

**СРЕДНЕЕ  
ПРОФЕС  
СИОНАЛЬ  
НОЕ ОБРА  
ЗОВАНИЕ**

СООТВЕТСТВУЕТ  
**ФГОС**

**Л.Н. ЧЕЧЕВИЦЫНА, Е.В. ХАЧАДУРОВА**

# **ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**



**Ф Е Н И К С**

Серия

• Среднее профессиональное образование •

Л.Н. Чечевицына

Е. В. Хачадурова

# ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Допущено Министерством образования  
Российской Федерации в качестве учебного пособия  
для студентов образовательных учреждений  
среднего профессионального образования

Ростов-на-Дону  
«Феникс»  
2016

УДК 658(075.32)

ББК 65.290я723

КТК 0965

Ч-57

**Чечевицына Л. Н.**

**Ч-57** Экономика организации : учеб. пособие / Л. Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. — Ростов н/Д : Феникс, 2016. — 382 с. — (Среднее профессиональное образование).

**ISBN 978-5-222-25505-6**

Учебное пособие по курсу «Экономика организации» отличается от многочисленных изданий учебной литературы тем, что составлено в полном соответствии с требованиями и программой Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения.

В нем содержится не только информационно-познавательный материал, но и методический: контрольные и итоговые тесты, вопросы для самопроверки, основные понятия и термины. Это дает возможность студентам качественно подготовиться к тестированию на государственном экзамене, выполнению расчетов и обоснованию курсовых и дипломных работ.

Основная идея учебного пособия заключается в том, чтобы показать основные изменения в развитии хозяйствующих субъектов в период формирования рынка.

В учебном пособии изложены теоретические основы экономики организации как система обобщенных знаний о предмете, методе, организации и результатах деятельности хозяйствующих субъектов, что послужит хорошей основой для дальнейшего изучения курсов: бухгалтерского учета, экономического анализа, финансов и кредита, маркетинга.

Учебное пособие предназначено для студентов колледжей специальностей менеджмент, бухучет, статистика, а также преподавателей.

**ISBN 978-5-222-25505-6**

**УДК 658(075.32)**

**ББК 65.290я723**

© Чечевицына Л. Н.,  
Хачадурова Е. В., 2013

© Оформление: ООО «Феникс», 2015

# | ПРЕДИСЛОВИЕ

Преобразования, осуществляемые в нашей стране, направлены на формирование эффективной экономической системы. В этом плане актуальным остается вопрос создания рынка на микроуровне, т.е. на уровне деятельности предприятий. В этом отношении рынок следует рассматривать как экономическую среду, в которой функционирует организация.

Новые условия организации реализации бизнеса потребовали как внедрения принципиально иных способов хозяйствования, так и изменения взглядов на сущность и содержание основных функций, выполняемых специалистами для обеспечения ритмичной и доходной работы организации.

Рыночная экономика представляет собой сложный механизм взаимодействия производителей и потребителей и состоит из большого числа производственных, финансовых, коммерческих и информационных структур.

Основные субъекты хозяйственной деятельности, взаимодействуя между собой, совершают непрерывный кругооборот ресурсов, продуктов и доходов.

Программа курса «Экономика организации» предусматривает изучение целого комплекса экономических проблем: основ организации функционирования организации и предпринимательства, факторов производства в их единстве и взаимосвязи; объемов структуры товаров и услуг, производительности и оплаты труда в организациях различных форм собственности; объемов издержек производства, цен и прибыли, характеризующих конечные результаты деятельности отдельной организации. В курсе изучаются методы нормирования труда, вопросы прогнозирования и внутрифирменного планирования.

Курс «Экономика организации» состоит из 3 разделов и 12 глав. Содержание курса позволяет не только подробно ознакомиться с экономикой предприятия, но и получить необходимые знания о системе важнейших экономических показателей эффективности производства, используемых для оценки социально-экономического положения российской экономики в целом.

Изучение вопросов экономики организации предполагает комплексную оценку количественных и качественных показателей.

«Экономика организации» является одной из основных дисциплин в системе экономического образования. Значение изучения данного курса возрастает по мере развития и укрепления рыночных отношений, форм собственности и хозяйствования.

«Экономика организации» имеет тесные связи с такими предметами, как «Основы экономической теории», «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Экономический анализ», а также с предметами, входящими в профилирующий цикл и цикл отраслевой специфики.

В целях проверки знаний по темам курса проводятся итоговые тестирования.

По окончании изучения курса студент должен:

- знать и правильно понимать основные экономические понятия и категории;
- уметь грамотно объяснять экономические процессы и явления;
- владеть важнейшими методами, уметь осуществлять экономические расчеты;
- уметь на основании полученных расчетов делать анализ, формировать выводы и обобщения;
- делать прогноз на будущее по изменению хозяйственной ситуации.

В условиях рыночных отношений организация является основным звеном экономики, поскольку именно она со-

здает необходимые обществу продукты и услуги, использует производственные результаты, применяет прогрессивную технику и технологию, разрабатывает бизнес-план. На практике осуществляется работа по снижению затрат на производство и реализацию продукции, по повышению прибыли и рентабельности.

Факторы успеха на рынке определенного товара становятся условием выживания организации, которые, в свою очередь, определяются профессионализмом специалистов в области экономики. Специалист должен уметь грамотно и компетентно организовывать производство, определять требования рынка, уметь рассчитывать запланированные объемы производства и затраты, цены на товар, которые влияют на доходность предприятия.

Структура курса имеет определенную логику — она отражает последовательность самих воспроизводственных процессов, и это способствует пониманию сложных экономических процессов и усвоению материала.

Учебное пособие переработано и дополнено с учетом требований нового государственного образовательного стандарта. Внесены дополнения с учетом изменений в трудовом и налоговом законодательстве.

В пособие включены материалы по организации производства, факторам внешней среды, аренды и лизинга.



**РАЗДЕЛ**

**I**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
СУБЪЕКТОВ  
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

---



### **1.1. Отраслевые особенности организации**

Национальная экономика представляет собой комплекс взаимосвязанных отраслей, сформированный в результате общественного труда, научно-технической революции, международного сотрудничества, специфичных в пределах той или иной страны.

Структура национальной экономики характеризуется количественными соотношениями между ее сферами, секторами и видами экономической деятельности (отрасли).

Национальная экономика состоит из комплекса отраслей (видов экономической деятельности), состав которых определяется уровнем общественного разделения труда, научно-техническим прогрессом и международным сотрудничеством.

Особое место в системе национальной экономики занимает организация. Организация является первичным структурным звеном народнохозяйственного комплекса России. Народнохозяйственный комплекс имеет особые отраслевые, региональные, воспроизводственные и другие структурные характеристики.

Составные элементы народнохозяйственного комплекса могут быть сгруппированы по различным экономическим признакам. Группировка носит условный характер, так как один и тот же субъект хозяйствования может быть отнесен к различным группам одновременно.

Для обобщающей характеристики экономических процессов выделяют крупные секторы экономики.

*Под сектором экономики понимается* совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. Выделяют следующие секторы экономики:

- сектор организаций;
- сектор домашних хозяйств;
- сектор государственных учреждений,
- внешний сектор.

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли. **Отрасль** — это совокупность качественно однородных организаций, характеризующихся единством:

- единством экономического назначения продукции;
- однородностью потребляемого сырья;
- общностью технологического процесса и технической базы;
- особым профессиональным составом персонала;
- специфическими условиями работы и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве.

При определении отраслевой принадлежности организации ее рассматривают как единое целое, относят к той или иной отрасли, исходя из того вида деятельности, который в момент регистрации является преобладающим.

Отраслевое деление является результатом развития общественного разделения труда.

Каждая из специализированных отраслей подразделяется на комплексные отрасли и виды производств. В составе промышленности насчитывают более 15 крупных отраслей: энергетика, черная и цветная металлургия, лесная, целлюлозно-бумажная промышленность и другие.

Специализированные отрасли различаются степенью дифференциации производства. Развитие производственных сил общества определяет дальнейшее углубление специализации производства, что обуславливает формирование новых отраслей и видов производства.

Процесс обособления, отпочкования отраслей и видов производств осуществляется параллельно с процессами кооперации и интеграции производства. Данный процесс приводит к развитию связей, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов. Выделяют межотраслевые, одноотраслевые, территориально-производственные и научно-производственные комплексы. Создаются особые зоны инновационного творчества — Сколково.

Межотраслевой комплекс характеризует результаты взаимодействия различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продуктов.

Промышленность — ведущая отрасль народно-хозяйственного комплекса России, функционирующая наряду с другими отраслями — сельским, лесным хозяйством, транспортно-коммунальной отраслью, отраслью связи и т.д.

Значительная часть валового внутреннего продукта и валовой добавленной стоимости создается в промышленности. Она обеспечивает расширенное производство во всех остальных отраслях экономики. Именно в промышленности реализуются прежде всего научно-исследовательские разработки в виде новых технологий, оборудования, приборов и т.д., обеспечивающих развитие НТП в отрасли экономики. Промышленность создает условия для более эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, для достижения максимальных результатов при минимальных затратах.

По характеру воздействия на предмет труда промышленность разделяется на *добывающую* и *обрабатывающую*. Первая занимается добычей полезных ископаемых и других веществ, которые предоставляет человеку природа; вторая — перерабатывает сырье, материалы в готовую продукцию.

По экономическому назначению производимой продукции промышленность делится на два подразделения: первое — производство средств производства и второе — производство предметов потребления. Отрасли первого подразделе-

ния производят элементы как основных средств (машины, механизмы, транспортные средства, сооружения и т.п.), так и оборотных средств (сырье, материалы, топливо, энергия). Отрасли второго подразделения включают легкую, пищевую промышленности, выпускающие в основном предметы потребления и продукты питания.

В процессе производства все отрасли взаимодействуют, снабжают друг друга сырьем, материалами, орудиями труда, обеспечивают всем необходимым сферу нематериального производства.

Развитие НТР оказывает влияние на структуру материального производства. Создание новых орудий труда, технологий, источников энергии, появление новых видов сырья, материалов, изделий приводит к возникновению новых отраслей производства (атомной, электронной промышленности).

В свою очередь, создание и внедрение в производство новых технологий, видов энергии в решающей степени зависит от соответствующих сдвигов в структуре материального производства. В современных условиях развитие науки и техники невозможно без оснащения НИОКР организаций сложнейшей техникой.

Деление национальной экономики на отрасли решает ряд задач, к которым относятся:

- идентификация экономической деятельности, заявленной при регистрации учредителями;
- разработка нормативных документов по регулированию отдельных видов экономической деятельности;
- подготовка статистической информации для международных сопоставлений;
- обеспечение информацией органов управления о видах экономической деятельности при решении задач инвестирования, занятости и др.

## 1.2. Организация — важнейшее звено в решении основной экономической проблемы

Экономика — это наука, занимающаяся поведением экономических субъектов при использовании ими ограниченных ресурсов, которые могут быть по-разному применены в сфере производства, распределения, обмена и потребления. Существенным элементом является то, что средства, находящиеся в распоряжении как отдельного экономического субъекта, так и общества в целом, ограничены.

Ограниченность отражает разрыв между общей суммой благ, которые необходимы субъектам для удовлетворения своих разносторонних потребностей, и возможностями их производства. Если бы не существовало ограниченности, то не было бы повода к изучению экономики и, следовательно, к поиску ответа на вопросы, что, сколько, как и для кого производить, чтобы достичь максимальной экономической эффективности.

Выделяют абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. **Абсолютная ограниченность** означает, что экономические природные ресурсы невозпроизводимы (отравленный воздух, почва, загрязненная морская вода), их практически невозможно восстановить.

**Относительная ограниченность** означает, что использование ресурсов зависит не только от их наличия, качества, но и от уровня развития общественного производства, используемых методов применения ресурсов.

Ограниченные ресурсы могут быть применены по-разному. Если бы при производстве благ существовал один метод и если бы применялись одни и те же средства, тогда проблемы выбора не существовало бы. Один и тот же продукт может быть произведен при помощи разных инструментов, при использовании разного сырья и материалов и т.п. Поэтому мы говорим об альтернативном использовании материальных и

финансовых средств. Невозможно одни и те же средства использовать в разных сферах и достигать разных целей. Каждый экономический субъект (субъект хозяйствования), располагающий определенными средствами, стремится распределить их так, чтобы получить максимальные экономические эффекты и тем самым лучше реализовать свои цели. Распределение средств между различными конкурирующими целями называется размещением ресурсов.

Для домашнего (семейного) хозяйства целью является максимизация полезности покупаемых благ, т.е. максимизация проистекающего от этого удовлетворения.

Для субъекта хозяйствования (организации, фирмы) целью выступает максимизация прибыли от ведения хозяйственной деятельности. Полная рациональность возникает тогда, когда будет достигнуто оптимальное размещение средств, т.е. наилучшее из возможных. Это значит, что применением данного объема средств достигаются максимальные эффекты, или же что определенные эффекты могут быть достигнуты посредством использования меньшего объема средств.

К ресурсам, необходимым для производства экономических благ и услуг, относят землю и природные ресурсы, рабочую силу, орудия труда, предпринимательство и финансовые ресурсы.

В условиях рынка основной целью производства конкретного субъекта хозяйствования является получение прибыли, но при условии постоянно растущих потребностей общества.

Потребности общества безграничны, они изменяются в сторону увеличения. Как только производство удовлетворяет какую-либо потребность, она увеличивается, изменяется. Это требует развития производства для удовлетворения возрастающей потребности. На первый взгляд потребности первичны, а производство следует за ним, на самом деле

потребности определяются состоянием и уровнем развития производительных сил.

Стремясь реализовать свою основную цель — удовлетворить постоянно растущие потребности, — общество сталкивается с проблемой ограниченности ресурсов, необходимых для создания материальных благ и услуг. Ограниченность ресурсов ставит перед человечеством неизменную экономическую проблему: как в условиях ограниченности ресурсов удовлетворить постоянно растущие потребности общества?

Дефицитность ресурсов трансформирует основную экономическую проблему осуществления выбора: что и сколько товаров, услуг производить; для кого производить; как их распределять.

При неизменных объемах ресурсов выбор осуществляется по принципу «что-то за что-то». На практике выбор осуществляется не по принципу «либо одно, либо другое», а по принципу «чего-то больше, чего-то меньше». Тогда надо осуществлять распределение ресурсов в соответствии с выбором структуры производства.

Цель выбора состоит в том, чтобы установить оптимальное соотношение между максимально возможным ассортиментом продукции и услуг, с одной стороны, и максимально возможным количеством, обеспечивающим определенный стандарт жизни, с другой стороны.

При выборе «чего больше, чего меньше» сталкиваются с издержками производства, так как всегда что-то приобретаем, но при этом что-то тратим. **Альтернативные издержки** — это издержки упущенных возможностей. Они измеряются величиной той продукции, от которой мы отказываемся с целью увеличения производства другой. Это обуславливает рационалистичность экономического выбора.

Проблема выбора одинаково относится как к тому, «что будет произведено», так и к тому, «как это будет сделано и распределено». Причем цена этого выбора есть то, что должно быть пожертвовано для его осуществления. Величина этой

жертвы не что иное, как стоимость возможности его осуществления. Проблема выбора заключается в том, чему отдать предпочтение и от чего отказаться. Процесс выбора — решение производить, приобрести или отказаться от того или иного продукта — есть то, что в конечном итоге управляет экономической системой.

Основная экономическая проблема решается по-разному, разными способами хозяйствования. Командно-административная система хозяйствования через правительство осуществляло централизованное планирование производства. Централизованное планирование определяло перечень и объем ресурсов, которые будут использоваться при производстве материальных благ. Ресурсы использовались для того, чтобы выполнить план. Госплан определял, что и в каком количестве будет произведено, как будет произведено, как будет распределяться.

Регулируемая рыночная система использует свои методы решения основной экономической проблемы. Потребители определяют на основе выбора, что производить и в каком количестве. Производитель определяет, какие ресурсы и сколько будет задействовано в производстве в соответствии со спросом на товары и услуги. Ресурсы применяются в соответствии с решением производителей удовлетворить те или иные потребности и для получения прибыли. Рынок через спрос и предложение определяет, что и в каком количестве будет произведено, как будет произведено, как будет распределяться.

Решение основной экономической проблемы осуществляется на двух уровнях: на уровне народного хозяйства с отраслями и на уровне предприятия.

На уровне народного хозяйства решение основной экономической проблемы состоит в повышении благосостояния населения посредством проведения структурных изменений в производстве, установления приоритетов в развитии отраслей, перераспределения материальных благ между отраслями



производства и создание условий для динамичного развития экономики в будущем.

На уровне хозяйствующего субъекта решение основной экономической проблемы осуществляется в форме создания конкретных видов продукции (услуг, работ). Каждая организация в соответствии со спросом и предложением определяет, что, в каких количествах и в какой манере производить с тем, чтобы обеспечить максимум прибыли, обеспечивающей экономический рост и определенный стандарт жизни его работников.

Организация как экономическая система является основным звеном, где происходит непосредственное решение основной экономической проблемы. Оно предоставляет рабочие места, выплачивает зарплату, участвует в осуществлении социальных программ.

### **1.3. Организация — юридическое лицо, его признаки**

Экономика любой страны представляет собой сложный экономический механизм, различные элементы которого взаимодействуют между собой и обуславливают взаимное развитие друг друга. Она представляет собой огромное число хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций), создающих разнообразные товары и услуги.

Организация является структурным звеном экономики в целом. Под организацией следует понимать предприятие, учреждение, ведомство и иное трудовое формирование, наделенное правом юридического лица, которое выполняет одну или несколько специфических функций по производству и распределению разнообразных товаров и услуг. Наиболее распространенной формой организаций являются предприятия, которые являются первичным структурным звеном экономики. Предприятие выступает в качестве товаропроизводителя, а следовательно, решает ряд взаимосвязанных за-

дач: получение прибыли, обеспечение потребителей продукцией, выполнение своих обязательств перед государством, соблюдение стандартов, нормативов. Организация является хозяйственной единицей, юридическим лицом. Организация экономически самостоятельно и обособленно, имеет конкретного собственника, в качестве которого могут выступать индивидуальный владелец, группа физических лиц (членов товарищества, акционеров и т.п.), организации (союзы, ассоциации, фонды), государство и муниципалитет.

Если не брать во внимание все разнообразие видов продукции (работ, услуг), производимых конкретными предприятиями, можно выделить общие черты, которые свойственны всем им. Организация — это:

- 1) организационное единство, т.е. определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления, объединенный общим процессом труда;
- 2) определенный комплекс средств производства. Совокупность средств производства для каждой организации, производящей определенный вид продукции или услуг, имеет свои особенности, специфику технологии. Организация объединяет экономические ресурсы для производства экономических благ с целью максимизации прибыли;
- 3) обособленное имущество: организация имеет собственное имущество, которое самостоятельно использует в определенных целях;
- 4) имущественная ответственность: организация несет полную ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам;
- 5) организация предполагает единоначалие, основывается на прямых административных формах управления;
- 6) выступает в хозяйственном обороте от собственного имени;

7) экономически самостоятельно и обособленно осуществляет самостоятельно оперативную хозяйственную деятельность, различного вида сделки и операции, получает прибыль, несет убытки, за счет прибыли обеспечивает финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

Совокупность и единство признаков придают определенность и целостность организации как особому, отдельному звену хозяйственной системы.

Таким образом, **организация (предприятие)** — это обособленный технико-экономический и социальный комплекс, предназначенный для производства полезных для общества благ с целью получения прибыли.

**Организация (предприятие)** — это сложная экономическая система, объединяющая производственные и людские резервы, имеющая общие цели в достижении результатов производства.

Организация (предприятие), производящее нужные для общества товары и услуги, формирует материальные и социальные условия жизни и развития общества. Значение предприятий сферы материального производства определяется той ролью, которую играет в жизни общества материальное производство. В современных условиях возрастает роль и значение непромышленной сферы, а следовательно, и предприятий, занятых в ней, оказывающих разнообразные услуги населению. Различают материальные и нематериальные услуги.

Непосредственной целью и побудительным мотивом деятельности организаций является получение максимальной величины прибыли. Получение прибыли в условиях рыночной экономики возможно только при условии производства нужной для потребителей продукции, пользующейся спросом. Реализуя непосредственно цель производства — получение максимальной величины прибыли, предприятие реализует и цель общества — наиболее полное удовлетворение постоянно растущих потребностей общества.

Организации, основной целью которых является получение прибыли, называются коммерческими. Цели, задачи, ради которых создаются и действуют коммерческие предприятия, фиксируются в правовых документах об их создании. Создание и регулирование их определяется Гражданским кодексом РФ.

Хотя большинство фирм имеет только одно предприятие (в этом смысле эти понятия совпадают), многие фирмы владеют и управляют несколькими предприятиями, а следовательно, выступают в виде различных объединений горизонтального (сеть магазинов в сфере розничной торговли), вертикального (предприятия различных стадий производственного процесса — целлюлозно-бумажные комбинаты) и диверсификационного типа (конгломераты, консорциумы и т.д.).

#### **1.4. Классификация организаций по признакам**

В экономике любой страны функционируют миллионы различных организаций — субъектов хозяйствования, которые различаются между собой по различным признакам. Систематизация и группировка организаций носит условный характер, т.е. один и тот же субъект хозяйствования одновременно относится к различным группам.

Прежде всего, субъекты хозяйствования различаются по **сфере деятельности**. Выделяют организации, действующие в сфере материального и нематериального производства. Субъекты хозяйствования сферы материального производства — это промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, строительные организации. Отличительной особенностью субъектов хозяйствования сферы нематериального производства является то, что они создают особые продукты-услуги (бытовые, социальные, культурные).

Часть субъектов хозяйствования занимается посреднической деятельностью. Профессиональное посредничество сокращает издержки, повышает прибыль, уменьшает затраты потребителей на поиск нужных товаров (услуг, работ).

**По отраслевой принадлежности** субъекты хозяйствования делятся на организации промышленности (металлургические, химические, текстильные и т.п.), сельского хозяйства (животноводческие, овощеводческие и т.д.).

**По экономическому назначению** они подразделяются на организации (предприятия), производящие средства производства (нефтедобыча, переработка, машиностроительные) и производящие предметы потребления (пищевые, текстильные).

**По характеру воздействия на предметы труда** субъекты хозяйствования делятся на добывающие (угольные, газодобыча) и перерабатывающие (обрабатывающие) — станкостроение, машиностроение.

**По типу производства** (широты номенклатуры, регулярности, стабильности объема) выделяют субъекты хозяйствования единичного, серийного и массового производства.

Единичное производство характеризуется широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска изделий (судостроение, прокатные станы и другое уникальное оборудование).

Серийное производство характеризуется изготовлением ограниченного ассортимента продукции (пищевые, химические, компрессорные предприятия).

Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах (обувные фабрики, моторные заводы).

**По количеству видов производимой продукции** различают специализированные предприятия, т.е. выпускающие ограниченное число товаров, и многопрофильные — производящие разные товары (комбинаты).

**По уровню специализации** выделяют узкоспециализированные, многопрофильные. Специализация субъектов хо-

зяйствования может быть предметная (тракторный завод), подетальная (производство подшипников), технологическая (производство кислот в химической промышленности). Многопрофильные: металлургические, химические, целлюлозно-бумажные и др. комбинаты.

**В зависимости от размеров** субъекты хозяйствования подразделяются на крупные, средние, мелкие, а также организации-монополии. Размер организации определяется численностью занятых на нем работников.

Крупные организации в странах рыночной экономики занимают невысокий удельный вес, примерно 20–25%, однако их доля в ВВП велика, примерно 70–80%. Крупные организации имеют ряд преимуществ:

1. Большие масштабы производства дают возможность более полно использовать преимущества раздельного труда и обеспечивают рост производительности труда.

2. Крупные организации имеют возможность покупать ресурсы в объемах, обеспечивающих оптовые скидки на товары.

3. Крупные организации имеют возможность вкладывать средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские программы, что снижает издержки производства, повышает качество, а следовательно, и прибыль.

При превышении организацией оптимальных размеров нарушается производственное единство, снижается уровень управляемости, а следовательно, и финансовые результаты.

**По степени механизации** и автоматизации производства организации (предприятия) делятся на:

- автоматизированные;
- комплексной механизации;
- частично-механизированные;
- машинно-ручные и ручные производства (художественные промыслы).

По степени прерывности производства выделяют субъекты хозяйствования:

- с прерывным режимом работы;
- с непрерывным режимом работы (сталелитейное производство и т.д.).

### 1.5. Развитие малого бизнеса в России в начале XXI века

В последние годы получает развитие малый бизнес. Развитие малого бизнеса вызывается двумя обстоятельствами:

- 1) особенностями современного этапа развития НТР, обеспечивающего соответствующую материальную базу для эффективного функционирования малого бизнеса;
- 2) дифференциацией потребительского спроса в условиях роста доходов населения и роста сферы обслуживания.

Преимущества малого бизнеса заключаются в гибкости, высокой адаптивной способности к изменениям рыночной конъюнктуры, он оперативнее отражает изменения потребительского спроса, существенно облегчает территориальный и отраслевой перелив рабочей силы и капитала. Многочисленность малых фирм создает возможности для широкого развития конкуренции. На плаву держатся те малые предприятия, которые функционируют эффективно. Роль малого бизнеса в экономике значительна. Он связывает экономику в единое целое, образует своего рода фундамент.

В России малое предпринимательство рассматривается как надежная налогооблагаемая база для бюджетов всех уровней и как источник создания рабочих мест. Кроме того, малые предприятия создают здоровую конкуренцию на рынке товаров и услуг, что в целом благоприятно влияет на экономическую и социальную обстановку в стране.

Ежегодно растет в стране число субъектов малого предпринимательства, увеличивается (примерно в 2–2,5 раза)

производство продукции (работ, услуг). Предприятия малого бизнеса все больше привлекают граждан на условиях вторичной занятости: совместительство, договоры подряда, другие договоры гражданско-правового характера. Основными условиями отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства являются численность работников и предельная величина выручки от продаж. В составе малых предприятий выделяют собственно малые предприятия и микропредприятия.

На сегодняшний день Россия по-прежнему остается страной крупного и среднего бизнеса. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (юридических лиц) характеризуются следующими данными: число малых предприятий составило 1 602,5 тыс. ед.; среднесписочная численность без внешних совместителей — 10 247,5 тыс. чел.; оборот предприятий — 16 873,1 млрд руб.; инвестиции в основной капитал — 346,1 млрд руб.

Наибольший удельный вес в процентах к итогу по состоянию на 1 января 2011 г. число малых предприятий по видам экономической деятельности приходилось на обрабатывающие отрасли — 26,5%; оптовую и розничную торговлю, ремонт транспортных средств и предметов личного пользования — 23,7%; операции с недвижимостью, арендой, предоставление услуг — 15,1%. Наименьший удельный вес на образование — 0,1%; здравоохранение и предоставление социальных услуг — 0,8%; финансовую деятельность — 0,2%. Для сравнения: численность занятых в малых предприятиях и объем выпускаемой ими продукции в развитых странах обычно составляет около половины.

Развитие российских малых предприятий, несмотря на декларированную помощь малому бизнесу, осуществлялось медленными темпами. На динамику развития малого бизнеса на территории Российской Федерации негативное влияние оказал финансовый кризис 2009 г. Малые предприятия были наиболее уязвимыми — резко снизился удельный вес численности малых предприятий, объемы выпуска товаров



и инвестиций в основной капитал. Но если по последним двум показателям наметился незначительный рост, то количество малых предприятий по сравнению со средними и крупными предприятиями продолжало снижаться, хотя следует отметить, что в 2010 г. имело место некоторое замедление темпа снижения удельного веса числа малых предприятий, одновременно отмечался рост среднесписочной численности занятых в них работников.

Анализ динамики развития малых предприятий свидетельствует о том, что увеличение абсолютного числа малых предприятий, числа занятых в МП и инвестиций в основной капитал идет медленными темпами, вместо динамичного их развития наблюдается стагнация. Вместе с тем отмечается стабильный рост объема произведенной малыми предприятиями продукции, что подчеркивает значимость данной группы предприятий, необходимость детального изучения состояния малого предпринимательства на территории России и поиска оптимальных путей его развития.

С целью дальнейшего развития сферы малого бизнеса принимаются законодательные и нормативные акты, проводится работа различных структур, содействующих малому предпринимательству в России. Во всех регионах России созданы региональные фонды поддержки малого предпринимательства, осуществляющие финансово-кредитную поддержку субъектов малого бизнеса. Разрабатываются региональные программы поддержки малого предпринимательства. Данная программа предусматривает:

- оказание помощи предпринимателям, начинающим самостоятельную экономическую деятельность, в приспособлении к условиям рынка;
- содействие созданию новых рабочих мест;
- вовлечение в предпринимательство социально незащищенных слоев населения;
- обеспечение консультационной и информационной поддержки предпринимателя;

- содействие предпринимателям малого бизнеса в повышении их конкурентоспособности.

Региональный центр поддержки малого бизнеса оказывает консалтинговые, юридические, информационные, аудиторские, полиграфические, рекламно-издательские услуги, услуги целевого финансирования и т.д.

Организацией самозанятости граждан из числа безработных занимается служба занятости населения.

## **1.6. Классификация организаций по организационно-правовым формам деятельности**

Гражданским кодексом РФ установлен состав организационно-правовых форм юридических лиц и определены права граждан — физических лиц.

Организация как юридическое лицо имеет все характерные для него признаки: имущественная ответственность, самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени и организационное единство.

В рамках многообразия типов собственности могут быть созданы субъекты хозяйствования разных организационно-правовых форм.

Знание основных принципов, законодательно регулирующих порядок деятельности и ответственность за результаты, необходимо при выборе той или иной организационно-правовой формы создаваемого вновь или реорганизуемого субъекта хозяйствования.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму от другой, являются:

- количество участников данного хозяйственного объединения;
- форма управления субъекта хозяйствования;
- способ распределения прибылей и убытков;
- источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности субъекта;

- собственник применяемого капитала;
- пределы имущественной ответственности.

Действующие в экономике субъекты хозяйствования разнообразны с точки зрения масштабности, профиля деятельности и организационно-правового устройства. Однако при всем многообразии возможных видов они подразделяются на упорядоченные типы, группы, для которых выработаны определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их деятельность. Российское законодательство признает наряду с индивидуальным предпринимательством и государственные (муниципальные) субъекты хозяйствования, негосударственные организационно-правовые формы организаций (акционерные общества, товарищества).

Субъектами хозяйствования могут быть как физические, так и юридические лица.

Основными признаками, позволяющими считать тот или иной хозяйствующий субъект юридическим лицом, являются:

- право вступать в хозяйственные отношения с другими юридическими лицами;
- право защищать свои имущественные интересы;
- полная имущественная ответственность перед контрагентами в пределах, оговоренных хозяйственным законодательством;
- наличие регистрационного свидетельства и лицензии на право осуществления тех или иных видов деятельности;
- наличие утвержденного в установленном порядке устава.

Юридические лица в связи с участием в образовании имущества делятся на:

1. Имеющие обязательные права (в отношении которых их участники имеют обязательные права):

- хозяйственные товарищества и общества и хозяйственные партнерства;
- производственные, потребительские кооперативы.

2. Имеющие право собственности или другое вещное право (имущество, на которое их учредители имеют право собственности или иное вещное право) — государственные и муниципальные унитарные предприятия.

3. Не имеющие имущественных прав (в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав):

- общественные и религиозные организации;
- фонды;
- ассоциации и союзы.

Юридические лица по цели своей деятельности (преследующие либо не преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели) делятся на:

1. Коммерческие:

- товарищества, общества и хозяйственные партнерства;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- ассоциации, союзы.

2. Некоммерческие:

- потребительские кооперативы;
- общественные и религиозные организации (объединения);
- фонды;
- учреждения;
- ассоциации, союзы.

Юридические лица по формам предпринимательской деятельности делятся на:

1. Хозяйственные товарищества (объединение лиц):

- полные товарищества;
- товарищества на вере (коммандитные);

2. Хозяйственные общества (объединение капитала):

- акционерные общества;
- общества с ограниченной ответственностью;
- общества с дополнительной ответственностью;
- зависимые общества.

3. **Хозяйственные партнерства.** Федеральный закон «О хозяйственных партнерствах» регулирует вопрос создания, особенности осуществления деятельности, управление партнерством, взаимоотношений его участников, реорганизации и ликвидации.

4. **Производственные кооперативы (артели).**

5. **Государственные и муниципальные унитарные предприятия** (не наделенные правом собственности на имущество) — на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления.

Физическое лицо признается предпринимателем с момента государственной регистрации.

Граждане (физические лица) занимаются предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве: индивидуального предпринимателя и фермерского хозяйства.

Индивидуальные предприниматели и фермерские хозяйства отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

**Классификация хозяйственных субъектов по принципу кооперации:**

- производственные кооперативы;
- потребительские кооперативы;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общественные и религиозные организации;
- акционерные общества.

**Классификация хозяйственных субъектов по принципу интеграции (на основе кооперации и концентрации):**

- хозяйственные ассоциации;
- холдинговые компании;
- консорциумы;
- концерны;
- корпорации;
- союзы предпринимателей.

## **1.7. Предпринимательство — важнейший вид экономической деятельности. Формы и виды предпринимательства**

Предпринимательство является одной из форм экономической деятельности. Предпринимательство — это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск и под свою ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом (хозяйственно-производственной, торгово-закупочной, инновационной, консультационной, посреднической).

Предпринимательская деятельность может осуществляться одним человеком или коллективом (партнеры), с применением наемного труда или без него, с образованием юридического лица или без него.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане РФ и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства, в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без применения наемного труда, регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда — как организация.

Для развития предпринимательства необходимы определенные условия:

- многообразие форм собственности и форм хозяйствования;
- стабильность экономической и социальной ситуации в стране;
- экономическая свобода производителей и потребителей;

- открытость и равновесность рынка;
- формирование гражданского правового общества;
- защита собственности и прав предпринимателей;
- льготный режим налогообложения и кредитования;
- развитая инфраструктура поддержки предпринимательства;
- возможность гарантированного страхования коммерческого риска;
- свободный выход на внешний рынок.

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

- самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность;
- руководителем организации от имени собственника. Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором). В нем определяются ограничения прав в использовании имущества и проведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон.

Предприниматель не обязательно является собственником. Предпринимателем может быть собственник, менеджер и всякий человек, берущийся за дело на свой страх и риск.

Предпринимательство выросло из мелкого бизнеса. Предприниматель в малом бизнесе ориентирован на достижение финансового результата, менеджер крупной компании — на обладание властью и престижем.

Предприниматель в малом бизнесе демонстрирует определенный талант, энтузиазм, преданность своему бизнесу, которые очень редко можно увидеть у менеджеров фирм.

Предприниматель рассматривает продажу товара, оказание услуг или выполнение работы как средство общения с потребителем (клиентом). Цель бизнеса — создать потребителя. Если потребителя (клиента) не удовлетворяет товар,

предприниматель меняет весь образ своих действий, всю политику и концепцию товара. Он не может ограничиться изменениями в процессе продажи.

Российское законодательство определяет предпринимателя как субъекта, деятельность которого направлена на получение прибыли и ведется им на условиях собственной имущественной ответственности.

Формула предпринимательства проста: получение максимума прибыли при минимальном риске.

Важнейшими чертами предпринимательства являются риск, мобильность и динамичность. Сущность предпринимательства раскрывается через функции:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства для создания товаров (работ, услуг) с целью получения прибыли;
- является организатором производства. Определяет стратегию и тактику поведения фирмы, принимает ответственность за проведение их;
- внедряет новые нетрадиционные приемы и способы увеличения прибыли;
- не боится риска и сознательно идет на него ради достижения цели.

Предпринимательская деятельность характеризуется тем, что предприниматель берется за все, за что потребитель готов заплатить сегодня деньги.

Чтобы реализовать товар, необходимо его иметь. Товар предприниматель может делать сам, получать от других, а затем реализовывать. Исходя из этого, предпринимательство можно разделить на три формы: производственное, коммерческое, финансовое. Будучи относительно самостоятельными видами деятельности, они дополняют друг друга.

**Производственное предпринимательство** — это деятельность, направленная на производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, сбор, обработку и предоставление информации и т.д., подлежащих последующей реализации



потребителям. Для его реализации требуются финансовые и материальные ресурсы. Исходным элементом технологии реализации данного вида предпринимательства является выбор основной области деятельности. Выбор вида деятельности предполагает проведение маркетинговых исследований: насколько товар или услуга нужны покупателю (клиенту), каков спрос, его величина и тенденции развития, какова возможная продажная цена, издержки производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результатом данного вида предпринимательства является производство продукта, который должен быть реализован. Реализация возможна с помощью посредников-агентов, брокеров и т.п. или личными силами. Усилия предпринимателя должны быть сосредоточены на заключении сделки на поставку изготавливаемого продукта до начала его производства, чтобы снизить риск банкротства. Необходимо следить за конъюнктурой, чтобы своевременно отреагировать на изменение в спросе, что приводит к индивидуализации товара (услуги) и формированию цены.

Предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости, считать, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20–22% от затрат.

Под контролем предпринимателя должны находиться каналы распределения продукции (работ, услуг) — оптовая и розничная сеть, дилеры, агенты и т.д.; скорость оборота вложенных средств во многом определяется каналами распределения.

*Коммерческое предпринимательство* характеризуется тем, что его содержание составляют товарно-денежные, торгово-обменные операции, т.е. имеет место перепродажа. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор — что покупать, что перепродавать и где цена реализации должна быть выше закупочной цены, спрос на предполагаемый товар должен быть достаточным. Необходимо провести исследование рынка с целью оценки его конъюнктуры: какие товары, услу-

ги, работы будут пользоваться наибольшим спросом, каковы цены покупки и реализации.

Предприниматель должен разработать конкретный план действий — маркетинг-план. В нем определить мероприятия по проведению сделки купли-продажи; сделать расчет цен по закупке и продаже, затрат, результатов; определить средства на рекламу, транспортные расходы, расходы на оформление коммерческих документов, требуемый персонал, затраты по аренде помещений, формы реализации товаров, закупку товаров, обосновать получение кредитов, рассчитать налоги.

Важным моментом разработки маркетинг-плана является увязка по срокам и исполнителям. Тщательно составленный маркетинг-план позволяет оценить выгодность или убыточность сделки.

*Финансовое предпринимательство* является разновидностью коммерческого предпринимательства, объектом купли-продажи, выступает как специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги. Рынок денег, валюты и ценных бумаг является реальностью, его участниками являются банки, фондовые биржи, юридические и физические лица.

Предприниматель должен проанализировать рынок ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Необходимо найти и привлечь потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Одновременно он устанавливает источник получения денег, валюты и ценных бумаг. Предприниматель может выступать в роли продавца, ростовщика, предоставляющего деньги, валюту и ценные бумаги потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Важной формой финансового предпринимательства является эмиссия ценных бумаг. Предприниматель их продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара». Покупка ценных бумаг и продажа за большие деньги является распространенной формой.

При отсутствии денег для покупки ценных бумаг предприниматель может осуществлять их покупку в кредит.

Финансовое предпринимательство нуждается в наличии хорошо поставленной информации. При этой сделке предприниматель должен особое внимание уделить проверке финансовой состоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за покупателя.

Финансовая сделка считается успешной, если ее расчетная прибыль составляет не менее 5% от денежной выручки (объема сделки), при долговременных сделках этот процент повышается до 10–15%.

В современных условиях успешно развивается страховое предпринимательство.

