделку в своих интересах от имени предприятия, другие участники (полные товарищи) вправе потребовать от него возмещения убытков или передачи в собственность товарищества всей выгоды, приобретенной за счет подобной незаконной сделки.

Прибыль и убытки распределяются между участниками (учредителями) обычно пропорционально их долям в складочном капитале, однако может быть предусмотрен и другой порядок распределения по их желанию в учредительных документах. Любые попытки участников (учредителей) полного товарищества заключить соглашения об ограничении или устранении ответственности товарищества по его обязательствам являются незаконными, а соглашения – недействительными.

При желании участник товарищества может выйти из него, заявив о своем решении за шесть месяцев до выхода из предприятия. Участники и учредители не имеют права заключать соглашение о невозможности выхода участников (учредителей) из товарищества. Такие соглашения признаются недействительными.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – это разновидность полного товарищества с теми же положениями об участниках и кредиторах.

Товарищество на вере, или коммандитное товарищество, имеет двухуровневый состав участников (учредителей). Первая группа участников имеет право на осуществление предпринимательской деятельности от имени товарищества, при этом они несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

Другая группа участников (коммандисты) только вносит материальные вклады, которые становятся собственностью товарищества. При этом они не несут имущественной ответственности по обязательствам товарищества, не имеют права участвовать в предпринимательской деятельности от его имени и несут риск потери лишь за ту часть материального вклада, которая была передана в право собственности товарищества. Они сохраняют право на получение дохода от своих вкладов, а также на информацию о деятельности товарищества.

Вкладчик имеет право:

- 1) получать часть прибыли товарищества, предусмотренную в учредительном договоре;
- 2) иметь доступ к бухгалтерским документам;
- 3) передать свою долю или ее часть другому лицу;
- 4) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, установленном учредительным договором.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – разновидность объединения капиталов, при этом члены общества не обязаны участвовать в делах общества. Характерными чертами этой правовой формы предприятий являются: деление его уставного капитала на доли участников и отсутствие полной ответственности последних по обязательствам предприятия (фирмы). Участники общества с ограниченной ответственностью не несут имущественной ответственности по его долгам, и их риск заключается только в возможности потери вложенных вкладов в уставный капитал.

Имущество общества, в том числе и его уставный капитал, принадлежит ему самому как юридическому лицу и не является объектом долевой собственности участников предприятия.

Каждое общество имеет фирменное наименование, в котором указываются вид и предмет его деятельности. Общество может состоять из нескольких участников. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане. Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

ООО может создавать филиалы, действующие в качестве его обособленных подразделений, и открывать представительства на территории РФ. При этом филиалы и представительства не пользуются статусом самостоятельного юридического лица.

Правовая форма **общества с дополнительной ответственностью** характеризуется теми же чертами, что и общество с ограниченной ответственностью, за исключением имущественной ответственности его участников.

Акционерное общество (АО) – форма объединения, средства которого образуются за счет сложения капитала участников, выпуска и размещения акций. В АО объединяется капитал для его совместного использования.

АО признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций.

АО создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, которые объединяют свои средства и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции.

АО является юридическим лицом; несет имущественную ответственность; располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров; владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества вправе создавать на территории РФ и за рубежом филиалы и представительства. Акционерные общества могут быть следующих типов:

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – общество, акции которого распределяются только среди его учредителей. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпуск акций.

Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества.

Открытое акционерное общество (ОАО) – общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпуск акций и их свободную продажу. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Главная особенность ОАО состоит в том, что его имущественный и денежный капитал формируется путем открытой, свободной продажи своих акций. Акции продаются либо на первичном рынке по нарицательной стоимости после их выпуска, либо на вторичном рынке посредством перепродажи по рыночным ценам.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, которая не наделяется правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Данное имущество принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Имущество унитарного предприятия не может быть поделено и распределено по вкладам. Только государственные и муниципальные предприятия могут быть представлены в форме унитарного предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника.

Производственный кооператив – это объединение граждан на добровольных началах для совместной деятельности в таких сферах как производство, торговля, медицинские услуги, бытовое обслуживание и т. д. Число членов в кооперативе должно быть не менее пяти человек.

7. Коммерческие и некоммерческие организации

Коммерческие организации – предприятия и организации, основной целью деятельности которых является получение прибыли, обогащение их владельцев. Коммерческие организации могут заниматься любым видом предпринимательства.

Некоммерческие организации:

1) **общественные и религиозные** – добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Общественные и религиозные организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы;

2) **фонды** – некоммерческие организации, не имеющие членства. Фонды создаются на основе добровольных и имущественных взносов юридических лиц или граждан. Они преследуют общественно полезные цели. Фондам разрешено создавать хозяйственные общества или в них участвовать;

3) **некоммерческие партнерства** – организации, основанные на членстве граждан и юридических лиц, которые их создают. Цель – удовлетворение материальных и иных потребностей участников партнерства. При выходе из некоммерческого партнерства его члены получают часть имущества или его стоимости, которую они при вхождении передали. Членские взносы не возвращаются. Пример: Общество слепых;

4) **учреждения** – некоммерческие организации, созданные собственником (государственными или муниципальными структурами) для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. Учреждения полностью или частично финансируются собственником. Имущество учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления. Пример: вузы, государственные школы;

5) **автономные некоммерческие организации** – организации, созданные гражданами или юридическими лицами на основе добровольных взносов. Цель – предоставление услуг в области здравоохранения, науки, образования, спорта и т. д. Автономные некоммерческие организации не имеют членства. Имущество, переданное этим организациям учредителями, является их собственностью. Пример: частные школы, нотариальные конторы, частные поликлиники;

б) **объединения юридических лиц** – ассоциации и союзы, которые создаются для:

а) координации предпринимательской деятельности коммерческих организаций;

б) защиты общих имущественных интересов коммерческих организаций;

в) координации защиты интересов.

Члены ассоциаций и союзов сохраняют свою самостоятельность и право юридического лица. Примеры: Ассоциация российских банков, Круглый стол предпринимателей России.

Все некоммерческие организации делятся на государственные и негосударственные, но преобладают государственные некоммерческие организации.

Основные отличия некоммерческих организаций от коммерческих:

1) прибыль не является целью деятельности;

2) некоммерческие организации не должны выплачивать дивиденды и обогащать своих учредителей;

3) некоммерческие организации в значительно большей степени открыты для общественного контроля.

Важным направлением деятельности некоммерческих организаций является благотворительность.

8. Малые и крупные предприятия, их взаимодействие

Малые предприятия обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима их высокая эффективность. Малый бизнес способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу конкуренции.

Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

Несмотря на то что большая часть научного потенциала сосредоточена в крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров. Отношение нововведений к затратам на научные исследования и разработку малых предприятий в 3–4 раза выше, чем в крупных.

Развитие специализации и кооперации вовлекает мелких и средних предпринимателей в сферу влияния крупных объединений. Фактически они теряют свою независимость и превращаются в отдельные звенья более крупных монополий, хотя статистика учитывает их как самостоятельные единицы.

Крупные предприятия привлекают узкоспециализированные мелкие фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно несколько десятков сотен мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий.

В последнее время во многих странах усилилась тенденция к объединению мелких предприятий на основе специализации и кооперации производства в крупные отраслевые структуры, которые сейчас производят большие объемы продукции, в том числе высокого технического и технологического уровня, и довольно успешно конкурируют на рынках с крупными компаниями и монополиями.

Важность малых предприятий еще и в том, что, ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать, надо получать средства к существованию, а значит, быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Выпуск товаров длительного потребления (автомобилей, холодильников, телевизоров) крупными предприятиями вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию, которые часто осуществляют мелкие предприятия, так как монополии из-за своей громоздкости вынуждены затрачивать много усилий в этом направлении или создавать разветвленную сеть небольших филиалов.

Деятельность малых предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран – основа всей их социальной и экономической жизни и решающая предпосылка дальнейшего хозяйственного развития.

В то же время на мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда. Малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников сырья и обеспечивают при этом большую занятость.

Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции.

9. Предпринимательские ассоциации и союзы

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

Основой для создания союзов становится сходный характер технологических процессов; взаимозависимое развитие хозяйства; синхронный рост технико-экономического уровня связанных производств; необходимость комплексного использования сырья и других ресурсов; диверсификация.

Главные принципы образования хозяйственных союзов:

- 1) добровольность объединений;
- 2) равноправие партнеров;
- 3) свобода выбора организационных форм;
- 4) самостоятельность участников;
- 5) ответственность только по обязательствам, взятым каждым предприятием при вступлении в объединение.

По юридическому статусу указанные хозяйственные образования могут быть разделены на две группы: действующие на постоянной правовой и хозяйственной основе и ассоциативные или предпринимательские – с правом свободного присоединения и свободного выхода, а также свободного предпринимательства в рамках ассоциации.

Наиболее широкое распространение получили такие структуры, как финансово-промышленные ассоциации, холдинги, синдикаты и консорциумы.

Холдинговые компании образуются, когда одно акционерное общество овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля над их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал. Различают два типа холдингов:

- 1) **чистый холдинг**, т.е. получение компанией доходов посредством участия в акционерном капитале других фирм. Возглавляется крупными банками;
- 2) **смешанный**, когда холдинговая компания занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния организует новые зависимые фирмы и филиалы. Его возглавляет любое крупное объединение, преимущественно связанное с производством.

Гигантские холдинги могут контролировать финансовую деятельность сотен акционерных обществ, включая крупные концерны и банки.

Их собственный капитал и активы при этом бывают в несколько раз меньше суммарного капитала дочерних фирм. Некоторые компании создаются с участием большой доли

государственного капитала, что позволяет правительству контролировать и регулировать развитие отдельных важнейших отраслей экономики страны.

По структуре участников **финансово-промышленные группы (ФПГ)** напоминают холдинг. В их состав наряду с предприятиями материального производства (промышленности, строительства, транспорта) входят финансовые организации, прежде всего банки.

При их формировании в качестве главной ставится задача объединения банковского капитала и производственного потенциала. При этом основным доходом деятельности банка, входящего в ФПГ, должны быть дивиденды от повышения эффективности работы производственных предприятий, а не процент по кредитам.

Наряду с бессрочными организационными объединениями, такими как холдинги, ФПГ, возникают временные объединения предприятий для решения конкретных задач в течение определенного периода времени – **«консорциумы»**. Они объединяют предприятия и организации независимо от их подчиненности и формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других объединений. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

Охарактеризуем кратко другие виды хозяйственных объединений:

Синдикат – одна из форм коллективного предпринимательства. Данная форма связана в основном со сбытом продукции и распространена главным образом в добывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве.

Главная задача синдиката – организовать совместный сбыт продукции. Как правило, синдикат организует единую службу по сбыту, в которую члены синдиката должны сдавать по заранее оговоренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи. Цели синдиката – расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объемы выпуска внутри синдиката и цены на внешних рынках.

Промышленные узлы – группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и регионального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность.

Ассоциации – добровольное объединение (союз) независимых производственных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций.

Корпорации – это договорные объединения на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов с делегированием отдельных полномочий и центральным регулированием деятельности каждого из участников;

Концерны – это уставные объединения предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и т. д. на основе полной зависимости от одного или группы предпринимателей.

ЛЕКЦИЯ № 3. Основные фонды предприятия

1. Основные производственные и непроизводственные фонды. Основной капитал предприятия

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

Согласно системе бухгалтерского учета к основным фондам относятся средства труда со сроком службы более двенадцати месяцев и стоимостью (на дату приобретения), превышающей стократный размер минимальной величины месячной оплаты труда за единицу. Основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды.

К **основным производственным фондам** относятся те основные фонды, которые принимают участие в производственном процессе непосредственно, т. е. станки, оборудование и иное, или создают условия для производственного процесса (т. е. здания и сооружения производственного назначения и т. п.). К ним относятся не только фонды непосредственно промышленного назначения, но также и фонды строительного, сельскохозяйственного назначения, автомобильного транспорта, связи, торговли и прочих видов деятельности материального производства.

Основные непроизводственные фонды – это объекты культурно-бытового назначения (клубы, столовые и т. п.). Они предназначены для обслуживания нужд жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, просвещения, культуры предприятия.

Для предприятия важно выстроить рациональную и эффективную структуру этих фондов. Основных производственных фондов должно хватать для обеспечения процесса производства, при этом должен иметься определенный резерв на случай выбытия из процесса производства задействованных фондов. При этом излишек основных производственных фондов не должен быть большим – на незадействованные производственные фонды также приходится начислять амортизацию, что в конечном итоге приведет к снижению прибыли и рентабельности.

Основные непроизводственные фонды в основной своей массе не приносят явной выгоды, прибыли для предприятия. Обычно они функционируют либо бесплатно (за счет предприятия) для сотрудников, либо на уровне безубыточности. Поэтому эти фонды оттягивают на себя значительную часть финансов предприятия, которые можно использовать более эффективным образом. Но, наличие развитой структуры основных непроизводственных фондов у предприятия, во-первых, облегчает деятельность рабочих, так как они могут с меньшими затратами времени и средств посещать заводскую столовую, отдавать детей в заводской детский сад, пользоваться услугами поликлиники предприятия и т. п. Результатом этого может стать рост благосостояния персонала и рост производительности труда на предприятии. Во-вторых, наличие подобных учреждений привлекает на предприятие новые, более квалифицированные и конкурентоспособные кадры. В современных условиях далеко не все предприятия могут позволить себе содержать непроизводственные фонды.

По натурально-вещественному признаку основные фонды подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий скот, многолетние насаждения.

По степени участия в производственном процессе основные фонды делятся на:

1) **активные элементы** (машины, оборудование) непосредственно влияют на производство, количество и качество продукции.

2) **Пассивные** элементы (здания, сооружения) – создают необходимые условия для производственного процесса.

Основные производственные фонды предприятий совершают **хозяйственный кругооборот**, который состоит из следующих стадий:

- 1) износа основных фондов;
- 2) амортизации;
- 3) накопления средств для восстановления основных фондов;
- 4) их замены путем капитальных вложений.

Основной капитал – денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования.

Основной капитал на предприятие может поступать **по следующим каналам**:

- 1) как вклад в уставный капитал предприятия;
- 2) в результате капитальных вложений;
- 3) в результате безвозмездной передачи;
- 4) вследствие аренды.

Улучшение использования основного капитала на предприятии достигается путем:

- 1) освобождения предприятия от излишнего основного капитала (или сдачи его в аренду);
- 2) своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- 3) приобретения высококачественных основных средств;
- 4) повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- 5) своевременного обновления основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- 6) улучшения качества сырья и материалов;
- 7) повышения уровня автоматизации производства;
- 8) повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- 9) внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- 10) совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Состав и структура основных фондов зависят от особенностей специализации отрасли, технологии и организации производства, технической оснащенности. Структура основных фондов может быть различна по отраслям промышленности и внутри отдельной отрасли в связи с теми же причинами. Видовая структура основных фондов различна в отраслях промышленности. Например, доля зданий в общей стоимости основных фондов наиболее велика в пищевой промышленности (44 %), сооружений – в топливной промышленности (17 %), передаточных устройств – в электроэнергетике (32 %), машин и оборудования – на предприятиях машиностроительного комплекса (45 % и выше).

2. Виды учета и методы оценки основного капитала, показатели его использования

Денежная оценка основных фондов отражается в учете по первоначальной, восстановительной, остаточной и ликвидационной стоимости.

1. В повседневной практике основные фонды учитываются и планируются по **первоначальной стоимости** – стоимость приобретения или создания основных фондов. Машины и оборудование принимаются на баланс предприятия по цене их приобретения, включающей оптовую цену данного вида труда, расходы на доставку и другие заготовительные расходы, затраты на монтаж и установку.

На основе первоначальной стоимости рассчитываются амортизация, а также показатели использования фондов.

2. **Восстановительная стоимость** – стоимость воспроизводства основных фондов на момент их переоценки, т. е. она отражает затраты на приобретение и создание средств труда в ценах, тарифах, действующих в период их переоценки, воспроизводства.

3. Остаточная стоимость – разница между первоначальной стоимостью и начисленным износом. Она позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать обновление и ремонт основных фондов.

4. Ликвидационная стоимость – стоимость сохранившихся элементов основных фондов на момент их ликвидации за вычетом расходов по их ликвидации.

Результатом лучшего использования основных фондов является прежде всего увеличение объема производства. Поэтому обобщающий показатель эффективности основных производственных фондов должен строиться на принципе соизмерения произведенной продукции со всей совокупностью примененных при ее производстве основных фондов.

Это будет показатель выпуска продукции, приходящийся на один рубль стоимости основных фондов, **фондоотдача**. Для ее расчета используется формула:

$$ФОТД = T / \Phi,$$

где T – объем товарной или реализованной продукции, руб.;

Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов определяется так:

$$\Phi = \Phi 1 + (\Phi ВВОД. \times n1) / 12 - (\Phi ВЫБ \times n2) / 12$$

где $\Phi 1$ – стоимость основных производственных фондов предприятия на начало года, руб.;

$\Phi ВВОД.$, $\Phi ВЫБ$ – стоимость вводимых (выбывающих) в течение года основных производственных фондов;

$n1$, $n2$ – количество полных месяцев с момента ввода (выбытия).

Фондоёмкость продукции – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоёмкость – к снижению.

Эффективность работы предприятия во многом определяется уровнем фондовооруженности труда, определяемой отношением стоимости основных производственных фондов к числу рабочих предприятия.

Эта величина должна непрерывно увеличиваться, так как от нее зависит техническая вооруженность, а следовательно, и производительность труда.

Другим важнейшим показателем эффективности работы основных фондов является **фондорентабельность**, которая представляет собой общий уровень рентабельности фондов, характеризующей, сколько прибыли получено на один рубль основных фондов.

$$ФР = П / ОПФ,$$

где П – прибыль от реализации, руб.;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

3. Износ и воспроизводство основных производственных фондов. Амортизация

Процесс износа основных фондов и переноса их стоимости на изготовленный с их помощью продукт называется **амортизацией основных фондов**.

Износ основных фондов подразделяется на:

1) физический (т. е. прямое изнашивание основных фондов, потеря первоначальных технических характеристик, потеря потребительских свойств и т. д.);

2) моральный износ (т. е. потеря потребительской стоимости и стоимости основных фондов).

Моральный износ может возникать по нескольким причинам и выражаться в следующих формах:

1) средства труда теряют часть своей стоимости, так как новые средства труда такой же конструкции производятся дешевле;

2) следствие создания новых более экономичных и производительных машин, в результате чего на единицу производимой продукции не только переносится меньшая стоимость, но и достигается экономия живого труда.

Амортизационные затраты на основные фонды относятся к постоянным издержкам производства.

Амортизация – это метод включения по частям стоимости основных фондов в течение срока их службы в затраты на производимую ими продукцию и последующее использование этих средств для возмещения потребленных основных фондов.

Часть суммы от реализации продукции, соответствующая перенесенной стоимости фондов, поступает в амортизационный фонд, в котором происходит накопление денежных средств до величины, соответствующей первоначальной стоимости основных фондов. **Амортизационный фонд** – сумма накопленных денег, которая должна использоваться для приобретения новых основных фондов взамен изношенных, т. е. происходит восстановление основных фондов.

Основная функция амортизации – обеспечение воспроизводства, восстановления основных фондов. Также амортизация выполняет учетную и стимулирующую функции. Так, в карточках учета основных средств введены графы, в которых отражаются данные по амортизации и определяется величина износа основных фондов за годы их эксплуатации. Кроме того, амортизация в определенной степени выполняет и стимулирующую функцию, так как предусматривает наиболее полное использование основных фондов: чем лучше (полнее) используется оборудование, тем больше производится продукции и тем скорее будет перенесена стоимость основных фондов. Большое значение при расчете амортизационных отчислений имеет **срок использования**. Это период времени, в течение которого использование основных фондов призвано приносить доход и служить средством достижения целей предприятия. Срок использования основных фондов рассчитывается предприятием в момент их принятия на учет.

Расчет амортизации может проводиться линейным и нелинейным методом. При **линейном методе** вся сумма амортизации начисляется равномерно по годам и определяется исходя из первоначальной стоимости основных фондов. Недостаток метода заключается в том, что в течение срока службы оборудования бывают его простои, поломки, неполная загрузка.

Нелинейные методы амортизации. Их применение позволяет возместить большую часть (60–75 %) стоимости фондов уже в первую половину срока их использования. Во вторую половину срока службы величина амортизации уменьшается. Нелинейные методы еще называют методами ускоренной амортизации:

- 1) способ уменьшаемого остатка;
- 2) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока использования;
- 3) способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

При **способе уменьшаемого остатка** годовая сумма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости фондов на начало года и нормы амортизации. При **способе списания стоимости по сумме чисел лет срока использования** годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости фондов и годового соотношений, где числитель – число лет, оставшихся до конца службы, знаменатель – сумма чисел лет этого срока. При **способе списания стоимости пропорционально объему продукции** начисление амортизации производится, исходя из натурального показателя объема продукции в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных фондов и расчетного (предполагаемого) объема продукции за весь срок использования фондов.

Формула линейной амортизации:

$$A_г = (C_n - C_л) / T_с,$$

где $A_г$ – ежегодная сумма амортизации;

$C_n, C_л$ – первоначальная и ликвидационная стоимости, соответственно;

$T_с$ – срок службы основных фондов;

Норма амортизации (N_a) установлена в государственных справочниках и имеет стандартную величину. Она вычисляется как величина, обратно пропорциональная количеству лет службы основного фонда, и выражается в процентах. Это доля стоимости основного фонда, которая переносится за год его использования на стоимость производимой продукции.

Остаточная стоимость основных фондов – полная стоимость основных фондов с учетом ее перенесенной части в амортизационный фонд и добавленной стоимости за счет восстановления (ремонта, реконструкции и модернизации), т. е.:

$$C_{ост} = C_n + C_k - N_a \times C_n T / 100,$$

где $C_{ост}$ – величина остаточной стоимости основного фонда;

C_k – стоимость капитальных ремонтов за весь срок службы основного фонда;

N_a – годовая норма амортизации, в %;

T – срок эксплуатации основного фонда.

Воспроизводство основных фондов – процесс замены старых, полностью использованных или по иным причинам не отвечающих требованиям производства фондов.

Виды воспроизводства основных фондов:

1) капитальное строительство (процесс создания и обновления основных фондов посредством строительства новых, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих);

2) техническое перевооружение (процесс непрерывного технического и организационного совершенствования производства);

3) реконструкция (переустройство производства с целью перевода его на более высокий организационный и технический уровень);

4) расширение действующего предприятия (строительство дополнительных производств).

4. Эффективность использования основного капитала

Основные показатели эффективности использования основного капитала можно объединить в четыре группы:

1) показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень их использования во времени;

2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);

3) показатели интегрального использования основного капитала, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных;

4) обобщающие показатели использования основных производственных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основного капитала в целом по предприятию.

К **показателям экстенсивного использования** основных производственных фондов относятся коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по норме.

Коэффициент сменности работы оборудования определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием станко-смен к количеству станков.

Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение коэффициента сменности работы к плановой сменности оборудования.

Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется как отношение фактической производительности оборудования к плановой.

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности).

Обобщающими **показателями основного капитала** являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда, рентабельность основных производственных фондов.

Фондовооруженность труда определяется как отношение стоимости основных фондов к числу рабочих на предприятии, работавших в смену с наибольшим количеством рабочих часов. Рентабельность основных производственных фондов характеризует величину прибыли, приходящейся на один рубль основного капитала, и определяется как отношение прибыли к стоимости фондов. Помимо перечисленных, имеются и другие показатели использования основных фондов, в том числе показатели технического состояния основных фондов, возраста, структуры фондов и т. д.

Для повышения эффективности использования основного капитала, основных производственных фондов необходимо повышение степени их загрузки, особенно их активной части, эффективное обновление фондов (т. е. обновление в срок – не раньше того, пока оборудование эффективно выполняет свои функции, но и не позже нормативного срока действия оборудования и других элементов основного капитала), использование прогрессивного оборудования, современных технологий, квалифицированных и дисциплинированных работников.

Повысить эффективность использования основного капитала может эффективное управление предприятием в целом, качественный менеджмент.

ЛЕКЦИЯ № 4. Оборотные средства предприятия

1. Сущность и структура оборотного капитала

Материальной основой производства являются производственные фонды в виде средств труда. В процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному и в разной степени переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта.

Оборотные производственные фонды по вещественному содержанию представляют собой предметы труда и орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Эти фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла.

Фонды обращения хотя и не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. Характер и сфера их функционирования создают предпосылки для выделения их в самостоятельное понятие – «фонды обращения».

Оборотные производственные фонды и фонды обращения, находясь в постоянном движении, обеспечивают бесперебойный кругооборот средств. При этом происходит постоянная и закономерная смена форм стоимости: из денежной она превращается в товарную, затем – в производственную, снова в товарную и денежную. Движение оборотных производственных фондов и фондов обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс. Это дает возможность объединить оборотные производственные фонды и фонды обращения в единое понятие – оборотные средства.

Оборотные средства (оборотный капитал) – совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Функция оборотного капитала состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей на стадиях приобретения, производства и реализации. В этом случае движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотного капитала – оборот денег, платежей.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, стоимости сырья, условий его поставки, принятого порядка расчетов и т. п. В различных отраслях удельный вес оборотных фондов в составе производственных фондов предприятия неодинаков. Так, на предприятиях тяжелой промышленности он ниже, чем в легкой промышленности.

Организация оборотного капитала на предприятии включает определение потребности в оборотных средствах, их состава, структуры, источников формирования и их регулирование, управление использованием оборотных средств. При определении уставного фонда предприятие самостоятельно устанавливает плановый размер оборотных средств, необходимый для его производственной деятельности, в виде норматива. За счет собственных источников оборотный капитал формируется в размере постоянных не снижающихся запасов и затрат, за счет заемных – при повышенной потребности в оборотных средствах.

2. Источники формирования оборотного капитала

Первоначально при создании предприятия оборотный капитал формируется как часть его уставного фонда (капитала). Он направляется на приобретение производственных запасов, поступающих в производство для изготовления товарной продукции. Готовая продукция поступает на склад и отгружается потребителю. До момента ее оплаты производитель испытывает потребность в денежных средствах. Величина этой потребности зависит не только от объема вложенных средств, но и от размера предстоящих расчетов. Она может колебаться в течение года по разным причинам. Поэтому предприятие использует и другие источники формирования оборотного капитала – устойчивые пассивы, кредиторскую задолженность, кредиты банков и других кредиторов.

По мере роста производства потребность в оборотных средствах возрастает, что также требует соответствующего финансирования оборотных средств. В этом случае источником их пополнения служит чистая прибыль предприятия.

В качестве оборотного капитала предприятием используются **устойчивые пассивы**. Они приравниваются к собственным источникам, так как постоянно находятся в обороте предприятия, используются для финансирования его хозяйственной деятельности, но ему не принадлежат. К устойчивым пассивам относятся:

- 1) минимальная переходящая задолженность по заработной плате и отчислениям;
- 2) минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;
- 3) задолженность перед поставщиками, окончательный срок расчета с которыми еще не наступил;
- 4) задолженность бюджету по некоторым видам налогов.

Кроме собственных и приравненных к ним средств, источником формирования оборотного капитала может быть **кредиторская задолженность** предприятия (средства, не принадлежащие предприятию, но временно находящиеся в его обороте). Если устойчивые пассивы можно планировать, то кредиторская задолженность – это не планируемый источник формирования оборотного капитала. Кредиторская задолженность подразделяется на нормальную, возникающую в связи с особенностями расчетов, и ненормальную, образующуюся в результате нарушения покупателями сроков оплаты расчетных документов. В последнем случае покупатель, получив от поставщика товарно-материальные ценности и не оплатив их в срок, использует уже не принадлежащие ему средства в своем обороте.

Экономически нецелесообразно формировать оборотный капитал только за счет собственных источников, так как это снижает возможности предприятия в финансировании других затрат. В качестве заемных источников используются **краткосрочные кредиты банка, других кредиторов, коммерческий кредит**.

Банк выдает краткосрочные ссуды, заключив с предприятием кредитный договор. Выдача кредитов увязывается с финансовым состоянием предприятия, его платежеспособностью. Краткосрочный кредит выдается на срок до одного года.

Другие кредиторы предоставляют средства предприятию в займы под оговоренный процесс на срок менее года с оформлением векселя или иного долгового обязательства.

Коммерческий кредит также оформляется векселем. Это кредит поставщика покупателю, когда оплата производится позже в оговоренные сроки.

3. Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий, меняя свою форму.

На первой стадии предприятия затрачивают денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда. Оборотные средства из денежной формы переходят в товарную. **На второй стадии** приобретенные оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса – в готовую продукцию. **На третьей стадии** готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные фонды из сферы производства приходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот. Это не означает, что оборотный капитал последовательно переходит из одной стадии кругооборота в другую. Напротив, он одновременно находится во всех трех стадиях кругооборота. Что-то в каждый момент покупается, производится, продается и снова покупается. Именно это и обеспечивает непрерывность и бесперебойность производства и реализации продукции.

Показатели оборачиваемости оборотных средств:

Простейшим из них является **коэффициент оборачиваемости оборотных средств**. Он определяется как стоимость реализованной продукции (выручка от реализации) за определенный период, деленная на средний остаток оборотных средств за тот же период.

Показатель **средней продолжительности одного оборота в днях**. Особенность этого показателя по сравнению с предыдущим в том, что он не зависит от продолжительности того периода, за который был вычислен. Продолжительность оборота в днях может быть исчислена как частное от деления T (T – продолжительность периода, за который определяются показатели дней) на коэффициент оборачиваемости. В практике финансовых расчетов при исчислении показателей оборачиваемости принято считать продолжительность любого месяца равной тридцати, квартала – девяноста и года – 360 дням.

Среднесуточный оборот капитала – как выручка от реализации (стоимость реализованной продукции) за определенный период, деленная на количество дней в этом периоде.

Коэффициент закрепления оборотных средств – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует средний остаток оборотных средств, приходящийся на один рубль выручки от реализации.

Эффективность использования предметов труда можно оценить показателем **материалоемкости**, который определяется как отношение затрат сырья, топлива, материалов к объему производства (в руб.). Обратный показатель называется **материалоотдачей** и рассчитывается как отношение объема производства к затратам сырья, материалов, топлива.

Оборотные средства после основных фондов занимают по своей величине второе место в общем объеме ресурсов, определяющих экономику предприятия. Объем оборотного капитала должен быть достаточным для производства продукции в количестве, запрашиваемом рынком, и в то же время не ведущим к увеличению издержек производства.

4. Расчет норм и нормативов оборотных средств по основным элементам

Норматив (норма) оборотных средств (Н) в денежном выражении по основным элементам производственных запасов определяется следующим образом:

$$H = P \times D,$$

где P – среднесуточный расход материалов по смете затрат на производство по данному элементу затрат, руб.;

D – средняя норма запаса для данного элемента оборотных средств, дни или %.

В свою очередь, средняя норма запаса оборотных средств (D) по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем (T), страховом (C), транспортном (M), технологическом (Φ) запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов (подготовительный запас – Π):

$$D = T + C + M + \Phi + \Pi.$$

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

Норма оборотных средств в текущем запасе принимается, как правило, в размере 50 % среднего цикла снабжения.

Страховой запас (гарантийный) принимается, как правило, в размере 50 % текущего запаса, но может быть и меньше.

Транспортный запас создается лишь в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота, включая их акцепт.

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

Подготовительный запас устанавливается на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Норматив в целом по оборотным средствам определяется как сумма норм оборотных средств в текущем, технологическом и подготовительном запасах.

Норматив оборотных средств в запасах по группе вспомогательных материалов, топливу (за исключением газа) устанавливается аналогично. Если в производстве используется широкий ассортимент вспомогательных материалов, то расчет норматива можно производить по вспомогательным материалам, которые занимают большой удельный вес по расходу их в производстве или по стоимости. По остальным вспомогательным материалам норматив рассчитывается исходя из фактических остатков за вычетом излишних, ненужных и длительное время не вовлекаемых в оборот материалов.

Норматив на запасные части рассчитывается в зависимости от групп оборудования. К первой группе относится оборудование, на которое разработаны типовые нормы оборотных средств по запасным частям; норматив определяется как произведение типовых норм и количества данного оборудования с учетом коэффициентов понижения.

Ко второй группе относится крупное уникальное импортное оборудование, норматив для которого определяется методом прямого счета. К третьей группе относится мелкое единичное оборудование, норматив по которому устанавливается методом укрупненного расчета.

Норма оборотных средств в запасах малоценных и быстроизнашивающихся предметов рассчитывается по каждому из предметов по запасу на складе и в эксплуатации.

Кроме того, рассчитывают нормы оборотных средств в незавершенном производстве и в расходах будущих периодов.

5. Использование отходов производства

Отходы производства – остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, химических соединений, образовавшиеся при производстве продукции или выполнении работ (услуг) и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства. Отходы потребления – изделия и материалы, утратившие свои потребительские свойства в результате физического или морального износа.

Отходы производства и потребления являются вторичными материальными ресурсами (ВМР), которые в настоящее время могут вторично использоваться в народном хозяйстве.

Токсичные и опасные отходы – содержащие или загрязненные материалами такого рода, в таких количествах или в таких концентрациях, что они представляют потенциальную опасность для здоровья человека или окружающей среды.

Задачи использования отходов производства:

1) снижение объемов образования отходов на основе внедрения малоотходных и безотходных технологий;

2) сокращение на основе применения новых технологических решений видов и объемов токсичных и опасных отходов;

3) повышение уровня использования отходов;

4) эффективное использование сырьевого и энергетического потенциала вторичных материальных ресурсов;

5) целенаправленное распределение финансовых и иных ресурсов на удаление отходов и их вовлечение в хозяйственный оборот.

При разработке системы государственного управления отходами следует исходить из того, что объектами управления являются как все источники образования отходов, так и их потребители, а управляющее воздействие должно осуществляться по трем стратегическим направлениям:

- 1) создание условий для снижения количества отходов;
- 2) обеспечение роста объемов использования отходов;
- 3) создание экологически безопасных условий хранения и уничтожения отходов.

В условиях рыночной экономики приоритет в государственном регулировании должен принадлежать правовым, нормативным и экономическим методам управления. При этом должны использоваться не только меры экономического стимулирования, но и меры экономического воздействия (платежи за загрязнение окружающей среды, штрафы и санкции за нарушение экологического законодательства и т. п.).

Административные методы управления – проведение государственной экспертизы деятельности предприятий, разработка и осуществление государственных программ в области образования и использования отходов, а также координация деятельности как государственных органов управления, так и коммерческих структур.

Одним из важных направлений управления является организация подготовки кадров – специалистов различных отраслей промышленности и сферы услуг, связанных с проблемами образования, обезвреживания и использования отходов.

Государственной программой предусматриваются совершенствование экономического механизма управления отходами; разработка основ эколого-экономической оценки мероприятий, включаемых в программу; совершенствование правового регулирования образования, использования и размещения отходов.

ЛЕКЦИЯ № 5. Персонал предприятия

1. Трудовые ресурсы

Трудовые ресурсы – главный ресурс, от качества и эффективности которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность.

Отличие трудовых ресурсов от других видов ресурсов заключается в том, что каждый наемный работник может отказаться от предложенных ему условий и потребовать изменения условий труда, переобучения, уволиться по собственному желанию. Понятие «**трудовые ресурсы предприятия**» характеризует его потенциальную рабочую силу. Трудовые ресурсы могут организовываться в профсоюзы и выступать в качестве субъекта переговоров с администрацией об условиях труда и оплаты при заключении коллективных договоров на предприятии.

Количественная характеристика трудовых ресурсов предприятия измеряется списочной, явочной и среднесписочной численностью работников. **Списочная численность** работников предприятия – численность работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. **Явочная численность** – количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни, командировки и т. д.). Для определения численности работников за определенный период используется показатель **среднесписочной численности**. Он применяется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота, текучести

кадров и ряда других показателей. Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца. Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12).

Кроме численности работников, количественная характеристика может быть представлена **фондом ресурсов труда** $\Phi_{рт}$ в человекоднях или человекочасах, который определяется умножением среднесписочной численности работников $Ч_{сп}$ на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах $T_{рв}$:

$$\Phi_{рт} = Ч_{сп} \times T_{рв}$$

Качественная характеристика трудовых ресурсов определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей предприятия и производимых им работ.

Качественные характеристики трудовых ресурсов оценить значительно сложнее. Существует основной круг параметров или характеристик, определяющих качество трудовых ресурсов, – сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж, личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность), организационно-технические (привлекательность труда, его техническое оснащение, уровень технологической организации производства, рациональная организация труда) и социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

2. «Рабочая сила» в производстве. Структура рабочей силы

Рабочая сила – это совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду. В условиях рыночных отношений способность к труду делает рабочую силу товаром. Отличие этого товара от других заключается в том, что он:

- 1) создает стоимость больше, чем он стоит;
- 2) без его привлечения невозможно осуществлять любое производство;
- 3) от него во многом зависит степень (эффективность) использования основных и оборотных производственных фондов, экономика хозяйствования в целом.

Для предприятия небезразлично, как и на каких условиях должно происходить удовлетворение его потребностей в рабочей силе (пожизненный найм, как в Японии, или по мере необходимости и т. п.) и как она должна использоваться в процессе производства товаров и услуг. Обеспечение предприятий рабочей силой следует рассматривать с позиции отношений, складывающихся на рынке труда.

Это предполагает разработку и проведение на каждом предприятии соответствующей **кадровой политики**. Основными ее направлениями должны быть: определение потребностей в рабочей силе как в количественном, так и в профессионально-квалификационном разрезе; формы привлечения; разработка мероприятий по улучшению использования кадров. Кадровая политика должна строиться как с учетом формирования существующего рынка труда, так и специфики производства на самом предприятии. Критерием ее оценки должен стать рост эффективности производства.

Структура рабочей силы – категории персонала и их удельный вес в общем количестве рабочих. Работники предприятий подразделяются на списочный, промышленно-производственный персонал (ППП) и персонал непромышленных подразделений. **Списочный состав работников предприятия** – это работники, принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и не основной деятельностью, на срок один день и более. Списочный состав включает: фактически работающих; отсутствующих по каким-либо причинам (в служебных командировках и ежегодных отпусках, не явившихся по болезни, выполняющих государственные и общественные обязанности, надомников; работающих неполный рабочий день или неделю; находящихся в декретном отпуске и др.).

Промыленно-производственный персонал – занятые в производственной деятельности и обслуживании производства работники основных и вспомогательных цехов, аппарата заводоуправления, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров.

Персонал непромышленных подразделений – работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях.

Директора, мастера, главные специалисты являются руководителями – работниками, занимающими должности руководителей предприятия. Агенты, кассиры, делопроизводители, секретари, статистики – служащие, т. е. работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. Основная категория персонала – это рабочие, которые участвуют в производстве продукции, в ремонте и уходе за оборудованием, производят перемещение предметов труда, готовой продукции.

3. Рынок труда

Рынок труда – способы, общественные механизмы и организации, позволяющие людям найти работу по своим способностям и навыкам, а работодателям – нанять работников, которые им необходимы для организации коммерческой или иной деятельности.

Элементы структуры рынка труда:

1) государственная политика в области занятости и безработицы; система подготовки кадров; система найма, контрактная система;

2) фонд поддержки безработных; система переподготовки и переквалификации; биржи труда;

3) правовое регулирование занятости.

На рынке труда встречаются продавец и покупатель. **Продавцы** – это работники, предлагающие свою рабочую силу (способность к труду), а **покупатели** – трудовые коллективы или отдельные предприниматели, которые могут самостоятельно решать, сколько и каких работников им требуется.

На рынке труда действует закон спроса и предложения на рабочую силу, который влияет на заработную плату. Закон спроса и предложения на рабочую силу отражает несоответствие свободных рабочих мест составу приходящих на рынок труда работников по количественным и качественным параметрам.

На рынке труда происходит жестокий, беспощадный отбор наиболее способных, предприимчивых работников. Он стимулирует высококвалифицированный труд, способствует созданию взаимосвязи между вкладом каждого и полученным конкретным результатом.

Национальный рынок труда охватывает все общественное производство – через него каждая отрасль получает необходимые ей кадры не только заданного профессионально-квалификационного состава, но и определенных культурных и трудовых достоинств, адекватных требованиям экономики.

На рынке труда реализуется возможность:

1) свободного выбора профессии, отрасли и места деятельности, поощряемого приоритетными предложениями (уровень оплаты труда, возможности реализации творческих замыслов и т. д.);

2) найма и увольнения при соблюдении норм трудового законодательства, защищающего интересы граждан в плане гарантий занятости, условий труда, его оплаты;

3) независимой и вместе с тем экономически поощряемой миграции трудовых ресурсов между регионами, отраслями и профессионально-квалификационными группами;

4) свободного движения заработной платы и других доходов при сохранении приоритета квалификации и образования, соблюдении установленного законом гарантированного минимума зарплаты.

Через рынок труда проходят три взаимосвязанных эволюционных потока – развитие экономики (материально-технических элементов и структур), развитие человека (общей и профессиональной культуры, творческих возможностей, нравственных качеств), развитие общественных отношений (государственных и классовых структур, отношений собственности,

производственных связей). Они образуют основу прогресса в обществе, его главное содержание.

Конечные цели рынка труда:

1) удовлетворение профессионально-трудовых и жизненных интересов экономически активного населения, включая социальную защиту, и обеспечение народного хозяйства нужными ему кадрами;

2) достижение максимально полной и минимально прерывной занятости с учетом потребности в частичной рабочей неделе, скользящем графике рабочего дня и т. п.

4. Государственное регулирование рынка труда

Формы государственного регулирования рынка труда:

1) разработка законодательно-нормативной базы и контроль за соблюдением законодательства;

2) изъятие части дохода предприятия через систему налогообложения, ее перераспределение и воздействие на формирование рынка труда;

3) прямое участие государства в управлении рынком труда.

Прямое участие государства в управлении рынком труда и трудовыми отношениями широко распространено в государственном секторе экономики.