## **1.8. Порядок образования и ликвидации субъектов хозяйствования**

Все основные вопросы деятельности фирм регулируются хозяйственным законодательством. В Гражданском кодексе РФ содержится система правовых норм, определяющих и регламентирующих отношения в обществе между субъектами хозяйствования.

Помимо Гражданского кодекса РФ важнейшими законодательными актами, регулирующими деятельность субъектов хозяйствования независимо от организационных форм, являются законы Российской Федерации о собственности, земле и земельных отношениях, налоговой системе. Деятельность предприятий регулирует Трудовой кодекс РФ. Наряду с законами Российской Федерации деятельность регулируется постановлениями Российской Федерации.

Организация может быть учреждена решением собственника имущества или уполномоченного государственного органа (Госкомитет по имуществу).

Создание нового субъекта хозяйствования может быть осуществлено путем выделения из состава действующей орга-

низации структурного звена, в результате принудительного выделения (банкротства), в результате объединения нескольких структурных подразделений в единое предприятие.

Собрание учредителей принимает решение о создании, определяет круг юридических и физических лиц, входящих в их состав, утверждает устав. В уставе организации указывается наименование, юридический адрес, определяется ее организационно-правовая форма, формулируются основные цели деятельности, указывается величина уставного капитала и порядок его формирования, определяются права и обязанности учредителей, структура, порядок управления деятельностью, приводится положение о порядке ликвидации фирм, ответственность по всем имущественным обязательствам.

Для государственной регистрации субъекта хозяйствования необходимо:

- заявление о регистрации;
- устав и учредительный договор;
- решение о создании субъекта хозяйствования в виде протокола, договора или иного документа;
- свидетельство об уплате госпошлины;
- документы об уплате не менее 50% средств в уставный капитал;
- приказ о назначении руководителя и бухгалтера.

Следующим необходимым шагом является открытие расчетного счета в банке, получение лицензии в случае необходимости на право осуществления тех или иных видов деятельности, регистрация в государственной налоговой инспекции, в пенсионном фонде, фонде занятости, фонде медицинского и социального страхования.

Заключительным этапом является его государственная регистрация и внесение в Единый государственный реестр юридических лиц с выдачей свидетельства о регистрации. Субъект хозяйствования считается созданным с момента государственной регистрации. При этом необходимо получить в органах статистики коды.

Наименование субъекта хозяйствования должно отражать смысл создания и функционирования. Штамп и печать должны соответствовать уставу. Субъект хозяйствования должен зарегистрировать товарный знак, если таковой имеется, фирменный бланк, получить чековую книжку. Все должно соответствовать установленным стандартам и требованиям.

Предприниматель, создающий субъект хозяйствования, должен помимо всех юридических требований в процессе создания решить ряд организационно-экономических вопросов, связанных с нормальным функционированием: найти помещение, необходимое оборудование, создать минимальный запас сырья и материалов для производственной деятельности, решить вопрос энергоснабжения, обеспечения персоналом и т.д.

Важным элементом функционирования субъектов хозяйствования является уставный капитал.

Увеличение уставного капитала можно осуществить либо путем увеличения номинальной стоимости размещаемых акций, либо размещением дополнительных акций, либо дополнительных взносов, внесенных учредителями.

Уменьшение уставного капитала осуществляется либо путем уменьшения номинальной стоимости размещаемых акций, либо путем приобретения части размещаемых акций общества с целью сокращения их количества. Основными причинами уменьшения уставного капитала являются реорганизация и уменьшение активов до уровня ниже уставного капитала. Изменение уставного капитала осуществляется через перерегистрацию его.

Создаваемые субъекты хозяйствования могут функционировать неопределенно длительное время, в случае необходимости в устав и учредительные документы могут вноситься изменения и дополнения. Однако в современных условиях часть субъектов хозяйствования может создаваться для конкретных единовременных целей и ликвидироваться после достижения этих целей в срок, оговоренный в уставе.

Основными причинами прекращения деятельности или кардинальной перестройки работы организации являются:

- отсутствие или резкое падение спроса на продукцию (работы, услуги);
- убыточность производства;
- экологическая опасность организации для окружающей среды и населения;
- возможность использования основных средств для выпуска более экономически выгодной и более необходимой продукции для потребителя.

Во всех других случаях прекращение деятельности может иметь место либо по добровольному согласию ее владельцев и совладельцев (акционеров, учредителей, пайщиков), либо по решению судебных органов.

При ликвидации субъекта хозяйствования в обязательном порядке создается ликвидационная комиссия, публикуются в печати объявления о ликвидации, определяется предельный срок предъявления претензий к субъекту хозяйствования. Ликвидационная комиссия определяет источники удовлетворения и очередности погашения всех обязательств. Выявляются остатки денежных средств на расчетном счете, в кассе, взыскивается дебиторская задолженность, определяются активы (материальные и нематериальные), подлежащие реализации. В первую очередь удовлетворяются претензии наемного персонала, затем удовлетворяются обязательства перед государственными органами (налоговой инспекцией, внебюджетными органами и т.д.), в последнюю очередь удовлетворяются имущественные и денежные претензии кредиторов. Оставшиеся после ликвидации и удовлетворения имущественных претензий средства передаются собственникам субъекта хозяйствования и распределяются между ними в порядке, оговоренном в уставе или ином документе.

Особым случаем ликвидации является банкротство. **Несостоятельность** — это признанная арбитражным судом или

объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по внесению обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды.

Финансовая несостоятельность возникает из-за превышения обязанностей над ликвидными активами, т.е. из-за неудовлетворительной структуры баланса. Она выражается в появлении просроченной задолженности перед бюджетом, банками, поставщиками и другими контрагентами.

Банкротство является результатом неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию.

На практике следует отличать реальное банкротство от фиктивного и преднамеренного:

- фиктивное банкротство — организация объявляет кредиторам о своей несостоятельности с целью получения от них отсрочки или рассрочки платежа или скидки с долгов;
- преднамеренное банкротство — преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности.

Значение института банкротства заключается в том, что из гражданского оборота исключаются неплатежеспособные субъекты (в случае их ликвидации), что служит оздоровлению рынка, а с другой стороны, этот институт дает возможность ответственным действующим организациям и добросовестным предпринимателям организовать свои дела и вновь достичь финансовой стабильности, формируется структура экономики, приспособленная к рынку.

Процедура банкротства представляет собой совокупность формализованных факторов, включающих выявление признаков банкротства, рассмотрение дел по банкротству в арбитражном суде, выбор и проведение конкретных мероприятий в рамках дел о банкротстве, удовлетворение требований кредиторов, завершение дел о банкротстве (рис. 1).

БАНКРОТСТВО		
УЧАСТНИКИ		ПРОЦЕДУРА
Должники		Наблюдение
Арбитражный управляющий		Внешнее управление
Конкурсные кредиторы		Конкурсное производство
Налоговые и другие уполномоченные организации		
Прокурор		Мировое соглашение
ФСДНФО		Добровольная ликвидация

Рис. 1. Схема процедуры банкротства

Банкротство организаций и индивидуальных предпринимателей определяется следующими признаками:

- в отношении граждан — неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества;
- в отношении юридического лица — неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Внешними признаками несостоятельности (банкротства) организации является приостановление ее текущих платежей, если организация не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков их исполнения.



Совокупность мер, применяемых к организациям-банкротам согласно Гражданскому кодексу РФ, может быть разделена на 2 группы: реорганизация и ликвидация (рис. 2).

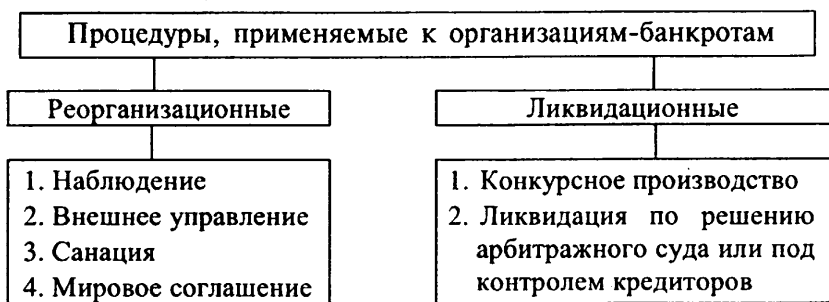


Рис. 2. Процедуры, применяемые к организациям-банкротам

Основное отличие всех реорганизационных мер состоит в том, что их применение не влечет за собой прекращение деятельности организации-должника. Задача данной меры состоит в разработке плана мероприятий, определении процедур выхода из неплатежеспособного состояния и обеспечении нормального его функционирования.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности организации.

Санация направлена на оздоровление организации-должника, когда собственникам организации-должника, кредиторам или иным лицам оказывается финансовая помощь.

Ходатайство о проведении санации может быть подано должником, собственником организации-должника, кредитором с соблюдением требований к оформлению заявлений в арбитражный суд до принятия им решения по делу.

В тех случаях, когда лица, желающие участвовать в проведении санаций, определены до вынесения арбитражным судом решения по ходатайству о проведении этой процедуры, в арбитражный суд представляется список этих лиц, сведения о них, включая сведения о характере их имущественных отношений с должником, а также их письменное соглашение на участие в проведении санации.

Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность организации-должника для продолжения его деятельности путем оказания этой организации финансовой помощи собственником и иными лицами.

В случае, если в течение 36 месяцев повторно подано заявление о возбуждении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) организации, арбитражный суд не вправе выносить определение о проведении санации.

Продолжительность санации не может превышать 18 месяцев. Арбитражный суд вправе по ходатайству участников санации, за исключением случаев санации государственных или муниципальных организаций, продлить срок ее проведения, но не более чем на 6 месяцев.

Действующий Федеральный закон от 26.10.2006 № 127-ФЗ «О банкротстве (несостоятельности)» (в ред. Федерального закона от 07.12.2011 № 34) определяет основание для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и осуществление мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), а также условия и порядок проведения процедуры банкротства. Данный закон детализирует как реорганизационные и ликвидационные меры, так и субъекты банкротства: стратегические предприятия и организации, естественные монополии и другие.

Наблюдение, внешнее управление (судебная санация), конкурсное производство, мировое соглашение, упрощенные процедуры банкротства (ликвидируемого или отсутствующего должника), добровольное объявление банкротства — установлены и регулируются Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Ускоренный порядок применения процедур банкротства — это особый способ реорганизации бизнеса должника и попытка восстановления его платежеспособности. Суть этого способа заключается в том, что на базе всего имущества,

не включаемого в конкурсную массу, учреждается открытое акционерное общество. На сумму активов должника выпускаются акции вновь образованного акционерного общества. Указанные ценные бумаги подлежат продаже с публичных торгов, а вырученная сумма идет на расчеты с кредиторами.

Если суммы, вырученной от продажи ценных бумаг вновь образованного акционерного общества, окажется достаточно для удовлетворения требований всех кредиторов, производство по делу о банкротстве прекращается, а судьба должника в дальнейшем решается исключительно его учредителями (участниками) в общем порядке.

Если суммы, вырученной от продажи акций, окажется недостаточно для расчетов со всеми кредиторами, внешний управляющий должен будет обратиться в арбитражный суд с заявлением о досрочном прекращении внешнего управления, признании должника банкротом и открытии конкурсного производства.

В целях недопущения банкротства руководители предприятий должны регулярно по мере получения бухгалтерских финансовых документов (ежеквартально) проводить финансовый мониторинг — анализировать основные финансовые характеристики с целью выявления динамики изменения ключевых финансовых показателей, выявлять их тенденции (направление и скорость движения показателей), оценивать способность или неспособность достижения намеченных результатов и принимать грамотные управленческие решения по финансовой стабилизации.

Антикризисный процесс включает две составляющие:

- антикризисное управление;
- антикризисное регулирование.

Антикризисное управление представляет сумму форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретным предприятиям. Оно включает диагностику технического, экономического, финансового состояния

предприятия, оценку перспектив развития бизнеса, управления предприятием, производного менеджмента, антикризисную инвестиционную политику.

Антикризисное регулирование — меры воздействия со стороны государства, направленные на защиту предприятия от кризисных ситуаций.

### 1.9. Интеграция организаций

В рыночной экономике разных стран существуют различные типы объединений, которые различаются между собой по тем или иным признакам. В основу их классификации положены признаки:

- цель объединения;
- характер хозяйственных отношений между участниками;
- степень самостоятельности входящих в объединение организаций.

Интеграция организаций осуществляется на основе кооперации и концентрации.

Простейшей формой объединения является **картель** — объединение фирм одной отрасли. Участники договариваются между собой:

- о рынках сбыта;
- об условиях реализации;
- о величине сбыта (квота);
- о товарных ценах.

Характерными особенностями объединения данного типа является то, что их объединение носит договорной характер, сохраняется право собственности участников на свои предприятия, а следовательно, сохраняется хозяйственная, юридическая и финансовая самостоятельность.

Действующим антимонопольным законодательством создание картелей в России запрещено.

**Синдикат** является одной из разновидностей соглашения картельного типа. Как правило, участники данного соглашения создают единый сбытовой орган продукции его участников в форме АО или ООО.

Участники сохраняют свою юридическую и финансовую самостоятельность, иногда, частично, и свою сбытовую сеть. Коммерческую самостоятельность теряют.

Форма синдиката распространяется в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей (угольная, цветная промышленность), металлургической, химической.

Другой разновидностью картельного типа являются **пулы**. Пулом называют объединение предпринимателей, предусматривающее особый порядок распределения прибыли его участников. Формируется «общий котел» за счет прибыли участников, который распределяется между ними. Участники пула приходят к взаимовыгодным соглашениям о форме передачи патентов и лицензий.

**Трест** представляет собой объединение, в котором организации соединены в виде производственного комплекса, ранее принадлежавшего разным предпринимателям, при этом они теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. Форма объединения в виде треста удобна для организаций комбинированного производства. В трест как тип объединения входят либо организации разных отраслей промышленности, либо организации, осуществляющие последовательную обработку сырья, либо играющие вспомогательную роль — одна организация по отношению к другой (АПК, целлюлозно-бумажные комбинаты).

**Концерны** — это объединения самостоятельных организаций, связанных посредством системы участия, персональных уний, финансирования, патентно-лицензионных отношений, тесного производственного сотрудничества.

Концерн, как правило, представляет собой объединение производственного характера, в которое входят организа-

ции разных отраслей. Форма объединения может носить характер «вертикального» и «горизонтального» вида.

Вертикальное объединение включает организации разных отраслей промышленности, производственный процесс которых взаимосвязан (металлургические, горнодобывающие).

Горизонтальное объединение включает в себя организации разных отраслей производства, не связанных между собой. Как правило, это организации в форме акционерных обществ или иных хозяйственных объединений, сохраняющих самостоятельность, но они имеют общее руководство, осуществляемое головной компанией — холдингом.

**Холдинг** представляет собой головную, материальную компанию, обладающую контрольным пакетом акций организаций, объединенных в единую структуру, осуществляет управление ими и контроль за их деятельностью (СМИ).

Особенностью холдинговых компаний является то, что это многофункциональные образования, обеспечивающие последовательное объединение производственных и денежных ресурсов, характеризующиеся дифференциацией производств, ориентацией на разработку и внедрение новейших технических решений и реализацию инвестиционных программ.

Холдинговые компании владеют контрольным пакетом акций юридически самостоятельных предприятий для осуществления контроля над их операциями.

Господствующее положение в экономике любой страны занимают крупные хозяйственные комплексы, представленные мощными промышленными компаниями, которые называют финансово-промышленными группами.

**Финансово-промышленные группы (ФПГ)** — это хозяйственные объединения организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, создаваемые с целью ведения совместной скоординированной деятельности.

Они включают в себя группировку различных организаций: промышленных, торговых, финансовых, страховых и т.д. ФПГ обычно контролируют многочисленные крупные, средние, мелкие предприятия. Они могут возникнуть как на основе крупнейших промышленных или торговых компаний, влияние и могущество которых обеспечивают им доступ к ресурсам финансово-кредитных институтов, либо формироваться в результате финансовой концентрации вокруг кредитных и банковских организаций.

Финансово-промышленные группы обладают рядом преимуществ экономического характера:

- они лучше используют преимущества крупного производства в ускорении научно-технического прогресса и повышении эффективности производства;
- более устойчивы в рыночной экономике, благодаря объединению предприятий разных отраслей;
- финансово-промышленные группы укрепляют экономические связи во всем национальном хозяйстве.

ФПГ часто рассматривают как средство борьбы с отечественным монополизмом, ибо они имеют реальную базу развертывания диверсификации производства, располагают большими ресурсами и возможностью мобильно перебрасывать их из одной отрасли в другую, использовать для создания филиалов в различных регионах страны.

ФПГ формируют смешанную экономику, так как в них могут участвовать и государственные предприятия, что придает ФПГ необходимую надежность в период формирования рыночных отношений.

Процессы приватизации и акционирования, изменения структуры инвестиций, увеличение доли предприятий, основанных на частной и смешанной форме собственности, усиление финансовой мощи банков и их интеграция для мобилизации ресурсов привели к формированию финансово-промышленных групп в России.

Деятельность ФПГ имеет важное значение для формирования рынка России, так как в результате интеграции экономических, организационных, технологических, интеллектуальных потенциалов их участников обеспечиваются реальные механизмы самофинансирования, наращивания инвестиционных ресурсов для новых высокоэффективных производств.

ФПГ является действенным инструментом реализации приоритетов структурной политики, развития перспективных отраслей и производств, реализации достижений НТП и экологических программ.

**Некоммерческой организацией** является организация (НКО), не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. НКО могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, иных целей, направленных на достижение общественных благ.

НКО могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральным законом.

Некоммерческим партнерством признается основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, иных целей. Некоммерческое партнерство вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых оно создано.



### **2.1. Нормативные правовые аспекты, регламентирующие деятельность организации**

Основной принцип правового государства — незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение — определяет важность знаний в области права.

Государство является важнейшим фактором внешней среды. Оно определяет (устанавливает) правовые нормы (основные правила) функционирования хозяйствующих субъектов. По существу хозяйствующие субъекты находятся в определенной законодательной среде. Законодательные акты зачастую характеризуются не только сложностью, но и подвижностью, а иногда и неопределенностью; деятельность хозяйствующего субъекта регулируется не только федеральными законами, но и требованиями (постановлениями, решениями) органов государственного регулирования и местного самоуправления. Государственные органы реализуют функции государственного управления страной и регулирования экономики на различных уровнях — от федерального до местного.

В настоящее время, согласно действующему законодательству, государство не может вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта напрямую. Регулирование деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется как через множество законодательных и нормативных актов, инструкций, положений, так и через методы косвенного воздействия, которые определенным об-

разом влияют на деятельность хозяйствующего субъекта: фискальная, монетарная, кредитная, таможенная политика.

Правовой статус хозяйствующего субъекта устанавливается хозяйственным законодательством. Наиболее общие положения, регулирующие имущественные взаимоотношения между юридическими лицами, юридическими и физическими лицами и, наконец, между физическими лицами, определяются Гражданским кодексом РФ, а порядок разрешения возникающих споров в судебных инстанциях — Гражданско-процессуальным кодексом.

**Гражданский кодекс РФ**, определяющий права и ответственность субъектов права в области имущественных взаимоотношений, раскрывается в системе законов о собственности, земле и земельных отношениях, о банках и банковской системе, о таможенном законодательстве, о биржах и биржевой деятельности.

Правовой статус хозяйствующего субъекта в области налогообложения и налоговой системы отражен в **Налоговом кодексе**, вступившем в силу с 1 января 2002 года. Государство в качестве регулирующего механизма широко использует налоговые системы. С помощью таких экономических, а не административных инструментов, как налоговые ставки, налоговые льготы, наряду с маневрированием ставки рефинансирования, ссудным капиталом, государственными закупками, дотациями и др., государство регулирует экономику в определенном желательном направлении.

Особое место в системе хозяйственного права занимает трудовое право. **Трудовой кодекс**, вступивший в силу с 1 февраля 2002 года, регулирует комплекс важнейших вопросов, связанных с определением прав и обязанностей наемных рабочих и работодателей, включая такие важнейшие вопросы, как регламентация времени труда и отдыха, порядок найма, увольнения рабочей силы, гарантии в области оплаты труда и различных компенсаций (при увольнении,

санкции за несвоевременную выплату зарплаты, дополнительные отпуска, компенсации вредных и тяжелых условий труда и др.).

Особо следует отметить наличие элементов экологического законодательства в России в составе законодательных и нормативных актов. Однако экологическое законодательство далеко не совершенно и не решает многих весьма актуальных проблем безопасности населения и окружающей среды.

Вся совокупность законов, подзаконных актов по хозяйственным вопросам и создает сектор правовой инфраструктуры, в которой функционируют хозяйствующие субъекты. Задачей этого сектора является правовое обеспечение их деятельности.

Кроме того, взаимоотношения хозяйствующего субъекта с органами государственного и местного управления регулируются Административным кодексом, вопросы несостоятельности хозяйствующего субъекта — Законом о банкротстве (несостоятельности).

В кодексах устанавливаются общие юридические нормы, которые в дальнейшем конкретизируются в законах и постановлениях правительства.

## 2.2. Внешняя среда и ее состав

Результаты деятельности хозяйствующего субъекта в значительной степени определяются его внешней средой. Внешние факторы, влияющие на хозяйственную деятельность, отражают действие экономических законов. Поэтому необходимы знание этой среды и умение реагировать на ее изменения и воздействовать на внутренние структуры хозяйствующего субъекта. Сама организация как открытая система зависит от внешней среды в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, потребителей. Исходя из этого, хозяйствующий субъект вынужден приспосабливаться к этой среде, чтобы выжить и сохранить эффективность и конкуренто-

способность. Взаимодействие хозяйствующего субъекта с различными факторами внешней среды представлено на рисунке 3.

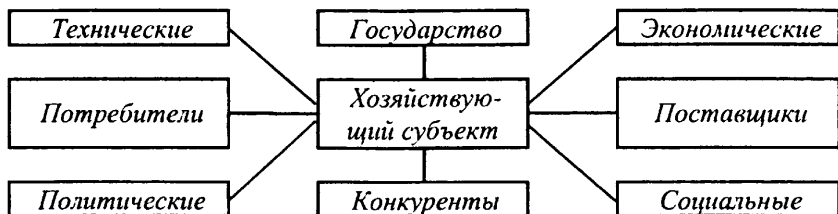


Рис. 3. Основные факторы внешней среды

Все перечисленные факторы (укрупненной группировки) оказывают как прямое воздействие на результаты деятельности хозяйствующего субъекта, так и косвенное через другие факторы, вследствие чего они делятся на факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия.

К факторам прямого воздействия относятся: государственные органы управления, поставщики, потребители, конкуренты. Они непосредственно влияют на принятие решений хозяйствующего субъекта в сфере хозяйственной деятельности. Они выступают в определенной степени спектром некоторых ограничений. **Государство** регулирует экономическую деятельность через законодательные и нормативные акты, постановления правительства, налоговые льготы, субсидии, ставки, проценты и т.д.

Фактор **поставщики** можно подразделить на поставщиков материальных ресурсов, технологий, техники, персонала, финансов.

Поставщики материальных ресурсов являются фактором развития хозяйствующего субъекта, который имеет важное значение, так как требует постоянного анализа: цен на материальные ресурсы, условий поставки, возможностей поставщиков; требует постоянных маркетинговых исследований.

Не менее важным в данной группе является фактор **поставщики технологий, техники.**

Проблемы невысокой платежеспособности, низкой инвестиционной активности, недостаточность финансовых ресурсов в машиностроительном комплексе приводят к тому, что хозяйствующий субъект закупает не самое передовое оборудование. Продукция становится неконкурентоспособной по цене, использование заниженных норм амортизации приводит к потере общей конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Использование высокопроизводительных машин и оборудования, более экономичных в эксплуатации, но более дорогих по цене, становится возможным только посредством лизинга.

Фактор **поставщики персонала** сегодня стратегически важен. Чтобы сформировать производственный коллектив высокопрофессиональных работников, мобильный, гибкий, способный к быстрой адаптации, изменениям рыночной инфраструктуры, должна быть проведена кропотливая работа по планированию и подбору персонала через центры занятости, агентства по подбору и подготовке, переподготовке кадров.

**Поставщики финансовых ресурсов** играют особую роль как в формировании стартового капитала на стадии создания хозяйствующего субъекта, так и в получении инвестиционных кредитов на стадии развития. К данной группе поставщиков относятся: банки, инвестиционные компании, пенсионные фонды, государственные фонды, фонды поддержки малого и среднего бизнеса, лизинговые компании и др. Выбор поставщика финансовых ресурсов связан с множеством условий.

**Потребители** как фактор имеют важное значение с точки зрения ценообразования, использования системы скидок, льгот при приобретении крупных партий товаров, возможность предоплаты в условиях неплатежей и т.д.

**Конкуренты**, конкурентная среда и барьеры входа являются серьезным фактором прямого воздействия на деятельность хозяйствующего субъекта. Данная группа факторов определяет как условия функционирования хозяйствующего субъекта, так и величину прибыли, отвлекаемую на создание оптимальных условий конкурентной среды.

К факторам косвенного воздействия внешней среды относят: политические, социально-культурные, международные, национальные факторы, научно-технический прогресс, налоговую систему, территориальные факторы.

Особое место в группе факторов внешней среды занимают технические факторы и технологии, которые являются одновременно внутренней переменной хозяйствующего субъекта и внешним фактором большого значения. Технологическая среда развивается, совершенствуется, создавая при этом дополнительные возможности и ограничения. Хозяйствующий субъект должен приспосабливаться к техническим и технологическим изменениям и использовать их для получения преимуществ среди конкурентов. Силы конкуренции стимулируют технологический процесс. Используя технологии высокого уровня, хозяйствующий субъект быстро реагирует на новые разработки и сам предлагает нововведения, что влияет на эффективность производства.

Роль социально-культурных и национальных факторов состоит в том, что они определяют специфические установки для хозяйствующего субъекта. Принятые установки, жизненные ценности и традиции влияют на успешность его деятельности.

Среда косвенного воздействия гораздо сложнее, чем среда прямого воздействия, такие факторы практически не поддаются формализованному описанию, требуется большой объем информации, которая довольно часто не имеет количественного и однозначного толкования.

### **2.3. Финансовое обеспечение деятельности организации**

В составе инфраструктурных подразделений, обеспечивающих деятельность хозяйствующего субъекта, важнейшую роль играют секторы финансового обеспечения, налоговой системы, регулирования внешнеэкономической деятельности и обеспечения материальными ресурсами.

Организация любого вида деятельности требует наличия материальных и финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы (денежные средства в наличной и безналичной форме) могут быть израсходованы на возмещение организационных расходов, закупку материальных ресурсов, оплату труда персонала и другие расходы. Выручка, полученная по результатам деятельности, должна обеспечить возмещение всех затрат (выполнение всех обязательств) и принести чистый доход, создать необходимый запас финансовых ресурсов, достаточных для возобновления процесса в расширенном масштабе.

При создании хозяйствующего субъекта финансовые ресурсы образуются путем денежных и материально-вещественных вкладов в Уставный фонд, в действующих организациях — за счет реализации продукции (работ, услуг), чистой прибыли от основной и иной деятельности и амортизационных отчислений. На практике финансовых средств, образующихся таким образом, оказывается, как правило, недостаточно для осуществления производственной деятельности, и хозяйствующие субъекты вынуждены привлекать заемный капитал.

Источником финансовых ресурсов как в процессе возникновения и начала деятельности, так и в дальнейшем развитии могут быть собственные средства, коммерческий и банковский кредит.

В процессе функционирования финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовом рынке в форме продажи акций, облигаций и других ценных бумаг, выпускае-

мых хозяйствующими субъектами и в форме кредитных инвестиций.

Одним из возможных источников финансовых ресурсов, поступающих в порядке перераспределения, являются бюджетные субсидии, субвенции. Доля данных средств в финансовых ресурсах хозяйствующего субъекта в современных условиях незначительна и ориентирована на строго ограниченный перечень затрат. Это целевое финансирование, доступное ограниченному кругу хозяйствующих субъектов при строго ориентированных условиях деятельности.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что в рыночных условиях основными источниками являются собственные средства и кредиты банка. Коммерческий кредит может быть процентным и беспроцентным, а банковские кредиты могут быть льготные, если государственные органы принимают на себя часть причитающихся коммерческому банку процентных выплат.

В условиях инфляции и нестабильности экономики свободных денежных средств у хозяйствующих субъектов практически нет; в случае наличия их они вкладываются, как правило, не в расширение производства, а в потребление. Имеют место случаи неплатежей покупателей поставщикам, именуемые как кризис неплатежей.

Инфляционные процессы в условиях формирования рынка стимулируют развитие такой формы расчета покупателей с поставщиками, как «предоплата», однако данное авансирование покупателем продавца нисколько не компенсируется льготами в виде скидок с цены. Поэтому основным источником заемных финансовых средств, необходимых для обеспечения деятельности, являются кредиты банка.

В современных условиях субъекты хозяйствования вынуждены ориентироваться на мероприятия, не требующие крупных капитальных вложений с продолжительными сроками окупаемости; использовать нетрадиционные источники привлечения финансовых ресурсов с постоянным расширением общей номенклатуры этих источников.



## **2.4. Кредит как источник финансовых ресурсов организации**

В процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности изменяется структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние организации. От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение хозяйствующего субъекта. Использование заемных источников повышает степень риска банкротства, однако, при оптимальном сочетании собственных и заемных средств и умелом управлении заемными средствами, уровень доходности собственного и совокупного капитала в целом существенно возрастает.

Кредитование — одна из форм финансового обеспечения воспроизводственного процесса в той части ресурсов, которая не обеспечена собственными средствами.

Кредитоспособной является организация, которая имеет предпосылки для получения кредита и способное обеспечить возвратность сумм кредита (погасить долг) и проценты по нему.

Кредитные ресурсы для хозяйствующих субъектов предоставляют коммерческие банки. Центральный банк и его территориальные филиалы и отделения осуществляют общий контроль за денежным обращением, финансируют мероприятия, предусмотренные в государственном бюджете, контролируют деятельность коммерческих банков, устанавливают общие правила кредитной политики. Никаким коммерческим организациям, а также организациям и предприятиям, находящимся в государственной собственности (кроме финансируемых из государственного бюджета), Центральный банк денежных ресурсов ни в наличной, ни в безналичной форме не выдает.

Все кредитные средства проходят через коммерческие банки, процентные ставки за кредит регулируются ЦБ че-

рез ставку рефинансирования (учетную ставку), которая устанавливается и периодически пересматривается ЦБ. Ограничение спроса на денежные средства со стороны хозяйствующего субъекта регулируется Налоговым законодательством, которое предусматривает отнесение процентов по уплате кредита на затраты в пределах учетной ставки, умноженной на коэффициент 1,1.

Коммерческие банки выдают кредиты на самые различные сроки: от 1 до 7 дней (так называемые «короткие» займы), до года и более. Процентная ставка за кредит дифференцируется в зависимости от срока: чем больше срок, на который выдана ссуда, тем выше ставка.

В зависимости от целевого назначения и сроков предоставления различают краткосрочный и долгосрочный кредиты.

Долгосрочный кредит используется на цели производственного и социального развития организации (для строительства и приобретения основных фондов, расширения и совершенствования производства и др.) и выдается на срок свыше одного года.

Краткосрочный кредит выдается на нужды текущей деятельности предприятий (необходимые для выполнения плана) и предоставляется, как правило, на срок до одного года. Краткосрочный кредит может быть представлен в денежной или натуральной форме, так называемый товарный кредит (предприниматель приобретает товар с отсрочкой платежа).

Виды краткосрочных кредитов:

- 1) **доверительный кредит** — выдается клиентам при временных финансовых затруднениях без ограничения при полном доверии банка (не требуется оформление обеспечения или залога), оформляется срочное обязательство;
- 2) **бланковый кредит** — предоставляется без обеспечения и только клиентам с высокой платежеспособностью.

К нему можно отнести:

- а) **контокоррент** — закрывается расчетный счет и открывается контокоррентный счет, с которого оплачиваются текущие расходы, в зависимости от остатка начисляются проценты. Кредитуется вся текущая производственная деятельность. Финансирование капитальных вложений с этого счета не производится;
- б) **овердрафт** — выдается путем списания средств с расчетного счета клиента сверх остатка на счете; в соглашении с клиентом банк оговаривает максимальную сумму и срок возврата; выделяют овердрафт:
  - краткосрочный (на несколько дней);
  - продленный (несколько недель, месяцев);
  - сезонный (при большом временном разрыве между расходами и доходами).
- 3) **векселедательский кредит** — долговое обязательство банка, оформленное на предъявителя;
- 4) **факторинг** — финансирование под уступку денежного требования;
- 5) **валютный кредит** — предоставляется банками, имеющими лицензию на проведение валютных операций. Объект кредитования — экспортно-импортные поставки; текущая деятельность совместных предприятий и др.

Получение кредита в коммерческом банке тем или иным хозяйствующим субъектом — процедура в значительной степени формализованная.

Хозяйствующий субъект — это клиент, который должен представить банку бизнес-план, обоснование направлений, куда будет направлен кредит, расчеты его окупаемости, определяющие возможность своевременного возврата основного долга и процентов. Банк может потребовать обеспечение кредита (в зависимости от сумм и срока) путем залога недвижимости, земельного участка; ценных бумаг или иного имущества, гарантии достаточно надежного юридическо-

го лица-гаранта, отвечающего своим имуществом в случае долговых обязательств заемщикам, оформления в страховой компании страховки риска полного или несвоевременного погашения задолженности по ссуде. Несмотря на жесткие условия предоставления кредита хозяйствующему субъекту, постоянным клиентам, своим акционерам под конкретные приоритетные направления развития банк может предоставлять кредиты на льготных условиях.

Развитие рынка предполагает возникновение и развитие новых форм взаимоотношений хозяйствующих субъектов, в том числе предприятий и банков. Банки выступают активными участниками лизинговых, факторинговых и франчайзинговых операций, существенно снижая риски отдельных хозяйствующих субъектов (контрагентов) и избавляет от необходимости брать дополнительные, дорогостоящие кредиты в банке.

## **2.5. Налоговая и таможенная системы**

Налоговая система является одним из важнейших элементов экономической инфраструктуры, в рамках которой протекает коммерческая деятельность юридических и физических лиц. Налоговая система состоит, в свою очередь, из двух относительно самостоятельных подсистем: системы налогов и системы налоговых органов.

Права, обязанности и взаимоотношения налоговых служб с налогоплательщиками (субъектами налогообложения) определяются соответствующими законами и подзаконными актами (положениями, инструкциями и т. п.). Предприниматель должен учитывать, что налоговым службам предоставлены права взыскивать в бесспорном порядке недоимки по налогам, налагать на недоимщиков штрафы, начислять пени за просрочку выплаты налогов и налагать аресты на расчетные счета фирм — злостных нарушителей налогового законодательства.

Действующая в России в настоящее время система налогов организована применительно к существующей бюджетной системе, в связи с чем включает налоги трех уровней: федеральные, субъектов федерации и муниципальные. Федеральные налоги вводятся в действие Налоговым кодексом Российской Федерации, которые обязательны для применения всеми субъектами федерации.

Налог, устанавливаемый в порядке, предусмотренном законом, — обязательный платеж в государственный (федеральный) и другие бюджеты. Пропорции распределения налоговых поступлений между бюджетами различных уровней (государственный бюджет, бюджеты субъектов федерации, бюджеты муниципальных органов) устанавливаются в Налоговом кодексе. Налоговым кодексом определяются: субъекты налогообложения (физические или юридические лица); порядок определения налогооблагаемой базы, т.е. величины того или иного экономического показателя, по которому определяются сумма налога; ставки налогообложения и сроки платежей налога.

Любой налог — специфическая форма финансовых взаимоотношений, связанная с распределением части стоимости валового внутреннего продукта и национального дохода между субъектами налоговых отношений.

Налоги, в принципе, должны выполнять одновременно ряд функций:

- фискальную — служить инструментом пополнения дохода бюджета всех уровней;
- контрольную — служить орудием государственного контроля за процессами формирования и использования денежных доходов хозяйствующих субъектов и отдельных лиц;
- регулирующую — через систему льгот и «ужесточений» формировать народнохозяйственные (макроэкономические) и отраслевые (микроэкономические) пропорции в интересах всего общества и отдельных социальных групп населения.

Экономический эффект на уровне национальной экономики во много определяется проводимой фискальной политикой. Фискальная политика — это сумма финансовых мероприятий государства по регулированию доходов и расходов. Она включает в себя прямые и косвенные методы регулирования экономики. Налогообложение относится к косвенным методам воздействия на финансовые возможности производителей товаров и размеры потребительского рынка.

Различают налоги прямые и косвенные. Прямые налоги выплачиваются хозяйствующими структурами за счет их текущих доходов и включаются в издержки производства и обращения, в операционные расходы страховых компаний, банков и других структур коммерческого характера.

Косвенные налоги не включаются в издержки плательщика налога, а входят в цену товара (продукта, услуги) и покрываются в конечном счете потребителем, когда уплачиваются, как правило, производителем товара данного вида.

Наиболее распространенными видами федеральных прямых налогов в России являются: налог на имущество, налог на землю, на операции с капиталом, налог на транспортные средства и др.

К косвенным налогам следует относить налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы — специальные надбавки к цене конкретных видов товаров (легковые автомобили отечественного производства, спиртные напитки, нефтепродукты и многое другое). Фактически роль косвенных налогов играют и таможенные пошлины импортные, вводимые в целях защиты интересов отечественных производителей аналогичных товаров, и экспортные, цель которых: изъять в доход государства сверхприбыль, образующуюся за счет различий в издержках производства и ценах реализации товаров на отечественном и мировом рынках.

Особую группу образует налог на прибыль (доход) юридических лиц, а также налог на доходы физических лиц,

в том числе и лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

В зависимости от конкретных особенностей законодательства в группу прямых налогов могут быть отнесены сборы за оказание предпринимателями регистрационных и нотариальных услуг, а к числу личных налогов — налог на сделки по купле-продаже имущества, налоги на наследство, дарение имущества и др.

Налоговые ставки могут быть:

- пропорциональными, когда налоговая ставка, устанавливаемая в процентах или долях единицы, остается неизменной независимо от величины налогооблагаемой базы (например, 20% величины фактически полученной прибыли);
- прогрессивными, когда ставка увеличивается с ростом налогооблагаемой величины (например, налог на доходы физических лиц, если налогооблагаемый доход превышает установленные законом пороговые размеры);
- дегрессивными, если ставки налогов растут с ростом базовой налогооблагаемой величины, но каждый последующий прирост ставки меньше, чем предыдущий,
- регрессивными, если ставка налога уменьшается при увеличении налогооблагаемой величины.

Чрезвычайно высокая ставка налогов подрывает материальные стимулы к труду и новаторству, ведет к уклонению от налогов, утечке капитала и бегству получателей высоких доходов в страны с льготным или более низким уровнем налогообложения (оффшорные зоны, налоговые гавани).

Снижение ставок налогов может способствовать повышению деловой активности, росту доходов, а, следовательно, расширится налогооблагаемая база — заработная плата и прибыль.

Экономической основой современного мирового хозяйства служит интернационализация производства, которое

представляет собой организационно-хозяйственное сотрудничество различных стран, их связи в мировой экономике. В основе данного процесса лежит международное разделение труда.

К внешнеэкономическим относятся все виды коммерческой деятельности фирм, связанные с взаимоотношениями с юридическими лицами — нерезидентами. При осуществлении таких видов деятельности фирма обязана руководствоваться требованиями, устанавливаемыми уполномоченными органами правительства, строго соблюдать таможенное законодательство и правила осуществления внешнеэкономической деятельности, устанавливаемые Государственным таможенным комитетом РФ.

В составе внешнеэкономической деятельности выделяют торговые и неторговые операции. К первым относят операции, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг, а ко вторым — операции с капиталом и другими специфическими платежами, связанными с кредитно-финансовой деятельностью.

Как правило, коммерческие организации осуществляют внешнеэкономическую деятельность по экспорту (вывозу товаров и услуг с территории своей страны на территорию других стран) и импорту (ввозу товаров и услуг на территорию своей страны с территории зарубежных стран). Кроме этих двух основных видов внешнеторговых операций на практике выделяют и реэкспорт (ввоз товара на территорию данной страны для последующего его экспорта в другие страны без переработки). При анализе внешнеэкономической деятельности организаций надо всегда иметь в виду, что при существенных различиях в уровнях цен на один и тот же товар на отдельных рынках (например, внутреннем, ближнего и дальнего зарубежья) реэкспортные операции могут быть весьма выгодными для этих фирм.

Во внешнеторговых операциях необходимо учитывать, что понятие «территория данной страны» в рамках ее госу-



дарственной границы может не совпадать с понятием «таможенная территория», т.е. той части территории государства, на которой действует его таможенное законодательство. За пределами таможенной территории в границах данного государства могут оставаться оффшорные и свободные экономические зоны (СЭЗ), а при наличии соответствующих экономических союзов единая таможенная территория может охватывать и территории нескольких суверенных государств.

Таможенное законодательство России предусматривает, что организация, намеревающаяся экспортировать товары, входящие в специальные перечни (стратегические товары и сырье), должна, во-первых, получить лицензию на право осуществлять ввоз и вывоз товаров в объемах, не превышающих установленных квот (предельных объемов). Практически котируются, главным образом, экспорт и только очень ограниченный круг импортируемых товаров (медикаменты и некоторые другие товары).

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется через таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования (лицензирование, квотирование).

Таможенно-тарифная система — это совокупность нормативных документов, определяющих размеры, порядок уплаты таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость и акцизов на импортируемые товары и порядок предоставления таможенных льгот (преференций), вытекающих из международных соглашений о внешнеторговой деятельности государств, входящих в Международный таможенный союз — Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ/ВТО). В соответствии с этим соглашением импортные таможенные тарифы должны быть дифференцированы. В 2012 году Россия стала полноправным членом ВТО (Всемирной торговой организации).

Тарифная таможенная политика государства — эффективный инструмент воздействия на коммерческие фирмы,

занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, так как эта политика может существенно влиять на стратегию и результаты их деятельности.

Механизм воздействия таможенной политики на деятельность фирм в области их операций по экспорту и импорту вытекает из следующих моментов.

Если товар, реализуемый на внутреннем рынке, облагается НДС и акцизами, то освобождение экспортируемых партий этого товара от таких платежей стимулирует рост экспорта и, следовательно, приток валютных средств в страну-экспортер. Однако при определенных условиях можно натолкнуться на ситуацию, когда страна-импортер в целях защиты внутреннего рынка введет импортные пошлины или специальный механизм антидемпингового законодательства. Кроме того, выгодные для экспортеров условия могут привести к превышению предложения данного товара над спросом на мировом рынке и, как следствие, к снижению общего уровня мировых цен.

Обложение импортируемых товаров импортными пошлинами, акцизами и НДС на уровне, предусмотренном для аналогичных товаров отечественного производства, преследует прежде всего защиту интересов отечественных производителей товара, повышение его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Однако эффективной такая мера может быть, если отечественный производитель не является монополистом, иначе повышение пошлин, взимание налогов и акцизов не стимулируют рост внутреннего производства, а лишь способствуют повышению уровня цен на внутреннем рынке.

### 3.1. Общая и производственная структура

Современная организация представляет собой сложную экономическую систему, в основе которой лежит взаимодействие материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Производственно-техническое единство организации определяется общностью назначения изготавливаемой продукции и является важнейшей чертой организации. Организация представляет собой целостную экономическую систему, состоящую из отдельных структурных подразделений, обеспечивающих развитие данной системы. Современная организация включает в себя комплекс производственных подразделений: цехов, участков, хозяйственных органов управления и организаций по обслуживанию работников предприятия.

Состав структурных подразделений организации, их количество, величина и соотношение между ними по размеру производственных площадей, численности персонала, пропускной способности *характеризует общую структуру предприятия*. В современных условиях, с изменением форм собственности и хозяйствования, разгосударствления и приватизации, общая структура существенно изменилась. Ряд ее элементов в виде ЖКХ, детских учреждений, санаториев, профилакториев и других объектов социальной сферы исключаются из нее вследствие перехода в муниципальную собственность субъектов РФ.

Составной частью общей структуры организации является производственная структура. *Производственная структура предприятия* — форма организации производственно-

го процесса, т.е. соотношение цехов, участков, служб, созданных на предприятии; состав, количество и размещение рабочих мест внутри цехов в соответствии с технологическим (производственным) процессом.

Структура предприятия отражает прежде всего наличие и определенное соотношение основных вспомогательных и обслуживающих процессов. Осуществление производственного процесса в организации (предприятии) осуществляется в основных, вспомогательных и обслуживающих производствах.

Разделение организации (предприятия) на производственные подразделения (цеха, участки, службы), принципы их построения, взаимной связи и размещения принято называть *производственной структурой*. Производственная структура определяет внутривозовскую специализацию и кооперирование производства. Производственная структура должна быть:

- гибкой;
- динамичной;
- постоянно соответствующей меняющимся частным целям предприятия,

т.е. обеспечивать увеличение производства без нарушения его текущего хода. Производственная структура должна быть мобильной — быстро реагировать на изменение рынка и быть способной к эффективной самоорганизации структурных подразделений по мере изменения задач.

На промышленных предприятиях в зависимости от характера выполняемых функций выделяют основные и вспомогательные цеха, обслуживающие и побочные производства.

*В основных цехах и производственных участках* либо выполняется стадия производственного процесса по превращению основного сырья или полуфабрикатов в основную продукцию, либо реализуются стадии непосредственного изготовления каких-либо изделий или их узлов.

*Вспомогательные цеха или участки* изготавливают продукцию, потребляемую, как правило, внутри самого предприятия, и этим способствуют выпуску основной продукции, создавая условия для нормальной работы основных цехов. К ним относятся инструментальные, ремонтные, модельные, энергетические и др.

*Обслуживающие хозяйства и цеха* организуются для обслуживания основных и вспомогательных цехов. В составе организации (предприятия) к ним относятся транспортные цеха.

Переработка отходов основного производства является предпосылкой создания *побочных цехов и участков*. Создание побочных цехов экономически целесообразно, так как они обеспечивают безотходное производство.

Особенно актуально создание подобных структурных подразделений на химических, металлургических, целлюлозно-бумажных комбинатах. Наряду с этим выделены подсобные цеха, которые изготавливают тару для упаковки, выполняют работы по консервации продукции, ее упаковке, погрузке, отправке потребителю.

В производственной структуре важную роль играют конструкторские бюро, НИИ. Роль данных структурных подразделений в условиях рынка возрастает в связи с жесткими требованиями к качеству продукции и издержкам производства в связи с конкурентной борьбой, а также в связи с адаптацией организации к изменениям рыночной среды.

С конца XX века существенно меняется связь науки, техники и производства. Сложилась единая четырехзвенная организационная цепь, соединяющая науку с производством: фундаментальная наука → прикладные исследования → опытно-конструкторские разработки → производство. Обновление всех факторов в производстве на базе инноваций превращается в непрерывный процесс.

### 3.2. Типы производственной структуры

Важнейшие экономические показатели организации: уровень производительности труда, величина издержек производства, качество, эффективность использования ресурсов (прибыли) зависят от типа и состояния производственной структуры.

Структура производственных подразделений может строиться исходя из различных принципов специализации.

В основу организации цехов могут быть положены:

- технологическая;
- предметная;
- смешанная.

формы их специализации, вследствие чего выделяют три типа производственной структуры предприятия.

Производственная структура организации нуждается в систематической рационализации с учетом изменяющихся факторов, влияющих на нее.

В организациях с технологической структурой цеха и участки создаются по принципу технологической однородности, когда цеха выполняют комплекс однородных технологических операций по изготовлению или обработке самых различных деталей для всех изделий предприятия. К такому типу построения относятся большинство заготовительных цехов на текстильных предприятиях — прядильные, ткацкие, отделочные цеха; на машиностроительных предприятиях — термические, механические, кузнечные и т.д. Внутри цехов по принципу технооднородности создаются участки токарные, фрезерные и т. п.

Недостатком данного типа производственной структуры является то, что руководство несет ответственность только за определенную часть производственного процесса. Сложно расположить оборудование по ходу технологического процесса, так как в цехе обрабатываются самые разные детали. Технологическая структура не способствует внутривозводскому

кооперированию, увеличивает длительность производственного цикла, затраты на транспортировку. Организация основных цехов по технологическому признаку характерна для предприятия единичного и мелкосерийного производства.

При предметной структуре управления участки заняты изготовлением какого-либо определенного изделия или группы изделий и располагаются по ходу технологического процесса, при этом используются самые различные в технологическом отношении процессы и операции, применяется самое разное оборудование. Данная форма специализации цехов характерна для серийного и массового типов производства. Предметный тип производственной структуры является наиболее прогрессивным. Выбор того или иного варианта предметной специализации определяется масштабом производства и величиной загрузки оборудования и рабочих. Предметная специализация позволяет организовывать предметно-замкнутые участки в серийном производстве, когда в одном и том же совмещаются разнообразные технологические процессы (обработочные и сборочные стадии производственного процесса). В массовом производстве создаются поточные линии.

НТП, реализующийся в создании ресурсосберегающих технологий, комплексной механизации и автоматизации производства, приводит к территориальному сближению отдельных стадий производственного процесса и к отказу от обособления их в отдельных цехах.

В основу смешанной (предметно-технологической) структуры положен признак предметно-технологический, когда технически специализированные цеха в то же время имеют ограниченную номенклатуру предметного порядка. При данной структуре заготовительные цеха и участки организуются по технологическому принципу, а обрабатывающие и выпускающие — по предметному. Смешанная структура наиболее распространена в машиностроительных компаниях.

В соответствии с характером основного производства производственная структура различных отраслей имеет свои особенности. В организациях машиностроения преобладает технологическая структура, элементами которой являются доменные, прокатные, коксовые цеха. Машиностроение включает предприятия с разной производственной структурой.

### **3.3. Производственный и технологический процесс: понятие, содержание и структура**

Каждая промышленная организация является единым производственно-техническим организмом, который определяется общностью назначения продукции и процессом ее производства.

Основным требованием обеспечения эффективности производственного процесса является органическое взаимодействие всех элементов производственного процесса, определяющих характер производства и воспроизводство экономических благ. Содержание производственного процесса во много определяет тип производственной структуры и его производственных подразделений.

Основу деятельности каждой организации составляет производственный процесс — *процесс воспроизводства экономических благ*. *Производственный процесс является* основой деятельности организации. Он представляет собой совокупность действий, в результате которых исходные материалы и полуфабрикаты превращаются в готовую продукцию, соответствующую своему назначению.

В каждый производственный процесс входят основные и вспомогательные технологические процессы.

Процессы производства, обеспечивающие превращение сырья и полуфабрикатов в готовую продукцию, называются *основными*.

*Вспомогательные процессы* обеспечивают изготовление продукции, используемой для обслуживания основного производства.



По своему характеру технологические процессы бывают *синтетические*, при которых из различных видов сырья и материалов изготавливают один вид продукции; *аналитические*, когда многие виды продукции изготавливаются из одного вида сырья или материала; *прямые*, когда осуществляется производство одного вида из одного вида материалов или сырья.

Кроме того, различают технологические процессы с преобладанием физических и химических методов.

Преобладание в организации какой-либо из перечисленных разновидностей процессов оказывает влияние на его структуру. При синтетических процессах идет начальная обработка сырья и материалов, постепенно переходит в более узкий круг обрабатывающих звеньев и завершается одним звеном.

При аналитических процессах один заготовительный цех передает свои полуфабрикаты в несколько обрабатывающих цехов, специализированных на изготовлении различного рода продукции.

При прямом процессе производства создается одна цепочка от начала и до конца процесса производства.

Основной частью производственного процесса является *технологический процесс*. Технологический процесс непосредственно связан с последовательным изменением состояния сырья и материалов и превращением их в продукт производства.

Разнообразие продуктов производства, видов сырья, оборудования, методов изготовления определяет и различие технологических процессов. Технологические процессы различаются:

- по характеру изготавливаемой продукции;
- по применяемым методам и способам производства;
- по используемому сырью;
- по организационному построению;
- другое.

В зависимости от вида преобладающих затрат различают материалоемкие, трудоемкие, капиталоемкие, энергоемкие технологические процессы.

В зависимости от вида применяемого труда они могут быть ручные, машинно-ручные, автоматизированные.

Ручные процессы трудоемкие, они вытесняются машинными и автоматическими. Механизация освобождает рабочего от непосредственно физического труда, автоматизация облегчает также функции управления и контроля.

*Под циклом технологического процесса понимается* постоянно повторяющаяся с каждой единицей продукции часть производственного процесса.

Циклическая часть процесса может осуществляться периодически или непрерывно, соответственно выделяют периодические и непрерывные технологические процессы.

*Периодическими называются процессы,* циклическая часть которых прерывается после включения в эти процессы предмета труда (нового).

*Непрерывными называются процессы,* которые приостанавливаются не после изготовления каждой единицы продукции, а лишь тогда, когда прекращается подача обрабатываемого или перерабатываемого сырья.

Основными элементами, определяющими технологический процесс, являются труд человека, предметы труда и средства труда.

Совокупный технологический процесс расчленяется на отдельные части, разделенные в пространстве и во времени, но взаимосвязанные целью производства.

Технологический процесс включает ряд стадий, каждая из них состоит из ряда производственных операций.

*Операция* — технически и технологически однородная, законченная на данной стадии часть процесса, которая представляет комплекс элементарных работ, выполняемых рабочими при обработке определенного предмета труда на одном рабочем месте.

Операционное разделение процесса вытекает из необходимости использования различных орудий труда.

Операция состоит из ряда приемов, каждый из которых представляет собой законченную элементарную работу.

Оптимальная структура и качественное содержание производственного процесса возможны только при соблюдении определенных требований (пропорциональности, ритмичности, непрерывности, технической вооруженности, прямо-точности и другое) в организации производственного процесса.

### 3.4. Производственный цикл, его структура. Длительность производственного цикла и пути его сокращения

Важным моментом производственного процесса является его организация в пространстве и во времени, обеспечивающая наиболее эффективное выполнение программы выпуска продукции. Важнейшей задачей построения производственного процесса во времени является достижение минимально возможной длительности производственного цикла.

*Производственным циклом* является промежуток времени от момента запуска изделия в производство до момента полного его изготовления, комплектации, приемки и сдачи на склад. *Длительность производственного цикла* является важнейшей характеристикой уровня организации производства.

Показатель продолжительности производственного цикла широко применяется при обосновании величины производственной программы, расчете размеров незавершенного производства, величины оборотных средств.

Длительность производственного цикла (в сутках или часах) складывается из следующих затрат времени:

- времени технологических операций по изготовлению изделий (технологический цикл) ( $\sum V t_{\text{тех.}}$ );

- времени естественных перерывов, если оно предусмотрено технологическим процессом (окислительные, остывание деталей в форме, сушка окрашенных деталей) ( $\sum V_{t_{\text{ест.}}}$ );
- времени на выполнение вспомогательных операций (транспортировку внутри предприятия, контроль за качеством продукции) ( $\sum V_{t_{\text{всп.}}}$ );
- времени-перерывов в протекании производственного процесса, когда труд как таковой отсутствует, а производственный процесс еще не закончен ( $\sum V_{t_{\text{пер.}}}$ ). Различают регламентированные перерывы, которые определены режимом работы предприятия, и организационно-технические, которые определяются особенностями организации производства на данном предприятии.

*Длительность производственного цикла в целом включает:*

$$\text{ДПЦ} = \sum V_{t_{\text{тех.}}} + \sum V_{t_{\text{ест.}}} + \sum V_{t_{\text{всп.}}} + \sum V_{t_{\text{пер.}}}$$

В производственном цикле выделяют **рабочий период** — время, в течение которого происходит изменение свойств изготавливаемого продукта.

Соотношение затрат времени на различные виды работы и перерывов в процессе производства называется **структурой производственного цикла**. Структура производственного цикла определяется характером производимой продукции, технологическим процессом ее изготовления, типом производства. В различных отраслях экономики структура производственного цикла различна. В компаниях с партионным методом организации производства (машиностроение) в производственном цикле значительную долю занимают перерывы по разным причинам, которые иногда составляют от 40 до 60% от длительности производственного цикла. Соотношение составляющих элементов производственного цикла зависит также от организационно-экономических и конструктивно-технологических факторов.

Организационно-экономические факторы связаны с уровнем организации рабочих мест, методами движения предметов труда в производственном процессе (последовательный или параллельный), с системой материального стимулирования труда. Данная группа факторов оказывает влияние на продолжительность вспомогательных операций, обслуживающих процессов.

Длительность производственного цикла зависит от технологических особенностей предприятия, таких как оснащенность техпроцесса инструментом и приспособлениями, сложность конструкции, габаритов, веса изделия и видом сочетания операции и порядком передачи предметов труда от одного рабочего места к другому, оптимального для данного уровня производства.

Продолжительность производственного процесса оказывает влияние на экономику предприятия:

- позволяет сократить производственный цикл;
- позволяет снизить размеры незавершенного производства, стоимость которого является одной из наиболее весомых составляющих оборотных средств;
- позволяет уменьшить производственные запасы сырья, материалов, топлива.

В организациях, где длительность цикла особенно велика — заводы по производству энергетического оборудования и другие, — в незавершенном производстве находится 60–80% оборотных средств.

Сокращение длительности производственного цикла приводит к уменьшению потребности в оборотных средствах, к уменьшению потребной площади складских помещений для хранения незавершенного производства, сырья и материалов, численности обслуживающего персонала, к улучшению использования основных средств, а следовательно, к уменьшению себестоимости и росту прибыли. Отсюда следует, что сокращение длительности производственного цикла является важнейшей задачей всех служб пред-

приятия. Сокращение длительности производственного цикла возможно по двум направлениям: сокращение рабочего периода и сведения к оптимальному минимуму перерывов. Все мероприятия по сокращению производственного цикла вытекают из принципов построения производственного процесса, т.е. из принципов пропорциональности, непрерывности, параллельности.

Научно-технический прогресс, совершенствование организации производства, труда и управления являются основными путями сокращения длительности производственного цикла.

Технический прогресс ведет к сокращению длительности производственного цикла в результате создания более совершенных технологических процессов, полного исключения некоторых операций, интенсификации производственных процессов (скоростные методы плавки).

Длительность естественных процессов сокращается в результате замены их соответствующими технологическими операциями (естественное старение отливок заменяют искусственным старением в термических печах).

Сокращение трудоемкости изготовления может быть достигнуто за счет замены исходных материалов (замена металлических деталей на пластмассу).

Использование типовых, специальных и универсальных приспособлений позволяет сократить подготовительно-заключительное время.

Совершенствование организации производства оказывает существенное влияние на длительность производственного цикла, так как на отдельных предприятиях единичного и серийного производства межоперационные перерывы могут превышать длительность технологического цикла.

### 3.5. Форма организации промышленного производства

Отличительной особенностью организаций промышленного производства является не только высокий технический уровень развития, но и постоянно развивающиеся формы организации производства, которые оказывают большое влияние как на уровень развития экономики, так и на размещение предприятий.

*Основными формами организации промышленного производства являются:* специализация, кооперирование, концентрация и комбинирование.

*Специализация* — это форма организации производства, при которой происходит выделение и обособление отраслей, предприятий, организаций, сосредоточенных на производстве определенного вида продукции или его части, а также на выполнении отдельной технологической операции. Выделяют предметную, подетальную, технологическую (стадийную) специализацию.

*Предметная специализация* — специализация по производству определенного вида готового продукта (тракторный завод).

*Подетальная специализация* — специализация по производству части продукта отдельных деталей (моторный, подшипниковый завод).

*Технологическая специализация* — специализация по выполнению определенной производственной операции (литейный завод).

Уровень специализации тем выше, чем уже номенклатура выпускаемой продукции, чем меньше предприятие выполняет технологических операций. Повышение специализации производства требует использования высокопроизводительного оборудования; внедрения новых методов технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; повышения уровня квалификации персона-

ла и увеличения производительности труда — это снижает себестоимость при одновременном улучшении качества, что приводит к увеличению реализации, росту прибыли и рентабельности.

Успешное развитие специализации невозможно без кооперирования. Под *кооперированием* понимают тесные производственные связи между отдельными отраслями или предприятиями, совместно участвующими в изготовлении определенного готового продукта.

Кооперирование способствует лучшему использованию производственных возможностей каждой организации, повышает производительность труда, снижает себестоимость продукции. Производственное кооперирование требует стандартизации технологических процессов и отдельных видов поставляемой продукции. Стандартизация обеспечивает получение изделий со строго определенными свойствами, качеством и размером, обеспечивает взаимозаменяемость деталей и узлов. Организации обязаны выпускать продукцию в строгом соответствии с утвержденными стандартами (ГОСТ).

Стандартизация неразрывно связана с унификацией продукции. Унификация означает использование при производстве машины и других изделий однотипных деталей, узлов, однородных сортов материалов.

Сокращение числа применяемых типов и размеров деталей, узлов, механизмов упрощает и удешевляет конструирование машин, их производство и эксплуатацию.

*Концентрация* представляет собой сосредоточение средств производства, рабочей силы, а следовательно, и выпуска продукции на крупных предприятиях. Определяющим элементом является концентрация рабочей силы.

Рыночная экономика характеризуется сочетанием организаций различных размеров. Наличие крупных, средних и мелких организаций в экономике обеспечивает наибольшую эффективность производства. При использовании современ-



ной техники, правильной специализации и кооперировании они экономически эффективны.

Крупные предприятия более успешно соперничают с конкурентами на национальном и мировом рынке. Имеют возможности направлять значительную сумму финансовых средств на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, что позволяет им лидировать в неценовой конкуренции, повышать качество продукции. Вместе с тем снижаются средние затраты на единицу продукции, что способствует повышению эффективности.

**Комбинирование** является высшей формой организации промышленности. При такой организации производства предприятия, выпускающие различные виды продукции, объединяются в одно предприятие — комбинат. Различают три вида комбинирования:

- на основе последовательных стадий обработки сырья (текстильные, металлургические комбинаты);
- на основе использования отходов производства (производство цемента из доменных шлаков);
- на базе комплексной переработки сырья или топлива (извлечение из одних и тех же руд нескольких металлов, из нефти — мазут, бензин, соляру).

Комбинирование как форма организации производства широко распространена в химической, деревообрабатывающей промышленности, черной и цветной металлургии. Комбинирование снижает капитальные затраты на строительство предприятий, уменьшает транспортные расходы по перевозке сырья, топлива, ускоряет производственные процессы, сокращает затраты труда, обеспечивает рост производительности труда и снижает себестоимость продукции.



### **Ключевые термины и понятия**

1. **Рыночная система** — это система свободного предпринимательства.

2. **Абсолютная ограниченность** означает, что экономические ресурсы невозпроизводимы.
3. **Ограниченность** означает разрыв между общей суммой благ, которые необходимы субъектам, и возможностями их производства.
4. **Альтернативные издержки** — это издержки упущенных возможностей.
5. **Предприятие** — это сложная экономическая система, объединяющая производственные и людские резервы, имеющая общие цели в достижении результатов.
6. **Фирма** — это наименование, под которым предприятие выступает в хозяйственной деятельности.
7. **Несостоятельность** — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов.
8. **Предпринимательская деятельность** — самостоятельно осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли.  
**Приватизация** — это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность.  
Под **разгосударствлением** понимается, прежде всего, изменение функций государства и приватизация.



### **Вопросы для самопроверки**

1. *Чем отличается общая структура от производственной?*
2. *В чем принципиальное различие рыночной и плановой системы хозяйствования?*
3. *Перечислите формы организации промышленного производства.*
4. *В чем заключается относительная ограниченность ресурсов?*
5. *Назовите ресурсы, необходимые для развития производства.*
6. *В чем состоит основная экономическая проблема?*

7. В чем заключается проблема выбора в экономике?
8. Можно ли определить цену выбора в экономике?
9. Какова роль предприятия в решении основной экономической проблемы?
10. Каковы основные задачи, решаемые субъектами хозяйствования?
11. На какие две группы делятся субъекты хозяйствования по экономическому назначению?
12. Перечислите основные признаки, применяемые при группировке субъектов хозяйствования.
13. Каковы основные преимущества крупных организаций?
14. Чем вызывается необходимость развития малого бизнеса в современных условиях?
15. Назовите организационно-правовые формы, предусмотренные ГК РФ.
16. Перечислите основные документы, необходимые для государственной регистрации субъектов хозяйствования.
17. Что такое финансовая несостоятельность?
18. Что является внешним признаком несостоятельности субъектов хозяйствования?
19. Какие процедуры предусмотрены законодательством в отношении субъектов хозяйствования — должников?
20. Дайте развернутое определение предпринимательства.
21. Назовите формы и виды предпринимательской деятельности.
22. На какие четыре основные группы подразделяются цеха в машиностроении?
23. Укажите преимущества и недостатки различных типов производственных структур.
24. Перечислите пути совершенствования производственной структуры предприятия.

# **РАЗДЕЛ II**

## **РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

---

### **4.1. Понятие нематериальных активов: виды оценок и амортизация**

Важнейшим признаком организации является наличие у него обособленного имущества, которое может принадлежать ему на праве собственности либо владения, пользования и распоряжения в пределах, установленных собственником.

Наличие обособленного имущества обеспечивает материально-технические возможности функционирования предприятия. Главной составляющей для большинства предприятий в имуществе являются внеоборотные активы, которые состоят из нематериальных активов, основных средств и долгосрочных финансовых вложений, нематериальных поисковых активов, результатов исследований и разработок, материально-поисковых активов, доходных вложений в материальные ценности.

В составе внеоборотных активов хозяйствующего субъекта (организации, предприятия) определенную часть имущества занимают нематериальные активы. Их доля зависит от отраслевой специфики.

Нематериальные активы являются новым объектом наблюдения, учета, анализа, управления предприятий.

Экономический интерес российских предпринимателей связан с желанием использовать исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности для повышения уровня доходности.

К нематериальным активам относят объекты интеллектуальной собственности, на которые у организации имеются исключительные права. У объекта нет материально-вещественной структуры, его можно отделить от других активов

(или идентифицировать), способен приносить экономические выгоды. Объект нематериальных активов предназначен для использования в производственных или управленческих целях. Объекты нематериальных активов можно перепродавать, но при условии, что реализация запланирована не раньше, чем через год с момента ввода в эксплуатацию.

К нематериальным активам относят патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), права на пользование землей, полезными ископаемыми, брокерские места, гудвилл, ноу-хау, программное обеспечение, деловую репутацию организации, организационные расходы, НИОКР, прочие активы, не имеющие материально-технической основы.

Инвестиции в нематериальные активы окупаются в течение определенного периода за счет дополнительной прибыли, получаемой хозяйствующим субъектом в результате их применения, и за счет амортизационных отчислений.

Наличие нематериальных активов в составе имущества хозяйствующего субъекта характеризует выбранную хозяйствующим субъектом стратегию как инновационную.

**Отличительной особенностью нематериальных активов** является то, что они не имеют материально-вещественной (физической) формы, обособлены от другого имущества, используются в течение длительного времени (свыше 12 месяцев) с определенной целью в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации, способны приносить экономические выгоды (доход) в будущем. Активы не однородны по своему составу, характеру использования в процессе производства, по степени влияния на хозяйственные и финансовые результаты.

**Нематериальные активы по источникам поступления** могут быть приобретены за плату или в обмен на другое имущество, получены безвозмездно от юридических и физических лиц, внесены учредителями, получены в виде субсидий государственных органов.

**Нематериальные активы оцениваются** в зависимости от источника приобретения, вида активов, их роли в хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта:

- внесенные учредителями в счет их вкладов в уставный капитал — по цене договоренности сторон;
- приобретенные за плату у других организаций и физических лиц — исходя из практических затрат на приобретение и приведение в состояние, в котором они пригодны для использования в запланированном виде;
- полученные от других предприятий и лиц безвозмездно — по цене оприходования, устанавливаемой экспертным путем.

**По степени правовой защищенности** выделяют нематериальные активы, защищенные патентами, лицензиями и авторскими правами, и без соответствующей защиты.

Нематериальные активы различаются по срокам полезного использования.

**Выбытие нематериальных активов** осуществляется в результате:

- их списания по истечении срока службы и если они полностью амортизированы;
- их списания ранее установленного срока службы;
- их продажи (уступки исключительных прав);
- их безвозмездной передачи.

По степени ликвидности и степени риска инвестиций нематериальные активы делятся на три группы: высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные.

Необоснованный рост нематериальных активов приводит к уменьшению собственного оборотного капитала, снижению текущей ликвидности, замедлению оборачиваемости совокупного капитала.

Направляя средства в нематериальные активы, хозяйствующие субъекты преследуют целью получение дополнительной прибыли от их использования. Темпы роста выруч-

ки и прибыли должны превышать темпы роста нематериальных активов.

Хозяйствующий субъект устанавливает срок полезного использования по каждому виду нематериальных активов, если он не установлен в договоре, патенте, свидетельстве.

Особый интерес в составе нематериальных активов вызывает деловая репутация хозяйствующего субъекта, которая определяется в виде разницы между покупной ценой хозяйствующего субъекта (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех активов и обязательств.

Разница может быть либо положительной, либо отрицательной. Положительная деловая репутация представляет собой надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод. Это свидетельствует о том, что хозяйствующему субъекту присуще нечто такое, что не определяется как активы и пассивы. Например: репутация качества, навыки маркетинга и сбыта, деловые связи, опыт управления, техническое ноу-хау.

Отрицательная деловая репутация — своего рода «скидка», уменьшающая цену, свидетельствующая об отсутствии этих факторов.

В составе нематериальных активов учитывается только положительная деловая репутация, а отрицательная деловая репутация оценивается как доходы будущих периодов.

Объектом учета деловая репутация становится только при продаже хозяйствующего субъекта как имущественного комплекса в целом.

## **4.2. Основной капитал и его роль в производстве**

Любой хозяйствующий субъект, осуществляя производственную деятельность, использует ограниченные экономические ресурсы, которые подразделяются на природные,



материальные, трудовые, финансовые и предпринимательство (как особый ресурс). В экономике вместо термина «экономические ресурсы» используется термин «факторы производства». Капитал является одним из факторов производства. Внешне капитал представлен в конкретных формах: средства труда (производительный капитал), деньги (денежный), товар (товарный).

Все авансированные в деятельность хозяйствующего субъекта средства можно назвать капиталом. Часть производительного капитала, вложенная в основные средства (здания, сооружения, оборудование и т.д.), носит название основного капитала. Другая часть производительного капитала, авансированная в оборотные фонды, представляет собой оборотный капитал.

Основные средства играют важную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу, образуют наиболее распространенный вид внеоборотных активов, используемых для целей извлечения дохода в различных сферах бизнеса.

В соответствии с изменениями положения о бухгалтерском учете 6/01 «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), объект основных средств характеризуется следующими качествами: является материальной частью имущества организации, используется в качестве средства труда при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг либо для управления организацией либо для предоставления за плату во временное пользование или временное владение и пользование и не предназначено для продажи; его использование призвано приносить экономические выгоды в будущем (доход); используется в течение периода, превышающего 12 месяцев и стоимостью более 40 000 рублей.

Основной капитал (фонды) — это стоимостное выражение средств труда. Определяющим признаком основных фондов выступает способ перенесения стоимости на продукт — постепенно, в течение ряда кругооборотов (производствен-

ных циклов), частями по мере износа. Таким образом, единовременно авансированная стоимость в уставный капитал (фонд) в части основного капитала совершает постоянный оборот, переходя из денежной в производительную, товарную и снова в денежную форму. В этом состоит экономическое содержание основных фондов.

Основные производственные фонды участвуют во многих производственных циклах, сохраняют свою натурально-вещественную форму до конца эксплуатации, переносят свою стоимость на изготавливаемый продукт по частям по мере износа, возмещаются вначале в денежной, потом в натуральной форме.

Закон воспроизводства основного капитала заключается в том, что в условиях нормального экономического развития его стоимость, введенная в производство, полностью восстанавливается, обеспечивая возможность постоянного технического обновления основных средств.

При простом воспроизводстве за счет средств амортизации формируется новая система орудий труда, равная по стоимости изношенным.

При расширенном воспроизводстве требуются новые вложения средств, которые привлекаются из прибыли, взносов учредителей, эмиссии ценных бумаг, кредитов и др.

Хозяйствующие субъекты наряду с основными производственными фондами используют основные непроизводственные фонды. Основные непроизводственные фонды находятся на балансе предприятия (фирмы), но не воспроизводят свою стоимость, она утрачивается. Их содержание и развитие осуществляется за счет прибыли.

Развитие и совершенствование рынка невозможно без решения вопроса повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей. От решения этой проблемы зависит место предприятия в промышленном производстве, его финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке. Технический уровень, качество,

надежность, долговечность продукции зависят от качественного состояния техники и эффективного ее использования, что определяет эффективность производства.

### **4.3. Классификация элементов основного капитала и его структура**

Каждый вид основного капитала (средств) имеет определенное название и сферу применения. Основные средства различаются по многим признакам, что требует их классификации. В организациях применяется единая типовая классификация основных фондов (капитала). Руководствуются Общероссийским классификатором основных фондов, утвержденным Постановлением Государственного стандарта РФ от 26.12.1996 № 359 (в ред. от 14.04.1998). В соответствии с этим постановлением основные фонды группируются по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности, использованию.

**Группировка по отраслевому признаку** (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля, общественное питание и др.) позволяет получить данные об их стоимости в каждой отрасли. Главным критерием группировки основных фондов по отраслям является вид деятельности данной организации или ее подразделений. В действующем с 1998 г. Общероссийском классификаторе основных фондов предусмотрена иная группировка по секторам экономики, отраслям, производящим товары (52%), и отраслям, оказывающим рыночные (нерыночные) услуги (48%).

Классификация основного фонда по секторам и отраслям народного хозяйства позволяет отслеживать и корректировать направления развития экономики, эффективнее использовать стимулирующие рычаги развития прогрессивных и приоритетных отраслей. Отраслевая структура основных фондов должна быть перестроена: удельный вес отраслей, непосредственно занятых обслуживанием жизни насе-

ления, будет возрастать. Повышение конкурентоспособности промышленных организаций связано, прежде всего, с интенсивным техническим переоснащением.

**По назначению и сфере применения** основные фонды подразделяются на производственные основные фонды основной деятельности, производственные основные фонды других отраслей, непроизводственные основные фонды.

Для управления основным капиталом на всех уровнях хозяйствования первостепенное значение имеет функционально-видовая группировка средств труда. Она позволяет получить информацию о важнейших качественных изменениях, происходящих в экономическом потенциале хозяйствующего субъекта. Динамика видовой структуры отражает изменения в технической оснащенности производства, темпах внедрения инноваций, развитии специализации, концентрации и т.д. По видам основные фонды подразделяются на следующие группы: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, прочие основные фонды. Видовая структура основных фондов существенно различается по секторам и сферам экономики, а также по их отраслям. Прогрессивность изменения видовой структуры основных фондов находит выражение в увеличении доли их активной части.

**По степени участия** в процессе производства основные производственные фонды делятся на активную и пассивную части. К активной части основных фондов, оказывающих прямое воздействие на изменение формы и свойств предметов труда, относят: машины, оборудование, транспортные средства, приборы, инвентарь и др. К пассивной части фондов относят здания и сооружения и др., т.е. фонды, обеспечивающие условия осуществления производственного

процесса. Чем выше доля активной части фондов, тем большими возможностями располагает хозяйствующий субъект по увеличению объема выпуска. Отнесение объектов к активной и пассивной частям зависит от специфики отрасли (в нефтеперерабатывающей сооружения — активная часть).

Соотношение различных групп основных фондов в общей стоимости, выраженное в процентах, составляет **структуру** основных производственных фондов. Структура основных производственных фондов различных отраслей и предприятий определяется характером и объемом выпускаемой продукции, техническим уровнем производства, уровнем специализации и кооперирования, природно-климатическими условиями.

**По принадлежности** основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

**По признаку использования** основные фонды подразделяются на находящиеся в эксплуатации (действующие), на реконструкции и техническом перевооружении, в запасе (резерве), на консервации. Эта группа обеспечивает исчисление сумм амортизации. В составе бездействующих основных фондов выделяют излишние и не используемые в данной организации станки, машины, транспортные средства и т.д.

Принадлежность основных фондов к той или иной учетной группе определяется по данным паспортов, инструкций по эксплуатации, описаний и другой технической документации.

Основные фонды характеризуются также удельным весом стоимости основных фондов (оборудования) различных возрастных групп в общей стоимости фондов. Для анализа возрастной структуры оборудования обычно используют группировку основных фондов на следующие возрастные группы: до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет и свыше 20 лет.

#### **4.4. Экономическая сущность и принципы аренды. Лизинг как форма аренды на длительный срок**

Аренда и лизинг — это виды предпринимательской деятельности в условиях рынка.

Основные средства различаются по многим признакам. По принадлежности основные фонды делятся на собственные и арендованные.

Аренда — это соглашение (договор), посредством которого собственник имущества (арендодатель) передает арендатору имущество во владение и пользование или во временное пользование на определенный срок и за согласованную между сторонами арендную плату.

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое не теряет своих натуральных свойств при его использовании.

Право собственности остается у арендодателя. Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, являются его собственностью.

Арендванное имущество может переходить в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения, в случае оплаты арендатором обусловленной договором выкупной цены. Отдельные виды арендованного имущества могут быть запрещены законом к выкупу.

В договоре аренды оговариваются стоимость имущества, срок аренды, размеры и порядок выплаты арендной платы.

Гражданское законодательство определяет следующие виды аренды:

- аренда транспортных средств;
- аренда зданий и сооружений;
- аренда предприятий в целом как имущественного комплекса;

- прокат;
- финансовая аренда (лизинг).

Различают краткосрочную аренду (текущую) и долгосрочную аренду основных средств.

**Краткосрочная аренда** — основные средства предоставляются на срок не более 5 лет, затем объект возвращается арендодателю, срок аренды не может превышать срока полной амортизации имущества.

Арендодатель продолжает учитывать переданный в текущую аренду объект основных средств на собственном балансе, выплачивает налог на имущество, начисляет амортизацию, поскольку именно ему принадлежит право собственности на объект. Так как сданное в аренду имущество изымается из процесса производства, то арендодатель относит амортизационные отчисления не на затраты, а на финансовые результаты (внереализационные расходы) в уменьшение доходов от аренды.

**Долгосрочная аренда** — это аренда объектов основных средств вплоть до момента их полной амортизации, или аренда с правом последующего выкупа.

Развитие НТП, стремление организации выпускать конкурентоспособную продукцию приводит к созданию высокопроизводительных видов основных средств, более экономичных в эксплуатации, но более дорогих.