Законодательно-нормативная база регулирует:

1) правовые отношения в сфере наемного труда;

2) заключение и реализацию коллективных договоров;

3) занятость и трудоустройство;

4) применение и организацию наемного труда (рабочее время, время отдыха, заработная плата, дисциплина труда, материальная ответственность);

5) механизм разрешения трудовых споров.

Государство должно регулировать занятость и безработицу на рынке труда.

Безработица – положение в экономике, когда часть способных и желающих трудиться по найму людей не может найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

Структурная безработица – невозможность трудоустройства из-за различий в структуре спроса и предложения рабочей силы различной квалификации. **Фрикционная безработица** – безработица из-за необходимости для уволенного работника найти свободное место по своей специальности. **Застойная безработица** – невозможность найти работу в регионах и странах, пораженных экономическим спадом, когда даже общее число свободных рабочих мест оказывается меньше числа безработных или когда люди по разным причинам лишены возможности приобрести новую (требуемую рынком) специальность либо перебраться на жительство в районы, где шансы на трудоустройство выше. **Скрытая безработица** – невозможность трудоустройства по основной специальности заставляет человека соглашаться на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, что позволяет ему ждать, пока на рынке труда появится место и для него.

При этом государство не должно создавать условий, чтобы на предприятиях работали «ненужные», резервные люди, а должно стимулировать появление новых рабочих мест, в первую очередь путем создания соответствующих условий для частного сектора. Такими условиями могут быть льготное налогообложение предпринимателей, упрощение системы регистрации нового предприятия, предоставление государственных кредитов под низкий процент и др.

Кроме того, еще один из методов борьбы с безработицей – переподготовка кадров, обучение безработных другим профессиям, востребованным на рынке труда, и трудоустройство их по новой специальности.

Для регулирования рынка труда предусмотрена государственная единая служба занятости. Служба занятости осуществляет следующие функции:

1) регистрацию безработных и вакантных мест;

2) трудоустройство безработных и лиц, желающих поменять место работы;

3) изучение спроса и предложения рабочей силы;

4) профессиональную ориентацию и профессиональную подготовку безработных;

5) выплату пособий.

5. Наем рабочей силы

Наем работников осуществляется для вновь созданных предприятий и их внутренних подразделений, отделов и служб, а также на действующих предприятиях в случае расширения объема выпускаемой продукции или выполняемых работ и на замену выбывших по различным причинам и основаниям. Наем квалифицированной рабочей силы часто оказывается дорогостоящей задачей, затраты на решение которой можно уменьшить, используя наиболее рациональные процедуры приема (найма) работников.

Наем работников может осуществляться из внутренних и внешних источников на вновь создаваемые или освобождающиеся рабочие места – вакансии. Наем работников из внешних источников – это прием людей, ранее не работавших на данном предприятии, – население страны, региона или города. Они могут быть привлечены на работу путем приглашения их из службы занятости (безработные) или путем перехода с одного предприятия на другое в случае более привлекательных условий на последнем. Могут также приглашаться выпускники соответствующих учебных заведений. Заполнение вакансий за счет внутренних источников – это движение кадров внутри предприятия. Таким образом, отделу кадров целесообразно установить контакты с биржами труда, центрами трудоустройства, школами, колледжами, высшими и средними специальными учебными заведениями, негосударственными агентствами по трудоустройству. Эффективными способами найма рабочей силы являются рассылка рекламных объявлений, контакты с кадровыми службами сходных организаций. В процессе выбора работника из всех остальных кандидатов используются анкетирование, собеседование, тестирование и другие процедуры.

При поступлении на работу работодатель и рабочий заключают трудовой договор (контракт). **Контракт** – коммерческий договор по поводу купли-продажи рабочей силы и ее использования. Контракт позволяет индивидуализировать трудовые условия с учетом особенностей квалификации работника, его деловых качеств, специфики выполнения работы. В нем характеризуются все этапы выполнения работы, деятельности, права и обязанности работника и работодателя. Контракт четко определяет предмет договора, условия об оплате и др. В контракте четко определяются права и обязанности сторон, основные и дополнительные условия, социальные гарантии.

Контракт может заключаться как со штатными работниками, так и с теми, для кого контракт является видом оформления трудовой деятельности. Могут быть заключены параллельные контракты с несколькими работниками. Один человек может работать сразу по нескольким контрактам.

В контракте указываются срок, на который он заключается, размеры и источник отчислений на страхование. Принципиальное отличие **трудового договора** от контракта в том, что он заключается на гораздо больший срок, возможно заключение бессрочного трудового договора.

Идея контракта имеет право на жизнь и вполне плодотворна, но только не для всех категорий работников.

6. Производительность труда

Производительность труда характеризует эффективность использования трудовых ресурсов предприятия. Она определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.

Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются показатели выработки (V) и трудоемкости (T_p) продукции, которые можно рассчитать по следующим формулам:

$$V = q / \mathcal{Q}_{св}$$

$$T_p = T / q,$$

где q – объем произведенной продукции (выполненных работ) в натуральных единицах измерения;

$Ч_{\text{сп}}$ – среднесписочная численность рабочих, чел.;

T – время, затраченное на производство всей продукции.

Наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда является **выработка продукции**. На предприятиях в зависимости от единиц измерения объема производства (q) различают три метода определения выработки: натуральный, стоимостный, нормированного рабочего времени.

Наиболее наглядно производительность труда характеризуется показателем выработки в натуральном выражении (в тоннах, метрах и т. п.). Если предприятие выпускает несколько видов однородной продукции, то выработка может быть выражена в условно-натуральных единицах. Натуральные показатели наиболее объективно отражают производительность труда (выработку).

В стоимостном выражении выработку можно определять по показателям валовой, товарной, реализуемой и чистой продукции.

На рабочих местах, где производится разнородная и незавершенная продукция, которую невозможно измерить ни в натуральных, ни в стоимостных единицах, показатель выработки определяется в нормочасах. Выработка может быть определена в расчете на один отработанный человекочас (часовая выработка), человекодень (дневная), на одного работника в год, квартал или месяц (годовая, квартальная, месячная).

Трудоемкость – затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре выпускаемой продукции и услуг. Показатель трудоемкости имеет некоторые преимущества перед показателем выработки:

- 1) он отражает прямую связь между объемом производства и трудозатратами;
- 2) применение показателя трудоемкости позволяет увязать проблему измерения производительности труда с факторами и резервами ее роста;
- 3) позволяет сопоставлять затраты труда на одинаковые изделия в разных цехах и участках предприятия.

Технологическая трудоемкость отражает все затраты труда основных рабочих-сдельщиков. **Производственная трудоемкость** включает все затраты труда основных и вспомогательных рабочих. **Полная трудоемкость** отражает затраты труда всех категорий персонала предприятия.

Факторы изменения производительности труда:

- 1) изменение технического уровня производства;
- 2) совершенствование управления, организации производства и труда;
- 3) изменение объема и структуры производства и др.

Резервы увеличения производительности:

- 1) снижение трудоемкости продукции;
- 2) улучшение использования рабочего времени;
- 3) резервы улучшения структуры, повышения компетенции кадров, лучшего использования рабочей силы;
- 4) экономия материальных ресурсов, ликвидация брака.

7. Организация, нормирование и оплата труда

Организация труда – система конкретных элементов, устанавливающая рациональную взаимосвязь между ними.

Элементы организации труда:

- 1) разделение труда;
- 2) кооперация труда;
- 3) организация рабочих мест;
- 4) обслуживание рабочих мест;
- 5) установление приемов и методов труда;
- 6) установление меры или нормы труда;

7) планирование и учет трудовой деятельности.

Организация труда является частью мероприятий по организации производства, куда также входит организация технологических процессов и организация управления.

Норма труда – величина, регламентирующая затраты и результаты труда работника.

Нормы труда используются:

- 1) для определения численности работников и выполнения заданного объема работ;
- 2) для оценки результатов работы;
- 3) для определения сдельных расценок на единицу работы;
- 4) для калькулирования себестоимости;
- 5) при разделении труда внутри коллектива.

Нормирование труда – вид деятельности по управлению предприятием, направленный на установление необходимых затрат и результатов. Нормы труда должны соответствовать наиболее эффективному использованию трудовых и материальных ресурсов предприятия.

Нормы времени (затраты времени на одного работника или на выполнение единицы работы), нормы выработки (количество продукции за единицу времени или одним рабочим), нормы обслуживания (количество объектов, закрепленных для обслуживания одним рабочим), нормы численности (численность работников для выполнения определенного объема работ), нормы управляемости (количество работников, подчиняющихся одному руководителю), нормированное задание (объем работ, которые должны быть выполнены одним работником).

Оплата труда – система отношений между работником и работодателем, в которых работодатель обязуется в полной мере оплачивать труд работника, при этом не ухудшая условий его труда.

Сдельная оплата труда – оплата в соответствии с количеством выпущенной продукции. Ее виды:

- 1) простая сдельная (прямая) – зарплата начисляется исходя из установленных расценок за единицу продукции;
- 2) сдельно-премиальная – дополнительно к прямой зарплате начисляется премия за выполнение условий и показателей премирования;
- 3) сдельно-прогрессивная – за выполнение нормы – базовые расценки, за перевыполнение – повышенные расценки;
- 4) аккордная система – оплата за весь объем работ.

Повременная оплата труда – оплата за отработанное время:

- 1) простая повременная – устанавливается должностным окладом либо тарифной ставкой;
- 2) повременно-премиальная.

Тарифная система оплаты труда включает в себя тарифные ставки (оклады), тарифные сетки и тарифные коэффициенты. **Тарифная ставка** – фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности за единицу времени. **Тарифная сетка** – совокупность тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик. **Тарифный коэффициент** показывает, во сколько раз уровень оплаты труда, отнесенный к данному разряду, превышает уровень оплаты первого разряда.

Система оплаты на комиссионной основе – установленный процент от объема или количества сделок.

8. Мотивация труда

Мотивация труда – одна из важнейших функций менеджмента, представляющая собой стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.

Главные рычаги мотивации – стимулы и мотивы. **Стимул** – материальная награда определенной формы, например заработная плата. В отличие от стимула **мотив** является внутренней побудительной силой: желанием, влечением, ориентацией, внутренними целевыми установками.

Иерархия потребностей по А. Маслоу (от наиболее важных к наименее):

- 1) физиологические потребности (в пище, жилище, тепле и т. д.);
- 2) потребность в безопасности (в защите и порядке);
- 3) социальные потребности (потребности входить в какую-либо группу, поддерживать с членами этой группы дружеские отношения и др.);
- 4) потребность в уважении (потребность в самоуважении и уважении других людей, престиже, славе и др.);
- 5) потребность в самовыражении (потребность полностью развить свой творческий потенциал в работе, образовании и воспитании детей и т. п.).

Существуют и другие, достаточно распространенные классификации потребностей работников, например разделение их на материальные, духовные, социальные. Наиболее эффективными стимулирующими факторами являются соответствие выполняемой работы потребностям человека в самоутверждении как личности и возможность самовыражения.

Основные формы мотивации работников предприятия:

1) **заработная плата** – оценка вклада работника в результаты деятельности предприятия. Она должна быть сопоставима и конкурентоспособна с оплатой труда на аналогичных предприятиях отрасли и региона. Заработок работника определяется в зависимости от его квалификации, личных способностей и достижений в труде. Существуют различные премии и доплаты;

2) **система внутрифирменных льгот работникам:** субсидированное и льготное питание, продажа продукции предприятия своим работникам со скидкой, оплата расходов на проезд до места работы и обратно, предоставление своим работникам ссуд (беспроцентных или под низкий процент), предоставление права пользования транспортом фирмы, страхование здоровья работников за счет предприятия, эффективное премирование, доплаты за стаж;

3) **нематериальные льготы:** предоставление права на скользящий, гибкий график работы, предоставление отгулов, увеличение продолжительности оплачиваемого отпуска за достижения в работе, более ранний или поздний выход на пенсию;

4) **повышение содержательности труда,** самостоятельности, ответственности работника, привлечение его к управлению предприятием;

5) **создание благоприятной социальной атмосферы,** устранение статусных, административных, психологических барьеров между отдельными группами работников, развитие доверия и взаимопонимания внутри коллектива, моральное поощрение работников;

6) **продвижение работников по службе,** планирование их карьеры, оплата обучения и повышения квалификации.

Данные мероприятия по повышению мотивации труда позволяют более эффективно использовать трудовой потенциал предприятия и повышать его конкурентоспособность на рынке.

ЛЕКЦИЯ № 6. Калькулирование себестоимости

1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение

Деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы, отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции, что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

Экономическое значение показателя себестоимости весьма велико. Сравнение общего или среднего уровня себестоимости на предприятиях страны с этим же показателем других стран позволяет сделать выводы о том, насколько наша промышленность, экономика отстают от уровня развития предприятий Запада. Поэтому снижение себестоимости продукции является одним из важнейших направлений конкурентоспособности производимых товаров и услуг.

Уровень себестоимости в рыночной экономике также выступает и как показатель уровня конкурентной борьбы в национальной экономике. Если наблюдаются достаточно высокие темпы снижения доли себестоимости в цене выпускаемой продукции, значит, высок уровень конкуренции, предприятия действуют в жестких рыночных условиях. Если провести подобный анализ современной российской экономики, то можно сделать интересный вывод – в большинстве отраслей, секторов экономики себестоимость вообще не снижается или растет, и лишь в отдельных, малочисленных отраслях в динамике наблюдается устойчивое снижение себестоимости.

Себестоимость находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. Она отражает большую часть стоимости продукции и зависит от изменения условий производства и реализации продукции. Существенное влияние на уровень затрат оказывают технико-экономические факторы производства. Это влияние проявляется в зависимости от изменений в технике, технологии, организации производства, в структуре и качестве продукции и от величины затрат на ее производство.

Уровень себестоимости, его динамика могут служить основой для разработки и реализации управленческих решений в той или иной области деятельности организации в конкретный момент времени. Так, данные учета издержек производства и калькулирования себестоимости продукции являются важным средством выявления производственных резервов, постоянного контроля над использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов с целью повышения рентабельности производства.

2. Классификация затрат, образующих себестоимость продукции, и методы их расчета

Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Классификация затрат:

- 1) первичные элементы затрат;
- 2) статьи расходов;
- 3) способ отнесения затрат на себестоимость;
- 4) функциональная роль затрат в формировании себестоимости;
- 5) степень зависимости от изменения объема производства;
- 6) степень однородности затрат;
- 7) зависимость от времени возникновения и отнесения на себестоимость;
- 8) удельный вес себестоимости.

Классификация затрат по первичным элементам:

- 1) материальные затраты;

- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов.

Классификация затрат по статьям калькуляции:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы;
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги других предприятий и организаций;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) затраты на оплату труда производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) общепроизводственные расходы;
- 11) общехозяйственные расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) внепроизводственные расходы.

По способу отнесения затрат на себестоимость продукции:

1) прямые расходы – связаны с изготовлением продукции и по установленным нормам относятся к себестоимости (сырье, материалы, топливо, энергия);

2) косвенные расходы – обусловлены изготовлением различных видов продукции и включаются в себестоимость пропорционально (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные).

По функциональной роли в формировании себестоимости:

1) основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделий – расходы на сырье, основные материалы, топливо и энергию, основная заработная плата;

2) к накладным расходам относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства, с его организацией, управлением, обслуживанием, – общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы.

По степени зависимости от изменения объема производства:

1) пропорциональные (условно-переменные) – это затраты, сумма которых зависит непосредственно от объема производства (зарплата основных рабочих, сырье, материалы);

2) непропорциональные (условно-постоянные) – это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не меняется или меняется незначительно (амортизация зданий, отопление, освещение помещений, зарплата администрации).

По степени однородности затрат:

1) элементные – расходы, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, основные материалы, амортизация основных фондов);

2) комплексные – состоящие из нескольких однородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные расходы).

По удельному весу в себестоимости – материалоемкая, энергоемкая, фондоемкая и трудоемкая продукция.

3. Постоянные, переменные и общие издержки производства

Различные виды ресурсов по-разному переносят свою стоимость на готовую продукцию. В соответствии с этим различают постоянные и переменные издержки производства.

Постоянные издержки производства – затраты, величина которых не меняется с изменением объемов производства. Они должны быть оплачены, даже если предприятие не производит продукцию (отчисления на амортизацию, аренда зданий и оборудования, страховые взносы, оплата высшего управленческого персонала и т. д.).

Переменные издержки – издержки, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации, а также от их структуры при производстве и реализации нескольких видов продукции. Это затраты на сырье, материалы, топливо и энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов. Величина переменных издержек зависит в конечном счете не только от объемов производства, но и от экономии материальных и трудовых затрат в результате проводимой рационализации производства и труда. Воздействие последних приводит к тому, что переменные издержки с ростом объемов производства увеличиваются по-разному. На практике выделяют три возможных случая увеличения переменных издержек: пропорционально увеличению объемов производства, регрессивно, опережающими темпами в сравнении с ростом объемов производства.

Выявить степень влияния экономии материальных и трудовых ресурсов на характер изменения переменных издержек возможно только на основе исчисления средних переменных издержек (переменные издержки на единицу продукции).

Если переменные издержки растут пропорционально увеличению объемов производства, то средние переменные издержки не изменяются (на 2 шт. продукции издержки – 20 руб., на 4—40, следовательно, на 1—10 руб.). Если наблюдается регрессивный характер роста переменных издержек – переменные издержки растут меньшими темпами по сравнению с ростом производства, значит, средние переменные издержки уменьшаются с ростом объема производства, что указывает на экономию ресурсов.

Переменные издержки увеличиваются по сравнению с ростом производства более высокими темпами. Это обусловливается не только отсутствием какой бы то ни было рационализации производства, но и перерасходом материальных и трудовых затрат. Важно знать не только величину переменных издержек, но и объем общих. Иногда их называют **валовыми** издержками, состоящими из постоянных и переменных издержек. Знание общих издержек позволяет судить о величине затрат, которые несет предприятие в результате осуществления производственно-хозяйственной деятельности (начиная с начальной стадии и до полного использования всего производственного потенциала), а также правильно формировать финансовую политику предприятия.

В силу того, что постоянные издержки неизменны на протяжении производственного цикла, общие издержки в своем развитии следуют за изменениями переменных издержек.

На характер изменения средних общих издержек (общих издержек на единицу продукции) оказывают влияние не только средние переменные.

4. Определение предельных издержек производства

При формировании производственного плана предприятия важно установить характер увеличения объемов производства при добавлении дополнительных производственных переменных факторов к уже имеющимся фиксированным ресурсам (основные фонды) и как в этом случае будут складываться совокупные издержки производства и реализации.

Ответ на этот вопрос дает «закон убывающей отдачи», суть которого состоит в том, что, начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, основным фондам) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Предельные издержки – прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

Чем больше привлекается дополнительных ресурсов (работников), тем больше выпускается продукции. Вместе с тем каждый раз привлечение еще одного дополнительного работника дает неодинаковую прибавку к увеличению объема продукции. Эта прибавка представляет собой предельный продукт труда одного работника. Он рассчитывается путем простого вычитания рассматриваемого уровня производства из последующего увеличения объема производства. Такой характер изменения роста предельного продукта объясняется снижением роста средней

производительности труда на одного работника, он вызывается тем, что при росте численности основные фонды остаются неизменными.

Но снижение величины прироста объемов производства на каждого привлекаемого работника еще не свидетельствует о том, что надо прекратить производство. Решение этого вопроса зависит от того, увеличивается ли прибыль при найме еще одного работника. Если цена продукции на рынке неизменна, то предприятие получит доход в результате того, что оно имеет для продажи больше продуктов. Но это при условии, что если величина **дополнительных издержек**, связанных с наймом дополнительного работника, будет меньше цены товара.

Допустим, что каждому дополнительно привлекаемому работнику устанавливается заработная плата в размере 1000 руб. Предельная производительность первого рабочего составляет 10 единиц. Следовательно, производимая продукция для предприятия в условиях найма первого рабочего обходится в 100 руб. ($1000 / 10$). При найме второго рабочего, предельная производительность которого будет, например, равна 15, издержки составят уже 67 руб. ($1000 / 15$). Эти предельные издержки будут падать до тех пор, пока будет расти предельная производительность. И уже при найме третьего, предельная производительность которого будет равна 12, издержки возрастут до 83 рублей.

Из приведенных данных следует, что себестоимость единицы продукции, произведенной с помощью привлечения дополнительной рабочей силы, снижается до определенного момента, а затем снова начинает расти. Падение или рост себестоимости каждой дополнительной единицы продукции называется **предельной себестоимостью**.

Концепция предельных издержек показывает издержки, которые предприятию придется понести в случае увеличения производства на одну единицу.

5. Смета затрат и калькулирование себестоимости отдельных видов продукции

Группировка затрат по статьям расходов дает возможность видеть затраты по их месту и назначению, знать, во что обходится предприятию производство и реализация отдельных видов продукции. Планирование и учет себестоимости по статьям расходов необходимы для того, чтобы определить, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости.

Номенклатура основных калькуляционных статей:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги;
- 4) топливо на технологические цели;
- 5) энергия на технологические цели;
- 6) основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) общецеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) потери от брака (только в отчетных калькуляциях);
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) внепроизводственные расходы.