В условиях невысокой инвестиционной активности приобретение их существенно затруднено, особенно малыми и средними предприятиями.

Мировой опыт достаточно убедительно показал решение данной проблемы в развитии лизинга.

**Лизинг** — это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) предоставляет купленное у определенного продавца имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

*Объектом лизинга* может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

*Субъектами лизинговой операции* являются три участника: предприятие, производящее и продающее оборудование, машины или другое имущество; арендодатель (лизингодатель) и пользователь — арендатор (лизингополучатель), которым может быть предприятие, организация, физическое лицо. Первый и второй участники лизинговой операции связаны между собой договором купли-продажи, второй и третий — договором лизинга.

По истечении срока аренды арендатор либо полностью их возвращает лизинговой компании, либо продлевает договор на более льготных условиях, либо выкупает по рыночной стоимости. Приобретение имущества у поставщика для лизингополучателя происходит в форме инвестиций. В их число входят стоимость самого предмета лизинга и расходы, непосредственно связанные с его покупкой (транспортно-заготовительные расходы, расходы на установку и др.). По условиям договора лизинговое имущество может учитываться как у лизингодателя, так и у лизингополучателя.

Право возмещения компенсации инвестиционных затрат лизингодателем реализуется путем внесения лизингополучателем лизинговой платы. Лизинговая плата представляет собой компенсационные платежи, покрывающие инвестиционные затраты лизингодателя и обеспечивающие ему вознаграждение за оказанную услугу. Поэтому доходом лизингодателя является лишь часть лизинговой платы, т.е. сумма причитающегося вознаграждения. Прибыль определяется как разница между вознаграждением и расходами, связанными с осуществлением лизинговой деятельности. Лизинговая плата является доходом от обычных видов деятельности.

Исходя из положенных в основу группировки признаков и систематизации лизинговых операций выделяют следующие виды лизинга (рис. 4).





Рис. 4. Виды лизинга

Привлекательность лизинга состоит в высокой эффективности и гибкости лизинга как инвестиционного инструмента. В развитии лизинга заинтересованы как производители основных средств, поступающих в лизинг, так и потребители данного имущества.

Для организации-изготовителя эта заинтересованность состоит в том, что оно имеет возможность использовать высокоэффективное имущество, не располагая возможностью его приобретения сразу по акту купли-продажи.

Лизинг выгоден для лизинговых компаний, которые получают необходимую прибыль на вложенный капитал при невысоком финансовом риске. Лизинговая компания на время аренды до завершения платежа является юридическим собственником лизингового оборудования и в случае нарушения расчетов может востребовать его, реализовать для погашения убытков и т.д.

Организационные формы развития лизингового рынка получают свое конкретное выражение в создании:

- универсальных лизинговых компаний, создаваемых банками;

- специализированных лизинговых служб в структуре банков;
- специализированных лизинговых компаний — организаций-производителей, лизингирующих часть своей продукции;
- лизинговых компаний, создаваемых крупными фирмами, специализирующимися на поставке и обслуживании техники.

Аренда и лизинг способствуют ускорению научно-технического прогресса (НТП); стимулируют обновление основных средств; увеличивают объем выпуска продукции, работ, услуг; повышают деловую активность.

#### **4.5. Учет и оценка основного капитала. Способы переоценки**

В процессе эксплуатации основные фонды учитываются и оцениваются в натуральной и стоимостной форме.

Учет основных фондов в натуральной форме необходим для определения технического состава основных фондов, производственной мощности, степени использования оборудования. Учет основных фондов в натуральной форме называется аналитическим учетом, ведется по каждому объекту в отдельности. На каждый объект заводится инвентарная карточка, в которой отражается наименование объекта, инвентарный номер, первоначальная стоимость и основные технико-экономические характеристики.

В управлении основными фондами используется дифференцированная система стоимостных оценок, которая определяется целевой установкой измерения стоимости основного капитала: для оценки результатов, для начисления амортизации и расчета налогов, для продажи и сдачи в аренду, залоговых операций, для расчета экономической эффективности инвестиций.

Различают следующие виды стоимостной оценки основных фондов:

1. *Оценка по полной первоначальной стоимости (ОФ<sub>пп</sub>)*. В Положении по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств», утвержденном приказом Министерства финансов РФ от 30.03.2001 № 26н (в ред. приказа Минфина РФ от 24.12.2010 № 186н) установлено, что объекты основных фондов отражаются при их постановке на учет по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость объекта зависит от характера его приобретения или получения и формируется в различной оценке. По первоначальной стоимости основные фонды зачисляются на баланс хозяйствующего субъекта. Она включает в себя: стоимость (цену) приобретения оборудования (постройки здания, сооружения), транспортные расходы по его доставке, стоимость монтажных работ на месте эксплуатации, т.е. сумму фактических затрат на приобретение, сооружение, изготовление, за исключением НДС и др. возмещаемых налогов.

При получении объекта в качестве вклада в уставный капитал первоначальная стоимость объекта основных фондов определяется в размере, согласованном учредителями организации, если иное не предусмотрено законодательством РФ.

Первоначальная стоимость основных фондов не подлежит изменению, за исключением следующих случаев:

- проведение на действующем объекте работ капитального характера (достройка, дооборудование, расширение, реконструкция, техническое перевооружение);
- переоценка объекта;
- частичная ликвидация объекта.

Текущие цены и тарифы на основные фонды постоянно изменяются под влиянием факторов спроса и предложения, инфляции. Возникает необходимость переоценки основных фондов и приведения их к единым ценностным измерителям, когда первоначальная стоимость основного капитала перестает отражать действительную его оценку в текущих

условиях хозяйственной деятельности, управление процессом воспроизводства основных фондов затрудняется, возникают препятствия к нормальной коммерческой деятельности, исчисленные показатели не отражают их действительный уровень.

2. *Оценка по полной восстановительной стоимости*, т.е. стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях или после переоценки.

Восстановительная стоимость основных фондов — это расчетные затраты на воссоздание в современных условиях их точной копии с использованием аналогичных материалов и сохранением всех эксплуатационных параметров.

Как правило, ее используют для расчета выкупной цены при долгосрочной аренде с выкупом или определением стоимости основных средств акционируемого предприятия. Данные о восстановительной стоимости необходимы для планирования и обновления основных фондов.

Реальную цену объекта основных фондов можно установить экспертным путем, исходя из реально существующих рыночных цен или с помощью заранее заданных коэффициентов. Балансовая стоимость — это стоимость, по которой основные фонды учитываются в балансе предприятия по данным об их наличии и движении. На балансе они отражаются в смешанной оценке: объекты, по которым проводилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату, а новые, приобретенные (или возведенные) после переоценки — по первоначальной стоимости.

3. *Оценка по остаточной стоимости*. Остаточная стоимость определяется вычитанием из полной балансовой стоимости основных фондов суммы накопленного износа. Она показывает сумму недоамортизированной части стоимости основных фондов. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности основных фондов, планировать их обновление и ремонт. Определяется восстановительная стоимость

с учетом износа. Она рассчитывается в процентах к полной восстановительной стоимости на основе данных бухгалтерского учета или на основании стоимости после переоценки с учетом начисленного износа.

4. *Ликвидационная стоимость* — стоимость основных фондов на момент их выбытия из процесса производства или стоимость металлолома.

По постановлению правительства переоценка основных фондов проводилась ежегодно с 1992 года. Порядок переоценки основных средств регламентируется п. 15 ПБУ 6/01. Право проведения переоценки основных фондов организациям всех форм собственности предоставляется, когда балансовая стоимость ниже текущих рыночных цен. Объекты основных фондов подвергаются переоценке, чтобы устранить различия в стоимости однородных объектов, вызванных применением в разные периоды различных цен на основные фонды. В ходе переоценки определяется полная восстановительная стоимость, т.е. полная стоимость затрат, которые должна бы осуществить организация, ими владеющая, если бы она должна была заменить их на аналогичные новые по рыночным ценам, существующим на дату переоценки, и одновременно устанавливается степень их износа.

Переоценка может быть выборочной, когда уточняется оценка отдельных групп фондов, и сплошной, генеральной, охватывающей все основные средства. Обычно ей предшествует инвентаризация основных фондов. Переоценка может осуществляться хозяйствующим субъектом самостоятельно или с привлечением специалистов-экспертов.

Переоценке подлежат основные фонды, находящиеся в собственности, в хозяйственном ведении, оперативном управлении и долгосрочной аренде с правом выкупа независимо от технического состояния. Не подлежат переоценке стоимости земельных участков и объектов природопользования.

Полная восстановительная стоимость определяется по усмотрению хозяйствующего субъекта: либо путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов по документально

подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, аналогичные оцениваемым (метод прямой оценки), либо путем индексации балансовой стоимости отдельных объектов с применением индекса изменения стоимости основных фондов (индекс-дефлятор), дифференцированным по видам, регионам, периодам изготовления, приобретения (индексный метод).

Метод прямой переоценки — это наиболее точный метод, он позволяет исправить неточности, накопившиеся в результате применения среднегрупповых индексов в ходе предшествующих переоценок. При переоценке основных средств этим методом сумма износа подлежит индексации по коэффициенту пересчета.

При переоценке основных средств путем индексации сумма износа основных фондов подлежит умножению на соответствующий индекс изменения стоимости основных фондов при их переоценке в восстановительную стоимость.

#### 4.6. Износ и амортизация основного капитала

Основные фонды функционируют в течение нескольких лет и подлежат замене (возмещению) по мере их физического или морального износа. **Износ основных фондов** — частичная или полная потеря потребительской стоимости и стоимости основных фондов как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии. Выделяют физический и моральный износ.

**Физический износ** означает потерю потребительской стоимости основных фондов. Он может наступить либо в результате интенсивного использования основных фондов, либо в результате бездействия и воздействия естественных сил природы (атмосферных воздействий), вследствие чего разрушаются узлы, механизмы, детали. В результате средства труда становятся непригодными для дальнейшего использования.

Стоимость физического износа отдельных видов основных фондов зависит от активности и сроков их эксплуатации, качества конструкции и материалов, условий эксплуатации, качества ремонта и технического обслуживания, квалификации рабочих.

Коэффициент физического износа ( $K_{\text{фи}}$ ) по сроку службы определяется по формуле:

$$K_{\text{фи}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}} \quad \text{или} \quad K_{\text{фи}} = \frac{\sum \text{И}}{\text{ОФ}_{\text{н}}},$$

где  $T_{\text{ф}}$  — фактический срок службы;

$T_{\text{н}}$  — нормативный срок службы (амортизационный период);

$\sum \text{И}$  — сумма износа за весь срок эксплуатации;

$\text{ОФ}_{\text{н}}$  — первоначальная (балансовая) или восстановительная стоимость основных фондов.

**Моральный износ** означает потерю стоимости основных фондов. Обесценение основного капитала происходит вследствие появления более современного оборудования, обладающего лучшими технико-экономическими характеристиками. Различают два вида морального износа:

- 1) основной капитал обесценивается, так как аналогичное оборудование производится с меньшими затратами и становится дешевле;
- 2) в результате НТП создаются высокопроизводительные виды машин и оборудования, более экономичных в эксплуатации, но имеющих более высокую стоимость.

Морально изношенное оборудование должно обновляться. Для этого разрабатываются программы технической модернизации. Выполнение этих программ требует затрат финансовых ресурсов, что обуславливает рост капиталовложений, которые идут на обновление, техническое перевооружение, модернизацию производства.

Моральный износ первого вида определяется по формуле:

$$M_{и1} = \frac{(ОФ_б - ОФ_{вос}) \times 100}{ОФ_б},$$

где  $M_{и1}$  — моральный износ 1-го вида;

$ОФ_б$  — балансовая стоимость основных фондов;

$ОФ_{вос}$  — восстановительная стоимость основных фондов.

Величину морального износа второго вида ( $M_{и2}$ ) можно рассчитать по формуле:

$$M_{и2} = ОФ_{пм} \times ОФ_{пн} \times \frac{V_{му} \times T_{му}}{V_n \times T_n},$$

где  $ОФ_{пм}$ ,  $ОФ_{пн}$  — соответственно полная первоначальная стоимость морально устаревшего (старого) и нового оборудования;

$V_{му}$ ,  $V_n$  — годовая производительность морально устаревшего и нового оборудования;

$T_{му}$ ,  $T_n$  — срок службы морально устаревшего и нового оборудования (лет).

Использование морально устаревшей техники становится неэффективным, следовательно, до наступления срока ее физического износа она должна быть заменена на новую или подвергнута модернизации. В условиях конкурентной борьбы ускорились темпы морального старения машин и оборудования и необходимость их постоянной замены.

Возмещение износа основных фондов осуществляется на основе амортизации. **Амортизация** — процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию в целях накопления средств для последующего воспроизводства основных фондов. По экономической сущности амортизация — это денежное выражение части стоимости основных фондов, перенесенных на вновь созданный продукт.



Денежное выражение размера амортизации, соответствующее степени износа основных фондов, есть амортизационные отчисления. Амортизационные отчисления входят в состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

**Размер годового амортизационного фонда** зависит от средней годовой стоимости основных фондов и нормы амортизации.

Норма амортизации является главным рычагом амортизационной политики государства. Посредством нормы амортизации регулируется скорость оборота основного капитала, интенсифицируется процесс его воспроизводства. Норма амортизации представляет собой отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости основных средств, выраженное в процентах.

Норма амортизации ( $H_a$ ) рассчитывается по формуле:

$$H_a = \frac{O\Phi_{\text{п}} - O\Phi_{\text{л}}}{O\Phi_{\text{п}} \times T_{\text{н}}},$$

где  $O\Phi_{\text{п}}$  — первоначальная стоимость основных фондов;  
 $O\Phi_{\text{л}}$  — ликвидационная стоимость основных фондов;  
 $T_{\text{н}}$  — нормативный срок службы.

В России нормы амортизационных отчислений устанавливаются в законодательном порядке только на реновацию (восстановление). Амортизационные отчисления производятся на основе норм амортизации по видам основных фондов. Нормы амортизации установлены в расчете на год. Согласно Налоговому кодексу РФ к амортизируемому имуществу относят имущество и результаты интеллектуальной деятельности, которые являются собственностью налогоплательщика и используются для извлечения дохода. Стоимость их погашается путем начисления амортизации.

К основным средствам относят имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью свыше 20 000 рублей, используемых для производства продукции или управления предприятием.

С 1 января 2002 года все амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроком их полезного использования.

Амортизационные отчисления производятся ежемесячно по отдельным группам или инвентарным объектам в размере  $1/12$  годовой нормы амортизации. В течение года величина амортизационных отчислений может корректироваться в зависимости от поступления и выбытия основных средств. Амортизационные отчисления увеличиваются на соответствующую величину, начиная с месяца, следующего за вводом объекта в эксплуатацию, и уменьшаются, начиная с месяца, следующего за ликвидацией, продажей или передачей объекта. Амортизационные отчисления начисляются в течение нормативного срока службы. Особенности отдельных видов производств, режим эксплуатации, естественные условия и влияние агрессивной среды, которые вызывают повышенный или пониженный износ основных фондов, учитываются применением соответствующих поправочных коэффициентов, устанавливаемых к нормам амортизации.

Хозяйствующие субъекты могут применять один из способов начисления амортизации по однородным видам объектов основных средств. При формировании учетной политики по конкретному направлению ведения бухгалтерского учета выбирается один способ из нескольких допускаемых законодательством в течение всего его полезного срока использования. **Срок полезного использования** — период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход или служить для выполнения целей деятельности хозяйствующего субъекта. Для отдельных групп основных средств он определяется, исходя из количества продукции или другого натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования объекта.

**Линейный способ** — это способ, который состоит в равномерном начислении износа в течение срока полезного

использования объекта. При этом способе амортизация начисляется, исходя из первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации, исчисленной от полезного срока использования этого объекта.

Расчет осуществляется по формуле:

$$A_o = \frac{O_{\phi} \times N_a}{100\%},$$

где  $O_{\phi}$  — среднегодовая стоимость основных фондов;  
 $A_o$  — сумма амортизационных отчислений.

**Способ уменьшающегося остатка** — это способ, при котором начисление амортизации производится, исходя из остаточной стоимости объекта основных средств, принимаемой на начало каждого отчетного периода, нормы амортизации, исчисленной при постановке на учет объекта основных средств, исходя из срока его полезного использования. Применение этого способа не позволяет начислить полную амортизацию в установленный срок, поэтому возможно применять повышающий коэффициент.

Расчет осуществляется по формуле:

$$A_o = O\Phi_o \times N_a \times K_y,$$

где  $O\Phi_o$  — остаточная стоимость основных фондов;  
 $K_y$  — коэффициент ускорения.

**Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (кумулятивный, регрессивный)** — это способ, при котором начисление амортизации производится, исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе — число лет, оставшихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока службы объекта.

Расчет осуществляется по формуле:

$$A_o = O\Phi_6 \times \frac{T_{\text{дк}}}{T_{\text{ул}}},$$

где  $T_{\text{дк}}$  — количество лет до конца срока службы;  
 $T_{\text{ул}}$  — условные годы службы, определенные через суммирование чисел лет срока полезного использования объекта.

**Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).** При этом способе ежегодная сумма амортизации определяется путем умножения процента, исчисленного при постановке на учет данного объекта, как отношение его первоначальной стоимости к предполагаемому объему выпуска продукции (работ) за срок его полезного использования, на фактически выполненный объем работ или продукции за данный отчетный период.

Расчет осуществляется по формуле:

$$A_o = \text{ОФ}_6 \times \frac{V_{\text{факт}}}{V_{\text{норм}}},$$

где  $V_{\text{факт}}$ ,  $V_{\text{норм}}$  — соответственно фактический и нормативный выпуск продукции.

Прекращается начисление амортизации с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия или полного погашения стоимости объекта.

Расчет амортизации осуществляется по данным инвентарных карточек. Инвентарные карточки группируют по видам и принципу использования (в эксплуатации, запасе, аренде) объектов, а в пределах каждой группы — по направлениям затрат, на которые относится начисленная амортизация.

Расчет амортизации по автотранспорту начисляется отдельно на основе итоговых данных инвентарных карточек соответствующих объектов и сведений о фактическом пробеге автотранспорта.

Положение о порядке начисления амортизационных отчислений по основным фондам разрешает осуществлять ускоренную амортизацию активной части основного капитала, введенного в действие после 1 января 1991 года. Ускоренная

амортизация может проводиться по основным средствам, используемым для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции, когда осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники новой, более производительной. Применение ускоренной амортизации должно быть отражено в учетной политике. При ускоренной амортизации применяется линейный способ начисления износа, норма увеличивается не более чем в 2 раза.

Амортизационные отчисления, начисленные ускоренным методом, используются предприятиями строго по целевому назначению, а в случае их нецелевого использования дополнительная сумма амортизации, соответствующая расчету по ускоренному методу, включается в налогооблагаемую базу и подлежит налогообложению в соответствии с действующим законодательством.

Ускоренная амортизация выгодна предприятию:

- амортизационный фонд находится в полном распоряжении предприятий;
- налогом не облагается;
- с увеличением амортизационных отчислений уменьшается налог на прибыль.

Возможность списания в качестве издержек производства в первые годы эксплуатации оборудования большей части его стоимости приводит к занижению величины налогооблагаемой прибыли и снижению фактического уровня налогообложения.

#### **4.7. Показатели эффективного использования основного капитала**

Результативность производства характеризуется показателем прибыли (убытка). Увеличение результативной хозяйственной деятельности определяется эффективностью ис-

пользования всех факторов производства. Эффективность использования основных фондов определяется не только наличием и составом основных фондов, но и полнотой их использования в течение расчетного периода.

Улучшение использования основных фондов решает множество экономических проблем, направленных на повышение эффективности производства: рост производительности труда, снижение себестоимости, экономия капитальных вложений, увеличение объема выпуска продукции, увеличение прибыли и рентабельности, а следовательно, повышение платежеспособности и финансовой устойчивости.

Основные фонды отражаются в балансе организации на начало и конец отчетного периода. В течение года происходит движение основных фондов в связи с поступлением и выбытием. Основные фонды принимаются на учет по актам приемки в эксплуатацию, в запас или на консервацию; поступление основных фондов может быть в виде новых основных фондов и в виде ранее используемых, безвозмездно переданных от юридических и физических лиц.

Объекты основных фондов выбывают по разным причинам: из-за ветхости и износа, реализации объекта другому юридическому или физическому лицу, безвозмездной передачи (дарения). Машины, оборудование, приборы, транспортные средства могут быть переданы владельцам в долгосрочную (финансовую) аренду с правом или без права последующего выкупа.

Наличие и движение основных фондов отражается ежемесячно. Стоимость основных фондов на конец периода определяется по формуле:

$$ОФ_{к} = ОФ_{н} + ОФ_{п} - ОФ_{в},$$

где  $ОФ_{к}$  — стоимость основных фондов на конец периода;  
 $ОФ_{н}$  — стоимость основных фондов на начало периода;  
 $ОФ_{п}$  — стоимость поступивших основных средств;  
 $ОФ_{в}$  — стоимость выбывших основных средств.

Для характеристики использования основного капитала применяется система обобщающих стоимостных, относительных и натуральных показателей.

К числу обобщающих показателей уровня использования основного капитала относятся фондоотдача, фондоемкость и фондорентабельность. **Фондорентабельность** ( $R_{оф}$ ) есть отношение прибыли от основной деятельности ( $\Pi_p$ ) среднегодовой стоимости основных средств:

$$R_{оф} = \frac{\Pi_p}{ОФ} \times 100\%.$$

**Фондоотдача** показывает величину объема продукции, приходящуюся на один рубль основных фондов. Она может быть рассчитана по объему продаж, реализованной, отгруженной, товарной продукции.

$$\Phi_o = \frac{V_{тп}}{ОФ},$$

где  $V_{тп}$  — объем товарной продукции;

ОФ — среднегодовая стоимость основных фондов.

**Фондоемкость** — величина, обратная фондоотдаче, выражает отношение стоимости основных фондов к объему продукции:

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{ОФ}{V_{тп}}.$$

При расчете данных показателей среднегодовую стоимость следует исчислять либо по среднеарифметической простой или взвешенной, либо по формуле средней хронологической.

Фондоотдача показывает, сколько продукции получено с каждого рубля действующего основного капитала, фондоемкость показывает величину стоимости основных фондов, необходимую для получения данного объема продукции. Фондоотдача служит для анализа использования действующего

основного капитала, фондоемкость — для планирования потребности в основных фондах и капитальных вложениях.

Чем выше фондоотдача и ниже фондоемкость, тем эффективнее используются основные фонды.

**Фондовооруженность** ( $\Phi_{\text{воор}}$ ) характеризует отношение среднегодовой стоимости основных фондов (ОФ) к среднесписочной численности ( $N$ ):

$$\Phi_{\text{воор}} = \frac{\text{ОФ}}{N}.$$

Для определения эффективности использования основных фондов берут показатели — коэффициент сменности и коэффициент загрузки оборудования. **Коэффициент сменности** определяется отношением числа отработанных машиносмен к общему числу установленного оборудования (или в наибольшую смену):

$$K_{\text{см}} = \frac{\sum \text{отработанных машиносмен}}{Q_{\text{у.м.}}} = \frac{Q_1 + Q_2 + Q_3}{Q_{\text{у.м.}}},$$

где  $Q_1, Q_2, Q_3$  — количество отработанных машиносмен (соответственно 1, 2, 3 смены);

$Q_{\text{у.м.}}$  — количество установленного оборудования.

**Коэффициент загрузки оборудования** определяется как отношение затрат станочного времени в станоччасах, рассчитанных по трудоемкости работ, выполняемых на данном оборудовании, к полезному фонду времени работы оборудования; при принятом режиме использования оборудования он применяется в расчетах при производственной мощности для синхронизации пропускной способности различных видов машин и оборудования.

Расчет коэффициента загрузки ( $K_3$ ) может быть осуществлен по формуле:

$$K_3 = \frac{K_{\text{см}}}{n_{\text{см}}},$$

где  $n_{\text{см}}$  — количество смен.



По данным о наличии, движении и износе основных фондов рассчитывают показатели, которые имеют важное значение для оценки производственного потенциала. К ним относят показатели движения и состояния.

Показатели движения включают в себя следующую группу показателей: коэффициенты ввода (поступления), обновления, выбытия, прироста, ликвидации, замены. **Коэффициент поступления (ввода)** ( $K_{\text{ВВ}}$ ) определяется отношением стоимости вновь поступивших основных фондов к стоимости основных средств на конец отчетного периода:

$$K_{\text{ВВ}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{ВВ}}}{\text{ОФ}_{\text{к}}},$$

где  $\text{ОФ}_{\text{ВВ}}$  — стоимость введенных основных фондов.

**Коэффициент обновления** определяется отношением стоимости новых основных фондов к стоимости основных фондов на конец отчетного периода:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{нов}}}{\text{ОФ}_{\text{к}}},$$

где  $\text{ОФ}_{\text{нов}}$  — новые основные фонды.

**Коэффициент выбытия** определяется отношением стоимости всех выбывших основных фондов к стоимости основных фондов на начало отчетного периода:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{выб}}}{\text{ОФ}_{\text{н}}},$$

где  $\text{ОФ}_{\text{выб}}$  — выбывшие основные фонды.

**Коэффициент ликвидации** ( $K_{\text{л}}$ ) основных средств определяется как отношение стоимости ликвидированных основных средств (из-за ветхости и износа) к стоимости основных фондов на начало отчетного года:

$$K_{\text{л}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{л}}}{\text{ОФ}_{\text{н}}},$$

где  $\text{ОФ}_{\text{л}}$  — ликвидированные основные фонды.

Отношение стоимости выбывших из-за ветхости и износа (ликвидированных) основных фондов к объему вновь введенных характеризует *интенсивность замены* ( $K_{\text{зам}}$ ):

$$K_{\text{зам}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{л.}}}{\text{ОФ}_{\text{вв.}}}$$

*Коэффициент расширения парка машин и оборудования* ( $K_p$ ) определяется по формуле:

$$K_p = 1 - K_{\text{зам}}$$

Необходимо своевременно ликвидировать устаревшие основные фонды и вводить новые, так как замедление этого процесса приводит к увеличению степени их изношенности, а следовательно, снижению качества продукции, объема выпуска, сокращению спроса и прибыли.

Наряду с показателями движения основных фондов необходимо определять показатели, характеризующие состояние основных фондов, а следовательно, возможности увеличения объема, качества, спроса и прибыли. К ним относят коэффициенты износа, годности.

*Коэффициент износа* характеризует долю изношенной части основных фондов в общей стоимости основных фондов ( $K_{\text{изн}}$ ):

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{Сумма износа}}{\text{Полная стоимость основных фондов}} = 1 - K_{\text{год}}$$

*Коэффициент годности* характеризует неизношенную часть основных фондов ( $K_{\text{год}}$ ):

$$K_{\text{год}} = \frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Полная стоимость основных средств}} = 1 - K_{\text{изн}}$$

Чем выше коэффициент износам, тем ниже коэффициент годности, тем хуже качественное состояние основных фондов, ниже качество продукции, работ, услуг, меньше объем производства.

Показатели движения и состояния целесообразно определять не только в целом, но и по их отдельным видам в разрезе возрастных групп. Это обеспечит лучшее управление процессом воспроизводства основных групп.

Качественное восстановление основных фондов возможно за счет ремонта (текущего или капитального), модернизации, реконструкции и технического перевооружении.

#### **4.8. Производственная мощность: сущность, виды и факторы**

Одной из характеристик потенциальных возможностей и степени использования ресурсов хозяйствующего субъекта является производственная мощность. Под производственной мощностью организации (фирмы, цеха, участка) понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданных номенклатуре и ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени (год, квартал, месяц, сутки) при условии эффективного использования оборудования и площадей. Производственная мощность определяется по номенклатуре выпускаемой продукции, учитывающей профиль деятельности. В условиях рынка деятельность хозяйствующих субъектов ориентирована на удовлетворение спроса на ту или иную продукцию. Спрос покупателей определяется через маркетинговые исследования рынка; исходя из спроса определяется полная величина производственной мощности. Вначале определяется наличная производственная мощность, затем выявляются резервы увеличения мощности. Увеличение спроса требует дополнительного ввода производственных мощностей. В условиях экономической самостоятельности и обособленности изменяются взаимоотношения с потребителями: на первый план выдвигается гибкость производства, способность адекватно и своевременно реагиро-

вать на изменения внешней среды. Исходя из сформированного товарного ассортимента, определяется производственная мощность — величина непостоянная. Она зависит от ряда факторов: трудоемкости производственной программы, режима работы хозяйствующего субъекта, а следовательно, и режима работы оборудования, состава и качества исходного сырья и материалов, из которых изготавливается продукция, уровня применяемой техники и технологии, уровня квалификации работников. Показатели производственной мощности необходимы для выработки стратегии поведения в долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде необходимо повысить эффективность использования мощности за счет базовой технологии.

По видам выделяют мощность проектную, входящую, выходящую и среднегодовую.

**Проектная мощность** определяется при изготовлении оборудования, исходя из производительности в единицу рабочего времени.

**Мощность входящая** — это мощность на начало планового периода. Определяется по данным бухгалтерской отчетности.

**Мощность выходящая (исходящая)** — это мощность на конец отчетного периода. Она определяется расчетным путем:

$$M_k = M_n + M_{\text{вв}} - M_{\text{выб}},$$

где  $M_k$  — мощность на конец периода;

$M_n$  — мощность на начало периода;

$M_{\text{вв}}$  — мощность, вводимая в результате нового строительства, расширения, реконструкции, технического перевооружения;

$M_{\text{выб}}$  — мощность, выбывающая вследствие ветхости и износа.

**Мощность среднегодовая** — эта мощность определяется по средней арифметической, взвешенной с учетом ввода и выбытия мощности по периодам ( $M_r$ ):

$$M_r = M_n + \frac{\sum M_{\text{вв}} \times n_1}{12} - \frac{\sum M_{\text{выб}} \times n_2}{12},$$

где  $n_1$  — число месяцев эксплуатации введенной в действие мощности в течение отчетного периода;

$n_2$  — число месяцев с момента выбытия мощности и до конца отчетного периода.

До недавнего времени баланс производственной мощности составляли все промышленные предприятия, сейчас его составляют крупные фирмы. Баланс составляется по номенклатуре и ассортименту выпускаемой продукции. В балансе отражаются величина производственной мощности на конец года, изменение (увеличение, уменьшение) за год, средняя годовая производственная мощность, степень ее использования, коэффициент сменности работы оборудования и средний коэффициент загрузки оборудования.

#### 4.9. Расчет производственной мощности.

##### Показатели использования производственной мощности

К расчету производственной мощности берется все оборудование независимо от его состояния (все наличное оборудование, числящееся на балансе организации, установленное и не установленное).

Нормы и нормативы, на основе которых рассчитывается мощность, должны учитывать достижения НТП.

Исходными данными для расчета производственной мощности служат число установленного оборудования по видам ( $Q_y$ ), производственные площади сборочных цехов, режим работы предприятия ( $S$ ) (две, три, одна смена), трудоемкость изготовления изделия ( $t_{\text{шт}}$ ), коэффициент выполнения (перевыполнения) норм ( $K_{\text{вн}}$ ).

При определении производственной мощности исходят из максимально возможного фонда рабочего времени. Мак-

симально возможный фонд времени работы оборудования в условиях непрерывного производства равен произведению календарных дней и 24 часов в сутки.

В условиях прерывного производства рассчитывают предполагаемый фонд времени оборудования (номинальный).

Календарный или максимально возможный фонд является исходной величиной в учете времени работы и бездействия оборудования.

Календарный фонд рассчитывается по формуле:

$$F_k = D_r \times t_c,$$

где  $F_k$  — календарный фонд;

$D_r$  — число дней в году;

$t_c$  — продолжительность суток в часах.

*Номинальный (режимный) фонд времени работы оборудования* определяется как разница календарного времени выходных и праздничных дней, умноженная на количество часов работы оборудования в сутки:

$$F_n = (D_r - D_{вп}) \times t_c,$$

где  $F_n$  — фонд номинальный;

$D_{вп}$  — число праздничных и выходных дней.

Для совокупности станков фонд времени (календарный, режимный) равен произведению фонда времени одного станка на число станков.

*Эффективный (располагаемый, действительный) фонд времени работы оборудования* равен номинальному за вычетом времени на ремонт, наладку, переналадку и времени нахождения оборудования в резерве, с учетом использования станка во времени:

$$F_э = D_r \times t_{смены} \times S \times K_n,$$

где  $F_э$  — эффективный фонд времени;

$t_{смены}$  — длительность рабочей смены;

$S$  — количество смен в сутках;

$K_n$  — коэффициент использования оборудования станка во времени.

Производственная мощность определяется в расчете на год по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов. К ведущим цехам, участкам, агрегатам относятся такие, которые задействованы в основных технологических операциях по изготовлению продукции. На участке мощность определяется по ведущему оборудованию. Ведущее оборудование — это оборудование, на котором выполняются основные наиболее трудоемкие операции. Если несколько групп оборудования, то производственная мощность определяется по той группе, где обработка деталей наиболее трудоемкая. Производственная мощность группы однотипных станков определяется по формуле:

$$M = F_{\text{э}} \times \bar{Q}_{\text{ст}} \times K_{\text{вн}} \times \bar{B}_{\text{ч}},$$

$$M = \frac{F_{\text{э}} \times \bar{Q}_{\text{ст}} \times K_{\text{вн}}}{t_{\text{шт}}},$$

где  $\bar{Q}_{\text{ст}}$  — среднее количество однотипных станков;  
 $t_{\text{шт}}$  — трудоемкость изготовления единицы (в час);  
 $\bar{B}_{\text{ч}}$  — среднечасовая выработка.

Производственная мощность определяется в тех же единицах измерения, в которых устанавливается объем выпуска продукции.

По каждому виду продукции производственная мощность определяется в натуральных единицах измерения. При выпуске разнородной продукции наряду с натуральными единицами применяются стоимостные измерители. Для предприятий, работающих в современных условиях, характерна диверсификация производства, исходя из чего производственная мощность может измеряться в условно-натуральных измерителях: «условный наборный комплект», определяемый на основе трудоемкости комплекта; «базовое изделие-представитель», рассчитывается укрупнением номенклатуры на основе объединения разных изделий в группы по конструктивно-техническому подобию. Производственная мощность служит основанием для обоснования программы

выпуска. Для этого необходимо по каждому структурному подразделению определить:

1. Объем работ или загрузку исходя из программы выпуска.

2. Пропускную способность (или располагаемый фонд станочного времени).

3. Насколько пропускная способность каждого структурного подразделения соответствует требованиям производственного задания. Если пропускная способность различных звеньев производства окажется непропорциональной мощности ведущих цехов, возникают «узкие» места.

4. Привести пропускную способность структурных звеньев в соответствие с выявленной загрузкой по программе — это значит ликвидировать «узкие» места. Для оценки соответствия пропускной способности ведущих цехов и остальных звеньев предприятия рассчитывают коэффициент сопряженности мощностей ( $K_{\text{соп}}$ ):

$$K_{\text{соп}} = \frac{M_1}{M_2 \times P_y},$$

где  $M_1$ ,  $M_2$  — мощности цехов (участков, групп оборудования), между которыми определяется коэффициент сопряженности;

$P_y$  — удельный расход продукции первого цеха для производства продукции второго цеха.

Если  $K_{\text{соп}} > 1$ , то имеются «узкие» места.

При расчете производственной мощности необходимо исходить из возможности обеспечения их полной загрузки. Вместе с тем следует предусмотреть определенные резервы мощностей для быстрого реагирования на изменение спроса. Коэффициент загрузки оборудования определяется путем деления потребного фонда времени на программу на располагаемый фонд времени ( $K_3$ ):

$$K_3 = \frac{\Pi_{\Phi}}{P_{\Phi}} \times 100.$$



Коэффициенты использования производственной мощности определяются по всем позициям и номенклатуре продукции, принятой в расчетах производственной мощности ( $K_{\text{исп}}$ ):

$$K_{\text{исп}} = \frac{K_{\text{ф}}}{K_{\text{пл}}},$$

где  $K_{\text{ф}}$ ,  $K_{\text{пл}}$  — планируемый и фактический выпуск продукции на единицу мощности.

Оценочным показателем использования оборудования являются коэффициенты экстенсивного, интенсивного и интегрального использования оборудования.

*Коэффициент экстенсивного использования оборудования* ( $K_{\text{экс}}$ ) определяется отношением времени фактической работы оборудования на время плановой работы:

$$K_{\text{экс}} = \frac{t_{\text{факт}}}{t_{\text{пл}}}.$$

*Коэффициент интенсивного использования оборудования* ( $K_{\text{интенс}}$ ) определяется отношением фактической мощности (производительности) к плановой:

$$K_{\text{интенс}} = \frac{M_{\text{ф}}}{M_{\text{пл}}}.$$

*Коэффициент интегрального использования оборудования* ( $K_{\text{интегр}}$ ) определяется произведением коэффициентов интенсивного и экстенсивного:

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экс}} \times K_{\text{интенс}}.$$

Неполное использование производственной мощности по оборудованию и площади являются результатом недостаточного исследования рынка, а, следовательно, и проблем в формировании видового и сортового ассортимента продукции, работ, услуг и в неэффективных формах краткосрочного кредитования организаций.



### **Ключевые термины и понятия**

1. **Основной капитал** — часть ресурсов, инвестированных в основные фонды хозяйствующего субъекта.
2. **Основные фонды участвуют** во многих производственных циклах, **переносят** свою стоимость на изготавливаемый продукт по частям по мере износа.
3. **Первоначальная стоимость основных фондов** — это стоимость вновь введенных в эксплуатацию основных средств.
4. **Полная восстановительная стоимость** — это стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях.
5. **Амортизация** — процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию в целях последующего воспроизводства.
6. **Фондоотдача** характеризует величину выпущенной продукции, приходящуюся на один рубль основных фондов.
7. **Под производственной мощностью** понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданном ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени при эффективном использовании оборудования и площадей.
8. **Амортизационные отчисления** — денежное выражение размера амортизации, соответствующее степени износа основных фондов.
9. **Модернизация** — метод устранения морального износа средств труда путем их усовершенствования на основе достижений технического прогресса.



### **Вопросы для самопроверки**

1. *В чем сущность основных фондов?*
2. *Назовите виды оценок основных фондов.*
3. *По какой стоимости основные средства зачисляются на баланс предприятия?*

4. По какой стоимости они отражаются в балансе предприятия?
5. Каковы методы переоценки основных фондов?
6. Назовите виды износа основных фондов.
7. Охарактеризуйте методы начисления амортизации.
8. В чем различие показателя фондоотдачи и фондоемкости?
9. Какие виды производственной мощности существуют?
10. Какова цель переоценки основных фондов?
11. Перечислите факторы, влияющие на величину производственной мощности.
12. Какие показатели движения основных средств вы знаете?
13. Какие виды фондов времени работы оборудования используются при расчете производственной мощности?
14. В каких единицах измерения определяется производственная мощность?
15. Каковы признаки классификации основного капитала?
16. Перечислите виды стоимостной оценки основных фондов.
17. Назовите признаки, положенные в основу группировки линзинга по видам.
18. В чем отличие нематериальных активов от основных средств?

### 5.1. Понятие оборотного капитала: роль, состав и структура

Важнейшим элементом имущества организации являются оборотные активы, которые представляют собой сумму оборотных фондов и фондов обращения.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта всегда имеют две сферы практического приложения:

- часть денежных средств инвестирована (вложена) в основные фонды различного назначения;
- другая часть денежных средств авансирована в оборотные средства.

**Оборотный капитал** — это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется фирмой либо в рамках одного производственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода (как правило, одного года). В отличие от основного капитала, оборотный капитал в течение одного производственного цикла полностью переносит свою стоимость на вновь созданный продукт, возмещается в денежной форме после каждого кругооборота, а затем в натурально-вещественной. Часть оборотного капитала изменяет свою натурально-вещественную форму (сырье, материалы), часть бесследно исчезает — как отработанная энергия, газ.

Оборотные фонды являются частью оборотного капитала, наряду с фондами обращения.

Фонды обращения не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. По характеру кругооборота

и способу перенесения стоимости оборотные фонды и фонды обращения объединяются в общее понятие «оборотный капитал» или «оборотные средства хозяйствующего субъекта».

Величина оборотных средств, находящихся в составе оборотных производственных фондов, определяется организационно-техническим уровнем производства, сферой деятельности, масштабами производства и длительностью производственного цикла изготавливаемой продукции.

Величина оборотных средств, находящихся в форме фондов обращения, определяется организацией маркетинговых исследований и сбыта продукции, условий реализации продукции, системы товародвижения, способов расчета за продукцию.

Особенностью фондов обращения является то, что они не участвуют прямо в образовании стоимости, но являются носителями уже созданной стоимости.

Основное назначение фондов обращения — обеспечить денежными средствами ритмичность процесса обращения.

Объединение оборотных фондов и фондов обращения в единую систему оборотных средств определяется непрерывностью авансированной стоимости по трем стадиям кругооборота обращения, производства и обращения.

В состав оборотных фондов входят производственные запасы и производственные фонды в процессе производства.

Производственные запасы — запасы сырья, материалов, комплектующих, топлива, тары, малоценного и быстроизнашивающегося инструмента, хозяйственного инвентаря.

Оборотные фонды в процессе производства состоят из незавершенного производства, полуфабрикатов и расходов будущих периодов.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления — это детали, узлы, изделия, не прошедшие всех стадий обработки, сборки, испытаний, приемки, а также предметы труда, изготовление которых полностью не закончено с точки зрения данного производства,

либо завершено, но они не сданы на склад готовой продукции.

Расходы будущих периодов — затраты на подготовку и освоение новых видов продукции, новых видов техники, производимые в данный период, но относимые на себестоимость будущего периода.

В составе оборотного капитала, образующего определенную часть всего имущества хозяйствующего субъекта, выделяют материально-вещественные элементы (запасы), дебиторскую задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, которые могут быть источником дополнительного дохода организации — владельца финансовых вложений.

Состав краткосрочных финансовых вложений, средств в расчетах и денежных средств не зависит от профиля основной деятельности. Состав материально-вещественных элементов значительно изменяется от вида деятельности. Так, если основная деятельность фирмы носит производственный характер, то наибольшую часть запасов имущества будут составлять производственные запасы и готовая продукция. В снабженческой, торгово-посреднической деятельности значительную долю запасов имущества будут составлять товары, предназначенные для реализации.

Оборотный капитал занимает по своей величине второе место после основного капитала в общем объеме ресурсов, определяющих экономику хозяйствующего субъекта.

Поскольку оборотный капитал представляет собой значительную величину, то рациональное использование его является важным требованием успешного ведения экономики.

В финансовой деятельности оборотный капитал играет важную роль, так как прямо влияет на платежеспособность, степень «омертвления» капитала, объем дебиторской, а следовательно, и кредиторской задолженности.

## **5.2. Понятие материальных ресурсов. Показатели использования материальных ресурсов**

Хозяйствующие субъекты потребляют огромное количество материальных ресурсов, различных по видам, маркам, сортам и размерам.

Номенклатура и ассортимент потребленных материальных ресурсов зависят от номенклатуры и сложности производимой продукции. Чем шире номенклатура продукции, тем шире номенклатура потребляемых материальных ресурсов. Номенклатура потребляемых ресурсов представляет систематизированный перечень в развернутом ассортименте с присвоением каждой специальной разновидности сокращенного условного обозначения. В основе классификации материалов лежит группировка по однородности характерных признаков с последующим распределением на разделы, которым присваивается соответствующий индекс по десятичной системе.

Номенклатура материалов дает возможность правильно систематизировать и группировать расчеты потребности в одних и тех же материалах.

Материальные ресурсы — это ресурсный потенциал, позволяющий осуществить производство продукции, оказание услуг и выполнение работ.

Материальные ресурсы — это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих, полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ.

Материальные ресурсы переходят в материальные затраты, которые представляют собой совокупность материальных ресурсов, используемых в процессе производства.

Материальные затраты обладают учетными функциями, являются элементом себестоимости, регулируют величину налогооблагаемой прибыли и доходность.

Сырье — это предметы труда, которые направляются в производство для первичной обработки добывающими отраслями и сельским хозяйством (руда, хлопок, зерно, нефть).

Материалы — это предметы труда, частично прошедшие обработку (чугун, сталь, ситец, мука и т.д.). Материалы делятся на основные и вспомогательные по характеру использования в производственном процессе.

Основные материалы — предназначены для изготовления продукции, оказания услуг, выполнения работ. В производственной сфере они составляют материальное содержание и входят в вес изготавливаемого продукта.

Вспомогательные материалы участвуют в осуществлении производственного процесса. Они необходимы для осуществления различных технологических процессов, поддерживают в работоспособном состоянии основные фонды (смазочные, обтирочные, химикаты, эмульсии, спирты и т.д.).

Полуфабрикаты — это предметы труда, которые прошли несколько стадий промышленного производства, но требуют дальнейшей обработки (заготовки, литье и т.д.)

Энергия, топливо — это предметы труда, которые приводят в движение оборудование, транспортные средства и обеспечивают нормальное протекание процесса труда.

К материалам, используемым в промышленности, относятся пластмассы (более 500 видов пластмасс).

Научно-технический прогресс предъявляет высокие требования к качеству материальных ресурсов, так как они представляют не только объем выпуска, но и качество выпускаемой продукции.

Важнейшими показателями использования материальных ресурсов являются:

- материальные затраты;
- удельный расход материальных ресурсов на единицу продукции — норма расхода;
- материалоемкость продукции.



Классификация материалов служит отправной точкой для нормирования расхода материалов по каждой позиции номенклатуры.

В свою очередь нормы расхода материалов закладывают основу для определения потребности в материалах на изготовление единицы продукции с последующим составлением плана закупки материальных ресурсов, расчета себестоимости и выработки стратегии экономного расходования материальных ресурсов.

Под нормой расхода следует понимать максимально допустимый расход соответствующих ресурсов на единицу продукции в условиях данного уровня применяемой техники и организации производства. Разрабатывая нормы расхода материалов, следует учитывать не только чистый вес (полезный расход материалов), но и невозвратные потери и не утилизируемые отходы, обусловленные несовершенством технологии, низким уровнем квалификации персонала, организационными причинами. Качество установленных норм оценивается показателями: коэффициентом использования материалов, удельным весом отходов производства, процентом выхода готовых изделий.

*Норма расхода* ( $H_p$ ) (валовой, черновой расход материала) определяется как отношение чистого веса материала в изделии ( $Ч_в$ ) к коэффициенту использования материала ( $K_{им}$ ):

$$H_p = \frac{Ч_в}{K_{им}},$$

или 
$$H_p = Ч_в + \text{Отходы},$$

или 
$$H_p = \frac{M_i}{q},$$

где  $M_i$  — общая величина расхода материала  $i$ -ресурса в натуральных измерителях (т, кг, м).

Коэффициент использования материалов определяется по формуле:

$$K_{\text{им}} = \frac{Ч_{\text{в}}}{H_{\text{р}}}.$$

Он характеризует удельный вес чистого веса (полезного расхода) в величине расхода материала на единицу изделия.

Отходы определяются как разница между нормой расхода и чистым весом:

$$\text{Отходы} = H_{\text{р}} - Ч_{\text{в}}.$$

Отходы делятся на используемые и неиспользуемые. Используемые отходы — это возвратные отходы (различная обрезь и т.д.), которые могут быть использованы в дальнейшем производстве.

Неиспользуемые отходы — это безвозвратные отходы (пыль, опилки и т.д.). При расчете нормативов удельного расхода необходимо учитывать возможность появления брака, вследствие особенностей применяемых технологий.

Зная норму расхода и фактический расход материалов на единицу продукции, можно определить экономию или перерасход материальных ресурсов на единицу и на весь выпуск:

$$\text{Э}(\Pi)_{\text{мр}} = P_{\text{мр.ф.}} - P_{\text{мр.пл.}},$$

где  $\text{Э}(\Pi)_{\text{мр}}$  — экономия (перерасход) на программу выпуска;

$P_{\text{мр.пл.}}$ ,  $P_{\text{мр.ф.}}$  — расход материала на программу выпуска по плану и по факту.

$$P_{\text{мр}} = H_{\text{р}} \times q.$$

Для того чтобы определить *экономия или перерасход в стоимостном выражении*, необходимо экономию (перерасход) в натуральном выражении на программу выпуска умножить на цену данного материала.

**Материалоемкость** ( $M_e$ ) характеризует отношение величины материальных затрат ( $M_3$ ) к стоимости произведенной продукции ( $V_{\text{пп}}$ ). Показатель материалоемкости характеризует наряду с нормой расхода эффективность применения и использования предметов труда:

$$M_e = \frac{M_3}{V_{\text{пп}}}$$

Материалоемкость в России на 30% выше, чем за рубежом, составляет примерно 60%.

Руководители организаций (структурных подразделений), осуществляющие производственную деятельность, должны постоянно следить за соблюдением нормативов, за динамикой фактических удельных расходов, так как материальные затраты занимают высокий удельный вес в общих затратах на производство, а следовательно, эти затраты существенно влияют на величину получаемой прибыли. Отсюда следует, что экономия материальных ресурсов является важнейшим фактором повышения эффективности производства.

Обобщая сказанное, можно отметить, что существуют 3 основных направления экономии материальных ресурсов:

1. За счет совершенствования конструкции машин, их качественных характеристик и прогрессивных технологических процессов, что приводит к сокращению величин удельных расходов (норм расхода) и сокращению отходов производства.

2. За счет применения новых видов материалов взамен традиционных с заранее заданными свойствам, что также снижает отходы и норму расхода материала и практически исключает брак (вместо металла используются различные виды пластмасс, синтетические материалы).

3. За счет совершенствования нормирования материалов, их учета и хранения, повышения уровня стандартизации и унификации узлов, механизмов.

С точки зрения сферы возникновения и использования резервов экономии материальных ресурсов они делятся на 3 группы:

- общеэкономические;
- межотраслевые;
- внутрипроизводственные.

Различают источники и пути экономии материальных ресурсов. Источники экономии показывают, за счет чего может быть достигнута экономия. Пути экономии характеризуют, каким образом, при помощи каких мероприятий можно достичь экономии.

Рост объемов выпуска и улучшения качества продукции (работ, услуг) в значительной степени зависят от обеспеченности организации материальными ресурсами и эффективности их использования.

### **5.3. Оборотные средства: их состав и структура. Собственные и заемные оборотные средства**

Оборотные фонды хозяйствующего субъекта последовательно переходят в фонды обращения и наоборот.

Денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, характеризуют оборотные средства. Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как производство, так и процесс обращения.

Оборотные средства по составу состоят из оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные фонды заняты в сфере производства. Фонды обращения заняты в сфере обмена (обращения). Оборотные фонды и фонды обращения подразделяются на различные элементы, составляющие материально-вещественную структуру оборотных средств.

Оборотные производственные фонды состоят из производственных запасов и оборотных фондов в процессе производства.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства в расчетах (дебиторская задолженность);
- денежные средства в кассе и на расчетном, текущем счете.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с покупателями и заказчиками.

Оборотные средства постоянно находятся в движении (должны находиться в движении). Они последовательно проходят стадии обращения, производства и обращения и принимают три функциональные формы: денежную, производительную и товарную.

На первой стадии денежные средства используются для приобретения сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и т.д., необходимых для осуществления производственной деятельности.

На второй стадии производственные запасы превращаются в незавершенное производство и готовую продукцию.

На третьей стадии происходит процесс реализации продукции.

Производственные запасы	Незавершенное производство	Готовая продукция
-------------------------	----------------------------	-------------------

Чем быстрее происходит переход оборотных средств из сферы обращения в производство, тем больше продукции может выпустить хозяйствующий субъект на каждый вло-

женный рубль, тем больше величина прибыли, а следовательно, больше величина собственных оборотных средств.

В ходе производственной деятельности у хозяйствующего субъекта может временно возникнуть потребность в средствах, которые покрываются кредитами.

В условиях экономической самостоятельности и обособленности хозяйствующих субъектов рассчитывать на бюджетные ассигнования нельзя, поэтому источниками формирования оборотных средств являются собственные и заемные средства.

Объем собственных средств отражается в уставном, добавочном, резервном капитале, прибыли, фондах накопления и потребления, переходящей задолженности по заработной плате и отчислений во внебюджетные фонды (вследствие разрыва в сроках начисления и выплаты).

Привлеченные средства — это средства, которые находятся во временном использовании у хозяйствующего субъекта. Основную часть этих средств составляют заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). К привлеченным средствам относятся кредиторская задолженность, а также различные специальные фонды, образуемые хозяйствующим субъектом, которые до их расходования могут находиться в обороте и представляют собой внутренние финансовые источники (резерв предстоящих расходов и платежей).

Соотношение собственных и привлеченных средств должно быть оптимальным, так как от этого во многом зависит финансовое положение организации. Те организации, которые используют только собственные средства, меньше рискуют, однако степень доходности, как правило, у них ниже, чем у тех, кто наряду с собственными использует заемные средства.

#### 5.4. Определение потребности в оборотном капитале

Определение потребности в оборотном капитале является составной частью финансового планирования, так как недостаток оборотных средств приводит к нарушению процесса производства, а их избыток приводит к «омертвлению» части оборотного капитала в форме товарно-материальных ценностей. Для обеспечения непрерывности (бесперебойности) процесса производства необходимо иметь плановую величину оборотных средств. Плановая величина оборотных средств устанавливается посредством нормирования. В этой связи оборотные средства делятся на две группы:

- нормируемые;
- ненормируемые.

Нормирование оборотных средств является основой рационального использования хозяйственных средств. Оно заключается в разработке обоснованных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов, достаточных для бесперебойной работы.

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса или в других единицах.

Норматив оборотных средств определяется в денежном выражении для отдельных элементов (групп) оборотных средств и в целом по хозяйствующему субъекту.

К нормируемым оборотным средствам относятся все оборотные фонды и часть фондов обращения в виде готовой продукции на складе.

К ненормируемым оборотным средствам относятся все фонды обращения за исключением готовой продукции на складе.

Нормативы устанавливаются по каждому элементу оборотных фондов и готовой продукции отдельно. После определения частных нормативов определяется общий норматив.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе ( $H_{гп}$ ) определяется произведением однодневного выпуска готовой продукции по производственной себестоимости и норме запаса в днях:

$$H_{гп} = \frac{V_{тп.с}}{T_{пл}} \times Z_{дн}$$

или

$$H_{гп} = V_{дн} \times Z_{дн},$$

где  $V_{тп.с}$  — выпуск готовой продукции по производственной себестоимости;

$T_{пл}$  — количество дней в плановом периоде (квартал, месяц, год);

$Z_{дн}$  — норма запаса в днях;

$V_{дн}$  — среднедневной выпуск продукции по производственной себестоимости.

Норма запаса по готовой продукции зависит от продолжительности транспортировки изделий со склада до станции отправления и погрузки в транспортные средства, от времени на накопление отдельных видов изделий для комплектования в партии и оформления платежных документов.

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла ( $t_{ц}$ ), себестоимости продукции и характера нарастания затрат ( $K_{н.з.}$ ). Все затраты в процессе производства делятся на единовременные и нарастающие. К единовременным относятся затраты, производимые в начале производственного цикла, — затраты сырья, материалов, полуфабрикатов. Остальные затраты считаются нарастающими:

$$K_{н.з.} = 0,5 \times \left(1 + \frac{C_{н}}{C_{к}}\right),$$

где  $C_{н}$  — начальные затраты;

$C_{к}$  — конечные (полные) затраты.



Нарастание затрат может происходить неравномерно и равномерно. Норматив незавершенного производства рассчитывается по формуле:

$$H_{\text{нзп}} = V_{\text{дн}} \times t_{\text{ц}} \times K_{\text{н.з.}}$$

Особенность расчета норматива оборотных средств по расходам будущих периодов состоит в том, что по нему не определяется норма оборотных средств:

$$H_{\text{рбп}} = P_{\text{н}} + P_{\text{пл}} - P_{\text{пл.пог.}}$$

где  $H_{\text{рбп}}$  — норматив расходов будущих периодов;  
 $P_{\text{н}}$  — сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода;  
 $P_{\text{пл}}$  — затраты планируемого периода на эти цели;  
 $P_{\text{пл.пог.}}$  — затраты в планируемом периоде, подлежащие списанию на себестоимость продукции.

*Норматив оборотных средств в производственные запасы* определяется умножением нормы в днях на однодневный их расход:

$$H_{\text{пз}} = M_{\text{с}} \times Z_{\text{дн}}$$

где  $H_{\text{пз}}$  — норматив производственных запасов;  
 $M_{\text{с}}$  — однодневная (суточная) потребность в материальных ресурсах.

*Общий норматив оборотных средств* определяется как сумма частных нормативов:

$$H_{\text{общ}} = H_{\text{пз}} + H_{\text{нзп}} + H_{\text{рбп}} + H_{\text{гп}}$$

Норма оборотных средств на сырье и материалы складывается из времени:

- пребывания их в пути (транспортный запас);
- доставки и складирования материалов;
- для подготовки материалов к производству (технологический запас);
- пребывания материалов в виде текущего запаса;
- пребывания материалов в виде страхового запаса.

В практике планирования управления материальными запасами принято различать следующие виды запасов: те-

кушие, страховые, технологические, транспортные и сезонные.

Наибольший удельный вес в общей норме оборотных средств по группе материалов занимает норма текущего запаса. **Текущий запас** ( $Z_T$ ) — постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы. Его величина зависит от средней суточной потребности в материалах ( $M_c$ ), интервала поставок материала ( $I_n$ ) и коэффициента задержек материалов в запасе ( $K_3$ ):

$$Z_T = M_c \times I_n \times K_3.$$

На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов и объем их потребления в производстве.

**Страховой запас** ( $Z_{стр}$ ) — второй по величине вид запаса, создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении (срывов поставок во времени, поступления некачественного материала). Страховой запас принимается в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины:

$$Z_{стр} = 0,5 \times Z_{тек}.$$

**Транспортный запас** создается на время превышения грузооборота над документооборотом ( $Z_{тр}$ ):

$$Z_{тр} = M_c \times Z'_{дн},$$

где  $Z'_{дн}$  — количество дней между грузооборотом и документооборотом.

**Технологические запасы** создаются по тем видам сырья, которые требуют перед запуском в производство предварительной обработки (сушка, остывание, окисление, размол), выдержки для придания определенных потребительских свойств. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

**Норматив производственных запасов общий** ( $N_{пз}^{общ}$ ) равен:

$$N_{пз}^{общ} = Z_{тек} + Z_{стр} + Z_{тр}.$$

При планировании потребности в оборотных средствах используются различные методы — прямого счета, аналитический, коэффициентный. Их применение зависит от стадии развития организации, размеров объема и сложности производственной программы, характера хозяйственных связей, состояния учета, условий работы.

### **5.5. Показатели эффективного использования оборотных средств**

Оборотный капитал постоянно находится в движении. В каждый момент времени предприятие покупает, производит, продает, снова покупает и т.д. Это обеспечивает бесперебойность и непрерывность процесса производства и реализации. Объем оборотных средств должен быть достаточным для производства продукции в ассортименте и количестве, запрашиваемом рынком, в то же время минимальным, не ведущим к увеличению издержек производства за счет сверхнормативных запасов. Важным требованием успешного ведения экономики является рациональное использование оборотных средств. Рациональное использование оборотных средств находит свое проявление в ускорении их оборачиваемости: чем скорее совершается кругооборот, тем меньшая величина оборотных средств обслуживает процесс производства. Эффективность использования оборотных средств измеряется показателями их оборачиваемости. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается последовательное прохождение оборотными средствами всех стадий кругооборота капитала. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет хозяйствующего субъекта.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова, она зависит от отраслевой принадлежности, от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: коэффициент оборачиваемости ( $K_o$ ), продолжительность одного оборота в днях ( $Д1_o$ ), коэффициент загрузки оборотных средств ( $K_{з.ос.}$ ).

**Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (скорость оборота)** характеризует количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период. Он рассчитывается как **отношение объема выручки от реализации ( $V_{рп}$ ) к средней стоимости оборотных средств за период (остатки оборотных средств) ( $\overline{ОбС}$ )**.

$$K_o = \frac{V_{рп}}{\overline{ОбС}}$$

или

$$K_o = \frac{T_{пе}}{Д1_o},$$

где  $V_{рп}$  — объем реализованной продукции;

$T$  — число дней в расчетном периоде, продолжительность периода ( $T = 30, 90, 360$  дней).

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Среднегодовой остаток оборотных средств рассчитывается по средней арифметической или средней хронологической.

Коэффициент оборачиваемости показывает, что за год каждый рубль, вложенный в оборотный капитал, совершил  $n$  оборотов.

Длительность одного оборота показывает **продолжительность одного оборота в днях**:

$$Д1_o = \frac{T_{пл}}{K_o},$$

$$Д1_o = \overline{ОбС} \times \frac{T}{V_{рп}}.$$

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Особенность этого показателя по сравнению с коэффициентом оборачиваемости в том, что он не зависит от продолжительности того периода, за который был исчислен. Например, двум оборотам средств в каждом квартале будут соответствовать восемь оборотов в год при неизменной продолжительности одного оборота в днях.

**Коэффициент закрепления средств в обороте** — обратный коэффициент оборачиваемости:

$$K_3 = \frac{1}{K_0} \text{ или } K_3 = \frac{\overline{\text{ОбС}}}{V_{\text{рп}}}$$

Его экономический смысл состоит в том, что он характеризует сумму среднего остатка оборотного капитала, приходящуюся на один рубль выручки от реализации.

При оценке эффективности использования оборотных средств может быть использован показатель отдачи оборотных средств (оборотного капитала) ( $K_{\text{отд}}$ ):

$$K_{\text{отд}} = \frac{П_{\text{реал}}}{\text{ОбС}},$$

где  $П_{\text{реал}}$  — прибыль от реализации продукции.

Показатель оборачиваемости может рассчитываться по всем оборотным средствам (капиталу) и по отдельным элементам.

Ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или предшествующего периода.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств (оборотного капитала) из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении — в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Высвобождение оборотных средств (оборотного капитала) вследствие ускорения оборачиваемости может быть абсолютным или относительным.

Абсолютное высвобождение имеет место в том случае, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период.

Относительное высвобождение имеет место в том случае, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства и реализации опережает темп роста остатков оборотных средств.

Высвобождаемые (дополнительно вовлекаемые в оборот) оборотные средства определяются по формуле:

$$V_{\text{ОбС}} = (Д1_{\text{о.отч.}} - Д1_{\text{о.пр.}}) \times \frac{V_{\text{рп}}}{T_{\text{пл}}}$$

или

$$V_{\text{ОбС}} = \frac{V_{\text{рп.отч.}}}{K_{\text{о.отч.}}} - \frac{V_{\text{рп.отч.}}}{K_{\text{о.пр.}}}$$

Если длительность одного оборота сократилась по сравнению с прошлым периодом, то имеет место относительное высвобождение оборотных средств, если увеличилась по сравнению с прошлым периодом, то имеет место дополнительное привлечение в оборот оборотных средств.

Прирост объема продукции за счет ускорения оборачиваемости ( $\Delta V_{\text{ко}}$ ) и изменение среднего размера оборотных средств ( $\Delta V_{\text{ОбС}}$ ) определяется по формулам:

$$\Delta V_{\text{ко}} = \Delta K_{\text{о}} \times \overline{\text{ОбС}}_{\text{отч.}};$$

$$\Delta V_{\text{ОбС}} = \Delta \overline{\text{ОбС}} \times K_{\text{о.пр.}},$$

где  $\Delta V_{\text{ко}}$  — изменение коэффициента оборачиваемости оборотных средств;

$\Delta \overline{\text{ОбС}}$  — изменение среднего размера оборотных средств;

$\overline{\text{ОбС}}_{\text{отч.}}$  — средний размер оборотных средств в отчетном периоде;

$K_{o.пр.}$  — коэффициент оборачиваемости прошлого года (или по плану).

Показатели оборачиваемости оборотных средств имеют важное значение для оценки финансового состояния. Кроме того, увеличение скорости оборота оборотных средств при прочих равных условиях повышает привлекательность организаций с точки зрения инвестиционной деятельности.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости:

1. На стадии производственных запасов:

- установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии;
- систематическая проверка состояния складских запасов;
- правильный учет и планирование ресурсов;
- замена дорогостоящих видов материальных ресурсов дешевыми без снижения качества.

2. На производственной стадии:

- улучшение качества выпускаемой продукции;
- сокращение производственных потерь;
- комплексное использование сырья и применение отходов производства;
- сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности;
- соблюдение ритмичности работы.

3. В сфере обращения:

- комплексное обеспечение предприятия сырьем и материалами;
- организация маркетинговых исследований;
- сокращение дебиторской и кредиторской задолженности;
- ускорение реализации продукции;
- совершенствование способов расчета за продукцию.

## **5.6. Понятие логистики.**

### **Роль, задачи и функции логистики.**

#### **Внутрипроизводственная логистика**

В условиях рынка важную роль в управлении запасами играет логистика, которая предполагает оптимизацию товарных потоков в пространстве и времени и гарантирует, что необходимые материалы и продукты будут поставлены своевременно в нужное место, в требуемом количестве и желаемого качества. Это сокращает затраты на складирование, уменьшает продолжительность нахождения их в запасах, что способствует ускорению оборачиваемости капитала, повышение конкурентоспособности и эффективности функционирования предприятия.

*Логистика* определяется как управление материальными, финансовыми, трудовыми, информационными и иными потоками, имеющими место в экономических системах. С точки зрения хозяйственного оборота хозяйствующего субъекта логистика представляет собой процесс управления движением и хранением сырья, комплектующих и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за поставку готовой продукции потребителю.

*Главная цель логистики* заключается в рациональном управлении материальными запасами и информационными потоками для удовлетворения спроса, доставки грузов точно в срок и с минимальными издержками в определенное место, соответствующего количества и ассортимента.

Принципиальное отличие логистического подхода к управлению материальными потоками от традиционного заключается в интеграции отдельных звеньев материало-производственной цепи в единую систему, способную адекватно реагировать на воздействие внешней среды, а также интеграции техники, технологии, экономики, методов планирования и управления потоками.



**В логистике ключевым является материальный поток.** Материальный поток образуется в результате транспортировки, складирования и выполнения других операций с сырьем, полуфабрикатами, готовой продукцией, начиная с источника сырья и до конечного потребителя.

Материальный поток может протекать внутри одного предприятия и между различными предприятиями.

Материальный поток может быть представлен схематично в виде четырех составляющих (рис. 5):

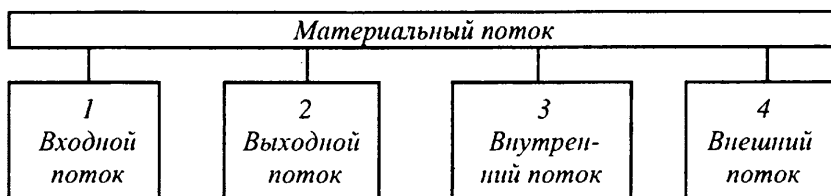


Рис. 5. Материальный поток

1 — входной — поступление в логистическую систему из внешней среды;

2 — выходной — поступление из логистической системы во внешнюю среду;

3 — внутренний — образуется в результате осуществления логистических операций с грузами внутри логистической системы;

4 — внешний — протекает во внешней среде, за пределами логистической системы.

В том случае, если имеет место равенство между материальным потоком входным и выходным, организация находится на одном уровне развития.

Совокупность действий, направленных на преобразование материального и информационного потока, называется *логистической операцией*.

**К логистическим операциям с материальными потоками следует относить** погрузку, разгрузку, транспортировку, складирование, комплектацию и упаковку.

Для оптимизации материального потока необходимо провести маркетинговые исследования рынка материальных ресурсов:

- выявить потенциальных поставщиков (организации-производители, оптовые базы), проверить и оценить их рейтинг;
- определить форму поставки материальных ресурсов (транзит или на склад);
- выбрать оптимальный вид транспорта;
- осуществить контроль за выполнением заказа (отслеживание движения материального потока начиная с оформления заказа и до поступления на склад организации).

**К логистическим операциям с информационными потоками относят сбор, обработку и передачу информации.**

Информационный поток соответствует материальному потоку и существует в виде бумажных и электронных документов.

Путь, по которому движется информационный поток, может не совпадать с маршрутом движения материального потока.

В современных условиях в общих затратах времени, отводимых на складирование, производственные операции и доставку, затраты времени на производство составляют в среднем от 2 до 5%, свыше 95% времени оборота приходится на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала, соответственно увеличить прибыль, снизить себестоимость продукции.

**Логистическая концепция организации производства включает в себя следующие положения:**

1. Отказ от излишних запасов.
2. Отказ от завышения времени на выполнение основных, вспомогательных, транспортных, складских операций.
3. Отказ от выпуска деталей, на которые нет заказов.
4. Устранение простоев оборудования.
5. Сведение до минимума и ликвидация брака.

6. Устранение нерациональных внутрипроизводственных перемещений.

7. Превращение поставщика в доброжелательного партнера.

Отсюда следует, что логистическая концепция приемлема для условий «рынка покупателя», в отличие от традиционной концепции организации производства, наиболее приемлемой для «рынка продавца».

Постоянное изменение рыночной конъюнктуры делает нецелесообразным содержание большого количества запасов, в то же время производство не имеет права упустить ни одного заказа.

Данная проблема может быть решена через создание гибких производственных мощностей, способных быстро реагировать на изменение экономической конъюнктуры рынка.

Логистическая система — система выполняющая определенные логистические функции в организации (оперативные и аналитические).

Особую значимость функции логистической системы приобретают в современных условиях:

1. Увеличивается количество горизонтальных связей предприятий сопряженных отраслей.

2. Развиваются новые организационные структуры (ассоциации, союзы, корпорации, консорциумы), которые используют методы логистики.

3. Развивается оптовая торговля, появляются посреднические организации. Посреднические организации могут быть региональными, межрегиональными, отраслевыми. Как правило посреднические организации действуют в тесной взаимосвязи с транспортными организациями. При этом определяются эффективные виды транспорта, позволяющие снизить себестоимость доставки товаров конечным или промежуточным потребителям.

Таким образом, **логистический подход** позволяет вести комплексный учет всех затрат, регламентировать ввоз и хра-

нение материальных ресурсов, что обеспечивает экономию ресурсов, снижение себестоимости, рост прибыли, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Логистическая система, как и любая другая система, должна обладать четырьмя свойствами: система должна быть целостной, связи в системе существенные (прямые, обратные, вещественные, информационные), упорядоченные, т.е. определенной структуры, и интегративные качества. Интегративные свойства (связи) присущи всей системе и не свойственны ни одному элементу в отдельности.

Логистические системы выделяются составом элементов, характером связей между ними, организацией и интегративными свойствами. **Отличительными свойствами логистической системы являются:**

- наличие потоковых процессов;
- определенная системная целостность.

Отсюда следует, что логистическая система представляет целостную совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом.

Логистический подход создает условия для улучшения показателей функционирования материалопроводящей системы: совершенствуется ее общая организация, повышается взаимная связь отдельных звеньев, улучшается управляемость. Возникновение у логистически организованных систем так называемых интегративных свойств, т. е. качеств, присущих всей системе в целом, но не свойственных ни одному элементу в отдельности, способствует тому, что совокупный экономический эффект от использования логистики превышает сумму эффектов, полученных от улучшения отдельных направлений работы предприятия.

Интегративные качества представляют собой способность этих систем реализовывать конечную цель, которая получила название «шесть правил логистики»:

1. Товар — товар необходимого качества.
2. Количество — в необходимом количестве.
3. Место — в нужном месте.

4. Время — в определенное время.
5. Номенклатура — необходимой номенклатуры.
6. Затраты — минимальные затраты.

*Задачей производственной логистики* является управление материальными потоками внутри организаций, создающих материальные блага или оказывающих материальные услуги, такие как хранение, фасовка, укладка, упаковка и т.д.

Логистические системы, рассматриваемые в производственной логистике, носят название *внутрипроизводственных логистических систем*. К ним относят: промышленные предприятия, оптовые предприятия, имеющие складские помещения, узловые грузовые станции, порты и т.д.

Эффективность функционирования бизнеса в рамках отдельных организаций (предприятий) возможно при создании единой структуры внутрипроизводственной логистической системы, которая обеспечивает координацию и интеграцию всех элементов производственной структуры: цехов, участков, служб, отделов. Ключевым элементом внутрипроизводственной логистической системы является производственная логистическая подсистема, которая аккумулирует все материальные потоки и определяет ритм и режим работы инфраструктурных подразделений организации (отделов и служб).

Цель внутрипроизводственной логистики состоит в синхронизации технологического процесса и инфраструктурных подразделений, обеспечивающих транспортировку, складирование, хранение и так далее, в рамках организации.

На микроуровне в логистическую систему производственной логистики входит ряд подсистем, которые находятся в отношениях и связаны друг с другом, образуя определенную целостность. К данной подсистеме относят:

- закупку;
- запасы;
- склады;
- обслуживающие производства;

- транспорт;
- информацию;
- сбыт;
- кадры.

Данные составляющие обеспечивают вхождение материальных потоков в логистическую систему, прохождение внутри логистической системы и выход из нее.

**Внутрипроизводственная логистическая система** должна обеспечивать возможность постоянного согласования и взаимной корректировки планов и действий снабженческих, производственных и сбытовых звеньев внутри организации.

Управление материальными потоками в рамках внутрипроизводственной логистической системы может осуществляться различными способами. Из множества способов можно выделить два принципиально отличающихся друг от друга.

**Первый вариант** носит название «толкающая система» — система организации производства, в которой материальный поток «выталкивается» получателю по команде, поступающей на предыдущее звено из центральной системы управления процессом (рис. 6). Данная модель управления потоками характерна для традиционных методов организации производства. Использование данной модели для логистики организации производства стало возможным лишь с распространением ЭВМ. Эта система позволяет согласовывать и оперативно координировать планы и действия всех структурных подразделений предприятия. Параметры «выталкиваемого» на участок материального потока оптимальны в той мере, в какой управляющая система смогла учесть



**Рис. 6.** «Толкающая» система управления материального потока в рамках логистической системы

и оценить все факторы, влияющие на производственную ситуацию на данном участке. И чем больше факторов управляющая система должна учесть, тем совершеннее и дороже ее информационное, программное и техническое обеспечение.

**Второй вариант** носит название «тянущая система» и представляет систему организации производства, в которой детали, узлы, полуфабрикаты подаются с предыдущей технологической операции на последующую по мере необходимости. Производственная программа каждого технологического звена определяется размером заказа последнего звена (рис. 7). Центральная система управления ставит задачу только перед конечным звеном производственной цепи.

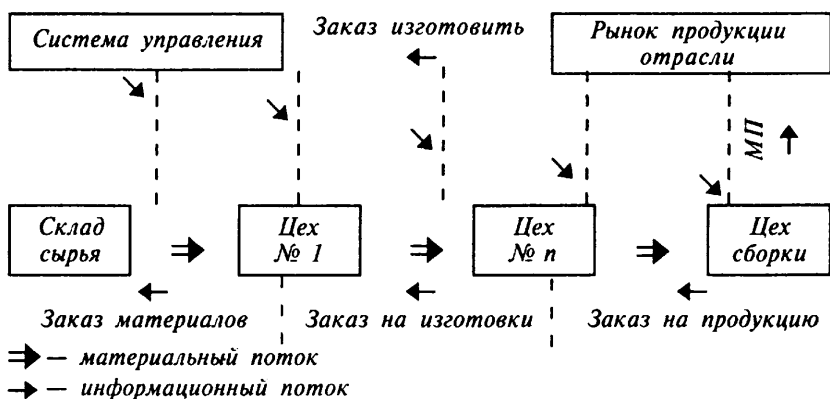


Рис. 7. Система управления материальными потоками в рамках логистической системы

В хозяйственной практике реализуются разные варианты «толкающей» и «тянущей» систем.

«Толкающая» система обеспечивает текущее регулирование и контроль производственных запасов, возможность согласовывать и оперативно корректировать планы и действия различных служб производства, снабжения и сбыта.

«Тянущая» система позволяет существенно снизить производственные запасы, ускорить оборачиваемость оборотных средств, улучшить качество выпускаемой продукции.

Эффективность применения логистического подхода к управлению материальным потоком на предприятии.

В общих затратах времени, отводимых на все операции, начиная с оплаты сырья и поступления на склад и до реализации готовой продукции, 95–98% времени приходится на выполнение подготовительных работ: транспортно-складских, что обуславливает их высокий удельный вес в себестоимости выпускаемой продукции.

Логистический подход к управлению материальными потоками позволяет максимально оптимизировать комплекс логистических операций (транспортировка, складирование, сбыт). Сокращение расходов на выполнение логистических операций на 1% равнозначно увеличению на 10 % объема сбыта.

**Эффективность применения в организациях логистического подхода к управлению:**

1. Налаживаются партнерские отношения с контрагентами.
2. Сокращаются простои оборудования вследствие наличия на рабочих местах запасов.
3. Производство четко ориентировано на рынок, быстро реагирует на изменение экономической конъюнктуры.
4. Улучшается качество выпускаемой продукции.
5. Сокращаются потери материалов (по разным причинам).
6. Оптимизируются запасы.
7. Улучшается использование производственных и складских площадей.
8. Сокращается численность вспомогательных рабочих.
9. Снижается травматизм.

Таким образом, сокращение издержек в области ресурсного потенциала способно существенно увеличить прибыль организации.





### **Ключевые термины и понятия**

1. **Оборотные производственные фонды** — часть производственных фондов, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.
2. **Материальные ресурсы** — это различные виды сырья, материалов и т.п., которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции.
3. Совокупность оборотных фондов и фондов обращения в денежной форме характеризует **оборотные средства**.
4. **Норматив оборотных средств** — это минимально допустимая величина оборотных средств, достаточная для бесперебойной работы хозяйствующего субъекта.
5. **Оборачиваемость оборотных средств** — последовательное прохождение средствами отдельных стадий производства и обращения.



### **Вопросы для самопроверки**

1. Какой признак положен в основу деления производственных фондов на основные и оборотные?
2. Охарактеризуйте состав оборотного капитала.
3. Что понимают под удельным расходом материала?
4. В чем различие оборотных фондов и фондов обращения?
5. Назовите виды запасов.
6. Какие элементы оборотных средств включают в себя нормируемые оборотные средства?
7. Чем различаются между собой коэффициент оборачиваемости и коэффициент закрепления?
8. Перечислите показатели, характеризующие применение оборотного капитала.
9. На какие группы делятся оборотные средства по источникам формирования и пополнения?