Вышеперечисленные пункты с 1 по 10 составляют общецеховые расходы, с 1 по 13 – производственную себестоимость продукции, с 1 по 14 – полную себестоимость.

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций, в которых показывается величина затрат на производство и реализацию единицы продукции. Различают три вида калькуляций: плановую, нормативную и отчетную. В плановой калькуляции себестоимость определяется путем расчета затрат по отдельным статьям, а в нормативной по действующим на данном предприятии нормам. Отчетная калькуляция составляется на основе данных бухгалтерского учета и показывает фактическую себестоимость

изделия, благодаря чему становятся возможными проверка выполнения плана по себестоимости изделий и выявление отклонений от плана на отдельных участках производства.

Нормативный метод учета и калькулирования является наиболее прогрессивным, ибо позволяет вести повседневный контроль над ходом производственного процесса, над выполнением заданий по снижению себестоимости продукции. В этом случае затраты на производство подразделяются на две части: затраты в пределах норм и отклонения от норм расхода. Все затраты в пределах норм учитываются без группировки, по отдельным заказам. Отклонения от установленных норм учитываются по их причинам, что дает возможность оперативно анализировать причины отклонений, предупреждать их в процессе работы. Фактическая себестоимость изделий при нормативном методе учета определяется путем суммирования затрат по нормам и затрат в результате отклонений и изменений текущих нормативов.

ЛЕКЦИЯ № 7. Товар, деньги и ценообразование на предприятии

1. Товар. Товарная политика

Товар – конечный продукт вложенного в него труда, имеющий натурально-вещественную форму, производимый для обмена на другие различные продукты, а не для собственного потребления.

Свойство товара, способное удовлетворить любую потребность человека, формирует **потребительскую стоимость**. Данная стоимость находится в зависимости от естественных свойств товара, и величина труда не оказывает на нее влияние. Если товар не обладает потребительской стоимостью, он не будет реализовываться. Существуют следующие характеристики потребительской стоимости товаров:

- 1) полезность вещи заключается в самой вещи (услуге);
- 2) полезность товара предопределяется естественными свойствами самого блага;
- 3) любая потребительская стоимость имеет три характеристики: качество, количество и натуральная форма;
- 4) ее можно назвать исторической, так как в разные эпохи одну и ту же потребность удовлетворяли различными способами;
- 5) потребительская стоимость услуги не имеет вещественной формы, она доставляет полезный эффект от самой деятельности;
- 6) многие товары удовлетворяют не одну, а несколько потребностей.

Меновая стоимость представляет собой товар, который способен обмениваться в фиксированном количественном объеме на другие различные товары.

Товарная политика представляет собой определенный набор действий, методов или принципов деятельности, благодаря которым обеспечивается преемственность и целенаправленность мер по формированию и управлению ассортиментом товаров.

В основе товарной политики лежат следующие понятия:

- 1) товарная единица – это воплощение товара, которое характеризуется конкретными размерами, ценой и другими индивидуальными характеристиками;
- 2) товарный ассортимент – это группа товаров, выполняющих схожие функции, предназначенных для удовлетворения нужд определенной группы населения;
- 3) товарная номенклатура – это совокупность всех ассортиментных групп и товарных единиц, предлагаемых определенной организацией;

4) основная цель товарной политики – предложение товаров, удовлетворяющих потребности потребителей.

Существует несколько задач товарной политики:

- 1) управление конкурентоспособностью товаров;
- 2) управление жизненным циклом товаров;
- 3) управление товарным ассортиментом товара и его номенклатурой.

Товарная политика использует следующие инструменты: марка, упаковка, гарантии, дополнительное сервисное обслуживание, подкрепление товара, фирменный стиль.

Каждый товар имеет свой жизненный цикл, т. е. период времени, когда объем продаж изменяется с течением времени. Существует четыре фазы жизненного цикла: фаза внедрения, фаза созревания, фаза насыщения и фаза падения.

Фаза внедрения товара на рынок – это время выведения и распространения товара на рынке. Данная фаза характеризуется медленным ростом продаж и значительными затратами.

Фаза роста – это время резкого увеличения объема продаж нового товара. Объем продаж возрастает вследствие того, что популярность товара у потребителей увеличивается. Увеличение объемов производства товара приводит к снижению себестоимости и увеличению прибыли предприятия.

Фаза созревания – это этап замедления темпов роста продаж товара. Замедление темпов роста продаж приводит к накоплению запасов непроданной продукции. Это приводит к обострению конкуренции, увеличению затрат на рекламу.

Фаза насыщения и падения – это период времени, когда отдельные группы покупателей перестают приобретать данный товар и перемещаются на более современные. Сбыт товара резко снижается и чаще всего товар снимается с производства или модифицируется.

2. Деньги и их функции

Деньги – это средство оплаты товаров, произведенных работ и оказанных услуг, средство измерения и сохранения стоимости и богатства. Деньги играют роль всеобщего эквивалента: любое материальное благо или ценность можно выразить определенным количеством денежных единиц.

Деньги стали необходимым средством обращения, когда хозяйство начало выходить за рамки натурального, появилась и получила распространение торговля. Первоначально торговля осуществлялась по принципу бартера – обмена товарами, но при расширении границ торговли это стало нецелесообразным и невыгодным. Тогда появились товары-эквиваленты, которые явились родоначальниками современных денег. У каждого народа был свой товар-эквивалент: у индейцев – жемчуг, в Индии – ракушки, на Тибете это была соль, в России товаром-эквивалентом были меха куницы.

Однако такие средства обращения оказывались непризнанными и непринятыми в других странах, что делало невозможным международный обмен товарами. Спустя некоторое время общим эквивалентом было признано золото, так как оно обладало большой сохранностью (не стиралось при использовании), делимостью, портативностью (небольшие кусочки (делимые) можно переносить и использовать в целях торговли) и стоимостью (высокой ценностью).

Функции денег:

1) средство обращения. При выполнении этой функции деньги играют роль посредника при обмене товаров. Это можно показать как:

T-D-T,

где T – товар,

D – деньги.

Товар обменивается на определенное количество денежных единиц, а те, в свою очередь, используются для приобретения другого товара. Принятие денег как всеобщего эквивалента облегчает процесс товарообмена, способствует его ускорению и развитию;

2) мера стоимости. Эту функцию деньги выполняют, когда используются в качестве меры выражения стоимости товаров. Денежное выражение стоимости товара представляет собой его

цену. Чтобы сравнить цены двух товаров, необходимо их цену свести к одному масштабу, т. е. их стоимость выразить через денежную единицу одной страны;

3) средство накопления и сбережения. Данную функцию деньги выполняют, так как представляют собой всеобщее воплощение общественного богатства. Роль воплощения богатства деньгам позволяет выполнять свойство высокой ликвидности, т. е. возможность быть быстро обмененными на любое благо. Единственным препятствием к выполнению этой функции могут служить высокие темпы инфляции;

4) средство платежа. Эта функция выполняется, когда деньги используют при погашении кредитов, долгов, уплате налогов, заработной платы и т. д.;

5) мировые деньги. Если деньги полностью обеспечиваются золотым запасом страны, то их можно рассматривать в качестве слитков драгоценного металла, и тогда они теряют национальную окраску и приобретают вид всеобщего мирового эквивалента. Однако в современных условиях эта функция не выполняется, так как в мире мало стран, в которых государственные денежные единицы имеют полное золотое обеспечение. Поэтому в современном мире функцию мировых денег выполняет твердая национальная валюта – доллары США, евровалюта.

3. Методы ценообразования

Затратные методы основаны преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, параметрические – на учете технико-экономических параметров товаров. Обоснование цен в условиях рынка опирается на использование всей совокупности ценовых методов.

К **затратным методам ценообразования** относятся:

1) **метод полных издержек** – способ формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от своего происхождения списываются на единицу изделия. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая прибыль. Метод применяется фирмами, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции фактически гарантирован;

2) **метод стандартных издержек** позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Этот метод в отличие от простого отражения затрат дает возможность проведения пофакторного анализа. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль;

3) **метод прямых издержек** – это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также **методом формирования цен по сокращенным затратам**. Основное преимущество метода заключается в возможности выявления наиболее выгодных видов продукции. Предполагается, что косвенные затраты практически не изменяются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении масштабов производства. Поэтому чем выше разница между ценой изделия и сокращенными затратами, тем больше валовая прибыль, а, соответственно, и рентабельность. Таким образом, косвенные затраты не распределяются на конкретные изделия, в целом по предприятию они должны быть покрыты за счет валовой прибыли.

К **параметрическим методам ценообразования** относятся:

1) **метод удельной цены**, основанный на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное от деления цены на основной параметр качества товара. Этот метод используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок;

2) **метод баллов** заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. Этот метод целесообразно применять при формировании цен на те товары, параметры

которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному измерению (цвет, вкус, мощность);

3) **метод регрессии** состоит в определении эмпирических формул зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров. В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары.

4. Виды цен

Ценовая система – единая упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков.

Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики строится на основе учета особенностей отдельных отраслей народного хозяйства и включает следующие виды цен:

1) **оптовые цены на продукцию промышленности** – цены, по которым промышленная продукция реализуется всем категориям потребителей, кроме населения, независимо от форм собственности;

2) **закупочные цены на продукцию сельского хозяйства** – цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция колхозами, совхозами, фермами и населением (продукция личных хозяйств);

3) **цены на строительную продукцию** – сметная стоимость объекта (предельный размер затрат на строительство каждого объекта) либо усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за м² жилой площади);

4) **тарифы грузового и пассажирского транспорта** – плата за перемещение грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения;

5) **цены на потребительские товары** – используются для реализации товаров в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям;

6) **тарифы на услуги** – система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют их потребителям;

7) **внешнеторговые цены** – цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этой группы принципиально отличается от определения национальных цен, которые подразделяются на экспортные и импортные;

8) **экспортные цены** – цены, по которым российские производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары и услуги на мировом рынке;

9) **импортные цены** – цены, по которым российские фирмы закупают товары и услуги за рубежом.

При дифференциации цен по степени участия государства в процессе ценообразования цены подразделяются на рыночные и регулируемые. **Рыночная цена** товара, работ, услуг – цена, складывающаяся в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры. Рыночные цены по условиям их фондирования подразделяются на свободные, монопольные и демпинговые. **Регулируемая цена** складывается на рынке в процессе прямого государственного воздействия. Регулируемые цены по условиям их формирования подразделяются на фиксированные и предельные.

Дифференциация цен по стадиям образования – количественная взаимосвязь цен, складывающихся по мере движения товара от производителя к конечному потребителю. Цена на каждой предыдущей стадии движения товара является составным элементом цены последующей стадии. Они подразделяются на оптовые цены изготовителя, отпускные оптовые цены, оптовые цены закупки и розничные цены.

Дифференциация цен по характеру ценовой информации строится на учете ценовой специфики этой информации и включает аукционные цены, биржевые цены, цены фактических сделок, справочные цены и ценовые индексы.

Ценовые индексы – информационные показатели динамики цен за определенный период.

ЛЕКЦИЯ 8. Имущество и прибыль предприятия

1. Уставный капитал и имущество предприятий

Уставный капитал (фонд) любого юридического лица является минимальной гарантией интересов его кредиторов. Чем больше уставный капитал, тем большее доверие к себе должно вызывать юридическое лицо, им обладающее.

Уставный капитал (упрощенно) – это совокупность всего имущества предприятия.

Уставный капитал составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующий интересы его кредиторов. Размер уставного капитала:

1) для ОАО – не менее 1000 минимальных размеров оплаты труда на дату регистрации общества;

2) для ЗАО – не менее 100 минимальных размеров оплаты труда на дату регистрации общества.

Образование уставного капитала акционерного общества происходит путем слияния общей номинальной стоимости всех акций. Уставный капитал следует показывать в балансе как подписной капитал акционерного общества. Уставный капитал не может быть меньше регламентированной законом суммы. Средства акционерного общества могут складываться не только из средств, вырученных от продажи акций (собственного капитала) и накопленной прибыли, но и за счет кредитов банка и выкупа облигаций.

Вкладом участника предприятия, акционерного общества могут быть здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, природными ресурсами, ноу-хау. Стоимость вносимого имущества определяется совместным решением участников. Формирование и увеличение уставного капитала производится путем выпуска и продажи акций, обмена облигаций на акции, увеличения номинальной стоимости акции. Уставный капитал на момент учреждения акционерного общества должен быть обеспечен имуществом общества. В процессе создания общества его учредители объединяют свое имущество на определенных условиях. На основе такого объединенного капитала в дальнейшем и будет вестись хозяйственная деятельность с целью получения прибыли.

Объединенное имущество, оцененное в денежном выражении, составляет уставный капитал (фонд) общества. Последний разделяется на определенное количество равных долей. Свидетельством о внесении таких долей является акция, а денежное выражение этой доли носит название номинальной стоимости акций. Каждый участник объединенного капитала наделяется количеством акций, соответствующим размеру внесенной им доли. Владельцы акций – акционеры – являются так называемыми долевыми собственниками, а по сути, совладельцами акционерного общества.

Уставный капитал общества может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций.

Уставный капитал общества может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости акций или сокращения их общего количества, в том числе путем приобретения части акций. Уменьшение уставного капитала общества путем приобретения и погашения части акций допускается, если такая возможность предусмотрена в уставе общества. Акционерное общество не вправе уменьшать уставный капитал, если в результате этого его размер станет меньше минимального уставного капитала общества.

2. Финансовые ресурсы предприятия

Финансовые ресурсы предприятия – совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

Финансовые ресурсы по источникам образования подразделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние), мобилизуемые на финансовом рынке и поступающие в порядке перераспределения.

Собственные финансовые ресурсы включают в себя: доходы, прибыль от основной деятельности, прибыль от прочей деятельности, выручку от реализации выбывшего имущества, амортизационные отчисления.

Не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется решением руководящих органов на цели накопления и потребления.

Амортизационные отчисления – денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Они имеют двойственный характер, так как включаются в себестоимость продукции и в составе выручки от реализации продукции поступают на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно разделить на собственные, заемные, поступающие в порядке перераспределения и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный в уставный капитал другого предприятия в целях извлечения прибыли или участия в управлении предприятием.

Ссудный капитал передается предприятию во временное пользование на условиях платности и возвратности в виде кредитов банков, выданных на разные сроки, средств других предприятий в виде векселей, облигационных займов.

Средства, мобилизуемые на финансовом рынке, включают: средства от продажи собственных акций и облигаций, а также других видов ценных бумаг.

Средства, поступающие в порядке перераспределения, состоят из: страхового возмещения по наступившим рискам, финансовых ресурсов, поступающих от концернов, ассоциаций, головных компаний, дивидендов и процентов по ценным бумагам других эмитентов, бюджетных субсидий.

Бюджетные ассигнования могут использоваться как на безвозвратной, так и на возвратной основе. Они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных инвестиционных программ или в качестве краткосрочной государственной поддержки предприятий, производство продукции которых имеет общегосударственное значение.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в коммерческом банке и в кассе предприятия.

3. Доходы и расходы предприятия

Источниками доходов и поступлений средств предприятия являются:

1) прибыль от производственно-хозяйственной деятельности. Конечным финансовым результатом является балансовая прибыль. Она включает:

а) прибыль от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг основного производства;

б) прибыль от прочей реализации, в частности основных фондов и другого ненужного имущества предприятия (под прибылью от прочей реализации понимается финансовый результат от реализации: основных фондов, сырья, материалов, нематериальных активов, ценных бумаг, иностранной валюты);

в) финансовые результаты от внереализационных операций (к ним можно отнести доходы от сдачи имущества в аренду и лизинг, доходы от краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений, сальдо уплаченных и полученных штрафов и неустоек);

2) амортизационные отчисления (они предназначены для финансирования затрат, связанных с простым и расширенным воспроизводством основных фондов предприятия);

3) устойчивые пассивы (кредиторская задолженность). К устойчивым пассивам относятся не принадлежащие предприятию средства, но по условиям расчетов постоянно находящиеся в его обращении. Предприятие может до момента погашения задолженности распоряжаться ими по своему усмотрению.

Устойчивые пассивы:

1) задолженность по заработной плате рабочим и служащим предприятия;

2) отчисления во внебюджетные фонды, связанные с фондом оплаты труда, а также резерв предстоящих платежей по отпускам работающих;

3) задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам, авансовым платежам клиентов;

4) средства от продажи ценных бумаг, финансовых операций с временно свободной денежной массой;

5) паевые, членские взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;

6) долгосрочные банковские кредиты;

7) займы;

8) пожертвования и благотворительные взносы.

В расходной части финансового плана предусматриваются следующие статьи расходов:

1) отчисления в фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, на благотворительные цели. Для эффективного функционирования на принципах коммерческого расчета, проведения сбалансированной стратегии и тактики в условиях рыночной экономики предприятие должно иметь три фонда:

а) фонд накопления;

б) фонд потребления;

в) резервный (страховой) фонд.

Фонд накопления предназначен для: финансирования капитальных вложений; прироста собственных оборотных средств; научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; уплаты процентов по долгосрочным кредитам.

Фонд потребления предусматривает покрытие следующих расходов: вознаграждение трудового коллектива по итогам работы за год; оказание единовременной помощи членам трудового коллектива; премирование работников за выполнение особо важных производственных заданий; культурно-бытовое обслуживание работников предприятия; строительство и капитальный ремонт жилых домов, детских и спортивно-культурных учреждений.

Резервный фонд (страховой) предназначен для компенсации неполученных доходов от предпринимательской деятельности вследствие наступления факторов риска;

2) платежи в бюджет;

3) проценты по долгосрочным кредитам.

4. Выручка от продажи продукции (работ, услуг)

Чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) – валовая выручка от реализации за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, возвращенных товаров и ценовых скидок. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) является основным источником возмещения затраченных на производство продукции (работ, услуг) средств, формирования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

В объем реализации не включаются стоимость продукции, не отгруженной в отчетном периоде покупателям, и внутризаводской оборот.

Кроме выручки от реализации готовой продукции, предприятие может получать выручку от прочей реализации (выбывших основных фондов, материалов и др.), а также от

внереализационных операций (сдачи имущества в аренду, совместной деятельности, доходов по операциям с ценными бумагами и др.).

В настоящее время для составления финансовой отчетности метод формирования выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается лишь после отгрузки продукции и предъявления покупателю расчетных документов. При объявлении учетной политики предприятие выбирает методику определения выручки от реализации только для целей налогообложения: либо по срокам оплаты отгруженной продукции (по мере поступления средств на расчетный счет или в кассу предприятия), либо по срокам отгрузки продукции и предъявления покупателю расчетных документов.

При определении выручки по мере оплаты продукции прибыль от реализации будет меньше, если имеет место последующая оплата. При предварительной оплате сумма выручки не будет отличаться в зависимости от выбранного метода, так как в реализацию будет включаться только отгруженная продукция. Определение выручки по отгрузке при последующей оплате принесет больше начисленной прибыли. Но использование этого метода может привести к дефициту реальных финансовых ресурсов, так как признание отгруженной, но еще не оплаченной продукции означает объявление прибыли и влечет за собой уплату налогов.

Факторы, влияющие на величину выручки от реализации продукции, можно подразделить на три группы:

1) производственные факторы – связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной и научно-технической оснащенностью, соответственно, качественными параметрами продукции, ее ассортиментом и структурой;

2) коммерческие факторы – охватывают в широком смысле понятие маркетинга: заключение хозяйственных договоров на основе самого пристального изучения действующей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбыта, его направление и организационно-экономическое обеспечение;

3) финансовые факторы – охватывают и выручку от реализации продукции, и предпринимательский доход от всех видов деятельности, включая формы расчетов, предусмотренные контрактом или определяемые оперативно, ценовое регулирование, в том числе и уценку товара в случае замедления его реализации. В данном случае немаловажен принцип «время – деньги», так как чем быстрее и полнее поступление доходов, тем эффективнее вся деятельность предприятия.

5. Сущность прибыли, ее структура

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль обеспечивает потребности самого предприятия, его работников, государства в целом.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей – валовая прибыль предприятия. **Основными составными элементами** валовой прибыли являются:

1) прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

2) прибыль от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;

3) финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль предприятия зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. **Цена продукции** на рынке – следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях конкуренции цена

продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. **Затраты на производство** продукции – издержки производства. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и др.

Функции прибыли:

1) прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью;

2) прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия;

3) прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Основные источники получения прибыли:

1) первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Сохранение этого источника предполагает постоянное обновление продукта;

2) второй источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции; от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров; от объемов производства; от структуры снижения издержек производства;

3) третий источник происходит из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное совершенствование технологии, обновление выпускаемой продукции, обеспечение конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение прибыли.

6. Источники формирования и направления использования прибыли

Под **распределением прибыли** понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется лишь в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно.

Первоначально определяется общая (валовая) прибыль, которая учитывает прибыль от всей деятельности предприятия.

Основную часть валовой прибыли предприятия получают от реализации своей продукции. Кроме того, в состав общей прибыли включаются:

1) прибыль (или убытки) от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т. е. прибыль (или убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе предприятия;

2) прибыль (или убытки) от реализации основных фондов и другого имущества, которая рассчитывается как разница между ценой продажи и остаточной стоимостью;

3) внереализационные доходы (вернее, разница между внереализационными доходами и расходами), которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции, но значение которых усиливается в условиях развития предпринимательства.