### **6.1. Структура и функции аппарата управления**

Управление производственными процессами в организации осуществляется коллективом работников, входящих в аппарат управления. Важнейшей характеристикой аппарата управления является его структура. Структура управления — это организационная форма построения аппарата управления, которая характеризует состав и соподчиненность подразделений управления и должностных лиц, сформированных исходя из целей функционирования предприятия.

Под функцией управления понимают конкретный целенаправленный вид управленческой деятельности, обусловленный разделением труда в аппарате управления. Иногда в связи с большим объемом работы функция управления реализуется не одним, а несколькими структурными подразделениями.

Структура и численность аппарата управления для каждого данного предприятия зависит от многих факторов, которые можно сгруппировать следующим образом: технические (масштаб производства, сложность продукции, технологических процессов и оборудования, уровень автоматизации производства и управления); организационно-экономические (степень централизации функций, характер связей между различными ступенями и звеньями управляющей системы, между объектом и субъектом управления); внешние связи и условия (уровень кооперации, система снабжения и сбыта, климатические и природные условия); организационно-

правовые отношения (полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество).

Поэтому нет и не может быть единой структуры заводоуправления для предприятий даже одной и той же отрасли.

Организационные отношения, складывающиеся между подразделениями и работниками аппарата управления, определяют его организационную структуру.

Под *организационной структурой* управления организацией понимается состав (перечень) отделов, служб и подразделений в аппарате управления, их системная организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

Базой для построения организационной структуры управления является организационная структура производства.

Структура должна быть функциональной и отвечать требованиям предприятия, так как ее задачами является ускорение сроков принятия решений, увелечение степени контроля и как следствие, снижение количества ошибок в работе.

Многообразие функциональных связей и возможных способов их распределения между подразделениями и работниками определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления производством. Все эти виды сводятся в основном к четырем типам организационных структур: линейным, функциональным, дивизиональным и адаптивным.

### 1. *Линейная структура управления*

Сущность линейной (иерархической) структуры управления состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом — руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся

к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем.

Данный тип организационной структуры управления применяется в условиях функционирования мелких предприятий с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками, потребителями, научными и проектными организациями и т.д. В настоящее время такая структура используется в системе управления производственными участками, отдельными небольшими цехами, а также небольшими фирмами однородной и несложной технологии.

## **2. Функциональная структура управления**

Функциональная структура сложилась как неизбежный результат процесса управления. Особенность функциональной структуры заключается в том, что хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления.

Традиционные функциональные блоки предприятия — это отделы производства, маркетинга, финансов. Это широкие области деятельности, или функции, которые имеются на каждом предприятии для обеспечения достижения его целей.

Если размер всей организации или данного отдела велик, то основные функциональные отделы можно, в свою очередь, подразделить на более мелкие функциональные подразделения. Они называются вторичными, или производными. Основная идея здесь состоит в том, чтобы максимально использовать преимущества специализации и не допускать перегрузки руководства.

К преимуществам функциональной структуры можно отнести то, что она стимулирует деловую и профессиональную специализацию, уменьшает дублирование усилий и

потребление материальных ресурсов в функциональных областях, улучшает координацию деятельности.

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

### *3. Дивизиональная структура управления*

Необходимость новых подходов к организации управления была вызвана резким увеличением размеров организации, диверсификацией их деятельности и усложнением технологических процессов в условиях динамично меняющейся внешней среды. Первым перестройку структуры по этой модели начали крупнейшие организации, которые в рамках своих гигантских предприятий (корпораций) стали создавать производственные отделения, предоставляя им определенную самостоятельность в осуществлении оперативной деятельности. В то же время администрация оставляла за собой право жесткого контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, инвестиций и т.п., поэтому данный тип структуры нередко характеризуют как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля).

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой становятся не руководители функциональных подразделений, а управляющие (менеджеры), возглавляющие производственные отделения.

Структуризация организации по отделениям производится обычно по одному из трех критериев: по выпускаемой продукции или предоставляемым услугам (продуктовая

специализация), по ориентации на потребителя (потребительская специализация), по обслуживаемым территориям (региональная специализация).

Некоторые предприятия производят большой ассортимент товаров и услуг, которые отвечают запросам нескольких крупных групп потребителей или рынков. Каждая группа или рынок имеет четко определенные, или специфические потребности. Если два или более таких элемента становятся особенно важными для предприятия, оно может использовать организационную структуру, ориентированную на потребителя, при которой все ее подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей.

Примером активного использования организационной структуры, ориентированной на потребителя, являются коммерческие банки. Основные группы потребителей, пользующихся их услугами, — индивидуальные клиенты (частные лица), пенсионные фонды, трастовые фирмы, международные финансовые организации. Организационные структуры, ориентированные на покупателя, в равной степени характерны для торговых форм, торгующих оптом и в розницу.

Дивизиональная структура существенно ускоряет реакцию организации на изменения, происходящие во внешней среде. В результате расширения границ оперативно-хозяйственной самостоятельности отделения рассматриваются как центры прибыли, активно использующие предоставленную им свободу для повышения эффективности работы.

#### ***4. Адаптивные структуры управления***

Адаптивные, или органические, структуры управления обеспечивают быструю реакцию предприятия на изменения внешней среды, способствуют внедрению новых производственных технологий. Эти структуры ориентированы на ускоренную реализацию сложных программ и проектов, могут применяться на предприятиях, в объединениях, на уровне отраслей и рынков. Обычно выделяют два типа адаптивных структур: проектный и матричный.

**Проектная структура** формируется при разработке организацией проектов, под которыми понимаются любые процессы целенаправленных изменений в системе, например модернизация производства, освоение новых изделий или технологий, строительство объектов и т.п.

Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями. В их числе — ответственность за планирование проекта, за состояние графика и ход выполнения работ, за расходование выделенных ресурсов, в том числе и за материальное поощрение работающих. В связи с этим большое значение придается умению руководителя сформировать концепцию управления проектом, распределить задачи между участниками команды, четко определять приоритеты и ресурсы, конструктивно подходить к разрешению конфликтов. По завершении проекта структура распадается, а сотрудники переходят в новую проектную структуру или возвращаются на свою постоянную должность.

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

В матричных структурах можно гибко перераспределять кадры в зависимости от конкретных потребностей каждого проекта. Матричная организация дает большую возможность

координации работ, характерную для дивизиональных структур. Это достигается за счет создания должности руководителя проекта, которые координирует все связи между участниками проекта, работающими в различных функциональных отделах.

В целом рациональная организационная структура управления предприятием должна отвечать следующим требованиям:

- обладать функциональной пригодностью, гарантировать надежность и обеспечивать управление на всех уровнях;
- быть оперативной, не отставать от хода производственного процесса;
- иметь минимальное количество уровней управления и рациональные связи между органами управления;
- быть экономичной, минимизировать затраты на выполнение управленческих функций.

## **6.2. Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация**

Трудовые ресурсы занимают особое место во всей совокупности ресурсов организации. В период рыночных отношений роль трудовых ресурсов существенно возрастает. Инвестиционный характер производства, его наукоемкость, повышение конкурентоспособности продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это привело к существенным изменениям в управлении персоналом на предприятии. Трудовые ресурсы как фактор производства заметно отличаются от других факторов производства. На уровне отдельного хозяйствующего субъекта вместо термина «трудовые ресурсы» используется термин «персонал» или «кадры».



Структура персонала зависит от особенностей производства, номенклатуры изделий, специализации и масштабов производства. Совершенствование техники, организации производства, обслуживающих производств, приводит к увеличению удельного веса основных рабочих и сокращению удельного веса вспомогательных рабочих.

Все работники в зависимости от степени участия их в производственной деятельности делятся на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К **промышленно-производственному персоналу** относятся работники, занимающиеся непосредственно производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

**Непромышленный персонал** — работники, обслуживающие непромышленные хозяйства и организации хозяйствующего субъекта. К ним относятся работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и лечебно-санитарных учреждений, культурно-просветительских и т.д.

Промышленно-производственный персонал в зависимости от характера выполняемых функций в процессе производства делится на рабочих (основных и вспомогательных), служащих и инженерно-технических работников (специалистов и руководителей).

К **рабочим** относят работников, непосредственно занятых созданием материальных ценностей и оказанием производственных и транспортных услуг. В зависимости от характера выполняемой работы рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. Их соотношение — аналитический показатель работы хозяйствующего субъекта.

**Основные рабочие** непосредственно заняты изготовлением продукции, оказанием услуг и выполнением работ.

**Вспомогательные рабочие** обслуживают технологические процессы основного и вспомогательного производства (наладчики, термисты и т.п.).

В зависимости от продолжительности работы рабочие делятся на постоянных, временных и сезонных.

**Служащие** — работники, осуществляющие функции счетно-бухгалтерские, статистические, делопроизводственные, снабженческо-сбытовые и административно-хозяйственные.

**Инженерно-технические работники** выполняют функции технического, организационного и экономического руководства и управления.

Весьма полезно при анализе производственно-хозяйственной деятельности подразделять персонал по следующим категориям: руководители, специалисты, служащие, рабочие.

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

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных. Квалификация рабочих определяется разрядами. Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1-й, 2-й, 3-й категории и без категории.

Руководители распределяются по структурам управления и звеньям управления.

По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных, по звеньям управления — на высшего, среднего и низшего звена.

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

Непременным атрибутом работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, новым формам организации труда и производства.

НТП существенно меняет характер труда инженерно-технического персонала. Внедрение ЭВМ меняет содержание

труда и функции многих категорий конторских рабочих: они становятся операторами ЭВМ, персональных компьютеров и терминальных устройств.

### 6.3. Списочный и явочный состав работающих.

#### Среднесписочная численность персонала

Потребность в персонале определяется отдельно по категориям работающих. При определении численности следует определять списочный и явочный состав работающих. **Явочный состав** работающих включают все, кто находится на рабочем месте и выполняет установленные функции.

В **списочный состав** включаются все работники, принятые на постоянную, сезонную, а также временную работу на срок один день и более со дня зачисления на работу. Списочная численность приводится на определенную дату (на первое или последнее число периода). В списочной численности за каждый календарный день учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам (находящиеся в служебных командировках, не явившиеся на работу по болезни, в связи с выполнением государственных и общественных обязанностей, находящиеся в учебных и иных отпусках и т.д.).

В отчетности по труду численность списочного состава приводится не только на определенную дату, но и в среднем за отчетный период (за месяц, квартал, с начала года, полугодие, год). Для определения численности работников за период недостаточно принимать численность работников на дату, так как в этих показателях не учитываются изменения, происшедшие в течение периода.

**Среднесписочная численность за месяц** исчисляется путем суммирования списочной численности работников за каждый календарный день месяца, включая праздники и выходные дни (определяются по предшествующему дню),

и делением полученной суммы на число календарных дней месяца.

Расчет среднесписочной численности производится на основании ежедневного учета списочной численности, которая должна соответствовать данным табеля учета использования рабочего времени, на основании которого устанавливается численность работников, явившихся и не явившихся на работу.

При определении среднесписочной численности некоторые работники списочной численности не включаются в среднесписочную численность: женщины, находящиеся в отпуске по беременности; работники, обучающиеся в образовательных учреждениях, и т.д.

**Среднесписочная численность работников за квартал** определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы организации в квартале и делением полученной суммы на три.

**Среднесписочная численность работников за период с начала года по отчетный месяц включительно** определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный месяц включительно, и делением полученной суммы на число месяцев работы за период с начала года.

**Среднесписочная численность за год** определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчетного года и делением полученной суммы на 12.

**Среднесписочная численность работников за неполный месяц** (например: вновь созданных, имеющих сезонный характер производства), определяется путем деления суммы численности работников списочного состава за все дни работы в отчетном месяце, включая выходные и праздничные дни за период работы, на общее число календарных дней в отчетном месяце.

Если организация работала не полный квартал, то **среднесписочная численность работников за квартал** определяется путем суммирования среднесписочной численности за месяцы работы в отчетном квартале и делением полученной суммы на 3.

Если организация работала не полный год (сезонный характер работы или создано после января), то **среднесписочная численность за год** определяется путем суммирования среднесписочной численности за все месяцы работы и делением полученной суммы на 12.

Показатели среднесписочной численности персонала широко используются при оценке движения персонала и расчета уровня производительности труда.

#### 6.4. Планирование кадров и их подбор

Планирование потребности в рабочей силе осуществляется отдельно по каждой категории работающих и по хозяйствующему субъекту в целом.

Планирование персонала призвано ответить на вопросы:

1. Какое количество персонала и какой квалификации требуется?

2. Когда, в какой отрезок времени?

3. Где и на каком участке производства?

На потребность в кадрах оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

К **внешним факторам** относят: конъюнктуру рынка, структуру рынка, конкуренцию, экономическое положение в стране и т.д.

К **внутренним факторам** относят: уровень технологии, организации труда, простой, изменение программы и т.д.

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

Определение численности работников осуществляется различными методами: по трудоемкости, по нормам обслуживания и числу рабочих мест.

Метод расчета по трудоемкости используют на нормируемых работах. Этим методом определяют численность рабочих по хозяйствующему субъекту в целом, по структурным подразделениям, профессиям и уровню квалификации.

**Численность персонала** определяется путем деления установленного объема работ (нормативная трудоемкость) на эффективный фонд времени и коэффициент выполнения норм:

$$N_{\text{ор}} = \frac{T_{\text{пп.н}}}{\Phi_{\text{э}} \times K_{\text{вн}}}$$

или

$$N_{\text{ор}} = \frac{Q_{\text{пл}}}{H_{\text{выр}}},$$

где  $N_{\text{ор}}$  — численность основных рабочих;

$T_{\text{пп.н}}$  — трудоемкость программы выпуска (в норма-часах);

$\Phi_{\text{э}}$  — эффективный фонд времени работы одного работающего (в часах);

$K_{\text{вн}}$  — коэффициент выполнения норм;

$Q_{\text{пл}}$  — намеченный объем продукции в натуральном выражении;

$H_{\text{выр}}$  — планируемая норма выработки в расчете.

Численность рабочих-повременщиков определяется на основе норм обслуживания, установленных для отрасли или данного хозяйствующего субъекта, и числа рабочих мест.

Определяют отдельно численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования и незанятых. Численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования ( $N_{\text{всп.р.з.о.о.}}$ ), определяется по формуле:

$$N_{\text{всп.р.з.о.о.}} = \frac{m \times c}{H_{\text{обс}}} \times K_{\text{неявки}},$$

где  $N_{\text{всп.р.з.о.о.}}$  — списочная численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования;

$m$  — количество рабочих мест;

$c$  — количество рабочих смен;

$N_{\text{обс}}$  — норма обслуживания оборудования;

$\frac{m \times c}{N_{\text{обс}}}$  — явочная численность;

$K_{\text{неявки}}$  — коэффициент неявки (невыхода) на работу по объективным причинам (болезнь, смерть близких и т.п.).

Численность работающих, не занятых обслуживанием оборудования ( $N_{\text{всп.р.н.з.о.о.}}$ ):

$$N_{\text{всп.р.н.з.о.о.}} = m \times c \times K_{\text{неявки}}.$$

Расчет потребности в ИТР и служащих ведется на основе целей деятельности предприятия, структуры и схемы управления им, перечня функционально-должностных обязанностей отдельных работников или групп однородных должностей, отраслевых нормативов или нормативов, разработанных самим предприятием.

Штатное расписание устанавливается в соответствии с типовой структурой и схемой управления предприятия.

Численность ИТР и служащих ( $N_{\text{итр, служ.}}$ ) определяется по формуле:

$$N_{\text{итр, служ.}} = \frac{V_{\text{работ}}}{N_{\text{обс}}},$$

где  $V_{\text{работ}}$  — объем выполняемых работ;

$N_{\text{обс}}$  — норма обслуживания для соответствующего периода.

Планирование численности завершается составлением баланса рабочей силы. В балансе плановая потребность в рабочей силе сопоставляется с ее наличием, любое отклонение завершается разработкой мероприятий по подготовке кадров, повышению уровня квалификации, переводу на другие рабочие места.

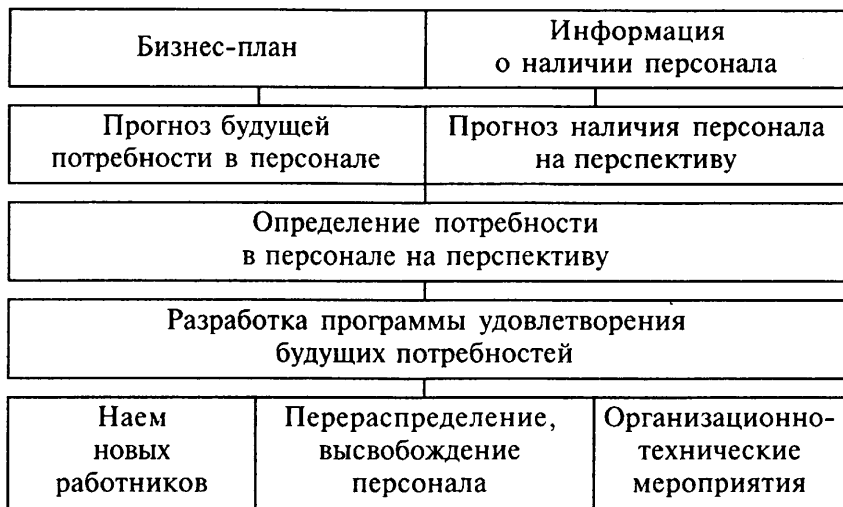


Рис. 8. Планирование потребности в кадрах

В процессе планирования осуществляется поэтапно: оценка наличных ресурсов, оценка будущих потребностей и разработка программы удовлетворения будущих потребностей (рис. 8).

### 6.5. Показатель изменения списочной численности персонала

Численность персонала постоянно меняется во времени. Движение рабочей силы происходят всегда и причем таких изменений многообразие.

Планирование кадров тесно взаимосвязано с отбором.

Отбор осуществляется из двух источников: внутреннего и внешнего.

**Использование внешнего источника** предполагает подбор кадров извне. Применяются различные средства массовой информации, региональные службы занятости, обращения в учебные заведения.

К **внутренним источникам** можно отнести перевод работающих на другое место работы, перемещение по «служебной



лестнице», подготовка рабочих через систему производственно-бригадного обучения. Преимуществом использования внутреннего источника является экономичность. Перемещение кадров внутри организации всегда дешевле, чем набор новых кадров со стороны. Это улучшает моральный климат, усиливает привязанность к организации. К недостаткам можно отнести отсутствие притока людей с новыми взглядами.

Изменения в списочной численности персонала происходят вследствие приема на работу и увольнений. Изменение численности работающих, связанное с их приемом и увольнением, независимо от причин выбытия и источников пополнения называется **оборотом рабочей силы**.

Среди источников поступления принято выделять: принятых по инициативе организации, принятых по направлениям органов трудоустройства, принятых после окончания учебных заведений, принятых в порядке перевода из других фирм.

Среди направлений выбытия принято различать выбытие по причинам физиологического характера (в связи со смертью, болезнью, выходом на пенсию, профессиональным заболеванием); по причинам, прямо предусмотренным законом — так называемый необходимый оборот рабочей силы (призыв в армию, поступление в учебные заведения с отрывом от производства, избрание в выборные органы, перевод в другие организации, переезд к месту жительства мужа или жены); а также излишний оборот по причинам, непосредственно не предусмотренным законом и связанным с личностью работника: увольнение по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины в связи с решением суда.

Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующих оборот рабочей силы и детализирующих особенности этого оборота. К числу основных показателей относятся:

1. **Коэффициент оборота по приему** ( $K_{o.приему}$ ) — отношение числа принятых за период ( $N_{\text{принятых}}$ ) к среднему списочному числу работающих за тот же период ( $N_{\text{ппп}}$ ):

$$K_{o.приему} = \frac{N_{\text{принятых}}}{N_{\text{ппп}}}.$$

2. **Коэффициент оборота по выбытию** ( $K_{o.ув.}$ ) — отношение числа выбывших за период ( $N_{\text{уволенных}}$ ) к среднему списочному числу за тот же период:

$$K_{o.ув.} = \frac{N_{\text{уволенных}}}{N_{\text{ппп}}}.$$

3. **Коэффициент текучести** ( $K_{o.тек.}$ ) — отношение числа выбывших за период по причинам, характеризующим излишний оборот ( $N_{\text{ув.}(изл.оборот)}$ ), к среднему списочному числу за тот же период:

$$K_{o.тек.} = \frac{N_{\text{ув.}(изл.оборот)}}{N_{\text{ппп}}}.$$

4. **Коэффициент общего оборота (замещения)** ( $K_{o.общ.}$ ) — отношение разности числа принятых и уволенных за период к среднесписочному их числу за тот же период:

$$K_{o.общ.} = \frac{N_{\text{принятых}} - N_{\text{уволенных}}}{N_{\text{ппп}}}.$$

Если разность в числителе положительная, то число принятых превышает число выбывших, а следовательно, часть принятых на работу возмещает убыль ресурсов рабочей силы в связи с увольнением, а часть принятых используется на вновь созданных рабочих местах. Отрицательное значение коэффициента имеет место в тех случаях, когда число уволенных превышает число вновь принятых, что может быть связано с сокращением объема производства, ликвидацией части рабочих мест в связи с техническим перевооружением и т.д.

5. **Коэффициент постоянства кадров** ( $K_{п.к.}$ ) — отношение числа работников, проработавших весь период ( $N_{п.в.п.}$ ), к среднесписочному числу за тот же период:

$$K_{п.к.} = \frac{N_{п.в.п.}}{N_{ппп}}$$

Он принимается для оценки эффективности кадровой политики, так как оборот рабочей силы, возникший вследствие субъективных причин, снижает эффективность использования рабочей силы в производстве.

Целесообразно рассчитывать показатели в динамике за ряд периодов (лет, кварталов), что позволяет дать оценку состояния персонала организации, выявить причины изменений и разработать мероприятия по эффективному использованию.

Вновь принятых работников необходимо адаптировать к конкретным условиям работы на данном производстве. В данном случае возникает необходимость доучивания работников, однако в связи с увольнениями работников предприятие несет потери, связанные с ранее понесенными его затратами на обучение и удовлетворение некоторых социальных потребностей уволившихся работников.

По данным о наличии и движении кадров в целом, по категориям и группам персонала целесообразно строить баланс ресурсов рабочей силы.

## 6.6. Рабочее время и его использование. Бюджет рабочего времени

Темпы роста объема реализации, а, следовательно и прибыли, во много зависят от полноты и целостности использования рабочего времени.

Основными единицами учета рабочего времени являются человеко-часы и человеко-дни. Человек может и должен работать ежедневно не более того времени, которое опреде-

лено как продолжительность рабочей смены, а иногда больше, но лишь в пределах разрешенного законодательством лимита сверхурочно отработываемых часов.

Человеко-часом отработанного или неотработанного времени считают один час пребывания работника в течение смены на предприятии, а человеко-днем — один день работника в течение его пребывания в составе персонала фирмы.

Для определения и оценки фактически достигнутых результатов использования трудовых ресурсов необходимо определить:

- общую величину трудовых ресурсов;
- размеры полезного использования их потерь.

Оценка величины рабочей силы по данным о среднем списочном числе работников является наиболее общей, практически не отражает картины фактического или возможного их использования. Определение средней списочной численности работников базируется на общей величине календарного времени имеющихся трудовых ресурсов, измеряемого в человеко-днях.

**Календарный фонд времени** работников как в целом, так и по отдельным категориям и группам может быть определен двояко: либо суммированием списочных чисел работников за все календарные дни периода, либо умножением среднесписочного числа работников на число календарных дней в том же периоде, за который было определено среднее списочное число.

На практике не весь объем календарного фонда используется реально. В составе календарного фонда времени каждого работника за длительный период будут выходные, праздники, отпуска, предусмотренные трудовым законодательством; дни неявок на работу по болезни и другим причинам; неявки на работу с разрешения администрации, прогулы и т.д.

При расчете баланса рабочего времени наряду с нормативными материалами используются данные, характеризующие фактическое положение дел в предшествующие

периоды (неявки по болезни, отвлечение на выполнение государственных и общественных обязанностей и т.д.), а также данные табельного учета явок и неявок на работу с расшифровкой последних по причинам.

Действующая практика учитывает в качестве отработанного любой день, когда рабочий явился на работу и фактически приступил к выполнению своих обязанностей. Если рабочий явился на рабочее место, но по каким-либо причинам не приступил к работе — это целодневный простой.

Структура календарного фонда времени по хозяйствующему субъекту в целом, по отдельным категориям и группам работников определяется путем составления баланса рабочего времени.

Структуру календарного фонда времени целесообразно представлять в укрупненном виде, выделяя в составе календарного фонда табельный фонд, максимально возможный (номинальный), явочный плановый, явочный фактический и эффективный фонд рабочего времени (реальный фонд).

**Табельный фонд рабочего времени** равен разнице между календарным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на праздники и выходные.

**Максимально возможный фонд рабочего времени** равен разнице между табельным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на очередные отпуска.

Явочный фонд времени выступает в форме планового и фактического фонда.

**Явочный плановый фонд рабочего времени** определяется как разница между максимально возможным фондом рабочего времени и целодневными потерями рабочего времени, предусмотренными трудовым законодательством: отпуск по родам, уходу за ребенком, учебный отпуск, неявки на работу по болезни и т.д.

**Явочный фактический фонд рабочего времени** определяется как разница между явочным плановым фондом ра-

бочего времени и непланируемыми целодневными потерями рабочего времени, не предусмотренными трудовым законодательством: прогулы, невыходы на работу с разрешения администрации, целодневные простои.

Все вышеуказанные виды фондов рабочего времени определяются в днях, эффективный (реальный) фонд времени исчисляется в часах. **При определении эффективного фонда времени исходят из режима работы и средней продолжительности рабочего дня.** Эффективный фонд рабочего времени одного работающего характеризует среднее количество часов, которое должен отработать работник в течение планового периода.

Трудовое законодательство регламентирует продолжительность рабочей недели в часах (40 часов) в качестве базового норматива, однако законодательством предусмотрено и сокращение продолжительности рабочего дня. К числу таких групп работников относятся подростки, не достигшие 18-летнего возраста; рабочие, занятые на тяжелых и вредных работах.

**Среднее количество отработанных человеко-часов** исчисляется делением общего количества отработанных работниками человеко-часов в отчетном периоде на среднюю численность соответствующей категории работников за тот же период.

В количество отработанных человеко-часов включаются фактически отработанные работниками часы с учетом сверхурочных и отработанных в праздничные (нерабочие) и выходные (по графику) дни как по основной работе (должности), так и по совмещаемой на этом же предприятии, включая часы работы в служебных командировках.

В отработанные человеко-часы не включаются: время нахождения в трудовых, учебных, дополнительных отпусках; отпусках по инициативе администрации; время болезни; внутрисменного простоя; часы перерывов в работе матерей при

кормлении ребенка; часы сокращенного рабочего дня подростков и т.д.

Одним из показателей использования рабочего времени является коэффициент сменности рабочих. **Коэффициент сменности рабочих** определяется путем деления общего числа фактически работавших (явочных) рабочих на число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене.

Число фактически работавших за определенный период определяют на основе данных документов первичного учета по каждому цеху с распределением их по сменам и суммируют число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене во всех цехах. При одновременной работе какого-либо цеха всех рабочих этого цеха относят к наиболее многочисленной смене.



### *Ключевые термины и понятия*

1. **Рынок труда (рабочей силы)** — система экономических отношений по поводу купли-продажи товара «рабочая сила».
2. **Совокупная рабочая сила** — это часть населения страны, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товара и услуг.
3. **Безработные** — это лица трудоспособного возраста, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в службе занятости, хотят работать, способны и готовы трудиться, но не находят соответствующего спроса своим профессиональным способностям на рынке труда.
4. **Норма безработицы** определяется как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженное в процентах.
5. **Явочный состав работающих** — это лица, находящиеся на работе и выполняющие определенные функции.
6. **Оборот рабочей силы** характеризует изменение работающих в связи с их приемом и увольнением независимо от причин выбытия и источников пополнения.

7. **Календарный фонд рабочего времени** определяется путем суммирования списочной численности работников за все календарные дни периода.
8. **Эффективный фонд рабочего времени** на одного работающего характеризует среднее количество часов, которые должен отработать работник в течение периода.



### **Вопросы для самопроверки**

1. *Что представляет собой спрос на рабочую силу?*
2. *На какие группы делится население страны с точки зрения занятости?*
3. *Что представляет собой экономически активное население?*
4. *Что следует понимать под естественной нормой безработицы?*
5. *Назовите виды безработицы.*
6. *На какие группы делится персонал в зависимости от степени участия в производстве?*
7. *Чем различаются списочная и среднесписочная численность работающих?*
8. *Чем различаются между собой коэффициент оборота по увольнению (выбытию) и коэффициент текучести?*
9. *Что является единицей измерения эффективного (реального) фонда рабочего времени?*
10. *Какими показателями характеризуются наличие и движение персонала?*
11. *Как определяются фонды рабочего времени?*
12. *Что понимается под средней продолжительностью рабочего дня?*



### 7.1. Нормирование труда. Виды норм и методы нормирования труда

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие различные виды коммерческой деятельности, несут различные издержки. Издержки, связанные с использованием живого труда, составляют заметную, а иногда и преобладающую часть всех затрат на производство. Предприниматель во всех случаях, когда речь идет об использовании наемной рабочей силы, заинтересован в полном использовании максимально возможного фонда рабочего времени путем сокращения тех элементов неотработанного времени, на величину которых можно оказать целенаправленное влияние.

Для правильной организации труда необходимо знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы — установить меру труда каждого работника, т.е. норму труда.

**Нормирование труда** — определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства (минимально допустимого количества продукции, изготовленной в единицу времени: час, смена). Нормирование труда предполагает определение величины и структуры рабочего времени. **Нормирование труда** — основа правильной организации труда и заработной платы, оно должно строиться на базе внедрения прогрессивных, технически обоснованных норм. Правильно установленные нормы труда, соответствующие достигнутому уровню техники, прогрессивной организации производства и учитывающие передовой опыт,

способствуют повышению производительности труда, позволяют контролировать меру труда и потребления, обеспечивают эффективную расстановку и использование оборудования и рабочей силы.

Нормы труда широко используются при планировании численности персонала и заработной платы (расчет сдельных расценок).

Исходя из целевой функции и решаемых задач, предприятие определяет виды норм и их сочетание.

**Нормы труда различают в зависимости от единицы измерения труда:** норма времени, выработки, нормы обслуживания, нормы численности, нормированное задание, технически обоснованные нормы, опытно-статистические нормы.

**Норма времени** — время, необходимое на изготовление единицы продукции одним или группой работников в данных организационно-технических условиях.

**Норма выработки** — количество изделий, операций, которое должно быть изготовлено в единицу рабочего времени одним или группой работников в определенных организационно-технических условиях.

**Норма обслуживания** — зона работы или количество единиц оборудования, которое должно быть изготовлено одним или группой работников определенной квалификации в определенных организационно-технических условиях.

**Норма численности** — численность рабочих определенной квалификации для выполнения определенного объема работ.

**Норма штучного времени** — необходимые затраты времени на выполнение единицы работы.

**Нормированное задание** — установление конкретных объемов работ, которые должны быть выполнены в данных условиях за определенный период.

**Технически обоснованная норма** устанавливается исходя из наиболее полного использования оборудования и рабочего времени с учетом психофизических возможностей человека.

**Опытно-статистическая норма** устанавливается на всю работу (на всю операцию) без расчленения. Она рассчитывается на основе метода аналогии личного опыта нормирующего и отчетных данных.

По сфере применения нормы труда делятся на **республиканские и отраслевые**.

По сложности структуры нормы труда подразделяются на дифференцированные, укрупненные, комплексные.

**Дифференцированные нормы** устанавливаются на одну рабочую операцию.

**Укрупненные нормы** устанавливаются на изделие, технологический процесс или определенный объем работы.

**Комплексные нормы** устанавливаются на конечный укрупненный измеритель, который характеризует комплекс взаимосвязанных работ (например, на добычу одной тонны угля).

По сроку действия нормы труда могут быть **разовые, сезонные, временные**.

**Основными методами нормирования труда** являются опытно-статистический и аналитический.

Наиболее прогрессивным методом является аналитический метод, так как он предполагает научные подходы к формированию норм труда. Опытно-статистический метод только фиксирует сложившееся положение в предыдущий плановый период и рассматривает его как базу сравнения для нового периода.

**Аналитический метод** нормирования труда включает в себя ряд взаимосвязанных элементов:

- трудовой процесс, расчленяется на составные элементы и исследуется;
- изучаются все факторы, влияющие на затраты труда;
- проектируются более совершенные варианты операций и методы их выполнения;
- рассчитывается время на выполнение работы;
- нормы внедряются в производство.

Аналитический метод нормирования труда может выступать в виде расчетно-аналитического, использующего готовые нормативы времени, и аналитически-исследовательского, в соответствии с которым нормы определяются непосредственно изучением рабочего времени. Основными методами изучения затрат рабочего времени являются: хронометраж, фотография рабочего дня, выборочный метод изучения потерь рабочего времени.

**Хронометраж** — это метод изучения затрат оперативного времени путем наблюдения и измерения повторяющихся элементов, операций для установления их нормальной продолжительности. Изучает многократно повторяющиеся элементы, операции, части технологического процесса.

Основные его этапы:

1. Подготовка к наблюдению.
2. Наблюдение.
3. Обработка, анализ данных наблюдения — проверка длительности каждого элемента операции, проверка устойчивости хронометражных рядов, сравнение с действующими нормативами.
4. Определение с учетом передового опыта и внедренных оргтехмероприятий рационального состава операции, продолжительности ее элементов и операции в целом.

**Фотография рабочего дня** — это метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замер в его длительности в течение всего или части рабочего дня. Определяется время обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительное время и время перерывов в работе, фиксируются затраты времени в течение всего рабочего дня. Данные фотографии рабочего дня используются для:

- устранения потерь и непроизводительных затрат времени;
- определения норм обслуживания оборудования;
- нормирования рабочего времени на обслуживание рабочего места;
- нормирования оперативного времени.

Выделяют самофотографию рабочего дня и фотографию рабочего дня, которая проводится нормировщиком. При нескольких объектах наблюдения классификации затрат рабочего времени укрупняются, а замеры времени на каждом рабочем месте ведутся с интервалами.

Различают фотографию рабочего дня: стационарную, маршрутную, рабочего-многостаночника.

Фотография рабочего дня включает 3 этапа:

1. Подготовка к наблюдению.
2. Наблюдение.
3. Обработка и анализ данных.

По результатам проведенных исследований разрабатываются мероприятия по улучшению рабочего времени, проектированию нормативного баланса рабочего времени, определению возможного роста производительности труда.

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

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

$$t_n = t_o + t_{всп} + t_{обс} + t_{п-з} + t_{от} + t_{п.т.},$$

где  $t_n$  — норма времени на единицу продукции;

$t_o$  — время основное;

$t_{всп}$  — вспомогательное время;

$t_{обс}$  — время обслуживания рабочего места;

$t_{п-з}$  — время подготовительно-заключительное;

$t_{от}$  — время на отдых и личные надобности;

$t_{п.т.}$  — время перерывов по технологическим причинам.

В современных условиях широко используется фотохронометраж. Фотохронометраж представляет комбинированный вид наблюдений. Суть данного метода наблюдения затрат рабочего времени заключается в следующем: процесс труда расчленяют и осуществляют наблюдение с той же дробностью в течение смены, что и при фотографии рабочего дня.

Таким образом, метод хронометража является достаточно точным, даже в тех случаях, когда единицей учета затрат времени служат минуты и секунды. Однако этот метод требует больших затрат труда наблюдателей. Менее точным, но требующим значительно меньших затрат наблюдателей, является метод фотографии рабочего дня.

И хронометраж, и фотография рабочего дня не могут на практике охватить всех занятых в смене рабочих, поэтому они относятся к классу не сплошных наблюдений. Результаты содержат ошибки как случайного, так и систематического характера.

В этом смысле большим преимуществом обладает **метод моментальных наблюдений**. Сущность данного метода заключается в том, что он является выборочным во времени и сплошным по охвату в пространстве наблюдаемых объектов. Разрабатывается формуляр — наблюдательный листок, в котором заранее предусмотрены подлежащие фиксации элементы рабочего времени: работа, ожидание наладчика, перерыв для отдыха и т.д. Определяется допустимая средняя и предельная ошибка наблюдения. На основании этого рассчитывается необходимое для обеспечения заданной точности число наблюдений. Затем планируется маршрут, по которому будет двигаться наблюдатель. Определяется время, затрачиваемое на один обход; число обходов, нужное для получения необходимого общего числа наблюдений, и, наконец, общее число наблюдений, обеспечивающих получение результатов в практически приемлемые сроки.

## 7.2. Характеристика производительности труда. Методы измерения производительности труда

Эффективность использования трудовых ресурсов выражается в результатах измерения производительности труда. Показатель производительности труда является обобщающим показателем работы хозяйствующих субъектов. В данном показателе отражаются как положительные стороны работы, так и все ее недостатки.

**Производительность труда характеризует** результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда. Производительность труда означает экономию затрат живого и овеществленного (прошлого) труда. При этом доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда увеличивается, но увеличивается так, что общая масса труда, заключенного в товаре, уменьшается.

Производительность труда, характеризуя эффективность затрат труда в материальном производстве, определяется количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции. Различают производительность живого труда и производительность совокупного овеществленного труда.

Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве на данном предприятии. Рост производительности живого труда приводит к увеличению выработки отдельного работника, а следовательно, к увеличению его заработной платы и жизненного уровня.

Производительность овеществленного труда определяется затратами живого и овеществленного труда. По мере развития НТП, совершенствования производства доля затрат овеществленного труда увеличивается, так как растет оснащенность работника новыми средствами производства. Основная тенденция состоит в том, что абсолютная величина за-

трат живого и овеществленного труда на единицу продукции сокращается (снижается трудоемкость изготовления), а следовательно, увеличивается объем выпуска, это ведет к экономическому росту и повышению жизненного уровня населения в целом.

В зависимости от конкретных условий деятельности хозяйствующего субъекта при расчетах производительности труда могут быть использованы данные о продукции (работах и услугах) в натуральных или денежных измерителях. При наличии ряда обособленных структурных подразделений возникает необходимость выбора для каждого из подразделений наиболее подходящего измерителя объема продукции (результата производства), используемого для оценки достигнутого уровня производительности труда. Методы измерения производительности труда различаются в зависимости от способов определения объемов вырабатываемой продукции. Для исчисления объема производства продукции (работ, услуг) и соответственно производительности труда (по выработке) различают три метода определения производительности труда: натуральный, стоимостной и трудовой.

**Натуральный метод измерения** — наиболее простой и достоверный, когда объем продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, килограммах, штуках, метрах). Данный метод широко используется тогда, когда производимая продукция однородна по содержанию, назначению и качеству. С помощью данного измерителя можно измерить производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или работ. Достоинством данного метода является непосредственная сравнимость показателей производительности труда.

Если организация является производителем нескольких видов или марок однородной продукции, то выработка определяется в условных единицах (разные марки стали приводятся к простой углеродистой стали).



**Стоимостной метод измерения** производительности труда применяется при выпуске разнородной продукции, при измерении производительности труда в территориальном и отраслевом разрезах. С помощью данного измерителя можно измерить любые виды продукции (работ, услуг), сопоставить.

На отдельных рабочих местах, участках, цехах при выпуске разнообразной продукции, которую нельзя измерить ни в натуральных, ни в стоимостных измерителях, производительность труда определяют в нормо-часах. При неизменных нормах количество затраченных нормо-часов точно характеризует динамику производительности труда. Это **трудо-вой измеритель** объема выпуска и уровня производительности труда.

### 7.3. Показатели уровня производительности труда: выработка и трудоемкость

Мерой затрат труда является рабочее время. Производительность труда — эффективность, результативность труда в процессе производства. Организация зарплаты — это система мер на предприятии, позволяющих оценить и оплатить труд в различных его проявлениях. Целью организации заработной платы на предприятии является увязка интересов работодателя и работника. Практике известны различные методы и показатели измерения производительности труда, что связано с особенностями производства, применяемой техники, сырья, материалов, организацией производства и управления, а также с целями экономического исследования.

Измерение производительности труда осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда. В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существует два показателя: выработка и трудоемкость. **Выработка** характеризует количество продукции в единицу рабочего времени.

**Трудоемкость** характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

Выработка — наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. В связи с тем, что затраты рабочего времени могут быть выражены количеством отработанных человеко-часов, человеко-дней, средним списочным числом рабочих или всех работников, различают показатели средней часовой, средней дневной и средней годовой выработки на одного рабочего. Среднегодовая выработка определяется как на одного рабочего, так и на одного работающего.

**Выработка среднечасовая** (на один отработанный человеко-час) определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции, т.е. к общему количеству отработанных человеко-часов:

$$\bar{B}_ч = \frac{V_{\text{тп}}}{N \times \Phi_э},$$

где  $V_{\text{тп}}$  — объем произведенной продукции;

$N$  — численность персонала;

$\Phi_э$  — эффективный фонд времени работы работающего;

или

$$\bar{B}_ч = \frac{\bar{B}_{\text{дн}}}{t},$$

где  $\bar{B}_{\text{дн}}$  — среднечасовая выработка;

$t$  — продолжительность рабочего дня (час).

**Выработка среднечасовая** (на один отработанный человеко-день) определяется отношением количества (объема) произведенной продукции к общему количеству отработанных человеко-дней:

$$\bar{B}_{\text{дн}} = \frac{V_{\text{тп}}}{N \times Д},$$

где  $Д$  — количество рабочих дней в периоде или продолжительность периода в днях.

**Выработка среднегодовая** (на одного среднесписочного работника) определяется отношением количества (объема) произведенной продукции к среднесписочной численности работников:

$$\bar{B}_r = \frac{V_{\text{тп}}}{N_{\text{ппп}}},$$

где  $\overline{N_{\text{ппп}}}$  — среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (ППП).

Среднечасовая выработка является наиболее точным показателем уровня производительности труда, так как исключает всевозможные потери рабочего времени. Основным учетным показателем является среднегодовая выработка.

Обратным показателем является показатель трудоемкости продукции. Трудоемкость измеряется в часах. В зависимости от состава трудовых затрат, их роли в процессе производства учитываются следующие виды трудоемкости: технологическая, обслуживания, управления, полная и производственная.

**Технологическая трудоемкость** включает все затраты основных рабочих, сдельщиков и повременщиков ( $T_{\text{тех}}$ ).

**Трудоемкость обслуживания** производства включает затраты труда вспомогательных рабочих ( $T_{\text{обс}}$ ).

**Производительная трудоемкость** включает затраты труда всех рабочих (основных и вспомогательных) ( $T_{\text{пр}}$ ).

**Трудоемкость управления** производством включает затраты труда ИТР, служащих, охраны ( $T_{\text{упр}}$ ).

**Полная трудоемкость** включает затраты труда всех категорий персонала ( $T_{\text{пол}}$ ):

$$T_{\text{пол}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{обс}} + T_{\text{упр}} = T_{\text{пр}} + T_{\text{упр}}.$$

По объекту исчисления определяют *трудоемкость на операцию, деталь, изделие, товарную и валовую продукцию.*

По месту приложения труда выделяют *трудоемкость фирмы (предприятия), цеховую, участка, бригады и рабочего места.*

По характеру и назначению затрат труда различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость.

**Трудоемкость нормативная** ( $T_n$ ) отражает затраты труда при действующих на данный момент нормах. Она либо отражается в технологической карте, либо рассчитывается по формуле:

$$T_n = N_{вр} \text{ (в нормо-часах на единицу),}$$

$$T_n = \frac{N'_{вр} \times q}{60'}$$

где  $N'_{вр}$  — норма времени в минутах на единицу продукции,  $q$  — количество изготавливаемых изделий.

**Трудоемкость плановая** ( $T_{пл}$ ) отражает затраты труда на единицу продукции или на весь выпуск с учетом переработки (перевыполнения или невыполнения) норм ( $K_{вн}$ ):

$$T_{пл} = \frac{T_n}{K_{вн}}$$

**Трудоемкость фактическая** ( $T_{ф}$ ) отражает фактические затраты труда, в том числе и потери рабочего времени.

Трудоемкость определяется на единицу продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре изделий и услуг; при большом ассортименте продукции определяется по типичным изделиям, к которым приводятся все остальные. В отличие от показателя выработки трудоемкость имеет ряд преимуществ: устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами, более реально отражает экономию живого труда под влиянием изменений в условиях производства, она не зависит от сдвигов в ассортименте продукции, обеспечивает сопоставимость результатов на одинаковые изделия, на услуги в разных ценах предприятия.

Структура показателя трудоемкости предусматривает группировку затрат по функциям, выполняемым работником в процессе производства. Это позволяет выявить резер-

вы экономии труда, а следовательно, и дальнейшего роста производительности труда.

На практике этот метод измерения производительности труда широко не используется, так как он требует объективного нормирования труда и учета затрат труда на единицу продукции всех категорий работающих. Нормативная база трудоемкости имеется только по основным рабочим.

Взаимосвязь роста выработки и снижения трудоемкости продукции рассчитывается по формулам:

- расчет влияния снижения трудоемкости на выработку:

$$B = \frac{\Delta T \times 100\%}{100\% - \Delta T};$$

- расчет влияния роста выработки на трудоемкость:

$$T = \frac{\Delta B \times 100\%}{100\% + \Delta B},$$

где  $\Delta B$  – прирост выработки к базисному уровню, %;

$\Delta T$  – снижение трудоемкости по сравнению с базисным уровнем, %.

Производительность труда является важнейшим фактором повышения эффективности производства. В свою очередь производительность труда определяется рядом факторов, которые определяют ее изменение (рост или снижение). Современное производство требует постоянной работы по поиску и реализации резервов роста производительности труда, как за счет сокращения живого, так и овеществленного труда в средствах производства.

Всю совокупность факторов, влияющих на уровень производительности труда, можно объединить в несколько групп:

1. Факторы повышения технического уровня производства, а следовательно, и производительности труда (новая техника, технология, повышение качества).

2. Факторы совершенствования организации производства, труда и управления (повышение норм и зон обслужи-

вания; изменение рабочего периода, упрощение структуры управления, повышение уровня специализации производства и др.).

3. Факторы изменения объема и структуры производства (изменение удельного веса отдельных видов продукции, трудоемкости производственной программы, изменение веса новой продукции, покупных полуфабрикатов и комплектующих).

4. Внешние факторы (изменение внешних природных

условий). Инерционные факторы снижают трудовые затраты.

Экономия от их действия определяется путем выявления относительной (условной) экономии рабочей силы по факторам.

Чтобы определить экономию рабочей силы за счет действия различных факторов, а следовательно, и рост производительности труда, необходимо определить:

1. Исходную численность работающих в плановом периоде, т.е. условную численность, которая потребовалась бы для планового выпуска продукции при сохранении базового уровня выработки на одного работающего:

$$N_{\text{исх.ппп}} = \frac{V_{\text{пл}}}{B_6} \text{ или } \frac{N_6 \times \Delta V_{\text{пл}}}{100},$$

где  $N_{\text{исх.ппп}}$  — исходная численность промышленно-производственного персонала;

$V_{\text{пл}}$  — объем продукции в плановом году;

$B_6$  — выработка базового уровня;

$N_6$  — численность работающих в базисном году;

$\Delta V_{\text{пл}}$  — темп роста объема продукции в плановом году (%).

2. Затем производится расчет относительной экономии рабочей силы по факторам ( $\text{Э}N$ );

3. Определяют экономию рабочей силы за счет влияния факторов, общую ( $\text{Э}N_{\text{общ}}$ ):

$$\text{Э}N_{\text{общ}} = \text{Э}N_1 + \text{Э}N_2 + \text{Э}N_3 + \dots + \text{Э}N_n.$$

4. Определяют плановую численность работающих ( $N_{пл}$ ):

$$N_{пл} = N_{исх.ппп} - \text{Э}N_{общ}$$

5. Определяют плановую выработку ( $V_{пл}$ ):

$$V_{пл} = \frac{V_{пл}}{N_{пл}}$$

6. Определяют рост производительности труда в результате влияния факторов ( $\Delta ПТ \%$ ):

$$\Delta ПТ \% = \frac{\text{Э}N_{общ.}}{N_{исх.ппп} - \text{Э}N_{общ}} \times 100\%$$

или

$$\Delta ПТ \% = \frac{V_{пл} - V_б}{V_б} \times 100\%.$$

**Методика расчета экономии численности за счет влияния факторов.**

1. За счет повышения технического уровня производства (снижения трудоемкости изготовления) ( $\text{Э}_{тп}N$ ):

$$\text{Э}_{тп}N = \frac{(T_б - T_{пл}) \times Q_{пл} \times M}{\Phi_э \times 12 \times K_{вн}},$$

где  $T_б$ ,  $T_{пл}$  — трудоемкость единицы продукции в базисном и плановом периоде (нормо-часах);

$Q_{пл}$  — выпуск продукции в плановом году в натуральном выражении;

$M$  — число месяцев по снижению трудоемкости изделия.

2. Экономия численности за счет изменения объема производства ( $\text{Э}VN$ ):

$$\text{Э}VN = \frac{N_б \Delta V_{пл} - \Delta N_{пл.ппп}}{100},$$

где  $\Delta N_{пл.ппп}$  — прирост численности персонала (без основных рабочих) на плановый год, %;

$N_б$  — численность персонала (без основных рабочих) в базисном году, %.

3. Экономия численности за счет изменения удельного веса кооперированных поставок, специализации производства ( $\Theta_{\text{к.п.}} N$ ):

$$\Theta_{\text{к.п.}} N = \frac{(j_{\text{пл.к.п.}} - j_{\text{б.к.п.}}) \times V_{\text{пл}}}{V_{\text{б}}},$$

где  $j_{\text{пл.к.п.}}$ ,  $j_{\text{б.к.п.}}$  — удельный вес кооперированных поставок в объеме производства продукции.

4. Экономия численности за счет лучшего использования фонда рабочего времени ( $\Theta_{\text{фэ}} N$ ):

$$\Theta_{\text{фэ}} N = \frac{(\Phi_{\text{пл.э}} - \Phi_{\text{б.э.}}) \times N_{\text{исх.ппп}}}{\Phi_{\text{б.э.}}},$$

где  $\Phi_{\text{пл.э}}$ ,  $\Phi_{\text{б.э.}}$  — эффективный фонд рабочего времени в плановом и базисном году.

5. Экономия численности за счет изменения структуры производства. Изменение структуры производства может привести не только к уменьшению, но и к увеличению численности ( $\Theta_{\text{стр.}} N$ ):

$$\Theta_{\text{стр.}} N = \frac{(T_{\text{б.у.}} - T_{\text{пл.у.}}) + N_{\text{б}}}{T_{\text{б.у.}}},$$

где  $T_{\text{пл.у.}}$ ,  $T_{\text{б.у.}}$  — удельная трудоемкость продукции, т.е. затраты труда в нормо-часах на 1 рубль, 100 рублей, 1 000 рублей.

Знание факторов, умение их количественно измерить, определить влияние на показатели объема реализации и прибыли, позволяют определить механизм поиска резервов производительности труда. По способам выявления выделяют скрытые и явные резервы. Явные резервы подразделяются на условные и безусловные.

Экономия численности по факторам свидетельствует о резервах производительности труда. Под **резервами производительности труда** понимаются не использованные еще возможности экономии затрат живого и овеществленного



труда, внутрипроизводственные резервы, обусловленные совершенствованием и более эффективным использованием рабочей силы и техники, сокращением непроизводительных потерь рабочего времени, рациональным использованием всех видов ресурсов.

Определив резервы роста производительности труда, необходимо разработать комплекс мер по реализации этих резервов.

Важнейшим показателем рыночной экономики является показатель предельной производительности труда.

**Предельная производительность труда** — это приращение объема выпускаемой продукции, вызванное использованием дополнительной единицы труда, при этом другие факторы остаются неизменными. В этих условиях начинает действовать закон убывающей производительности труда, который гласит, что, начиная с некоторого момента, каждая добавочная единица рабочей силы приносит меньшее приращение (увеличение) общего объема выпуска продукции, чем предыдущая. Таким образом, предельная производительность переменного фактора производства рано или поздно начинает снижаться. Следовательно, руководство хозяйствующего субъекта, исходя из необходимости оптимизации всех факторов производства, будет применять или вытеснять труд, достигая уровня предельной производительности, пытаясь выжить в условиях конкурентной борьбы.

#### **7.4. Мотивация труда. Трансформация системы оплаты труда**

В условиях переходного периода формирования новых механизмов хозяйствования встает необходимость работать по-новому, считаться с законами и требованиями рынка. В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности организации. Одна из главных задач в этих условиях — поиск эффективных способов

управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора.

Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является мотивация.

**С точки зрения управления мотивация** рассматривается как процесс формирования у работников мотивов к деятельности для достижения личных целей или целей хозяйствующего субъекта.

Управление социальной системой и человеком, в отличие от управления техническими системами, содержит в себе как необходимый элемент согласование целей объекта и субъекта управления. Результатом его будет трудовое поведение объекта управления и в конечном итоге определенный результат трудовой деятельности.

Для управления трудом на основе мотивации необходимы такие предпосылки, как равное выявление склонностей и интересов работника с учетом его персональных и профессиональных способностей.

В основе зарплаты лежит цена труда как фактора производства, который сводится к его предельной производительности. Согласно теории предельной производительности труда, работник должен произвести продукт, возмещающий его зарплату, следовательно, зарплата ставится в прямую зависимость от эффективности труда работника.

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

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

Зарплата выполняет мотивационную и воспроизводственную функцию, так как зарплата является формой платы за труд и важным стимулом для работников.

Механизм организации зарплаты отражает процесс превращения цены рабочей силы в зарплату. Через организацию зарплаты достигается компромисс между интересами работника и работодателя, который должен способствовать развитию отношений социального партнерства между двумя силами рыночной экономики.

Политику организации в области оплаты труда определяют факторы:

- финансовое положение, определяемое результатами его хозяйственной деятельности;
- уровень безработицы в регионе среди работников соответствующих специальностей;
- уровень государственного регулирования в области зарплаты;
- уровень зарплаты, выплачиваемой конкурентами;
- влияние профсоюзов и объединений работодателей.

Организация зарплаты включает:

- установление обоснованных норм труда;
- разработку тарифной системы;
- определение форм и систем оплаты труда;
- формирование фонда зарплаты.

Система оплаты труда должна быть гибкой, стимулировать повышение производительности труда, обладать достаточным мотивационным эффектом. Рост оплаты труда не должен опережать темпов роста производительности, эффективности. Гибкость системы оплаты труда заключается в том, что определенная часть заработка ставится в зависимость от общей эффективности работы предприятия.

В современных условиях для стимулирования повышения эффективности и производительности необходимо менять не только систему оплаты труда, но и сам подход к ее формированию, нужны иные психологические установки, мышление и шкала оценок. Изменение подходов к оплате труда проявляется в том, что оплачиваются не затраты, а результаты труда — признание продукта труда в качестве

товара. Средства от реализации товаров становятся высшим критерием для оценки количества и качества труда товаропроизводителей и основным источником их личных доходов.

Каждый предприниматель из всего многообразия существующих форм оплаты труда выбирает тот вариант, который в наибольшей степени соответствует конкретным условиям производства (технологическому процессу, уровню специализации, характеру выпускаемой продукции, наличию производственных ресурсов).

### **7.5. Основы организации оплаты труда в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации**

Изменения в Трудовом кодексе Российской Федерации от 30.06.2006 № 90-ФЗ снимают различие в определении оплаты труда и зарплаты работников.

Внесены уточнения в минимальный размер оплаты труда и тарифную ставку, которые рассчитываются без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат. Введены понятия «должностной» и «базовый оклад».

Важным и особенно актуальным в современных условиях развития экономики России элементом регулирования вопросов оплаты труда, является своевременность выплаты работодателем заработной платы.

Основными элементами нормативно-правового регулирования вопросов оплаты труда являются следующие: нормативное закрепление величины минимального размера оплаты труда, который устанавливается в России законом и периодически пересматривается в зависимости от уровня инфляции, изменения параметров потребительской корзины, динамики показателей прожиточного минимума в стране.

Важнейшей задачей государственной политики в области оплаты труда является сближение величины минимума оплаты труда с прожиточным минимумом.

Государственное регулирование вопросов оплаты труда осуществляется также посредством нормативного закрепления исчерпывающего перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы.

Вступивший в силу с 1 февраля 2002 г. Трудовой кодекс РФ не внес принципиальных изменений в порядок организации системы оплаты труда в отдельно взятой организации, изменив только принципы исчисления средней заработной платы, основы оплаты труда за время простоя, а также установил ответственность работодателя за несвоевременную выплату заработной платы.

Непосредственно системы оплаты труда, общие уровни заработной платы и отдельных выплат устанавливаются следующими нормативными документами:

- в отношении работников организаций, финансируемых из бюджета, — соответствующими законами и иными нормативными правовыми актами;
- в отношении работников организаций со смешанным финансированием (бюджетное финансирование и доходы от предпринимательской деятельности) — законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций;
- в отношении работников других организаций — коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, трудовыми договорами.

Государство как участник трудовых отношений устанавливает и гарантирует:

- величину минимального размера оплаты труда в Российской Федерации;
- величину минимального размера тарифной ставки (оклада) работников организаций бюджетной сферы в Российской Федерации;

- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;
- ограничение оплаты труда в натуральной форме (только до 20% от фактически причитающихся к получению сумм заработной платы);
- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;
- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда.

Все остальные условия оплаты труда принимаются по согласованию сторон трудовых отношений, но с соблюдением требований законодательных актов.

Как и ранее, за основу исчисления заработной платы принимается размер минимальной заработной платы, устанавливаемый федеральным законом. Минимальный размер оплаты труда применяется для регулирования оплаты труда; определение размеров пособий по временной нетрудоспособности; размеров выплат в возмещения вреда здоровью.

Ниже этого уровня не может оплачиваться труд работников, отработавших за месяц норму рабочего времени и выполнивших нормы труда (трудовые обязанности). Соответственно, если отчетный месяц отработан не полностью, то и минимально допустимый уровень заработной платы должен рассчитываться пропорционально количеству отработанного рабочего времени (выполненных норм труда).

При определении уровня минимальной заработной платы, которая может быть начислена в пользу работника, по-прежнему не должны учитываться доплаты и надбавки,

премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, иные компенсационные и социальные выплаты.

В связи с привязкой минимальной заработной платы к прожиточному минимуму ТК РФ установил механизм проведения индексации заработной платы работающих лиц.

В бюджетных учреждениях и прочих организациях размер тарифной ставки (оклад) первого разряда ЕТС также не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

Впервые ТК РФ допускает возможность использования натуральной оплаты труда.

Такая форма оплаты труда может предусматриваться коллективным или трудовым договором и использоваться только с письменного согласия (а если быть точнее — письменного заявления) работника. При этом в соответствии с ТК РФ доля заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, не может превышать 20% от общей суммы заработной платы (представляется, что использоваться при данных расчетах должна сумма заработной платы, причитающейся к получению работником на руки).

## 7.6. Тарифная система оплаты труда

Нормирование труда служит основой разработки норм выполнения различных операций, позволяет установить каждому работнику нормируемый (необходимый для выполнения) объем трудовых затрат. Целью тарификации является установление расценок (тарифов) на соответствующие виды работ и операции, что позволяет организовать работу по определению размеров оплаты труда работников.

Тарифная система является связующим звеном между нормированием труда и зарплатой. **Тарифная система представляет собой** совокупность нормативов, при помощи ко-

торых осуществляется дифференциация и регулирование заработной платы в зависимости от сложности, условий труда, народнохозяйственной значимости и особенностей труда.

Тарифная система включает в себя:

- тарифную сетку;
- тарифную ставку;
- тарифные коэффициенты;
- тарифно-квалификационные справочники;
- надбавки, доплаты к тарифным ставкам и окладам;
- районные коэффициенты.

Тарифная сетка представляет собой совокупность тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов или соотношение тарифных ставок по разрядам. Она служит для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации. Из практики тарифных сеток известны четыре основных типа шестиразрядных сеток, отличающихся по характеру изменения тарифных коэффициентов от разряда к разряду:

1. Прогрессивное абсолютное и относительное возрастание тарифных коэффициентов.
2. Прогрессивное абсолютное и постоянное относительное возрастание тарифных коэффициентов.
3. Постоянное абсолютное и регрессивное относительное возрастание тарифных коэффициентов.
4. Регрессивное абсолютное и относительное возрастание тарифных коэффициентов.

В современных условиях тарифные ставки могут быть изменены хозяйствующим субъектом в необходимом направлении: может быть увеличен или уменьшен диапазон сетки, т.е. соотношение ставок крайних разрядов; может быть взят смешанный характер построения параметров сетки, использующий сочетание прогрессивного, регрессивного и равного относительного и абсолютного возрастания тарифных коэффициентов.



С 1 декабря 2008 г. введена новая система оплаты труда для работников федеральных бюджетных учреждений, осуществляющих ранее оплату труда на основе единой тарифной сетки (ЕТС).

Новая система оплаты труда включает в себя:

- оклад (должностной оклад);
- ставку заработной платы;
- выплаты стимулирующего и компенсационного характера.

Размеры окладов, ставок заработной платы зависят от профессиональной подготовки и уровня квалификации работника. Выплаты стимулирующего характера осуществляются за счет бюджетных ассигнований.

Тарифная ставка определяет размер оплаты труда в единицу рабочего времени (минуту, час, день, месяц) и зависит от формы оплаты труда, условий, значимости и сложности труда. Ее размер возрастает по мере повышения сложности выполняемой работы. Тарифная ставка выражается в денежной форме. Тарифная ставка 1-го разряда определяет уровень оплаты простого труда в единицу рабочего времени, является базой для определения зарплаты работника, исходя из уровня квалификации. Тарифные ставки 1-го разряда, дифференцированные по интенсивности, видам работ и условиям труда, образуют так называемую вертикаль ставок первого разряда.

Тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполнения ими работ (квалификации рабочих), образуют так называемую горизонталь ставок или тарифную сетку.

Соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы определяется посредством тарифного коэффициента, указываемого в тарифной сетке для каждого разряда. **Тарифный коэффициент показывает**, во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше тарифной ставки первого разряда. Тарифный коэф-

фициент 1-го разряда равен 1. Начиная со 2-го разряда он возрастает и достигает своей максимальной величины для последнего — самого высокого разряда.

**Тарифный разряд определяет** уровень квалификации работника и в зависимости от этого размер оплаты труда.

Важным элементом тарифной системы являются районные коэффициенты, предназначенные для дифференциации заработной платы в зависимости от местоположения с учетом степени дискомфорта проживания, с учетом условий высокогорья, непрерывного стажа работы в районах Крайнего Севера и другое.

Доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам предусмотрены за работу в ночное время, праздничные дни, сверхурочную работу.

Разряд работы и разряд работника определяется через **тарифно-квалификационный справочник (ТКС)**. ТКС представляет собой перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций, необходимых для выполнения этих работ. ТКС бывают единые (для одинаковых профессий) и отраслевые. ТКС служит для тарификации работ и тарификации рабочих и присвоения им разрядов. Он состоит из трех разделов. В первом разделе дается характеристика работ, которые должен выполнять рабочий данной квалификации.

Во втором разделе отражены сведения о том, что должен знать рабочий соответствующей профессии и квалификации о своем оборудовании и используемых материалах.

Третий раздел содержит примеры работ, типичные для каждого разряда. По этим примерам устанавливаются задания рабочим при присвоении им соответствующей квалификации. В ТКС указывается, что должен знать теоретически и уметь выполнять практически рабочий каждой профессии и разряда.

Организация может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих

целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС).

Решение вопроса об оплате рабочих на основе системы окладов отнесено к компетенции организации, которая самостоятельно утверждает перечни профессий рабочих, чей труд подлежит оплате на основе окладов, с указанием их размеров. Такие перечни могут быть оформлены и в виде приложений к коллективному договору. При утверждении этих перечней может быть использован общероссийский классификатор профессий рабочих.

В условиях плановой, централизованной экономики тарифная система оплаты труда является одним из основных элементов организации зарплаты. В условиях экономической самостоятельности и обособленности хозяйствующих субъектов, когда организации самостоятельно строят свою политику в области оплаты труда, она преобразуется в систему нормативов, носящих сугубо рекомендательный характер. В этом качестве нормативы могут найти применение на предприятиях любых организационно-правовых форм.

### **7.7. Формы и системы оплаты труда согласно положениям Трудового кодекса Российской Федерации**

Непосредственно системы оплаты труда, общие уровни зарплаты, системы доплат и надбавок стимулирующего и компенсационного характера, а также системы премирования устанавливаются в коммерческих организациях коллективным договором, соглашениями и локальными нормативными актами с соблюдением трудового права.

В современных условиях можно выделить три формы оплаты труда: сдельную, повременную и смешанную. Каждая из форм включает в себя несколько систем, которые выбираются в соответствии с конкретными условиями производства.

**Сдельную зарплату** целесообразно применять на тех участках и видах работ, где возможно нормирование и учет индивидуального или коллективного вклада и конечного результата производства, увеличение объема зависит от уровня квалификации работника. Она позволяет стимулировать увеличение выпуска изделий (услуг, работ). При сдельной форме оплаты труда труд работника оплачивается по сдельным расценкам в соответствии с количеством произведенных изделий или операций. Сдельная оплата бывает индивидуальной и коллективной. **Индивидуальная оплата** применяется на тех работах, где труд работника подлежит точному учету, при этом учитывается количество изготовленной работником годной продукции. **Коллективная форма** оплаты характеризуется тем, что труд работника оплачивается в зависимости от результатов работы всего коллектива (бригады, участка), через коэффициент трудового участия каждого.

Сдельная зарплата подразделяется на ряд систем: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная.

**Прямая сдельная зарплата** ( $Z_{сд}$ ) определяется исходя из количества произведенной продукции за расчетное время и сдельной расценки за единицу продукции:

$$Z_{сд} = R \times q,$$

где  $q$  — количество продукции, произведенной работником;  
 $R$  — сдельная расценка.

Индивидуальная сдельная расценка за единицу продукции или работы определяется путем умножения часовой тарифной ставки ( $C_ч$ ), установленной в соответствии с разрядом выполняемой работы на норму времени, на единицу продукции ( $H_{вр}$ ) в нормо-часах:

$$R = C_ч \times H_{вр} \text{ или } R = \frac{C_ч \times H'_{вр}}{60},$$

где  $H'_{вр}$  — норма времени в минутах,

либо путем деления часовой тарифной ставки на норму выработки ( $H_{\text{выр}}$ ):

$$R = \frac{C_{\text{ч}}}{H_{\text{выр}}}.$$

**Сдельно-премиальная зарплата** применяется для повышения заинтересованности рабочих в улучшении качества, росте производительности труда, экономии материальных ресурсов, снижении себестоимости. Премии выплачиваются за конкретные количественные и качественные показатели работы. Премия устанавливается в проценте к прямой зарплате. Размер премии, условия премирования определяются положением о премировании.

$$Z_{\text{сд-прем}} = Z_{\text{сд}} + П,$$

где П — премия:

$$П = \frac{Z_{\text{сд}} \times \%П}{100}.$$

Премии делятся на обусловленные и не обусловленные системой оплаты труда. Премии, обусловленные системой оплаты труда, — это дополнительная надтарифная оплата за достижение в работе. Премии, не обусловленные системой оплаты труда, — это поощрительные премии. Такое премирование является правом, а не обязанностью администрации.

Сдельно-прогрессивная зарплата применяется в том случае, когда необходимо выполнить качественно в короткий срок установленный объем работы, либо увеличить объем выпуска, не снижая качества. Это система обычно применяется на работах, связанных с освоением новой техники, продукции. Она предусматривает выплату по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм ( $R_0$ ), а при выработке сверх норм — по повышенным расценкам ( $R_{\text{ув}}$ ):

$$Z_{\text{сд-прогрес}} = R_o \times q_{\text{пл}} + R_{\text{ув}} (q_{\text{ф}} - q_{\text{пл}}),$$

где  $R_o$  — расценка прямая (обычная);

$R_{\text{ув}}$  — расценка увеличенная (повышенная);

$q_{\text{ф}}$ ,  $q_{\text{пл}}$  — фактический и плановый выпуск.

**Косвенно-сдельная зарплата** применяется в отношении тех работников, которые обслуживают технологические процессы. Они заняты на обслуживающих и вспомогательных работах (наладчики, ремонтники, водители транспортных средств — внутри фирмы). Размер их заработной платы зависит от результатов деятельности обслуживающих основных рабочих-сдельщиков. Зарплата определяется путем умножения косвенно-сдельной расценки ( $R_{\text{кос}}$ ) на количество продукции, произведенное рабочими обслуживаемого участка ( $q_{No}$ ):

$$Z_{\text{кос-сд}} = R_{\text{кос}} \times q_{No},$$

$$R_{\text{кос}} = \frac{C_{\text{ч}}}{N_{\text{обс}} \times N_{\text{выр}}},$$

где  $N_{\text{обс}}$  — норма обслуживания работника;

$N_{\text{выр}}$  — норма выработки.

Косвенно-сдельная зарплата применяется при оплате труда тех групп вспомогательных рабочих, которые оказывают существенное влияние на выработку основных рабочих.

**Аккордная сдельная зарплата** предусматривает оплату не каждой операции в отдельности, а всего объема (комплекса) работ (аварийные случаи, освоение новой продукции). Стоимость всей работы определяется исходя из действующих норм и расценки на отдельные элементы работы путем их суммирования. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращении сроков выполнения работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения задания при качественном выполнении работ. Расчет осуществляется после

выполнения всех работ. Если выполнение аккордного задания требует длительного времени (судостроение, электростанции), то выплачивается аванс за текущий месяц с учетом выполненного объема работ.

Наряду со сдельной формой оплаты труда применяется и повременная. **Повременная оплата труда**, на первый взгляд, исключает стимулирование более высокой производительности труда, так как время, проведенное на рабочем месте, ничего не говорит о достигнутых результатах, однако эта форма заработной платы тесно связана с результатами труда, поскольку в ее основу заложены формально определенные или фактически ожидаемые результаты работы за единицу времени. При повременной оплате труда величина заработка работника зависит от фактически отработанного им времени ( $\Phi_3$ ) и его тарифной ставки (оклада) ( $C_ч$ ).

Повременная оплата труда подразделяется на простую повременную, повременно-премиальную и повременную с нормированным заданием.

**При простой повременной оплате труда** ( $Z_{пов}$ ) заработная плата рассчитывается путем умножения часовой (дневной) тарифной ставки рабочего определенного разряда ( $C_ч$  или  $C_{дн}$ ) на количество фактически отработанного времени за расчетный период в часах (днях):

$$Z_{пов} = C_ч \times \Phi_3.$$

**При повременно-премиальной системе** ( $Z_{пов-прем}$ ) устанавливается размер премии в процентах к тарифной ставке за перевыполнение установленных показателей и условий премирования (бездефектное изготовление продукции, экономия материалов, инструментов и т.д.):

$$Z_{пов-прем} = Z_{пов} + П.$$

**При месячной оплате труда повременная зарплата определяется** исходя из месячного оклада (ставки) ( $C_м$ ), числа рабочих часов, предусмотренных графиком работы в

данном периоде ( $t_{\text{раб-х}}$ ), и числа рабочих часов, фактически отработанных в данном периоде ( $t_{\text{факт}}$ ):

$$Z_{\text{м.пл}} = (C_{\text{м}} : t_{\text{раб-х}}) \times t_{\text{факт}},$$

где  $Z_{\text{м.пл}}$  — зарплата за фактически отработанное время в течение месяца.

Окладная система оплаты труда применяется в основном для руководящего персонала и инженерно-технических работников. Здесь трудно установить количество отработанного времени, поскольку работники часто задерживаются на рабочем месте, бывают в командировках, а иногда вынуждены работать и в выходные дни. Поэтому приказом руководителя им устанавливается должностной оклад — строго определенная сумма. При полностью отработанном времени работник получает полную сумму оклада, при неполном — оплату, пропорциональную отработанному времени.

В настоящее время применяется повременная **оплата труда с нормированным заданием**, или сдельно-повременная оплата труда. Рабочему или коллективу устанавливается состав и объем работ, которые должны быть выполнены за определенный период на повременно оплачиваемых работах с соблюдением требований к качеству продукции (работ). Это нормированное задание в зависимости от специфики производства и характера работ устанавливается на смену, день, месяц. Понятие расценки за деталь отсутствует. Повременная оплата труда с нормированным заданием используется на работах, связанных с обслуживанием производства (наладка и ремонт оборудования).

Выбор форм оплаты труда зависит от ряда факторов: характера оборудования, особенностей технологического процесса, требований к качеству, наличия и использования ресурсов. В связи с трудностями нормирования и количественного измерения труда для оплаты труда вспомогательных рабочих, рабочих служб технического контроля используется повременная зарплата. НТП способствует замене сдельной



оплаты на повременную. Для того чтобы сохранить высокий уровень результативности производства, необходимо поддерживать высокий уровень нормирования труда и организационного обеспечения производства (сырьем, транспортом, ремонтом и т.п.) со стороны технических служб организации (предприятия). В целом формы и системы оплаты труда можно представить в виде схемы.

Смешанная форма оплаты труда выступает в форме бес-тарифной, рейтинговой и контрактной.

По видам различают номинальную и реальную заработную плату.

**Номинальная заработная плата** — сумма денег, которую работник получает за отработанное время или количество выпущенной продукции.

**Реальная заработная плата** — количество предметов потребления и услуг, которое работник может приобрести на свою номинальную зарплату. Она зависит от величины номинальной зарплаты, цен на предметы первой необходимости и уровня налогов.

## 7.8. Бестарифная система оплаты труда: сущность и виды

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

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда выступает бестарифная система оплаты труда. Она синтезирует в себе основные преимущества повременной и сдельной оплаты труда и обеспечивает гибкую увязку размеров заработной платы с результатами деятельности предприятия и отдельных работников.

Использование данной системы связано с тем, что в условиях перехода к рынку появляется необходимость в пересмотре порядка формирования фонда оплаты труда. Он

должен зависеть прежде всего от объема реализованной продукции (работ, услуг), который может меняться, а следовательно, будет меняться величина фонда оплаты труда.

При бестарифной системе оплаты труда заработок работника напрямую зависит от конечных результатов деятельности как структурного подразделения, так и хозяйствующего субъекта в целом.

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

При этом производится ранжирование подразделений и каждого работника исходя из его квалификации и эффективности работы. Величина зарплаты каждого работника зависит:

- от квалификационного уровня работника (КУ);
- от коэффициента трудового участия (КТУ);
- от фактически отработанного времени ( $Q_{\text{ф}}$ ).

Каждому работнику присваивается свой квалификационный уровень. Он определяется как частное от деления фактической зарплаты работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный размер зарплаты за тот же период.

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

В основу оценки квалификационного уровня могут быть положены следующие критерии: образование, профессиональная квалификация, деловитость и т.д. Система квалификационных уровней создает большие возможности для материального стимулирования более квалифицированного труда, чем система тарифных разрядов, которая сдерживает рост разряда, а следовательно, и зарплаты. Квалификационный уровень может повышаться в течение всей трудовой деятельности.

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

1. Определяется количество баллов, заработанных каждым работником:

$$Q_6 = КУ \times КТУ \times Q_ч,$$

где КУ — квалификационный уровень;

КТУ — коэффициент трудового участия;

$Q_ч$  — количество отработанных человеко-часов.

2. Общая сумма баллов, заработанных всеми работниками подразделения:

$$QN_6 = \sum Q_6.$$

3. Доля фонда оплаты труда, приходящаяся на оплату одного балла (руб):

$$d = \frac{\text{ФОТ}}{QN_6},$$

где  $d$  — доля фонда оплаты труда,

ФОТ — фонд оплаты труда.

4. Определяется зарплата каждого работника:

$$\text{ФОТ}N = d \times Q_6,$$

где  $\text{ФОТ}N$  — зарплата работника.

Такая система меняет пропорции распределения ФОТ при одном и том же квалификационном уровне. Заработок одних может увеличиваться, а других — уменьшаться.

Оценочным показателем работы хозяйствующего субъекта является объем реализованной продукции (работ, услуг). Эффективность работы проявляется через объем реализации. Чем выше объем реализации, тем выше должна быть заработная плата. Это особенно эффективно для управленческого персонала и вспомогательных рабочих, так как эти две категории работающих не так тесно связаны с объемом выпуска продукции. Оплата труда данных категорий может осуществляться через коэффициенты или процент.

Для руководителя устанавливается коэффициент 1,5 от объема продукции. Для заместителя руководителя — 0,9 от начисленной оплаты директора, и т.д.

В данном случае для административно-управленческого персонала твердые оклады не устанавливаются, оплата ежемесячно изменяется в зависимости от объема реализованной продукции.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда можно считать **рейтинговую систему оплаты труда**. Она учитывает вклад работников в результаты деятельности предприятия и основана на долевом распределении фонда оплат труда.

Рейтинговая система предусматривает учет следующих компонентов: образовательного уровня, опыта работы, умения работника использовать в конкретной деятельности свои знания и опыт. Трудовой рейтинг определяется произведением трех коэффициентов:

$$P_T = K_0 \times K_c \times K_3,$$

где  $K_0$  — коэффициент образовательного уровня, который возрастает пропорционально росту знаний работника от 0,8 до 2,0;

$K_c$  — коэффициент, характеризующий опыт работы, значение которого составляет от 2 до 4,5, так, чтобы снизить текучесть кадров в первые годы работы и обеспечить ежегодный стабильный прирост зарплаты на определенный процент;

$K_3$  — коэффициент, характеризующий место работника в структуре предприятия и соответствующий его разряду.

Для того чтобы увязать зарплату с результатами труда, определяется цена рейтинга. Цена рейтинга определяется путем деления фонда оплаты труда на сумму рейтингов всех работников. На основе «цены единицы коэффициента» формируется базовая зарплата. Если сравнивать с тарифной сеткой — это минимальная зарплата, установленная на предприятии на данный период.

Для улучшения динамики производственного процесса к заработной плате каждого работника, полученной как произведение базовой зарплаты ( $B_{зп}$ ) на трудовой рейтинг, вводят три переменных коэффициента:

- $K_{п}$  — плановый коэффициент, который пропорционален проценту выполнения планового задания для рабочих и отработанному времени для служащих;
- $K_{кт}$  — коэффициент качества труда, который формируется на основе действующих стандартов предприятия;
- $K_{стр}$  — страховой коэффициент, вводимый для создания страхового резерва, необходимого для оплаты труда вновь поступающих, а также для стимулирования повышения образования.