При этом общая (валовая) прибыль уменьшается на следующие виды доходов (прибыли): от долевого участия в деятельности других предприятий; дивиденды; проценты, полученные по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим данному предприятию; от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий; от работы казино, видеосалонов, игровых автоматов. Эти виды доходов (прибыли) являются объектом самостоятельного обложения налогом.

В соответствии с законодательством валовая прибыль за вычетом всех налогов, полученная от различных форм хозяйственной деятельности, называется **чистой прибылью**, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Чистая прибыль направляется на финансирование производственного развития предприятия, удовлетворение потребительских и социальных нужд, финансирование социально-культурной сферы, отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы и другие цели.

Часть прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и др. Однако не вся величина чистой прибыли используется предприятием по собственному усмотрению. Из чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например налог на имущество предприятия, сбор за право торговли. За счет чистой прибыли уплачиваются штрафы и другие платежи.

В акционерных обществах применяются другие варианты использования прибыли, а именно: чистая прибыль распределяется по следующим направлениям: фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, фонд социальной сферы, прибыль к распределению между акционерами (учредителями), нераспределенная прибыль и т. п. Нераспределенная прибыль присоединяется к уставному капиталу предприятия.

ЛЕКЦИЯ № 9. Инвестиции и инновации

1. Понятие инвестиций

Инвестиции – вложения финансовых средств в различные виды экономической деятельности с целью сохранения и увеличения капитала. Различают реальные (капитальные) и финансовые (портфельные) инвестиции. **Реальные инвестиции** – вложения средств в физический капитал предприятий, например в создание новых основных фондов, реконструкцию старых фондов или их техническое перевооружение. **Финансовые инвестиции** – вложения в покупку акций, других ценных бумаг и использование иных финансовых инструментов с целью увеличения финансового капитала инвестора.

Другой разновидностью финансовых инвестиций является покупка недвижимости (земельных участков), имущественных прав, лицензий, патентов, товарных знаков, других форм нематериальных активов с целью их перепродажи, сдачи в аренду и иного использования, приводящего к сохранению или увеличению в течение определенного промежутка времени первоначально инвестированного капитала.

Инвестиции используются не только для увеличения капитала, но и как необходимый инструмент для расширения бизнеса, развития предприятия.

Источниками финансовых средств для инвестиций могут быть собственные (внутренние) и привлекаемые извне (от внешних инвесторов). Собственные источники инвестиций формируются за счет амортизационных отчислений по действующему основному капиталу, отчислений от прибыли на инвестиционные потребности и других источников. Внешние источники инвестирования формируются в основном за счет заемных средств (кредитов) банков, внебюджетных фондов инвестиционной поддержки, инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ и пенсионных фондов.

Особым видом внешних инвестиций являются средства, привлекаемые предприятием для инвестиций за счет эмиссии собственных акций, бондов и иных ценных бумаг и их размещения

на соответствующих рынках, а также приращение основного капитала, образующееся за счет роста котировочной стоимости акций предприятия.

Иногда инвестициями считаются только инвестиции в создание реального капитала, в отличие от финансовых.

С точки зрения экономической конъюнктуры возможны два типа инвестиционной стратегии предприятия:

1) **пассивные инвестиции** – обеспечивают, по крайней мере, сохранение величины показателей экономической рентабельности данного предприятия;

2) **активные инвестиции** – обеспечивают повышение конкурентоспособности предприятия и прибыльность операций по сравнению с уже достигнутыми уровнями. Это происходит за счет внедрения новых технологий, организации выпуска конкурентоспособной продукции, завоевания новых рынков сбыта и поглощения конкурирующих фирм.

Методология управления инвестиционными процессами или проектами в общем случае включает в себя следующие этапы:

1) планирование, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее в себе организующее начало всего инвестиционного процесса;

2) реализацию инвестиционного проекта, включающую собственно инвестирование (осуществление финансирования);

3) текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса;

4) оценку качества исполнения проекта и его соответствие поставленным целям.

2. Воспроизводственная структура инвестиций

Воспроизводственная структура инвестиций – это соотношение между вложениями в новое строительство, в расширение действующих предприятий, в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий.

В системе воспроизводства инвестициям принадлежит важная роль в деле возобновления и увеличения производственных ресурсов, а следовательно, и обеспечении определенных темпов экономического роста. **Инвестиции** – это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и (или) обеспечить положительную величину дохода.

В системе отношений **расширенного воспроизводства** инвестиции выполняют структурообразующую функцию. От того, в какие отрасли народного хозяйства вкладываются средства для его развития, зависит будущая структура экономики: или преобладающими будут машиностроительные заводы, выпускающие сельхозтехнику, или машиностроительные заводы, выпускающие военную технику и снаряжение; или преобладание будет на стороне строительных фирм, специализирующихся на возведении крупных производственных комплексов, или на стороне строительных фирм, строящих комфортное жилье.

К **техническому перевооружению** действующих предприятий относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, замены устаревшего и изношенного оборудования более производительным и новым, а также совершенствование общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.

Финансовая нагрузка на инвестора при указанных видах инвестиций существенно различается – от самой высокой при новом строительстве до относительно небольшой при техническом перевооружении.

Само это обстоятельство делает вложения в техническое перевооружение наиболее привлекательными.

Для мероприятий по техническому перевооружению характерны более короткие сроки окупаемости. Указанные достоинства технического перевооружения ставят его в ряд наиболее приемлемых для многих предприятий: для малых и средних предприятий, которым относительно накладно покупать дорогое оборудование, для производства сезонного или просто циклического характера, для выполнения вспомогательных, подготовительных, ремонтных работ, которые проводятся в аварийном порядке, и др.

В ходе **реконструкции** осуществляется переустройство функционирующих цехов и объектов основного, подсобного, обслуживающего назначения, связанное с совершенствованием производства на новой технической основе, предусмотренное по комплексному проекту реконструкции предприятия в целом.

С расширением действующих предприятий связано **строительство** дополнительных производств, строительство и расширение существующих цехов и объектов на территориях действующих предприятий в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей.

К новому строительству относятся строительство комплекса объектов основного, подсобного, обслуживающего назначения, вновь создаваемые предприятия, здания и сооружения, а также филиалы и отдельные производства, создаваемые на новых площадях в целях наращивания мощностей.

3. Источники инвестиций

Важным направлением производственной политики предприятия является **управление формированием инвестиционных ресурсов**.

В качестве основы для исследования проблемы финансирования инвестиций примем классификацию, согласно которой все источники формирования инвестиционных ресурсов можно разделить на три основные группы: собственные, заемные, привлеченные.

При этом собственные средства предприятия выступают как внутренние (вторичные), а привлеченные и заемные средства как внешние (первичные) источники финансирования.

К собственным средствам относятся: чистая прибыль от производственной и финансовой деятельности предприятия; амортизационные отчисления; страховые возмещения убытков, вызванных потерей имущества; средства от продажи основных средств и иммобилизация излишков оборотных средств; средства от реализации нематериальных активов.

Привлеченные средства промышленных предприятий – средства, предоставленные на постоянной основе, по которым может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода и которые могут не возвращаться владельцам.

К ним относят: средства, получаемые от размещения акций акционерного общества; паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц в уставный фонд предприятия; средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями; государственные средства, предоставляемые на целевое инвестирование в виде дотаций, грантов и долевого участия; средства иностранных инвесторов в форме участия в уставном капитале совместных предприятий и прямых вложений международных организаций, государств, физических и юридических лиц.

Заемные средства промышленных предприятий – средства, полученные на определенный срок и подлежащие возврату с уплатой за их использование. Их можно разделить на долгосрочные и краткосрочные.

Долгосрочные заемные средства включают: долгосрочные кредиты банков и других институциональных инвесторов; долгосрочные государственные инвестиционные кредиты; средства от выпуска долгосрочных облигаций и других долговых обязательств (на срок свыше года); лизинг и т. д.

Краткосрочные заемные средства: коммерческий (товарный) кредит; средства от выпуска краткосрочных облигаций и других долговых обязательств (срок менее года); краткосрочные кредиты банков и других институциональных инвесторов.

Собственные и привлеченные источники инвестиций образуют собственный капитал предприятия. Суммы, привлеченные по этим источникам извне, как правило, не подлежат возврату. Инвесторы участвуют в доходах от реализации инвестиций на правах долевой собственности. Заемные источники инвестиций образуют заемный капитал предприятия.

При многообразии источников финансирования к основным методам финансирования инвестиционной деятельности можно отнести самофинансирование, акционерное финансирование, бюджетное финансирование, кредитное финансирование, лизинговое и комбинированное (смешанное) финансирование. Метод финансирования – механизм

привлечения инвестиционных ресурсов с целью финансирования инвестиционного процесса. Формы финансирования – внешние проявления сущности метода финансирования.

4. Кредитное обеспечение инвестиций

Наиболее распространенной формой привлечения заемных средств для предприятий является получение банковской ссуды по кредитному договору.

Кредит – предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений.

Кредитные ресурсы – ориентация предприятия на осуществление эффективных проектов.

Если предприятие является акционерным обществом, то может привлекаться эмиссия ценных бумаг. Она ориентирует предприятие на высокую эффективность финансируемых проектов, так как для инвестора одним из основных мотивов приобретения ценных бумаг является их доходность. Источник обладает значительной потенциальной емкостью, однако для ее реализации необходимо убедить акционеров в целесообразности вложений в намечаемые проекты, обосновать надежность и осуществимость планируемых инвестиций. Риск утраты контроля может быть минимизирован путем обеспечения такой структуры акционерного капитала, в которой будут отсутствовать крупные держатели пакетов акций. Потенциальным источником инвестиций для предприятия выступает государство.

Возможность возникновения и развития кредита связана с кругооборотом и оборотом капитала. В силу сезонности производства, неравномерных поставок и других условий происходит несовпадение времени создания и обращения продукции.

У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других – их недостаток. Это создает возможность возникновения кредитных отношений, т. е. кредит разрешает относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью их использования в хозяйстве.

Функции кредита:

1) **перераспределительная.** В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеобразного насоса, откачивающего временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и направляющего их в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль;

2) **ускорения концентрации капитала.** Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства (или иной хозяйственной операции) и таким образом обеспечить дополнительную массу прибыли;

3) **ускорение научно-технического прогресса.** В послевоенные годы научно-технический прогресс стал определяющим фактором экономического развития любого государства и отдельного субъекта хозяйствования. Наиболее наглядно роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции. Именно поэтому нормальное функционирование большинства научных центров (за исключением находящихся на бюджетном финансировании) немыслимо без использования кредитных ресурсов.

Кредит является основным инструментом инвестирования денежных средств в предприятии.

5. Расчет эффективности инвестиций

Для оценки эффективности проекта используются следующие показатели:

- 1) чистый доход;
- 2) чистый дисконтированный доход;
- 3) индекс доходности;
- 4) внутренняя норма доходности.

Чистый доход предприятия от реализации инвестиционного проекта – разница между поступлениями (притоком средств) и выплатами (оттоком средств) предприятия в процессе реализации проекта применительно к каждому интервалу планирования.

Использование в практике оценки инвестиционных проектов величины **чистого дисконтированного дохода** как производного от рассмотренного показателя чистого дохода вызвано очевидной неравноценностью для инвестора сегодняшних и будущих доходов. Иными словами, доходы инвестора, полученные в результате реализации проекта, подлежат корректировке на величину упущенной выгоды в связи с «замораживанием» денежных средств, отказом от их использования в других сферах применения капитала.

Для того чтобы отразить уменьшение абсолютной величины чистого дохода от реализации проекта в результате снижения «ценности денег» с течением времени, используют коэффициент дисконтирования (α), который рассчитывается по следующей формуле:

$$\alpha = 1 / (1 + E)^t,$$

где E – норма дисконтирования (ставка дисконта),

t – порядковый номер временного интервала получения дохода.

Принятый способ расчета коэффициента дисконтирования исходит из того, что наибольшей «ценностью» денежные средства обладают в настоящий момент. Чем больше отнесен в будущее срок возврата вложенных средств от момента их инвестирования в проект, тем ниже «ценность» денежных средств. Значения коэффициента дисконтирования для заданного интервала времени реализации объекта определяются выбранным значением нормы дисконтирования.

Норма дисконтирования рассматривается в общем случае как норма прибыли на вложенный капитал, как процент прибыли, который инвестор хочет получить в результате реализации проекта. Часто норма дисконтирования рассматривается на уровне ставки банковского депозита или на уровне ставки по банковскому кредиту.

Индекс доходности проекта позволяет определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения в него. Эффективным считается проект, индекс доходности которого выше единицы, сумма дисконтированных текущих доходов (поступлений) по проекту превышает величину дисконтированных капитальных вложений.

Рассчитывается он следующим образом: разница между поступлениями от реализации проекта и затратами на его реализацию умножается на коэффициент дисконтирования (α). Полученный результат делят на произведение капитальных вложений в проект на тот же α .

Внутренняя норма доходности – норма дисконта, при которой величина доходов от текущей деятельности предприятия в процессе реализации равна приведенным (дисконтированным) капитальным вложениям.

Внутренняя норма доходности представляет собой предельно допустимую стоимость денежных средств (величину процентной ставки по кредиту, размер дивидендов и т. д.), которые могут привлекаться для финансирования проекта. Практически вычисление внутренней нормы доходности производится с помощью программных средств типа электронных таблиц.

6. Понятие и классификация инноваций

Инновация (нововведение) – объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога. Инновация характеризуется более высоким технологическим уровнем, новыми потребительскими качествами товара или услуги по сравнению с предыдущим продуктом. Понятие «инновация» применяется ко всем новшествам как в производственной, так и в организационной, финансовой, научно-исследовательской, учебной и других сферах, к любым усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат или даже создающим условия для такой экономии.

Основная масса инноваций реализуется в рыночной экономике предпринимательскими структурами как средство решения производственных, коммерческих задач, как важнейший фактор обеспечения стабильности их функционирования, экономического роста и

конкурентоспособности. Инновации ориентированы на рынок, на конкретного потребителя или потребность.

Совокупность инновационных действий предприятия называется **научно-технической политикой предприятия**. Научно-техническая политика включает в себя:

- 1) разработку планов и программ инновационной деятельности;
- 2) контроль за ходом разработки новой продукции и ее внедрением;
- 3) изучение проектов создания новых продуктов;
- 4) проведение единой инновационной политики всеми подразделениями предприятия;
- 5) обеспечение финансами и материальными ресурсами программ нововведений;
- 6) обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом;
- 7) создание временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем.

Инновация является весьма сложной, многогранной проблемой, затрагивающей весь комплекс отношений исследования, производства, сбыта. Огромное значение в повышении ее эффективности принадлежит менеджменту.

Непрерывный процесс открытия новых знаний и применение их в общественном производстве, т. е. непрерывный процесс внедрения инноваций, называется **научно-техническим прогрессом**.

Инновации бывают двух основных форм:

- 1) эволюционная форма, воплощающаяся в насыщении промышленности традиционной, постепенно совершенствующейся техникой;
- 2) революционная форма, воплощающаяся в технологических прорывах, характеризующихся совершенно новыми технологическими процессами и принципами работы машин.

Инновации по происхождению могут быть собственные и приобретенные. **Собственные инновации** – это те научные достижения и разработки, которые были от начала и до конца разработаны на данном конкретном предприятии. **Приобретенные инновации** (внешние) разработаны в других предприятиях, специализирующихся на этом фирмах. Их внедрение и использование в деятельности данного предприятия происходит путем приобретения патентов, лицензий и т. п. Нередко разработка собственных инноваций обходится дороже, чем приобретение их на стороне. Однако они имеют свои плюсы: использование собственных инноваций придает большую конкурентоспособность организации, так как эти инновации в отличие от приобретаемых не становятся длительное время достоянием всего рынка, других предприятий-конкурентов.

7. Субъекты инновационной деятельности

Инновационная деятельность – практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах.

Субъекты – государство, предприятия, организации, учреждения, университеты, фонды, физические лица (ученые и специалисты).

В разных странах по-разному государство регулирует инновационную деятельность в дополнение к рыночному регулированию, инициирует конкурентную борьбу между товаропроизводителями.

Основными функциями государственных органов в инновационной сфере являются:

- 1) аккумуляция средств на НИОКР и инновации;
- 2) координация инновационной деятельности;
- 3) стимулирование инноваций, конкуренции в данной сфере, страхование инновационных рисков, введение государственных санкций за выпуск устаревшей продукции;
- 4) создание правовой базы инновационных процессов, в том числе системы защиты авторских прав инноваторов и охраны интеллектуальной собственности;
- 5) кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- 6) формирование инновационной инфраструктуры;

- 7) институциональное обеспечение инновационных процессов в отраслях государственного сектора;
- 8) обеспечение социальной и экологической направленности инноваций;
- 9) повышение общественного статуса инновационной деятельности;
- 10) регулирование международных аспектов инновационных процессов.

Государственное регулирование базируется на выборе приоритетов, генеральных стратегических направлений и ориентиров эффективного научно-технического и социально-экономического развития; проведении комплекса мер по организационно-нормативной и государственной финансово-ресурсной поддержке инновационной активности предприятий.

Инновационная политика предприятий направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширение сбыта товаров. Также учитывается не только рациональное природопользование, но и развитие на предприятиях малоотходных технологий, проведение природоохранных мероприятий.

Побудительные мотивы развития инноваций – это стремление снизить издержки предпринимательской деятельности и увеличить массу прибыли в условиях жесткой рыночной конкуренции. В процессе использования устаревших технологий и техники издержки формируются на уровне выше средних, и предпринимательство может стать убыточным, если конкуренты сумеют найти пути завоевания рынка сбыта на основе снижения издержек производства и низких цен предлагаемых продукции и услуг.

Возникает необходимость создавать конкурентные преимущества, а это возможно осуществить за счет использования такого инструмента, каким являются инновации. При этом чем быстрее осуществляется инновационный процесс, тем больше вероятность успешной деятельности.

Используя инновации, предприятие снижает издержки, наращивает объемы производства, завоевывает рынки сбыта, увеличивает массу прибыли, способствует повышению эффективности предпринимательства и развитию национальной экономики.

ЛЕКЦИЯ № 10. Стратегия и риск на предприятии

1. Сущность стратегии, ресурсы и возможности предприятия

Стратегия – обобщенная модель действий, необходимых для достижения поставленных целей. Цели – это ключевые результаты, к которым стремится предприятие в своей деятельности. Стратегия должна обеспечивать адаптацию предприятия к быстро меняющейся окружающей среде.

В современной рыночной экономике можно выделить три направления формирования стратегии.

Первое направление связано с достижением лидерства в области минимизации затрат. В результате предприятие может завоевать значительную долю рынка.

Второе направление связано со специализацией. В производстве данного вида продукции предприятие должно стать лидером.

Третье направление связано с фиксацией определенного сегмента рынка и концентрацией усилий предприятия на этом сегменте рынка.

Значение выработки стратегии, позволяющей предприятию выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, чрезвычайно велико.

В условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся ситуации на рынке очень важно не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел фирмы, но и выработать долгосрочную стратегию.

В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, ежедневно решая внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности.

В настоящее время исключительно важна стратегия, обеспечивающая адаптацию фирмы к быстро меняющейся окружающей среде.

Каждая фирма уникальна, поэтому и процесс выработки стратегии специфичен, так как зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики и др.

Все подходы к разработке стратегии развития исходят из необходимости нахождения оптимального состояния между имеющимися на предприятии **ресурсами и возможностями** по их использованию, с одной стороны, и удовлетворением запросов и **требованиями рынка** – с другой.

Ресурсы – совокупность имеющихся либо доступных материальных и нематериальных составляющих деятельности предприятия: основных и оборотных фондов, финансовых и человеческих ресурсов, лицензий, патентов и т. п.

Возможности предприятия – это то, насколько эффективно и рационально фирма и ее руководство могут распорядиться имеющимися ресурсами в условиях внешней среды.

Таким образом, ресурсы характеризуют внутреннюю среду предприятия, а возможности в первую очередь ориентированы на внешнюю.

Существенно влияют на выбор стратегии финансовые возможности фирмы. Такие шаги в поведении фирмы, как выход на неисследованные рынки, разработка нового продукта или переход в новую отрасль, требуют значительных финансовых затрат. Поэтому предприятия, имеющие большие финансовые ресурсы либо обладающие легким доступом к ним, находятся в гораздо лучшем положении для выбора вариантов стратегии.

Большое влияние на выбор стратегии фирмы оказывают возможности фирмы, в первую очередь – степень зависимости от внешней среды.

Бывают такие ситуации, когда фирма настолько зависит от поставщиков или покупателей, что не может самостоятельно определить выбор стратегии исходя из возможного более полного использования своего потенциала. В этом случае внешняя зависимость играет более значительную роль в выборе стратегии фирмы, чем все остальные факторы.

Возможности фирмы могут быть обусловлены также правовым регулированием поведения фирмы, социальными ограничениями, влиянием природной среды, политическими факторами.

2. Риск в деятельности предприятия

Риск – возможный убыток или неудача в коммерческом деле, обусловленные изменчивостью рыночной конъюнктуры.

Чистый риск – риск, результатом которого являются либо потери, либо отсутствие их, но возможности для выигрыша нет. Например, пожар, смерть главного действующего лица фирмы, банкротство клиента, хищение, дорожно-транспортное происшествие и т. п. Избежать чистого риска, даже максимально предприняв все меры и возможности, на 100 % практически невозможно.

Любое транспортное предприятие должно считаться с риском аварии. Предприятие, имеющее здание, – с риском пожара, кражи и т. д.

Спекулятивный риск – риск, при котором предприниматель либо выигрывает, либо проигрывает. Например, при покупке недвижимости, земли, акций с целью перепродажи и получения прибыли – размер прибыли или убытков зависит от опыта и профессионализма предпринимателя.

Фундаментальный риск связан с экономическими, политическими, социальными и природными потрясениями, воздействию которых подвержено человеческое общество – наводнения и землетрясения, инфляция, войны и т. п.

По месту возникновения различают:

1) **производственный риск** – связан с производством продукции (товаров, услуг), с осуществлением любой производственной деятельности. Причины: возможное снижение объемов производства, рост затрат, повышение налогов, пошлин и пр.;

2) **коммерческий риск** – риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных фирмой. Причины: снижение объемов реализации при изменении конъюнктуры, повышении закупочной цены, непредвиденное снижение объемов продаж, потеря товара, инфляция и т. д.;

3) **финансовый риск** – риск, возникающий в сфере отношений с финансовыми институтами. Измеряется как отношение величины заемных средств по отношению к собственным.

Предпринимательский риск в сфере производства:

1) снижение производительности труда, незапланированные простои оборудования и недоиспользование производственных мощностей, потери рабочего времени, отсутствие необходимого количества исходных материальных и трудовых ресурсов, повышение процента брака;

2) снижение цены на готовую продукцию в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой, недостаточным качеством, падением спроса, ценовой инфляцией и т. п.;

3) рост цен на материальные и трудовые ресурсы ведет к росту затрат на производство готовой продукции и снижению массы прибыли предприятия;

4) рост материальных затрат обусловлен перерасходом сырья, материалов, топлива, энергии;

5) непредвиденный рост транспортных и складских расходов, торговых издержек, накладных и прочих расходов, перерасход зарплаты, переплата налогов и прочих отчислений по различным причинам, включая ошибки бухгалтерии;

6) штрафы, пени, неустойки в связи с задержкой поставки, платежей, рекламаций и т. д.

Способы уменьшения рисков:

1) избежание – просто уклонение от риска, зачастую отказ от прибыли;

2) удержание риска за инвестором – риск в пределах имеющихся собственных сумм для покрытия убытков в случае проигрыша;

3) передача риска страховому обществу;

4) снижение риска – сокращение вероятности наступления рискового события и объема потерь.

3. Установление сильных и слабых сторон деятельности предприятия

Выбор стратегии бизнеса осуществляет руководство фирмы на основе анализа ключевых факторов, характеризующих ее состояние.

Из ключевых факторов исследуются прежде всего сильные стороны отрасли и сильные стороны предприятия; затем точно так же – слабые стороны.

Сильные стороны зачастую являются решающими при выборе стратегии. Необходимо стремиться к максимальному использованию имеющихся возможностей. При этом важно искать пути развертывания бизнеса в новых отраслях, обладающих потенциальными задатками для роста.

Сильными сторонами деятельности предприятия могут выступать обеспеченность предприятия ресурсами, благоприятные условия внешней среды, отсутствие сильных конкурентов, наличие оригинальных технологий или товаров и многое другое.

Слабыми сторонами могут быть непрофессиональное руководство, низкая квалификация персонала, зависимость от внешней среды, сильная конкуренция в этой отрасли и т. п.

Важный фактор здесь – интересы руководства фирмы. Например, руководство любит рисковать или, наоборот, оно стремится всеми способами избегать риска. Это может стать

решающим фактором в выборе стратегии. В другом случае руководство может взять курс на поглощение другого предприятия исходя только из того, что оно решило свести личные счета или доказать что-то определенным лицам.

При анализе сильных и слабых сторон деятельности предприятия и дальнейшем построении на их основе стратегии, обязательно должен приниматься во внимание временной фактор. Дело в том, что и возможности, и угрозы для фирмы, и планируемые изменения всегда имеют определенные временные границы. При этом важно учитывать и календарное время, и продолжительность интервалов осуществления конкретных действий по реализации стратегии. Часто добивается успеха та фирма, которая успешно управляет процессами во времени.

Конечный этап выбора стратегии – ее оценка. Вся процедура сводится к одному: приведет ли выбранная стратегия к достижению поставленных целей. Затем проводится оценка стратегии по следующим направлениям:

- 1) соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям субъектов окружения;
- 2) соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы;
- 3) приемлемость риска, заложенная в стратегии;
- 4) эффективность стратегии, которая оценивается по следующим показателям:
 - а) экономический эффект – воздействие стратегии на массу и норму прибыли, срок окупаемости инвестиций, объем продаж на внутреннем и внешнем рынке;
 - б) социальный эффект – влияние на условия и привлекательность труда, развитие культуры и образования, качество жизни;
 - 5) экологический эффект – степень загрязнения окружающей среды, комплексность использования природных ресурсов;
 - 6) технический (качественный) эффект – изменение уровня новизны, качества, конкурентоспособности продукции;
 - 7) системный (синергический) эффект – дополнительный доход от продажи и эксплуатации взаимодополняющих и сопряженных изделий, систем, машин и т. п.

На основе проведенного анализа и оценки возможных вариантов принимается окончательное решение о выборе наиболее целесообразной стратегии.

ЛЕКЦИЯ № 11. Планирование деятельности предприятия

1. Сущность планирования

Планирование – это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу. Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства.

Планирование, управление и контроль над деятельностью предприятия за рубежом определяются одним понятием – «менеджмент».

Существует несколько методов планирования: балансовый, расчетно-аналитический, экономико-математические, графоаналитический и программно-целевые.

Балансовый метод – обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана. На предприятии составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальный, финансовый и др.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого

метода определяются базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.

Экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Графоаналитический метод дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями. Сетевые графики являются разновидностью графоаналитических методов. С их помощью моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и во времени по сложным объектам.

Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т. е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам.

Методологические **принципы** планирования:

- 1) принцип альтернативности. Требуется проведение многовариантных разработок планов;
- 2) принцип системности. Предполагает исследование количественных и качественных закономерностей, создание системы показателей, методов, моделей, которые бы позволяли построить целостную картину его развития;
- 3) принцип согласованности – предполагает согласованность планов, различных по масштабу, планируемому периоду;
- 4) принцип непрерывности. Должна быть увязка планов по разным временным аспектам;
- 5) принцип комплексности. Рассмотрение всех сторон объекта исследования во взаимосвязи с внешними процессами;
- 6) принцип целенаправленности и приоритетности;
- 7) принцип оптимальности – из всех возможных вариантов развития должен выбираться оптимальный;
- 8) принцип сбалансированности заключается в балансовой увязке показателей и установлении пропорций;
- 9) принцип сочетания отраслевого и регионального аспектов.

2. Виды планов

По срокам различают следующие виды планирования:

1) **перспективное** планирование – основывается на прогнозировании, его иначе называют **стратегическим** планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т. д. Стратегическое планирование традиционно подразделяется на **долгосрочное** (10–15 лет) и **среднесрочное** (5 лет), или пятилетнее, планирование.

Долгосрочный план (на 10–15 лет) имеет проблемно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено. Цели и задачи перспективного долгосрочного плана конкретизируются в среднесрочном (пятилетнем) плане. Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и т. п.

В настоящее время сроки исполнения (разработки) планов не имеют обязательного характера, и ряд предприятий разрабатывает долгосрочные планы сроком на пять лет, среднесрочные – на 2–3 года;

2) **текущее (годовое) планирование** – разрабатывается в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели. Структура и показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные;

3) **оперативно-производственное планирование** – уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех – участок – бригада – рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей – рабочих. Оперативно-производственное планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое и диспетчерование. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является сменно-суточное планирование.

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

Кроме того, планы классифицируются и по другим признакам:

- 1) по содержанию планов (технико-экономический, организационно-технологический, социально-трудовой, финансово-инвестиционный и т. д.);
- 2) по уровню управления (фирменное, корпоративное, заводское планирование);
- 3) по методам обоснования (рыночное, индикативное, административное или директивное планирование);
- 4) по сфере применения (межцеховое, внутрицеховое, бригадное и индивидуальное);
- 5) по стадиям разработки (предварительное и окончательное);
- 6) по степени точности (укрупненное и уточненное).

По типу составления выделяют целевое и поисковое планирование. **Целевое планирование** предполагает сначала установку желаемых целей, а затем определение необходимых для достижения этих целей ресурсов. Поисковое планирование противоположно – определяются наличные ресурсы, а затем ищутся те цели, которые будет возможно достичь с данными ресурсами.

3. Нормативная база планирования

После того как в фирме налажен стабильный учет денежных поступлений и платежей, затрат и движения складских запасов, у менеджеров возникает законный вопрос: а каковы должны быть величины этих показателей, обеспечивающие эффективную работу предприятия?

Из этого вытекает проблема создания нормативной базы, которая и является основой рационального планирования и бюджетирования.

Нормативная база – это комплекс норм и нормативов использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, порядок и методы их формирования, обновления и применения.

На основе нормативных показателей может быть разработан обоснованный план прибыли и реализации, бюджет денежных поступлений и платежей по компании, а также по отдельным предприятиям, входящим в нее. Главным нормативом любой компании является норма прибыли на инвестированный капитал.

Именно эта ставка служит основой расчета планового объема прибыли фирмы и определяющих ее показателей: объема продаж и суммы издержек.

Вторая группа нормативных характеристик – цены продаж со скидками, находящиеся под постоянным контролем и вниманием руководителей компании, и себестоимость изделий или услуг, управлять которой часто не удастся простыми способами. Предельные цены по многим видам изделий контролируют рынок. Наиболее сложно управлять себестоимостью на производственных предприятиях: здесь множество факторов не технического, а социального характера, связанных с отношением наемного персонала к своей работе.

Это и интерес в доходах и развитии предприятия, и желание эффективно работать, и умение организовать труд подчиненных, и многие другие. Третья группа нормативных характеристик должна быть основой организации труда и заработной платы, обеспечивать рост производительности, совмещать рост зарплаты работников со снижением затрат на единицу изготавливаемой продукции.

Четвертая группа нормативных показателей связана с установлением оптимального уровня складских запасов. В первую очередь это касается запасов сырья и материалов: их размер

определяется производительностью оборудования, объемами реализации и сроками поставки. Наиболее простой способ планирования поставок здесь по «точке заказа». Величина страхового запаса зависит от стоимости простоя одного дня работы предприятия из-за отсутствия сырья.

Не менее важным является установление нормы запаса готовой продукции. При падении объемов продаж производство приходится останавливать из-за затоваривания складов готовой продукции. Здесь важно учитывать сезонный фактор, так как реальные объемы реализации разных изделий существенно различаются по месяцам.

Пятая группа нормативов обеспечивает эффективность управления денежными потоками. Еженедельные и ежемесячные нормативы денежных поступлений и платежей обеспечивают контроль над финансовой деятельностью подразделений и компании в целом.

Важным показателем здесь также является предельный размер дебиторской задолженности по каждому покупателю. Торговый отдел обычно стремится беспредельно повышать дебиторскую задолженность по крупным покупателям.

На основе разработки нормативов по основным группам организационно-экономических и финансовых показателей может быть создана эффективная система планирования и бюджетирования отдельных предприятий и подразделений компании.

4. Теория оптимального объема выпуска продукции

1. Определение оптимального объема производства и реализации продукции методом сопоставления валовых показателей.

Предприятие, как правило, стремится получить максимальную прибыль.

При прочих равных условиях наибольшее влияние на максимизацию прибыли оказывают объем производства (реализации) продукции и цена выпускаемого товара. Пройдя объем производства, соответствующий точке самокупаемости, предприятие в последующем при увеличении объема производства будет получать определенную прибыль. Метод оптимизации – метод сопоставления валовых показателей. Его использование предполагает ряд допущений:

- 1) предприятие производит и реализует только один товар;
- 2) целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый период;
- 3) оптимизируются только цена и объем производства.

Суть действия этого метода, когда производитель не оказывает никакого влияния на формирование цены, сводится к определению количества товара, которое он может предложить покупателям по сложившейся на рынке цене.

Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли при различных значениях объема производства и реализации продукции путем вычета суммы валовых издержек из валовой выручки.

Валовые издержки определяются умножением себестоимости единицы продукции на ее количество. Валовая выручка рассчитывается умножением цены на то же количество.

2. Определение оптимального объема производства и реализации продукции методом сопоставления предельных показателей.

Наряду с определением оптимального объема производства и реализации продукции методом сопоставления валовых показателей для этих же целей применяется метод сопоставления предельных показателей.

При оптимизации объемов производства с помощью этого метода используются понятия «предельный доход», «предельные издержки» и «предельная прибыль».

Предельный доход – средняя величина уменьшения (увеличения) выручки в расчете на единицу товара в результате изменения объема производства и реализации продукции более чем на одну единицу. Он определяется как частное от деления разности последующей и предыдущей выручки на соответствующую разность объемов реализации в натуральных измерениях.

Предельные издержки – средняя величина издержек прироста (сокращения) на единицу продукции, возникшая как следствие изменения объемов производства (реализации) продукции более чем на одну единицу. Они определяются отношением разницы последующих и предыдущих валовых издержек к разнице соответствующих объемов выпуска продукции.

Предельная прибыль – средняя величина прироста (сокращения) прибыли на единицу продукции, возникшая вследствие изменения объемов производства продукции более чем на одну единицу.

Предельная прибыль – разность между предельным доходом и предельными издержками.

Исходным положением метода сопоставления предельных показателей является то, что увеличение объема производства рентабельно до тех пор, пока величина предельного дохода превышает величину предельных издержек.

Для того чтобы произвести планирование объема производства, необходимо знать показатели производительности труда работников. **Производительность труда** характеризует эффективность деятельности работника в широком понимании – это способность конкретного работника производить продукцию или оказывать услуги.

Производительность труда может быть индивидуальной (для одного работника, измеряется количеством материальных благ, производимых одним работником в единицу времени) и общественной (определяется затратами не только живого, но и овеществленного труда).

Показатели эффективности труда применяются для различных целей – планирования, сравнения, нормирования и т. д. Поэтому они могут иметь различную форму измерения, которая определяется назначением и целью определения показателя.

Натуральные показатели характеризуют выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени и выражаются в натуральной форме, например тоннах, килограммах, литрах, метрах и т. д.

Они носят абсолютный характер и имеют ограниченное применение. Они в основном используются при сопоставлении показателей производительности бригад, звеньев, рабочих, а также при определении норм выработки и уровня их выполнения.

Для анализа фактических затрат рабочего времени, определения интенсивности труда применяется натуральный показатель трудоемкости выполнения работ (показатель, обратно пропорциональный выработке продукции), который определяется как отношение общего количества затраченного рабочего времени на весь объем работ к числу выполненных работ (норма времени).

Однако большей эффективностью, целесообразностью и удобством применения характеризуются стоимостные показатели производительности труда. Они получили более широкое распространение в промышленных предприятиях, отличаются большой универсальностью.

Их применение дает возможность учета и сравнения разнообразных видов работ путем приведения их к единому измерителю (стоимости).

Трудовые показатели характеризуют отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени. Такие показатели применяются для определения эффективности использования труда рабочих по сравнению с нормами. Такие показатели удобно использовать при нормировании труда и определении оптимальных норм труда для работников.

В зависимости от цели планирования применяются различные методы измерения производительности труда. Ведь производительность труда оказывает большое влияние на уровень конкурентоспособности предприятия и его финансовый результат.

Любое планирование не может обойтись без учета производительности труда как индивидуального, так и общественного. Планирование производства неотделимо от нормирования труда работников и от учета выполнения ими норм труда.

На практике при общем учете основное распространение получили стоимостные показатели учета, так как они являются общими и универсальными для целей планирования производства. Предприятие должно стремиться к увеличению производительности труда как залого будущего процветания.

5. Содержание плана производства предприятия

План производства определяет генеральное направление перспективного роста всех подразделений фирм и организаций, основной профиль плановой, организационной и

управленческой деятельности предприятия, а также главные цели и задачи текущего планирования, организации и управления производством и т. п.

Планирование производства продукции, товаров и услуг удовлетворяет на предприятиях конкретные потребности покупателей и должно быть тесно связано с разработкой общей стратегии развития фирмы, проведением маркетинговых исследований, проектированием конкурентоспособной продукции, организацией ее производства и реализации, а также с выполнением других функций и видов внутрихозяйственной деятельности.

В процессе планирования производства и продажи продукции достигается компромисс между возможностями выпуска и сбыта товаров, способностью новой продукции замещать старую, расходами на хранение и транспортировку ресурсов, инвестициями и доходами, издержками и прибылью, потенциалом развития и капиталовложениями, освоением новых услуг и риском.

Поэтому в процессе разработки плана производства необходимо выработать общие цели и стимулировать контакты между отдельными подразделениями, привлекать к планированию специалистов, объединяющих технические, маркетинговые и экономические цели, разрабатывать комплексные программы развития производства с учетом конкретных задач каждого подразделения.

Планирование производства – процесс разработки и выполнения основных показателей годового плана. В годовом плане производства каждого предприятия содержится взаимосвязанная система следующих плановых показателей:

1) основная цель производственной деятельности фирмы и ее отдельных подразделений на плановый период;

2) объемы и сроки производства продукции, работ и услуг с указанием конкретных количественных и качественных показателей по всей номенклатуре товаров;

3) расчет производственной мощности предприятия, цехов и участков, подтверждающий ее сбалансированность с годовыми объемами производства, равновесие спроса и предложения;

4) определение потребности ресурсов на выполнение годовой производственной программы предприятия и его подразделений, расчет баланса полуфабрикатов и комплектующих;

5) распределение планируемых работ по основным цехам – исполнителям рыночных заказов, а также срокам изготовления и поставки продукции на рынок;

6) выбор средств и методов достижения запланированных показателей, расчет объемов незавершенного производства, коэффициентов загрузки технологического оборудования и производственных площадей;

7) обоснование методов и форм организации производства запланированных товаров и контроля выполнения планов производства.

План производства является для каждого предприятия базой комплексного социально-экономического планирования всей внутрифирменной деятельности. На его основе разрабатываются все остальные планы.

Количество разделов и частей плана, их название и перечень применяемых показателей могут различаться в зависимости от формы собственности, концентрации производства, размера предприятия, других факторов.

6. Методика и порядок планирования

Методика и порядок планирования представляют собой общий **процесс планирования**.

Деятельность, связанную с планированием на предприятии, можно разделить на несколько основных этапов:

1) процесс составления планов, или непосредственный процесс планирования, т. е. принятие решений о будущих целях организации и способах их достижения. Результатом процесса планирования является система планов;

2) деятельность по осуществлению плановых решений. Результатами этой деятельности являются реальные показатели деятельности организации;

3) контроль результатов. На этом этапе происходит сравнение реальных результатов с плановыми показателями, а также создание предпосылок для корректировки действий организации в нужном направлении. Несмотря на то что контроль является последним этапом плановой деятельности, его значение очень велико, поскольку контроль определяет эффективность планового процесса в организации.

Процесс планирования – это не простая последовательность операций по составлению планов и не процедура, смысл которой в том, что одно событие обязательно должно произойти вслед за другим.

Процесс требует большой гибкости и управленческого искусства. Если определенные моменты процесса не соответствуют поставленным организацией целям, их можно обойти, что невозможно в процедуре планирования.

Участвующие в процессе планирования люди не просто выполняют предписанные им функции, а действуют творчески и способны к изменению характера действия, если этого требуют обстоятельства.

Методика и порядок планирования состоят из ряда этапов, следующих друг за другом.

Первый этап. Фирма проводит исследования внешней и внутренней среды организации, определяет главные компоненты организационной среды, выделяет те из них, которые действительно имеют значение для организации, проводит сбор и отслеживание информации об этих компонентах, составляет прогнозы будущего состояния среды, производит оценку реального положения фирмы.

Второй этап. Фирма устанавливает желаемые направления и ориентиры своей деятельности: видение, миссию, комплекс целей.

Третий этап. Стратегический анализ. Фирма сравнивает цели (желаемые показатели) и результаты исследований факторов внешней и внутренней среды (ограничивающих достижение желаемых показателей), определяет разрыв между ними. При помощи методов стратегического анализа формируются различные варианты стратегии.

Четвертый этап. Производится выбор одной из альтернативных стратегий и ее проработка.

Пятый этап. Подготавливается окончательный стратегический план деятельности фирмы.

Шестой этап. Среднесрочное планирование. Готовятся среднесрочные планы и программы.

Седьмой этап. На основе стратегического плана и результатов среднесрочного планирования фирма разрабатывает годовые оперативные планы и проекты.

Восьмой и девятый этапы, не являясь стадиями непосредственного процесса планирования, тем не менее определяют предпосылки для создания новых планов, которые должны учитывать:

- 1) что организации удалось сделать, реализуя свои планы;
- 2) каков разрыв между плановыми показателями и фактическим выполнением.

7. Основные показатели плана производства

Планируемая номенклатура выпускаемой продукции должна в целом обеспечивать равновесие спроса и предложения, а также сбалансированность годового выпуска с производственной мощностью соответствующего подразделения или всего предприятия. Поэтому в процессе составления производственного плана необходимо правильно выбрать используемые в расчетах измерители объема выпуска продукции.

В теории и практике планирования применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители продукции.

В процессе разработки плана производства продукции все объемные расчеты ведутся по каждой номенклатурной позиции. **Номенклатура** – перечень или состав выпускаемой продукции по видам, типам, сортам, размерам и иным признакам.

Важными рыночными индикаторами при составлении плана служат показатели эффективности и обновляемости выпускаемых товаров.

В соответствии со своим жизненным циклом каждый вид продукции достигает в известный период предельной эффективности, и поэтому требуется периодическое обновление

номенклатуры или ассортимента товаров и услуг. **Коэффициент обновляемости** – соотношение новой и старой продукции в годовом плане производства.

Новой в промышленном производстве считается такая продукция, которая в современных динамичных условиях рынка выпускается в течение от одного года до трех лет, но не более пяти. Коэффициент обновления продукции на многих предприятиях задается как плановый показатель в общем объеме производства и продаж. Планирование производства новой конкурентоспособной продукции должно обеспечивать высокий доход всем предприятиям и фирмам.

Это предполагает составление каждым предприятием долгосрочных и краткосрочных планов производства, обновление номенклатуры выпускаемых товаров, а также расширение использования новых плановых показателей и в первую очередь оценочных или экономических.

В планах крупных промышленных предприятий действует система базовых и оперативных показателей. К **базовым** показателям (или контуру долгосрочных планов) относятся:

- 1) объемы продаж;
- 2) темпы роста;
- 3) размер прибыли;
- 4) доход на акцию;
- 5) доля на рынке;
- 6) дивиденды;
- 7) цена акций;
- 8) компенсации работникам;
- 9) уровень качества продукции;
- 10) стратегия роста;
- 11) политика устойчивости;
- 12) социальная ответственность и др.

К **оперативным** показателям (или планам) отнесены показатели:

- 1) добавленной стоимости;
- 2) инвестиции на одного работающего;
- 3) показатели роста производительности труда;
- 4) коэффициент оборачиваемости капитала;
- 5) политика в области снижения издержек.

Текущие планы производства содержат следующие показатели:

- 1) номенклатуру и количество выпускаемой продукции в натуральных показателях;
- 2) объемы реализации или продажи продукции, работ и услуг в денежном выражении;
- 3) численность промышленно-производственного персонала предприятия;
- 4) фонд оплаты труда и средний уровень заработной платы персонала;
- 5) запасы материалов, незавершенного производства и готовой продукции;
- 6) объем капитальных вложений и инвестиций по отдельным направлениям деятельности;
- 7) основные финансовые показатели – себестоимость, прибыль, рентабельность и др.

8. Разработка производственной программы предприятия. Этапы разработки производственной программы

Производственная программа – план производства и реализации продукции по объему, ассортименту и качеству.

Главная задача при составлении плана производства – подтвердить расчетами, что производство в состоянии реально производить необходимое количество товара требуемого качества в нужные сроки.

В плане указываются состав оборудования, поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки по цене, количеству и качеству.

План производства включает следующие этапы:

1) расчет производственной мощности. Производственная мощность – это максимально возможный годовой объем выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте и с учетом наилучшего использования всех имеющихся на предприятии ресурсов;

2) расчет численности персонала. Планирование потребности фирмы в персонале, необходимом для выполнения плана производства и реализации продукции, осуществляется в плане по труду и персоналу;

3) расчет фактической заработной платы персонала. В статье «Затраты на оплату труда» отражаются следующие положения:

а) оплата труда по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам, выплаты стимулирующего характера по положениям о системе оплаты труда; выплаты компенсирующего характера за работу в ночное время, за работу в тяжелых и вредных условиях труда, совмещение профессий;

б) оплата очередных и дополнительных отпусков, компенсации за неиспользованный отпуск, льготных часов подростков, перерывов в работе кормящих матерей, выполнения государственных обязанностей;

в) стоимость продукции, выдаваемой работникам предприятия в качестве оплаты труда;

4) расчет сметы затрат на производство. Затраты, образующие себестоимость продукции в соответствии с их экономическим содержанием, группируются по следующим экономическим элементам:

а) материальные затраты;

б) амортизационные отчисления;

в) затраты на оплату труда;

г) отчисления на социальные нужды;

д) прочие затраты;

5) расчет калькуляции себестоимости продукции (услуг). Расчет калькуляции себестоимости продукции рассчитывается как сумма затрат на сырье, основные, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергию на технологические цели и определяются умножением норм расхода на цену их приобретения с учетом транспортно-заготовительных расходов за вычетом возвратных отходов;

б) расчет цены. Расчет цены производится по методу «средние издержки плюс прибыль» и имеет вид:

$$СРЦ = С + П + НДС + НТ,$$

где СРЦ – свободная рыночная цена;

С – себестоимость изделия;

П – прибыль;

НДС – налог на добавленную стоимость;

НТ – торговая надбавка;

7) расчет валовой, товарной и реализованной продукции.

Валовая продукция – весь объем произведенной продукции согласно договорным обязательствам предприятия.

Товарная продукция – продукция, находящаяся на складе предприятия, готовая к реализации, и продукция, находящаяся в пути, произведенная, но не оплаченная.

Реализованная продукция – продукция, за которую на текущий расчетный счет предприятия поступила оплата.

9. Планирование производственной мощности предприятия

Возможность предприятия производить определенную продукцию в определенных размерах характеризуется производственной мощностью.

Производственная мощность – максимально возможный годовой объем производства продукции, рассчитанный на основе полного использования всего установленного оборудования, полного использования времени его работы в течение года при применении технических норм производительности оборудования и современной организации производства

и труда, т. е. при оптимальном использовании всех факторов, определяющих выпуск продукции.

Производственная мощность служит для обоснования реальной производственной программы предприятия. Производственная мощность рассчитывается только в натуральных и условно-натуральных единицах измерения.

Расчет ведется только по выпускному оборудованию основных производств (отдельно по каждому производству) для всего ассортимента.

Планирование производственной мощности основано на учете факторов, от которых зависит ее величина. При расчете мощности принимаются во внимание следующие факторы: структура и величина основных производственных фондов; качественный состав оборудования, уровень физического и морального износа; передовые технические нормы производительности оборудования, использование площадей, трудоемкости изделий, выход продукции из сырья; степень специализации; режим работы предприятия; уровень организации производства и труда; фонд времени работы оборудования; качество сырья и ритмичность поставок.

Производственная мощность – величина непостоянная. Снижение мощности происходит по следующим причинам: износ оборудования; увеличение трудоемкости изготовления изделий; изменение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции; уменьшение фонда времени работы; окончание срока лизинга оборудования.

Планирование производственной мощности заключается в выполнении комплекса плановых расчетов, позволяющих определить: входную мощность; выходную мощность; показатели степени использования мощности.

Входная мощность определяется по наличному оборудованию, установленному на начало планового периода. **Выходная мощность** – мощность на конец планового периода, рассчитываемая на основе входной мощности, выбытия и ввода мощности в течение планового периода.

Планирование выпуска продукции осуществляется исходя из **среднегодовой мощности** (M_c), рассчитываемой по формуле:

$$M_c = M_n + M_y (Ч1 / 12) + M_p (Ч2 / 12) + M_{yn} (Ч3 / 12) - M_b ((12 - Ч4) / 12)$$

где M_n – производственная мощность на начало планируемого периода (года);

M_y – увеличение мощности за счет организационных и других мероприятий, не требующих капитальных вложений;

Ч1, Ч2, Ч3, Ч4 – соответственно число месяцев работы мощности;

M_p – прирост мощности за счет технического перевооружения, расширения и реконструкции предприятия;

M_{yn} – увеличение (+), уменьшение (-) мощности в связи с изменением номенклатуры и ассортимента продукции, поступлением промышленно-производственных фондов от других предприятий и передачи их другим организациям, включая лизинг;

M_b – уменьшение мощности за счет ее выбытия вследствие ветхости.

10. Подготовка нового производства

Главная задача подготовки производства – создание и организация выпуска новых изделий.

Для ее решения необходимо четко сочетать все многообразные процессы подготовки производства, рационально соединять личные и вещественные элементы процесса создания новой техники, определять экономические отношения между участниками работ по подготовке производства.

Организация процессов создания новых видов продукции охватывает проектирование, осуществление на практике и совершенствование системы подготовки производства.

Система подготовки производства – объективно существующий комплекс материальных объектов, коллективов людей и совокупность процессов технического, производственного и экономического характера для разработки и организации выпуска новой или усовершенствованной продукции.

Виды организации подготовки производства:

1) определение цели организации и ее ориентирование на достижение этой цели;

2) установление перечня всех работ, которые должны быть выполнены для достижения поставленной цели по созданию конкретных видов новой продукции;

3) создание или усовершенствование организационной структуры системы подготовки производства на предприятии;

4) закрепление каждой работы за соответствующим подразделением (отделом, группой, цехом и т. п.) предприятия;

5) организация работ по созданию новых видов продукции во времени;

6) обеспечение рациональной организации труда работников и необходимых условий для осуществления всего комплекса работ по подготовке производства к выпуску новой продукции;

7) установление экономических отношений между участниками процесса создания новой техники, обеспечивающих заинтересованность ученых, инженеров и производственников в создании и освоении технически прогрессивной и экономически эффективной техники и ускоренной организации ее промышленного производства.

Учитывая особенности процессов создания новой техники, необходимо при построении и совершенствовании системы подготовки производства руководствоваться рядом специфических принципов.

Принцип комплексности предполагает необходимость проведения работ по подготовке производства по единому плану, охватывающему все процессы от научных исследований до освоения новой техники и учитывающему комплекс возникающих при этом технических, организационных, экономических и других проблем.

Принцип специализации требует, чтобы за каждым подразделением предприятия закрепились такие виды деятельности по созданию и освоению новой техники, которые отвечают характеру специализации этих подразделений.

Принцип научно-технической и производственной интеграции – совокупность условий, обеспечивающих достижение единой и общей цели в результате деятельности определенного множества специализированных подразделений и исполнителей.

Принцип непрерывности работ по созданию новой продукции требует ликвидации значительных перерывов во времени между фазами процесса подготовки, а внутри них – между стадиями, работами, операциями.

Принцип пропорциональности можно рассматривать как требование производственных возможностей всех подразделений объединения или предприятия, занятых подготовкой производства.

11. Цели разработки и структура бизнес-плана предприятия

Создание новых проектов предполагает предварительное экономическое обоснование их целесообразности, последующее планирование необходимых затрат на их осуществление и ожидаемых конечных результатов.

Бизнес-планирование позволяет менеджерам и экономистам не только обосновать необходимость разработки того или иного инновационного проекта, но и возможность его реализации в действующих рыночных условиях.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Составлять его рекомендуется на период от трех до пяти лет. Для первого и второго года показатели следует давать в месячной и квартальной разбивке, далее – в годовом разрезе. Бизнес-планы являются для наших производителей новым видом внутрихозяйственного или внутрифирменного планирования, получившим наибольшее распространение на малых и средних предприятиях.

Бизнес-план выполняет следующие **функции**:

1) может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса и генеральной стратегии развития предприятия;

2) может выполнять функцию планирования;

3) помогает контролировать и оценивать процесс развития предприятия;

4) необходим для привлечения денежных средств;

5) нужен для привлечения инвесторов, эффективного использования инвестиций.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы: как начать бизнес, как эффективно организовать производство, когда будут получены первые доходы, в какие максимально быстрые сроки можно будет расплатиться с кредиторами, как уменьшить возможный риск.

Жестко регламентированной **структуры** бизнес-плана не существует. Она может быть различной в зависимости от выполняемой функции, от опыта предпринимателя, срока работы предприятия. Бизнес-план может состоять из следующих разделов:

- 1) резюме (возможности предприятия);
- 2) виды товаров (работ, услуг);
- 3) рынки сбыта производимых товаров;
- 4) существующая конкуренция на рынках сбыта;
- 5) маркетинговый план;
- 6) производственный план;
- 7) организационный план;
- 8) правовое обеспечение деятельности фирмы;
- 9) оценка риска и страхование;
- 10) финансовый план;
- 11) стратегия финансирования.

В рекомендациях некоторых разработчиков бизнес-планов приводятся и другие разделы, например инвестиционный план.

Бизнес-план в отличие от внутрипроизводственного планирования включает не весь комплекс общих целей предприятия или корпорации, а одну из важнейших задач, определяющих конкретное содержание планирования нового вида деятельности или бизнес-проекта.

Бизнес-план ориентируется главным образом на разработку новой стратегии или тактики развития предприятия, тогда как обычное планирование может включать различные виды совместной текущей и перспективной деятельности. Бизнес-планы разрабатываются непосредственно под руководством и при личном участии предпринимателя – учредителя фирмы. Отечественные специалисты пока не имеют научно обоснованных методик разработки бизнес-планов применительно к нашим условиям рыночных отношений.

ЛЕКЦИЯ № 12. Конкурентоспособность предприятия

1. Понятие конкуренции

Конкурентоспособность – реальная и потенциальная способность компаний проектировать, производить и сбывать продукцию, которая по своим ценовым и неценовым параметрам более привлекательна, чем продукция конкурентов.

Главные условия обеспечения конкурентоспособности предприятия:

1) осуществление децентрализации производственных и сбытовых операций. С этой целью на предприятиях должны создаваться полуавтономные или автономные отделения, полностью отвечающие за прибыли и убытки. На эти отделения возлагается вся полнота ответственности за организацию производственно-сбытовой деятельности. В относительно небольшом органе корпоративного управления концентрируется решение только стратегических вопросов развития, связанных с крупными инвестициями;

2) нововведенческая экспансия, поиск новых рынков и диверсификация операций. Это направление реализуется через создание в рамках крупных компаний нововведенческих фирм, ориентированных на производство и самостоятельное продвижение на рынках новых изделий и технологий и действующих на принципах «рискового финансирования»;

3) деbüroкратизация, постоянное повышение творческой и производственной отдачи персонала. Для этого должны использоваться самые разнообразные меры, включая распределение акций среди персонала и образование предприятий, находящихся в коллективной собственности их работников;

4) использование научных подходов к стратегическому менеджменту.

В условиях рыночной экономики фирма-производитель не может продолжительное время занимать устойчивую позицию на рынке, опираясь исключительно на конкурентоспособность своей продукции. Необходима оценка конкурентоспособности производителя, а не отдельного товара. Такой подход должен стать обычным для предприятий, осваивающих новый рынок, при принятии решений по вопросам расширения или сокращения деятельности, а также при решении целого комплекса управленческих задач и проблем.

Подходы к оценке конкурентоспособности предприятий. Согласно теории эффективной конкуренции интенсивность конкуренции и, следовательно, уровень конкурентоспособности компании определяются потенциалом рынка; легкостью вхождения на него; видом товара; однородностью рынка; структурой отрасли или конкурентными позициями фирм; возможностями для технологических нововведений и т. д.

Анализ этих факторов должен сопровождаться детальной оценкой экономических показателей деятельности фирмы. Этот подход позволяет в определенных пределах делать выводы относительно деятельности не только отдельного предприятия, но и отрасли в целом.

Наиболее оптимальной с точки зрения информативности и практической применимости полученных результатов является комплексная оценка уровня конкурентоспособности. Она базируется на тщательном анализе технологических, финансовых, производственных и сбытовых возможностей фирмы по определенным показателям. В результате их анализа получают информационный массив, который является значительной базой для принятия дальнейших управленческих решений структурного и инфраструктурного характера.

2. Методы оценки конкурентоспособности

Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной и комплексной, поскольку конкурентоспособность складывается из множества самых разных факторов. Однако эта оценка необходима предприятию для осуществления ряда мероприятий, таких как выработка основных направлений по созданию и изготовлению продукции, пользующейся спросом; оценка перспективы продажи конкретных видов изделий и формирование

номенклатуры; установление цен на продукцию и т. д. В настоящее время методология и методика проведения оценки не являются достаточно разработанными. Сложность категории конкурентоспособности обуславливается многообразием подходов к ее оценке.

Среди **основных методов** анализа в экономической литературе выделяются следующие:

- 1) горизонтальный анализ, или анализ тенденций, при котором показатели сравниваются с такими же за другие периоды;
- 2) вертикальный анализ, при котором исследуется структура показателей путем постепенного спуска на более низкий уровень детализации;
- 3) факторный анализ – анализ влияния отдельных элементов конкурентоспособности предприятия на общие экономические показатели;
- 4) сравнительный анализ – сравнение исследуемых показателей с аналогичными среднеотраслевыми или с аналогичными показателями конкурентов.

Как правило, в экономической литературе выделяются следующие методы оценки конкурентоспособности предприятия:

- 1) оценка с позиции сравнительных преимуществ;
- 2) оценка с позиции теории равновесия;
- 3) оценка исходя из теории эффективности конкуренции;
- 4) оценка на базе качества продукции;
- 5) профиль требований;
- 6) профиль полярностей;
- 7) матричный метод;
- 8) SWOT-анализ;
- 9) построение «гипотетического многоугольника конкурентоспособности».

Необходимо отметить, что вышеперечисленные методы оценки конкурентоспособности предприятия однонаправлены: один метод учитывает резервы в использовании факторов производства, другой – стоимость этих факторов, следующий – качество продукции. На наш взгляд, конкурентоспособность предприятия надо оценивать комплексно по всем критериям и направлениям деятельности.

Метод экспертных оценок основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

Суть экспертных методов заключается в организованном сборе суждений и предположений экспертов с последующей обработкой полученных ответов и формированием результатов.

Существует масса методов получения экспертных оценок. В одних с каждым экспертом работают отдельно, он даже не знает, кто еще является экспертом, а потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов. В других – экспертов собирают вместе, при этом эксперты обсуждают проблему друг с другом, учатся друг у друга, и неверные мнения отбрасываются. В одних методах число экспертов фиксировано, в других – число экспертов растет в процессе проведения экспертизы.

3. Понятие факторов, влияющих на конкурентоспособность, и их классификация. Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия

Анализ конкурентных позиций предприятия на рынке предполагает выяснение не только его сильных и слабых сторон, но также и тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию. **Фактор** – это основной ресурс как на уровне производственной деятельности предприятия, так и в экономике в целом; фактор – это движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающих влияние на результат производственной, экономической деятельности.

Факторы конкурентоспособности – это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а

в результате изменение уровня конкурентоспособности предприятия. Факторы могут изменять конкурентоспособность предприятия в сторону повышения и в сторону уменьшения. Факторы – это то, что способствует превращению возможностей в действительность. Факторы определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Следует оговориться, что наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Получение конкурентного преимущества на основе факторов зависит от того, насколько эффективно они используются и где, в какой отрасли они применяются.

К факторам конкурентоспособности относят: финансовое положение предприятия; состояние базы для собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и уровень расходов на них; наличие передовой технологии; обеспеченность высококвалифицированными кадрами; способность к продуктовому и ценовому маневрированию; наличие сбытовой сети; состояние технического обслуживания; возможность кредитования; действенность рекламы и средств стимулирования сбыта; обеспеченность информацией, платежеспособность основных покупателей.

Конкурентоспособность предприятия складывается из следующих факторов:

1) ресурсного – затраты ресурсов на единицу готовой продукции. Предприятие само способно контролировать повышение производительности труда, капиталоотдачи, общей эффективности производства, а следовательно, и ресурсного фактора роста конкурентоспособности;

2) ценового – уровень и динамика цен на все используемые ресурсы и готовую продукцию. Данный фактор является менее контролируемым со стороны предприятия, поскольку уровень цен в стране во многом зависит от экономической политики государства;

3) «фактора среды» – в данный фактор, по мнению автора, входят такие составляющие, как: экономическая и политическая обстановка в стране и степень воздействия государства на рыночного контрагента.

Исходя из данной классификации факторов конкурентоспособности предприятия предприятие не может контролировать все факторы конкурентоспособности, и поэтому активное вмешательство государства в экономические процессы в качестве действующего гаранта прав и обязанностей приобретает все большее значение.

Деятельность любого предприятия находится под воздействием как факторов, которые возникают при замкнутом контакте субъекта экономики и управленческой задачи, так и факторов, возникающих при открытом взаимодействии предприятия с внешней средой при решении той же задачи. Вся совокупность факторов конкурентоспособности предприятия по отношению к нему подразделяется на внешние и внутренние.

Внутренние факторы – объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. К внутренним факторам можно отнести:

- 1) потенциал маркетинговых служб;
- 2) научно-технический потенциал;
- 3) производственно-технологический потенциал;
- 4) финансово-экономический потенциал;
- 5) кадровый потенциал (структуру, профессионально-квалифицированный состав);
- 6) эффективность рекламы и средств стимулирования сбыта;
- 7) уровень материально-технического обеспечения;
- 8) условия хранения, транспортировки, упаковки продукции;
- 9) уровень осуществляемых погрузочно-разгрузочных работ и транспортных услуг в соответствии с требованиями;
- 10) подготовку и разработку производственных процессов, выбор оптимальной технологии производства;
- 11) эффективность производственного контроля, испытаний, обследований;
- 12) уровень технического обслуживания в постпроизводственный период;
- 13) уровень сервисного и гарантийного обслуживания.

Внешние факторы – социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна.

Под внешними факторами следует понимать:

1) меры государственного воздействия: экономического характера (амортизационную, налоговую, финансово-кредитную политику, инвестиционную политику, участие в международном разделении труда); административного характера (разработку, совершенствование и реализацию законодательных актов, демонополизацию экономики, государственную систему стандартизации и сертификации, правовую защиту интересов потребителей);

2) основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия (его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов);

3) деятельность общественных и негосударственных институтов;

4) деятельность политических партий, движений, блоков, формирующих социально-экономическую обстановку в стране.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия представляет собой совокупность, с одной стороны, характеристик самого предприятия (внутренних факторов), а с другой стороны – внешних по отношению к нему факторов.

В России управление деятельностью предприятий и обеспечение им должного уровня конкурентоспособности в условиях расширения их прав и обязанностей и необходимости адаптации к изменениям проходят весьма сложно.

Гибкое приспособление к внешней среде, которая в нашей стране играет важную роль, – одно из условий функционирования субъекта экономики. В настоящее время значение факторов внешней среды повышается. Необходим подбор четко определенного конкретного набора факторов, оказывающих влияние на работу предприятия в конкретный период времени.

ЛЕКЦИЯ № 13. Логистика на предприятии

1. Определение, понятие, задачи и функции логистики

Логистика – наука о планировании, организации, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя.

Существуют два принципиальных направления в определении логистики.

Одно из них связано с функциональным подходом к товародвижению, т. е. управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнять при доставке товаров от поставщика к потребителю.

Другое направление характеризуется более широким подходом: кроме управления операциями по продвижению товара, оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также осуществляет гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

В современных условиях выделяют несколько видов логистики:

1) логистику, связанную с обеспечением производства материалами (закупочная логистика);

2) производственную логистику;

3) сбытовую (маркетинговую, или распределительную) логистику.

Неотъемлемой частью всех видов логистики является также обязательное наличие логистического информационного потока, включающего в себя сбор данных о товарном потоке,

их передачу, обработку и систематизацию с последующей передачей готовой информации. Эту подсистему логистики часто называют компьютерной логистикой.

Логистическая система подразделяется на макро– и микрологистику. Макрологистика решает вопросы, связанные с анализом рынка поставщиков и потребителей, выработкой общей концепции распределения, размещением складов на полигоне обслуживания, выбором вида транспорта и транспортных средств, организацией транспортного процесса, рациональных направлений материальных потоков, пунктов поставки сырья, материалов и полуфабрикатов, с выбором транзитной или складской схемы доставки товаров.

Микрологистика решает локальные вопросы в рамках отдельных звеньев и элементов логистики. Микрологистика обеспечивает операции по планированию, подготовке, реализации и контролю за процессами перемещения товаров внутри промышленных предприятий.

Главной задачей логистики является разработка тщательного взвешенного и обоснованного предложения, которое способствовало бы достижению наибольшей эффективности работы фирмы, повышению ее рыночной доли и получению преимуществ перед конкурентами.

Одна из основных задач логистики заключается также в создании интегрированной эффективной системы регулирования и контроля материальных и информационных потоков.

В соответствии с современными задачами логистики различают два вида ее функций: оперативные и координационные.

Оперативные функции – управление движением материальных ценностей в сфере снабжения, производства и распределения.

Координационные функции – выявление и анализ потребностей в материальных ресурсах различных фаз и частей производства; анализ рынков, на которых действует предприятие, и прогнозирование поведения других источников этих рынков; обработка данных, касающихся заказов и потребностей клиентуры.

2. Факторы и уровни развития логистики

Развитие логистики определили следующие факторы:

1) усложнение системы рыночных отношений и повышение требований к качественным характеристикам процесса распределения;

2) создание гибких производственных систем.

Значительное воздействие на развитие логистики оказал переход от рынка продавца к рынку покупателя, сопровождающийся существенными изменениями в стратегии производства и системах товародвижения.

Формирование концепции логистики было ускорено разработкой теории систем и теории компромиссов. В соответствии с первой проблема товародвижения стала рассматриваться как комплексная, что, кроме прочего, означало то, что удовлетворительный результат не может быть получен при акценте на какую-либо из сторон деятельности интересующей нас сферы.

Важнейшее требование теории заключается в обязательном анализе всех составляющих системы товародвижения, их внутренних и внешних взаимосвязей.

Важную роль в создании объективных возможностей для развития логистики сыграл технический прогресс в средствах связи и информатики.

Автоматическая система контроля четко следит за такими показателями процессов, как наличие полуфабрикатов и выпуск готовой продукции, состояние производственных запасов, объем поставок материалов и комплектующих деталей, степень выполнения заказов, место нахождения грузов на пути от производителя до потребителя.

С помощью «компьютерной логистики» на протяжении всей цепи обслуживания осуществляется анализ деятельности фирмы и дается оценка ее положения по сравнению с конкурентами.

В реальной экономике системы логистики в рамках различных производственных объединений по объективным причинам находятся на разных стадиях или уровнях развития.

Для первого уровня развития логистики характерен ряд моментов: предприятие работает на основе выполнения сменно-суточных плановых заданий, форма управления логистикой наименее совершенна.

Для компаний, имеющих системы логистики второго уровня развития, характерно управление потоком производимых предприятиями товаров от последнего пункта производственной линии до конечного потребителя. Контроль системы логистики распространяется на следующие функции: обслуживание заказчика, обработка заказов, хранение готовой продукции на предприятии, управление запасами готовой продукции, перспективное планирование работы системы логистики.

Системы логистики третьего уровня контролируют логистические операции от закупки сырья до обслуживания конечного потребителя продукции.

К дополнительным функциям таких систем относятся: доставка сырья на предприятие, прогнозирование сбыта, производственное планирование, добыча или закупка сырья, управление запасами сырья, проектирование систем логистики.

Число компаний, использующих логистические системы четвертого уровня развития, пока еще невелико.

Такие компании интегрируют процессы планирования и контроля операций логистики с операциями маркетинга, сбыта, производства и финансов.

Управление системой осуществляется на основе долговременного (более одного года) планирования.

Работа системы оценивается с учетом требований международных стандартов.

ЛЕКЦИЯ № 14. Результативность деятельности предприятия и его экономический рост

1. Результативность деятельности предприятия и критерии ее оценки

Основным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный промежуток времени является чистая продукция, т. е. вновь созданная стоимость, а конечным финансовым результатом коммерческой деятельности – прибыль.

Результативность деятельности предприятия и критерии ее оценки можно сгруппировать по следующим пунктам:

1) **управление оборотными средствами:** эффективность управления оборотными средствами. Характеризуется показателями оборачиваемости, материалоемкости, снижения затрат ресурсов на производство и других, применением научно обоснованных методов расчета потребности в оборотном капитале, соблюдением установленных нормативов, увеличением долей активов с минимальным и малым риском вложения;

2) **управление капиталом, вложенным в основные средства:** эффективность использования основных фондов. Характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, относительной экономии основных фондов в результате роста фондоотдачи, увеличения сроков службы средств труда и др.;

3) **политика привлечения новых финансовых ресурсов:**

а) если есть возможность выбора, то финансирование за счет долгосрочных кредитов предпочтительнее, так как имеет меньший ликвидный риск (в то же время стоимость долга не должна быть высокой);

б) долги предприятия должны погашаться в установленные сроки;

4) **управление структурой капитала предприятия:**

а) структура капитала (соотношение между различными источниками средств) обеспечивает минимальную его цену (и, соответственно, максимальную цену предприятия), оптимальный для предприятия уровень финансового левереджа;

б) при принятии решений о структуре капитала (в частности, в плане оптимизации объема заемного финансирования) должны учитываться и иные критерии, например, способность предприятия обслуживать и погашать долги из суммы полученного дохода (достаточность полученной прибыли), величина и устойчивость прогнозируемых потоков денежных средств для обслуживания и погашения долгов, иные критерии;

5) уровень и динамика финансовых результатов деятельности предприятия:

а) уровень и динамика финансовых результатов позволяют судить об оптимизации деятельности предприятия (рост выручки и прибыли от реализации продукции, снижение затрат на производство продукции и др.);

б) высокая степень капитализации прибыли (условный показатель), т. е. доля прибыли, направленной на создание фондов накопления, и доля нераспределенной прибыли в чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (свидетельствует о возможном производственном развитии предприятия и росте положительных финансовых результатов в будущем);

б) имущественное положение и финансовое состояние предприятия, деловая активность и эффективность деятельности:

а) рост положительных качественных сдвигов в имущественном положении;

б) нормативные или оптимальные значения важнейших показателей финансового состояния предприятия, а также деловой активности и эффективности деятельности (установленные либо экспертным путем, либо официально).

2. Важнейшие факторы экономического роста предприятия (внешние и внутренние), организационно-экономические факторы

Экономический рост тесно связан с проблемами расширенного воспроизводства, более того, экономический рост является концентрированным выражением и способом разрешения проблем воспроизводства.

Экономический рост – тенденция изменения совокупных показателей развития предприятия за определенный промежуток времени, обычно за год. Для характеристики экономического роста используются как общие, так и частные показатели.

Общим показателем динамики экономического роста обычно считается рост выручки, прибыли и рентабельности за определенный период времени. В качестве **частных показателей** используются производительность труда, эффективность производства и т. д.

Развитие и расширение предприятия может осуществляться двумя типами: экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивный экономический рост означает простое наращивание, как правило, в уже сложившихся пропорциях (соотношениях) всех факторов производства: орудий труда, предметов труда и работников. Для экстенсивного роста показательны: технический застой, консервация существующей структуры производства, его затратный характер и ограниченность ресурсов.

Интенсивный экономический рост основан на применении прогрессивной (ресурсосберегающей) техники и технологии, достижений науки, научно-технической и экономической информации, росте квалификации работников. В результате возрастает эффективность деятельности предприятия, в том числе повышаются производительность труда, ресурсосбережение, качество продукции. Интенсивный экономический рост позволяет преодолеть пределы и ограничения экстенсивного развития.

Классификация факторов экономического роста:

- 1) по месту возникновения – внешние и внутренние;
- 2) по важности результата – основные и второстепенные;
- 3) по структуре – простые и сложные;
- 4) по времени действия – постоянные и временные.

К внутренним факторам, влияющим на экономический рост предприятия, относят:

- 1) отраслевую принадлежность субъекта хозяйствования;
- 2) структуру выпускаемой продукции (услуг), ее долю в общем платежеспособном спросе;

- 3) размер оплаченного уставного капитала;
- 4) величину издержек, их динамику по сравнению с денежными доходами;
- 5) состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;
- 6) технико-технологический уровень производства и инновационную активность;
- 7) производительность труда и режим экономии;
- 8) конкурентоспособность и качество продукции;
- 9) организационную структуру и управление производством.

Влияние этих факторов во многом зависит от компетенции и профессионализма менеджеров предприятия, их умения учитывать изменения внутренней и внешней среды.

К внешним факторам относят:

- 1) законодательные акты по контролю над деятельностью предприятия;
- 2) политическую и экономическую стабильность;
- 3) развитие рыночной инфраструктуры и рыночных отношений;
- 4) НТП и новые технологии;
- 5) воздействие конкурентов и потребителей;
- 6) цены на сырье, тарифы, транспорт;
- 7) финансово-кредитную, налоговую, инвестиционную и протекционистскую политику в стране и регионе.

3. Качество, стандарты качества

Качество продукции – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Согласно международному стандарту **качество** определяется как совокупность характеристик объекта (деятельности или процесса, продукции, услуги и др.), относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности.

Свойство продукции – объективная особенность продукции, которая может проявляться при ее создании, эксплуатации или потреблении.

Качество продукции формируется на всех этапах ее жизненного цикла. Свойства продукции выражаются показателями качества – количественными характеристиками одного или нескольких свойств продукции, входящих в качество и рассматриваемых применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

В зависимости от роли, выполняемой при оценке, различают классификационные и оценочные показатели.

Классификационные показатели характеризуют принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. Классификационные показатели используются на начальных этапах оценки качества продукции для формирования групп аналогов оцениваемой продукции. В оценке качества продукции эти показатели, как правило, не участвуют.

Оценочные показатели количественно характеризуют свойства, которые образуют качество продукции как объекта производства и потребления (эксплуатации). Они используются для нормирования требований к качеству, оценки технического уровня при разработке стандартов, проверке качества при контроле, испытаниях и сертификации. Оценочные показатели разделяют на: **функциональные**:

- 1) показатели функциональной пригодности;
- 2) показатели надежности;
- 3) показатели эргономичности продукции;
- 4) гигиенические показатели;
- 5) антропометрические показатели;
- 6) показатели эстетичности продукции;
- 7) показатели рациональность формы;
- 8) показатели целостность композиции.

Ресурсосберегающие показатели включают: показатели технологичности и показатели ресурсопотребления. **Природоохранные показатели:** показатели безопасности, показатели экологичности.

Стандартизация – деятельность по установлению норм, правил и характеристик.

Формы и методы взаимодействия предприятий и предпринимателей друг с другом, с государственными органами управления устанавливаются стандартами государственной системы стандартизации. Государственная система стандартизации РФ (ГСС РФ) включает комплекс основополагающих стандартов.

Государственный стандарт РФ (ГОСТ Р) – стандарт, принятый Комитетом РФ по стандартизации, метрологии и сертификации, или Госстроем России.

Международный стандарт – стандарт, принятый международной организацией по стандартизации. Развитие международных отношений приводит к необходимости разработки и широкому применению международных стандартов. В 1946 г. была создана *Международная организация по стандартизации* (ISO), основным видом деятельности которой является разработка международных стандартов.

ЛЕКЦИЯ № 15. Эффективность и ее оценка

1. Показатели эффективности деятельности предприятия и методика их расчета

Эффективность предприятия – эффективность к обновлению, когда выявляются факторы, влияющие на работу предприятия и способность к обновлению, т. е. определяется способность предприятия к освоению в текущем периоде новых изделий, требуемых рынком в последующие периоды.

Для оценки эффективной деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на его работу, целесообразно использовать формулу, отражающую основные зависимости интересующих нас показателей:

$$R_{ca} = R_n \times O \times \Phi P = (ЧП / РП) \times (РП / А) \times (А / СА) = ЧП / СА,$$

где R_{ca} – рентабельность собственных средств, представляющая собой произведение рентабельности продаж, оборачиваемости активов и финансового рычага.

Применение данной формулы позволяет определить экономическую эффективность с помощью оценки:

1) прибыльности (рентабельности) предприятия, используя показатель рентабельности продаж:

$$R_n = ЧП / РП.$$

Зная объем продаж и получаемую при этом прибыль, мы с помощью данной формулы можем прогнозировать рентабельность продаж и, конечно, выработать ценовую стратегию во взаимосвязи с объемом производства для гибкого развития в момент сильных внешних возмущений среды;

2) активности предприятия на рынке, используя показатель оборачиваемости активов. Показатель оборачиваемости активов O – это еще один из коэффициентов, по которому можно судить об эффективности деятельности предприятия:

$$O = РП / А$$

3) прибыльности (рентабельности) активов предприятия, используя синтетический показатель рентабельности активов. Произведение показателей R_n и O определяет рентабельность и прибыльность активов предприятия R_a :

$$R_a = R_n \times O = (ЧП / РП) \times (РП / А) = ЧП / А$$

4) платежеспособности предприятия, используя показатель финансового рычага. Этот показатель используется для оценки эффективности предприятия к гибкому развитию, где показателем может служить норма прибыли, направляемая на освоение (обновление) новой продукции для рынка:

$$H = PO / ЧП,$$

где ПО – чистая прибыль, направляемая на финансирование новой продукции.

Стоит отметить, что чем выше значение H, тем более эффективной будет работа предприятия в будущем по сравнению с другим предприятием, имеющим значение H ниже при равных R_n , O, ФР.

Основная формула модели оценки эффективности предприятия будет иметь следующий вид:

$$\Gamma = f \times (Y_{об} \times C_{об}) = f \times (ЧП / РП) \times (РП / А) \times (А / СА) \times (ПО / ЧП) \times (T_{оп} / T_{пр}) = f \times (R_n \times O \times \Phi P \times H) \times (K_o \times n) = f \times Y_{об} \times N,$$

где Γ – показатель оценки эффективности предприятия;

$Y_{об} = (R_n \times O \times \Phi P \times H)$ – эффективность предприятия к обновлению (экономический потенциал);

$R_n = ЧП / РП$ – рентабельность продаж;

$O = РП / А$ – оборачиваемость активов;

$\Phi P = А / СА$ – финансовый рычаг;

$H = ПО / ЧП$ – норма прибыли на обновление;

ЧП – чистая прибыль;

РП – реализованная продукция;

А – активы;

СА – собственные активы;

ПО – прибыль на обновление;

$C_{об} = K_o \times n = N$ – способность предприятия к обновлению (расчетное число изделий, находящихся в освоении);

$K_o = T_{оп} / T_{пр}$ – коэффициент обновления;

$T_{оп}$ – период освоения изделия;

$T_{пр}$ – период производства и реализации изделия;

n – номенклатура изделий, производимых предприятием.

2. Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса

Оценка эффективности хозяйственной деятельности включает анализ:

- 1) предварительный;
- 2) финансовой устойчивости;
- 3) ликвидности баланса;
- 4) финансовых коэффициентов;
- 5) финансовых результатов;
- 6) коэффициентов рентабельности и деловой активности.

Анализ проводится на основе ряда экономических показателей. Набор экономических показателей, характеризующих финансовое положение предприятия и его эффективность, зависит от глубины исследования; однако большинство методик анализа финансового положения и эффективной деятельности предполагает расчет следующих групп индикаторов: финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентабельности.

Результат предварительного анализа – общая оценка финансового состояния, определение платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса предприятия. Для выявления причин сложившейся финансовой ситуации, перспектив и конкретных путей выхода из нее проводится детальный и комплексный анализ деятельности предприятия.

Анализируются динамика валюты баланса, структура пассивов, источники формирования оборотных средств и их структура, основные средства и прочие внеоборотные активы, результаты финансовой деятельности предприятия.

При анализе структуры пассивов реализуются следующие цели:

1) определяется соотношение между заемными и собственными источниками средств предприятия;

2) выявляется обеспеченность запасов и затрат предприятия собственными источниками, а также с учетом долгосрочного, а затем и краткосрочного кредитов; этот анализ дает наиболее полное представление об обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования;

3) рассматриваются причины образования кредиторской задолженности, ее удельный вес в обязательствах предприятия, динамика, структура, доля просроченной задолженности.

По типу финансовой устойчивости и его изменению можно судить о надежности предприятия с точки зрения платежеспособности.

В соответствии с показателем обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками выделяют типы финансовой устойчивости:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния: собственные оборотные средства полностью обеспечивают запасы и затраты;

2) нормально-устойчивое финансовое состояние: запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и краткосрочными заемными источниками;

3) неустойчивое финансовое состояние: запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т. е. за счет всех основных источников формирования запасов и затрат;

4) кризисное финансовое состояние: запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования; предприятие находится на грани банкротства.

Анализ ликвидности баланса позволяет оценить кредитоспособность предприятия, т. е. способность рассчитаться по своим обязательствам.

Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

3. Пути повышения эффективности деятельности предприятия

Пути повышения эффективности производства – комплекс конкретных мероприятий по росту эффективности производства в заданных направлениях. Основные пути повышения эффективности производства: снижение трудоемкости и повышение производительности труда, снижение материалоемкости продукции и рациональное использование природных ресурсов, снижение фондоемкости продукции и активизация инвестиционной деятельности предприятий.

Важным фактором повышения эффективности деятельности предприятия является научно-технический прогресс. В современных условиях нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений, коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создадут предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечивать внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка и дисциплины.

Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности производства предприятий является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущей потребности в топливе, энергии, сырье и материалах.

Повышение эффективности производства зависит от лучшего использования основных фондов. Необходимо интенсивнее использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать объем продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади. Результатом организации интенсивного использования производственных мощностей является ускорение темпов прироста продукции без дополнительных капитальных вложений.

Важное место в повышении эффективности производства занимают организационно-экономические факторы. Особо возрастает их роль с ростом масштабов общественного производства с усложнением хозяйственных связей. Требуется дальнейшего развития и совершенствования производственная социальная инфраструктура, оказывающая существенное влияние на уровень эффективности производства. В управлении – это совершенствование самих форм и методов управления, планирования, экономического стимулирования всего хозяйственного механизма. В этой же группе факторов широко применяются многообразные рычаги хозяйственного расчета и материального поощрения, материальной ответственности и других хозяйственных экономических стимулов.

Особое место в интенсификации экономики предприятия, снижении удельного расхода ресурсов принадлежит повышению качества продукции. Эта задача должна стать предметом постоянного внимания и контроля, главным фактором в оценке деятельности каждого трудового коллектива.