Тогда зарплата работника будет определяться так:

$$Z_{пл} = B_{зп} \times P_{т} \times K_{п} \times K_{кт} \times K_{стр}.$$

Трудовой рейтинг учитывает потенциальные способности работника, а остальные показатели корректируют его в зависимости от вклада работника в результаты работы предприятия. Система трудового рейтинга учитывает личные характеристики работника.

Другой разновидностью бестарифной системы оплаты труда является **контрактная система**. Между работодателем и работником заключается договор (контракт) на определенный срок, в котором оговариваются условия труда, обязанности сторон, режим работы, срок действия контракта и уровень оплаты труда (в случае расторжения договора — последствия досрочного расторжения).

При использовании бестарифной системы оплаты труда заработок работника зависит от конечных результатов работы структурного подразделения предприятия, в котором он работает, и от объема средств, направленных работодателем на оплату труда.

Эта система сходна с аккордной оплатой труда, но отличается тем, что при аккордной системе используются такие элементы тарифной системы, как ставки и расценки. При бестарифной системе оплаты труда для конкретного распределения сумм оплаты труда используется коэффициент трудового участия. Он может быть как простым, учитывающим вклад работника в достижение конечных результатов, так и суммарным, учитывающим отдельно квалификацию работника и отдельно, по решению трудового коллектива, коэффициент трудового участия.

Бестарифная система оплаты труда обычно находит свое применение на небольших предприятиях и в компаниях, так как на больших затруднительно учитывать результаты труда по отдельным структурным подразделениям и работникам.

Выбор самой системы и порядка распределения выделенных средств на оплату труда (установление коэффициентов, порядок вынесения и утверждения решения и т.д.) должен быть закреплен в разрабатываемом Положении по оплате труда. В настоящее время при налогообложении уделяется значительное внимание коллективному договору, поэтому выбранную предприятием систему оплаты труда рекомендуется утверждать коллективным договором.

**Система плавающих окладов.** При использовании данной системы оплаты труда в зависимости от результатов труда работников (роста или снижения производительности труда) происходит периодическая корректировка должностного оклада (тарифной ставки) при условии выполнения задания по выпуску продукции (задания по труду).

Система применима при оплате труда рабочих-сдельщиков и работников обслуживающего персонала (наладчиков и других категорий рабочих и служащих).

Использование системы позволяет варьировать оплату труда в соответствии с конкретными результатами работы

работника без обязательств его предупреждения об изменении существенных условий труда за 2 месяца, как того требует Трудовой кодекс. Выбор системы также должен быть закреплен в принимаемом на предприятии нормативном акте по оплате труда.

**Система оплаты труда на комиссионной основе.** При использовании данной системы оплаты труда размер вознаграждения определяется в виде фиксированного размера (процента) от дохода, получаемого предприятием от реализации продукции (работ, услуг), произведенной данным работником.

Обычно такая система оплаты труда устанавливается по договоренности между работодателем и работником непосредственно при заключении трудового договора или договора гражданско-правового характера.

При этом обязательно должны быть определены: ставки вознаграждения (основная и (или) прогрессивная в процентах или твердых суммах), границы доходов, от которых подлежит исчислению вознаграждение, порядок и обязанность работодателя по учету доходов, полученных от реализации продукции (работ, услуг), произведенной (выполненных, оказанных) работником, порядок ознакомления с результатами учета самого работника, вопросы предоставления гарантированных размеров оплаты труда, других гарантий и компенсаций.

При использовании системы оплаты труда на комиссионной основе вознаграждение может исчисляться от дохода, полученного предприятием от:

- реализации продукции, произведенной работником;
- стоимости реализованной продукции, принадлежащей предприятию, самому работнику;
- оказанных работником услуг по ремонту, техническому и консультационному обслуживанию клиентов и др.

При выборе системы оплаты труда необходимо руководствоваться ее эффективностью для определенной организации. Также обязательным правилом при установлении конкретных размеров и условий выплаты заработной платы является соблюдение принципа трудового права: нельзя ухудшать положение работника по сравнению с действующим законодательством. Должны соблюдаться и другие условия, определенные Трудовым кодексом РФ. Основной формой оплаты труда является выплата заработной платы в денежной форме в валюте Российской Федерации (в рублях).

В Трудовом кодексе закреплена возможность выплаты части заработной платы в неденежной форме (натуральная оплата). Установление такой возможности соответствует Конвенции МОТ № 95 «Об охране заработной платы».

Следует иметь в виду, что выплата части заработной платы в натуре не может быть установлена любым локальным нормативным актом, а только коллективным договором или трудовым договором.

В любом случае работнику должна быть выплачена часть заработной платы в денежной форме в размере не менее 80%. Трудовой кодекс устанавливает виды продукции, которая не может быть выплачена работнику в виде натуральной формы оплаты труда.

Заработная плата каждого работника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается.

Запрещается какая-либо дискриминация при установлении и изменении размеров заработной платы и других условий оплаты труда.



## 7.9. Фонд оплаты труда, его состав и структура

Политика организации в вопросах оплаты труда характеризуется комплексным подходом и включает в себя: основную зарплату (должностной оклад или тарифный заработок), различные виды премий и другие виды доплат (переменная часть зарплаты), а также установленные льготы и выплаты социального характера.

Деление заработной платы на основную (тарифную) и дополнительную (поощрительную) части ставит вопрос об их соотношении. На соотношение основной и дополнительной заработной платы оказывает влияние два фактора:

- уровень организации производства на предприятии и свойственное ему качество нормирования труда;
- влияние профсоюзной организации.

Заработная плата (оплата труда работника) — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, т.е. общая сумма средств в денежной и натуральной форме, распределяемая между работниками организации в соответствии с количеством и качеством труда.

В состав фонда заработной платы входят:

- все начисленные организацией суммы оплаты труда независимо от источника финансирования;
- стимулирующие и компенсационные выплаты;
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты труда.

Учет средств этого фонда производится во всех организациях в соответствии с нормативными актами, издаваемыми соответствующими федеральными органами.

**Фонд оплаты труда** представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социального характера.

В состав **фонда заработной платы** включаются начисленные организацией (предприятием, учреждением) суммы

оплаты труда в денежной и натуральной форме за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные выплаты поощрительного характера, а также выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

Включению в фонд заработной платы подлежат:

- оплата за отработанное время;
- оплата за неотработанное время (ежегодные, дополнительные, учебные отпуска и т.п.);
- единовременные поощрительные выплаты (премии, вознаграждения по итогам работы, материальная помощь и т.п.);
- выплаты на питание, жилье, топливо;
- выплаты социального характера (оплата путевок, стоимости проезда, страховые платежи, надбавки к пенсиям работающих, единовременные пособия уходящим на пенсию и т.д.).

Фонд оплаты труда планируется и определяется отдельно по тем же группам и категориям, по которым определяется численность работающих. Порядок расчета фонда оплаты труда по категориям фонда следующий:

1. Определяется прямой (тарифный) фонд заработной платы.

2. Определяются выплаты, доплаты до часового, дневного и месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты труда.

3. Сумма прямого (тарифного) фонда зарплаты, доплат, выплат и премий характеризует основную зарплату (основной фонд оплаты труда).

4. Сумма основной зарплаты и дополнительной зарплаты характеризует общий фонд оплаты труда.

Прямой (тарифный) фонд оплаты труда рассчитывается отдельно для сдельщиков и повременщиков.

Для сдельщиков фонд прямой (тарифный) определяется по формуле:

$$Z_{\text{т.сд.}} = q \times R \times K_{\text{вн}},$$

$$Z_{\text{т.сд.}} = T_{\text{пп}} \times C_{\text{ч}} \times K_{\text{вн}}.$$

Тарифный фонд повременщиков определяется по формуле:

$$Z_{\text{т.пов.}} = C_{\text{ч}} \times \Phi_{\text{э}} \times N.$$

Фонд оплаты труда руководителей, специалистов и служащих определяется на основе должностных окладов и числа работников каждой категории:

$$\text{ФОТ}_{\text{служ.итр}} = N_{\text{служ.итр}} \times \text{Среднемесячный оклад} \times 12.$$

Расчет фонда зарплаты завершается определением средней зарплаты по предприятию (фирме).

Средняя заработная плата ( $Z_{\text{г}}$ ) определяется исходя из общего фонда оплаты труда работников списочного состава (включая совместителей) и средней списочной численности работающих:

$$Z_{\text{г}} = \frac{\text{ФОТ}_{\text{общ.}}}{N}.$$

В бухгалтерском учете расчет средней заработной платы имеет некоторые особенности для исчисления отпуска и больничного.

Различают плановый фонд оплаты труда и фактический. Фактический фонд оплаты труда отличается от планового на величину расходов на оплату вынужденных целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени, сверхурочных часов и другое.

Порядок исчисления среднего заработка определяет правила его расчета и распространяется на всех работников, занятых в организациях независимо от формы собственности и хозяйствования.



### Ключевые термины и понятия

1. **Нормирование труда** представляет собой определение величины и структуры затрат рабочего времени.
2. **Производительность труда** — результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда.
3. **Выработка** характеризует количество продукции, производимое работником в единицу рабочего времени.
4. **Трудоемкость** характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.
5. **Мотивация** — процесс формирования у работников мотивов к деятельности для достижения личных целей или целей хозяйствующего субъекта.
6. **Тарифная система** есть совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование зарплаты.
7. **Тарифная ставка** определяет размер оплаты труда в единицу рабочего времени.
8. **Тарифный разряд** определяет уровень квалификации работника и в зависимости от этого размер оплаты труда.
9. **Фонд оплаты труда** представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социально-го характера.



### Вопросы для самопроверки

1. *В чем сущность и задачи нормирования труда?*
2. *Какие методы используются при нормировании труда?*
3. *Чем различаются между собой хронометраж и фотография рабочего дня?*
4. *Каковы преимущества метода моментальных наблюдений?*
5. *Дать определение понятия «производительность труда». Какие методы используются для ее измерения?*
6. *Какие показатели используются для измерения производительности труда?*
7. *Назовите виды трудоемкости, исходя из роли трудовых затрат в процессе производства.*

8. *Перечислите элементы организации заработной платы.*
9. *Какие элементы включает в себя тарифная система оплаты труда?*
10. *Какой элемент тарифной системы оплаты труда используется для тарификации работ и рабочих?*
11. *Назовите системы сдельной оплаты труда.*
12. *Что представляет собой повременная оплата труда с нормированным заданием?*
13. *Назовите формы оплаты труда, применяемые в современных условиях.*
14. *В чем отличие реальной заработной платы от номинальной?*
15. *Назовите виды бестарифной системы оплаты труда.*
16. *Чем различаются между собой фонд потребления и фонд оплаты труда?*
17. *Что включается в состав фонда оплаты труда?*

# **РАЗДЕЛ III**

## **РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

---

# **ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ. ЦЕНА В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Затраты, издержки, себестоимость являются важнейшими обобщающими показателями производства. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности, эффективность производственной, коммерческой и иной деятельности. Рациональная минимизация затрат является основной задачей управления затратами в рамках субъекта хозяйствования.

## **8.1. Понятие и состав издержек производства и обращения**

В условиях экономической и юридической самостоятельности субъектов хозяйствования возникает необходимость постоянного соизмерения выручки и затрат с тем, чтобы определить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Деятельность любого субъекта хозяйствования, занятого в той или иной сфере деятельности, связана с определенными издержками (затратами). Затраты отражают, сколько и каких затрат было использовано. Затраты отражают совокупность фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода. От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель — масса прибыли. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е., сохранив цену на продукцию, предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю норму

дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации.

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

Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), называется себестоимостью. Себестоимость отражает величину текущих затрат, обеспечивающих процесс простого воспроизводства.

Себестоимость продукции (работ, услуг), представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию.

Величина расходов, на которые уменьшаются доходы, регулируется ст. 25 Налогового кодекса Российской Федерации.

В зависимости от характера расходов, условий осуществления и направлений деятельности выделяют две группы расходов: от обычных видов деятельности и прочие.

Все издержки принимаются как альтернативные (вмененные), что означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Это один из важнейших принципов рыночной экономики. Различают экономические и бухгалтерские издержки. Экономический подход к определению величины издержек производства несколько отличается от бухгалтерского. Величина издержек упущенных возможностей (альтернативных издержек) — это денежная выручка от наиболее выгодного из всех альтернативных способов использования ресурсов.



У субъектов хозяйствования наряду с явными издержками (внешними, денежными) — затраты на сырье, материалы, оборудование, рабочую силу — существуют неявные (внутренние, имплицитные) — стоимость затратных ресурсов, являющихся собственностью фирмы: оплата труда предпринимателя, процент на вложенный капитал, нематериальные активы.

Явные издержки (бухгалтерские), соответствующие затратам наших отечественных предприятий, включают: стоимость сырья, материалов, комплектующих, топлива, энергии, амортизацию, зарплату с начислениями во внебюджетные фонды, административные расходы.

Неявные издержки (издержки упущенных возможностей) — это те доходы, которые могли бы быть получены на собственные ресурсы, если бы их представить за плату, установленную рынком, другим пользователям. В обобщенном виде внутренние издержки представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд, как если бы денежные средства были вложены в банк, земля сдана в аренду и приносит ренту и т.д.) и нормальную прибыль (она включает в себя зарплату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели в действительности несут эти затраты, но не в явной, не в денежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки:

$$\text{Экономические издержки} = \text{Бухгалтерские издержки} + \text{Неявные (имплицитные) издержки}$$

Понятие «экономические» является общепринятым; бухгалтерские исчисляются на практике при подсчете реальной суммы затрат, налогооблагаемой прибыли и т.п.

Учет упущенных возможностей является важной чертой рыночной экономики.

Конкретный состав затрат, которые могут быть отнесены на издержки производства и обращения, регулируются

законодательством практически во всех странах. Это связано с особенностями налоговой системы, исходя из чего выделяют затраты (издержки) по способу возмещения затрат.

По возмещению затрат они делятся на:

- 1) затраты, подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет цены на продукцию, что уменьшает налогооблагаемую прибыль;
- 2) затраты, не подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет чистой прибыли (в распоряжении субъекта хозяйствования), что уменьшает прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования — к ним относятся все сверхнормативные расходы (на рекламу, представительские, командировочные, амортизацию, проценты за кредит).

В зависимости от того, в каком структурном звене были осуществлены те или иные затраты, выделяют затраты на уровне цеха (участка) — цеховая себестоимость, на уровне предприятия — производственная себестоимость, а с учетом затрат по реализации продукции — полную (сбытовую) себестоимость.

Под структурой себестоимости продукции (работ, услуг) понимается поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат, т.е. удельный вес различных элементов затрат на производство продукции. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм организации и размещения, условий снабжения и сбыта.

На основе отраслевой себестоимости, т.е. в зависимости от того, какой элемент затрат является преобладающим, выделяют:

- материалоемкие отрасли (пищевая, легкая);
- энергоемкие отрасли (химическая, алюминиевая);

- фондоемкие отрасли (нефтедобывающие и газодобывающие);
- трудоемкие отрасли (угольная, лесная, сельское хозяйство).

Структура затрат динамична.

По способу просчета себестоимость делится на плановую, нормативную и фактическую.

*Плановая себестоимость* определяется по плановым нормам расхода и плановым ценам и тарифам.

*Нормативная себестоимость* определяется по нормам расхода, действующим на начало расчетного периода, и по действующим на начало периода ценам.

*Фактическая себестоимость* отражает сложившиеся в расчетном периоде затраты на производство и сбыт.

## 8.2. Классификация затрат по признакам

Организуя процесс производства продукции (работ, услуг), хозяйствующие субъекты несут многочисленные затраты. Для того чтобы правильно учитывать, планировать и анализировать затраты, используются разные методы классификации затрат по тем или иным признакам.

Классификация затрат на производство и реализацию — это систематизация и группировка затрат по определенным экономически обоснованным признакам.

По методам планирования, учета и распределения затраты классифицируются по экономическим элементам — сметный разрез затрат — и по месту осуществления затрат — группировка по статьям калькуляции.

Классификация затрат по экономическим элементам основывается на признаке экономической однородности издержек производства, определяемой функциональной ролью отдельных расходов в процессе производства. Группировка по экономическим элементам отражает затраты, которые распределяются по видам, характеризующим их эко-

номическое содержание, их природное назначение. Данная группировка используется при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

В укрупненном виде данная классификация дана в п. 8 ПБУ 10/99 «Расходы организации». Группировка затрат по экономическим элементам осуществляется в соответствии с их экономическим содержанием с разбивкой на:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие расходы.

В основу классификации затрат по статьям калькуляции (расходов) положен признак экономического назначения расходов, который является специфическим для отдельных отраслей экономики. Выявление назначения расхода необходимо, чтобы определить экономическую целесообразность тех или иных затрат. Данная группировка указывает на место и цель возникновения тех или иных затрат. При группировке затрат по статьям калькуляции затраты объединяются по направлениям их использования, по месту их возникновения. Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет определить себестоимость единицы продукции, распределить затраты по ассортиментным группам, установить объем расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления, выявить резервы снижения затрат. Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в основе построения плана счетов бухучета во всех отраслях народного хозяйства нашей страны и за рубежом. Отчетность составляется и анализируется в основном по статьям расхода. Данная группировка включает в себя следующие статьи расхода:

1. Сырье и основные материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).

3. Покупные полуфабрикаты, комплектующие и услуги сторонних организаций.

4. Топливо и энергия на технологические цели.

5. Основная зарплата производственных рабочих.

6. Дополнительная зарплата производственных рабочих.

7. Начисления на зарплату производственных рабочих.

8. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования.

9. Расходы на освоение и подготовку нового производства.

10. Общепроизводственные расходы (цеховые).

Итого: цеховая себестоимость (ст. 1–10).

11. Общехозяйственные расходы.

12. Потери от брака (если есть).

Итого: производственная себестоимость товарной продукции (ст. 1–12).

13. Внепроизводственные расходы.

Итого: полная сбытовая себестоимость товарной продукции (ст. 1–13).

Первые семь статей затрат осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость конкретного вида продукции (работ, услуг). Все остальные являются комплексными, собирающими затраты по обслуживанию и управлению производством.

Затраты по содержанию и эксплуатации оборудования включают затраты на техническое обслуживание машин и механизмов, расходы на текущий и капитальный ремонт оборудования, цехового транспорта и инструментов, амортизацию основных фондов, закрепленных за цехами, и др.

В «Расходы на подготовку и освоение нового производства» входят затраты некапитального характера: совершенствование технологии, переналадка оборудования, изготовление специального оборудования и оснастки и т.д.

В состав цеховых расходов включаются затраты на управление цехов основного производства: зарплата, амортизация, текущий ремонт, отопление, освещение, уборку

зданий и цеховых помещений, износ инвентаря и МБП общецехового назначения и др.

Общехозяйственные расходы включают затраты по управлению и обслуживанию общехозяйственных нужд: аппарата управления, содержание зданий, территории, транспорта, вычислительного центра и прочие, имеющие общехозяйственное назначение.

Внепроизводственные (коммерческие) расходы включают затраты, связанные с реализацией продукции (расфасовка, упаковка, отгрузка, реклама, маркетинговые исследования, комиссионные, хранение, транспортировка), а также различного рода отчисления и платежи.

По способу отнесения затрат на себестоимость затраты делятся на прямые и косвенные.

*Прямые затраты* непосредственно связаны с производством определенного вида продукции (работ, услуг) и могут быть учтены в себестоимости данного вида продукции (работ, услуг) (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие, зарплата станочников и др.).

*Косвенные затраты* связаны с выпуском нескольких видов продукции (работ, услуг) и распределяются между ними пропорционально какому-либо признаку (избранной базе), который должен быть отражен в учетной политике (энергия, топливо, общехозяйственные расходы, общепроизводственные расходы, внепроизводственные расходы).

По составу затраты делятся на простые и комплексные. *Простые затраты* состоят из одного экономического элемента (сырье, материалы, зарплата, износ и т.п.).

*Комплексные затраты* состоят из нескольких разнородных экономических элементов (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, транспортно-заготовительные расходы, внепроизводственные).

По роли в процессе производства (по характеру связи с процессом производства) затраты делятся на основные и накладные.

*Основные затраты* непосредственно связаны с выпуском, формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу (сырье, материалы, полуфабрикаты, зарплата).

*Накладные затраты* связаны с обслуживанием и управлением производства: содержание оборудования, транспорта, цехового и общезаводского персонала и т.п.

**По периодичности возникновения** затраты делятся на текущие и единовременные.

**По эффективности** затраты делятся на производственные и непроизводственные (брак, простои, недостачи).

### **8.3. Постоянные и переменные затраты.**

#### **Безубыточный объем выпуска и продаж**

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

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

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

В себестоимости планируются и учитываются только переменные затраты. Постоянные затраты списываются за счет доходов отчетного года — маржинального дохода (уменьшает маржу). **Маржинальный доход равен разнице между выручкой от продаж и переменными затратами**, он предназначен для возмещения постоянных затрат и получения прибыли. Этот метод учета получил название директ-кост. Этот метод широко используется в управлении менеджерами, так как позволяет принять наиболее эффективное решение из альтернативных на основе анализа зависимости между себестоимостью, объемом продаж и прибылью. Наличие такой зависимости использует менеджер для определения безубыточного объема продаж и порога рентабельности. Точка критического объема показывает, что общая сумма маржи с переменными затратами возмещает общую сумму постоянных затрат за определенный период.

Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж характеризует тот объем, при котором субъект хозяйствования возмещает все затраты, но не имеет ни копейки прибыли. В точке критического объема реализации сумма прибыли равна нулю. Результат отражается на всем объеме:

$$\Pi = q \times Z - V \times q - Z_c$$

$$(Z - V) \times q - Z_c = 0,$$

отсюда

$$(Z' - V') \times q = Z_c.$$

Значение  $(Z - V)$  представляет собой маржинальный доход на одно изделие (МД<sub>j</sub>), тогда

$$\text{МД}_j \times q = Z_c.$$

Отсюда следует, что точка критического объема производства и продажи равна делению постоянных затрат на маржинальный доход на одно изделие:

$$q_{\text{к.н}} = \frac{Z_c}{Z' - V'},$$



где  $q_{к.н}$  — безубыточный объем производства и сбыта в натуральном выражении (штуках, тоннах, м, кг);

$Z'$  — цена на единицу продукции (работ, услуг);

$V'$  — переменные затраты на единицу продукции (работ, услуг);

$Z_c$  — постоянные затраты на весь выпуск и сбыт.

Безубыточный (критический) объем реализации в денежном выражении ( $q_{с.к}$ ) определяется так:

$$q_{с.к} = q_{н.к} \times Z'$$

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

$$q_{в.к} = \frac{Z_c}{Z' - V' - П'}$$

где  $П'$  — прибыль на единицу продукции (работ, услуг).

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

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

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

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

Это требует анализа различных факторов, влияющих на изменение критического объема выпуска.

Влияние изменения цены на критический объем выпуска и продаж определяется по формуле:

$$qZ_k = Z_c \left( \frac{1}{Z'_2 - V'} - \frac{1}{Z'_1 - V'} \right),$$

где  $Z'_1$ ,  $Z'_2$  — соответственно цены предшествующего и отчетного периода на единицу продукции.

Изменение критического объема выпуска и продаж в результате изменения удельных переменных расходов определяется по формуле:

$$qV'_k = Z_c \left( \frac{1}{Z'_1 - V'_2} - \frac{1}{Z'_1 - V'_1} \right),$$

где  $V'_1$ ,  $V'_2$  — удельные переменные расходы соответственно в предшествующем и отчетном периоде.

Исходя из этого следует, что переменные издержки с ростом объема производства при одновременном снижении (экономии) по этим расходам увеличиваются по-разному.

Деление затрат на постоянные и переменные имеет большое значение для планирования, учета и анализа себестоимости продукции. Кроме того, данную группировку можно использовать при анализе и прогнозировании без убыточности и выборе экономической политики организации.

#### 8.4. Смета затрат на производство

Основной задачей определения себестоимости является установление оптимального уровня затрат, выявление резервов экономии. Группировка затрат по экономическим элементам отражается в смете затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). В смете собираются затраты по общности экономического содержания. Например, по элементу «Зарплата основная и дополнительная» показывается весь фонд оплаты труда вне зависимости от того, какой категории работников он предназначен.

Амортизация основных фондов отражает общую сумму начисленного износа от всех видов основных фондов (оборудования, производственных и административных зданий, транспорта и т.п.).

Смета затрат на производство и реализацию выступает сводным обобщающим документом. На основании сметы устанавливаются общие затраты на производство и реализацию (для этого все затраты по производству суммируются, сумма показывает общий итог затрат на производство и реализацию).

По смете затрат исчисляется себестоимость валовой, товарной и реализованной продукции, изменение остатка незавершенного производства, списываются затраты на непроизводственные счета, устанавливается прибыль (или убыток) реализованной продукции и затраты на один рубль товарной продукции. Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых видов ресурсов, определяет потребность в оборотных средствах.

Смета затрат на производство и реализацию представляет собой сводный расчет, суммирующий расходы на производство и сбыт продукции. Смета составляется по экономическим элементам, перечень и состав которых является единым. Это обеспечивает сводимость затрат по элементам в целом и позволяет следить за изменениями в структуре себестоимости.

Составление сметы начинается с определения сметы затрат вспомогательных цехов, так как продукция вспомогательных цехов потребляется основными цехами, затраты входят в себестоимость основных цехов. Смета затрат по вспомогательным цехам включает: собственные затраты вспомогательного цеха, стоимость работ и услуг, выполненных или предоставленных им другими цехами, стоимость работ и услуг для других цехов. Затем составляют сметы расходов по обслуживанию и управлению производством (общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные рас-

ходы), а также сметы по отдельным видам специальных затрат (сметы пуско-наладочных работ по освоению продукции, транспортно-заготовительные расходы). Наличие этих смет позволяет перейти к составлению сметы затрат на производство по основным цехам, что позволяет определить смету затрат по субъекту хозяйствования в целом. Сумма затрат по смете больше себестоимости валовой продукции. Для того чтобы поределить величину затрат на производство продукции, т.е. себестоимость, необходимы итоговые величины общих затрат на производство откорректировать на основе специальных режимов. Для определения *себестоимости валовой продукции* необходимо из суммы затрат по смете вычесть расходы на выполнение работ и услуг, не включаемых в валовую продукцию (расходы, связанные с обслуживанием бытовых нужд; затраты на капитальное строительство; убытки от стихийных бедствий) и учесть изменения расходов будущих периодов:

$$ВП_c = И_{см} - P'_{не\text{ вкл. вп}} \pm И_{рбп},$$

(увеличение вычитается, а уменьшение суммируется)

где  $ВП_c$  — себестоимость валовой продукции;

$И_{см}$  — итог по смете;

$P'_{не\text{ вкл. вп}}$  — расходы, не включаемые в валовую продукцию;

$И_{рбп}$  — изменение расходов будущих периодов.

На основании себестоимости валовой продукции определяется себестоимость товарной продукции. Себестоимость товарной продукции дает возможность рассчитать затраты на один рубль товарной продукции ( $З_{1ртп}$ ):

$$ТП_c = ВП_c + P_{ком} \pm И_{нзп}.$$

При расчете *себестоимости товарной продукции* себестоимость валовой продукции увеличивается на коммерческие (внепроизводственные) расходы ( $P_{ком}$ ) и корректируется на изменение незавершенного производства ( $И_{нзп}$ ).

В заключение определяется себестоимость реализованной продукции (РП<sub>с</sub>):

$$\text{РП}_с = \text{ТП}_с \pm \text{И}_{\text{гп}}$$

*Себестоимость реализованной продукции* определяется путем корректировки себестоимости товарной продукции на изменение готовой продукции на складе (И<sub>гп</sub>).

Потери от брака не планируются, они включаются в фактическую себестоимость. В смету затрат включаются затраты всех подразделений.

Смета затрат составляется без внутризаводского оборота, т.е. в нее не включается стоимость продукции собственного производства.

### **8.5. Калькуляция себестоимости и ее значение. Методика включения смет косвенных расходов в себестоимость**

На основе сметного разреза нельзя определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Поэтому наряду со сметой затрат определяется калькуляция готовой продукции, в основе которой лежит классификация затрат по статьям расхода.

**Калькуляция** представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции или выполненных работ, оказанных услуг по видам затрат (по статьям расходов).

Калькулирование себестоимости изделий занимает главное место в смете расчета себестоимости.

**Калькулирование** — это система расчетов, с помощью которой определяется себестоимость готовой продукции (работ, услуг).

Объектом калькулирования является любой вид продукции (работ, услуг), который является готовым с точки зрения данного производства.

При калькулировании продукции (работ, услуг) применяются различные методы.

**Метод калькулирования** — это совокупность приемов и способов исчисления себестоимости.

Несмотря на высокую трудоемкость расчетов, *метод прямого счета* является основным на предприятии. *Этот метод заключается в том, что себестоимость единицы продукции определяется путем деления себестоимости товарной продукции на количество изготовленных изделий.*

*Расчетно-аналитический метод.* Прямые затраты на единицу продукции определяются нормативным расчетом. Косвенные затраты на единицу продукции распределяются пропорционально принятой базе.

Калькуляция составляется на все виды продукции (работ, услуг). При составлении калькуляции затраты делятся на прямые и косвенные. Прямые затраты бывают двух видов: прямые материальные и прямые трудовые. Прямые материальные (сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты) включаются в себестоимость на основе установленных норм расхода и цен на данный вид ресурса. Для этого необходимо расход ресурса на единицу продукции (в натуральном выражении — кг, м, т) умножить на цену за единицу ресурса. К полученному произведению (результату) суммируются транспортно-заготовительные расходы и из суммы вычитаются возвратные отходы.

Основная зарплата производственных рабочих определяется исходя из действующих норм труда (выработки, времени) и сдельных расценок (при сдельной оплате труда) или нормативных ставок оплаты — часовой тарифной ставки (при повременной оплате труда). Затраты на оплату труда определяются применяемой системой оплаты труда. Затраты на дополнительную зарплату на единицу изделия, вид, заказ, работу, услугу определяются в процентах к основной зарплате производственных рабочих. Процент дополнительной зарплату рассчитывается как разница месячного

и часового фонда оплаты труда, деленная на часовой фонд оплаты труда.

Начисления на заработную плату (отчисления на страховые взносы) определяются путем умножения суммы основной и дополнительной зарплаты на действующий в расчетном периоде норматив отчислений на страховые взносы, и делением результата на 100%. Действующий норматив с 2012 г. — 30%.

После определения и включения в себестоимость прямых затрат определяются косвенные расходы, которые распределяются между всеми видами продукции пропорционально избранной базе. Выбор способа распределения косвенных расходов зависит от технологических, организационных и других особенностей. Способ распределения косвенных расходов должен быть отражен в учетной политике.

Цеховые, общепроизводственные расходы могут быть распределены либо в соотношении прямых материальных или трудовых затрат, либо в доле расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

Общехозяйственные расходы, как правило, распределяют:

- в соотношении прямых трудовых затрат (основной зарплаты производственных рабочих);
- пропорционально численности работающих;
- пропорционально стоимости основных фондов;
- пропорционально размеру выручки, полученной от каждого вида деятельности.

Коммерческие (внепроизводственные) расходы распределяются в соотношении их производственной себестоимости.

Для определения объема косвенных затрат предварительно разрабатываются сметы затрат: по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственных, общехозяйственных, внепроизводственных расходов. Затем определяется

коэффициент распределения затрат пропорционально принятой базе, который показывает расходы на 1 рубль зарплаты, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования или себестоимости и т.д.

Например, коэффициент распределения общехозяйственных расходов:

$$K_{\text{распред. общехоз. расх.}} = \frac{\text{Смета общехозяйственных расходов}}{\text{Сумма основной зарплаты производственных рабочих по всем видам изготовленных изделий (работ, услуг)}}$$

Для того чтобы определить косвенные затраты на единицу продукции (работ, услуг), необходимо полученный коэффициент умножить на принятую базу на единицу продукции (работ, услуг).

Для того чтобы определить косвенные расходы на выпуск в целом, необходимо коэффициент распределения умножить на принятую базу на единицу продукции (работ, услуг) и количество изготовленных за расчетный период работ, услуг, продукции.

При разработке бизнес-плана используется аналитический метод расчета себестоимости. Его сущность заключается в определении влияния факторов в плановом периоде на установленный базовый показатель — уровень затрат на рубль продукции. В качестве основных факторов принимаются: изменение спроса на продукцию и объема производства, сдвиги в ассортименте продукции, повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства, труда, управления.

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно определяют плановые периоды, формы и методы планирования затрат и себестоимости. Для того чтобы установить достоверный уровень затрат, определить реальную себестоимость, прибыль и рентабельность, в себестоимость



продукции необходимо включать все фактические произведенные затраты. Фактический объем затрат необходим для ценообразования, для планирования финансовых результатов. Для целей налогообложения фактическая себестоимость корректируется с учетом утвержденных норм, нормативов и лимитов, устанавливаемых государством по отдельным нормируемым элементам затрат. С 1997 года субъекты хозяйствования самостоятельно определяют два варианта себестоимости: один для целей бухгалтерского учета, другой для целей налогообложения.

Значительный круг затрат принимается в двух вариантах в пределах установленных нормативов. Платежи за выбросы загрязняющих веществ в природную среду в пределах допускаемых норм включаются в себестоимость продукции, а за выбросы сверх норм покрываются из прибыли. Аналогично включение идет по расходам по командировке, на рекламу, оплату процентов по кредитам банков, по представительским, бюджетным ссудам. Проценты по просроченным ссудам, ускоренная амортизация, использованная не по назначению, вообще не принимаются в расчет.

В зависимости от назначения калькуляция может быть: нормативной, плановой, отчетной, сметной.

При планировании себестоимости кроме калькуляции и сметы затрат на производство разрабатывается сводная шахматная таблица затрат на производство и реализацию продукции, отражающая взаимосвязи экономических элементов и калькуляционных статей затрат.

Основными плановыми и отчетными показателями, определяемыми по себестоимости продукции, являются:

- себестоимость единицы продукции в рублях (тыс. руб.), рассчитываемая на основе плановых и отчетных калькуляций;
- затраты на один рубль товарной продукции, рассчитываемые как отношение затрат на производство и

реализацию продукции к объему выпуска товарной продукции в ценах реализации;

- процент снижения затрат по сравнимой товарной продукции.

Расчет себестоимости обычно предполагает разработку плана снижения себестоимости товарной продукции.

Издержки производства и реализации необходимо контролировать по местам возникновения, центрам затрат, центрам ответственности. Места возникновения — это структурные подразделения, осуществляющие производственный процесс или обслуживание. Различают центры затрат по изделиям и центры затрат по услугам. **Центры затрат по изделиям** производят изделия в целом или его часть (ткацкий, прядильный, красильно-отделочный цеха). **Центры затрат по услугам** обслуживают центры затрат по изделиям (транспортный, ремонтный цеха на предприятии). При отнесении затрат на изделие затраты сначала определяют по центрам затрат, потом относят на изделие.

Центры затрат представляют собой производственные и структурные подразделения, характеризующиеся единообразием функций и производственных операций, а также организацией труда. Они позволяют детализировать учет затрат, усилить контроль за расходами и повысить точность калькулирования.

**Центр ответственности** — организационное подразделение, возглавляемое управляющим, который обеспечивает контроль плановых, нормативных и фактических затрат. Центры ответственности делятся на основные и функциональные. Основные центры ответственности контролируют затраты в местах их возникновения.

Функциональные центры ответственности распространяют затраты на многие места их возникновения при условии, что данный центр обслуживает несколько центров затрат.

Таблица 1

**Номенклатура калькуляционных статей  
в машиностроении**

№	Наименование статьи калькуляции	Характеристика вида и содержания статьи
1	Сырье и основные материалы (за вычетом стоимости используемых отходов)	Простая, прямая
2	Топливо и энергия, расходуемые на технологические цели	Простая, прямая
3	Заработная плата основная и дополнительная основных производственных рабочих	Простая, прямая
4	Начисления на заработную плату основных производственных рабочих в фонды пенсионный, медицинского и социального страхования, занятости и др.	Простая, прямая
5	Расходы по освоению производства новых видов продукции, включаемые в ее себестоимость	Комплексная, прямая
6	Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	Простая, прямая
7	Потери от брака	Комплексная, прямая
8	Итого производственная себестоимость (сумма строк с 1 по 7)	—
9	Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	Комплексная, косвенная
10	Цеховые (общепроизводственные) расходы	Комплексная, косвенная
11	Итого цеховая себестоимость (сумма строк 8, 9, 10)	—
12	Общезаводские, общехозяйственные (общезаводские) расходы	Комплексная, косвенная
13	Итого фабрично-заводская себестоимость (сумма строк 11, 12)	—
14	Внепроизводственные (коммерческие) расходы, связанные с реализацией и сбытом продукции	Комплексная, косвенная
15	Всего полная (коммерческая) себестоимость товарной продукции (сумма строк 13, 14)	—

Центры затрат позволяют более обоснованно подходить к распределению косвенных расходов.

Себестоимость единицы продукции имеет большое значение в бизнесе. Система учета затрат в производственных организациях более сложна, чем в торгово-посреднических.

Фирмы, занимающиеся оказанием услуг или выполнением работ, определяют затраты по каждому заказу.

В условиях рынка практически все хозяйствующие субъекты наряду со сравнимой товарной продукцией производят несравнимую товарную продукцию, так как обновление товарного ассортимента является одним из основных конкурентных преимуществ, при условии спроса на продукцию, работу, услугу.

К сравнимой товарной продукции относятся все виды продукции серийного и массового производства, производимые в предшествующем периоде (базисном) и планируемые на предстоящий период.

К несравнимой товарной продукции относят все виды единичного производства, а также серийного и массового производства, которые впервые запускаются в серийное или массовое производство. Основным показателем сравнимой товарной продукции является себестоимость единицы продукции, а несравнимой товарной продукции, затраты на один рубль товарной продукции. Методика расчета снижения себестоимости по сравнимой и несравнимой товарной продукции имеет особенности. Расчет снижения себестоимости сравнимой товарной продукции включает в себя следующие этапы:

1. Определяем товарный выпуск на плановый год по себестоимости базисного года ( $\sum q_{пл} \times C_б$ ) и по себестоимости планового года ( $\sum q_{пл} \times C_{пл}$ ).

2. Определяем экономию от снижения себестоимости продукции (руб., тыс. руб.):

$$\Delta_{сн.с} = \sum q_{пл} \times C_{пл} - \sum q_{пл} \times C_б (-).$$

3. Определяем процент снижения себестоимости:

$$C(\%) = \frac{\sum q_{\text{пл}} \times C_{\text{пл}}}{\sum q_{\text{пл}} \times C_{\text{б}}} \times 100\% - 100\% (-).$$

Если расчет осуществляется до окончания отчетного года, то рассчитывается ожидаемая среднегодовая себестоимость каждого вида в отчетном году.

Снижение себестоимости несравнимой товарной продукции осуществляется через показатель затрат на один рубль товарной продукции.

1. По отчету за прошлый год определяются затраты на 1 рубль товарной продукции  $Z_{1\text{рпг}}$  (РТП) базисного года:

$$Z_{1\text{рпг}}^{\text{б}} = \frac{\sum q_{\text{б}} \times C_{\text{б}}}{\sum q_{\text{б}} \times Z_{\text{б}}}.$$

2. Затем рассчитываются затраты на предстоящий период по плановой себестоимости и плановым (прогнозируемым) ценам:

$$Z_{1\text{рпг}}^{\text{пл}} = \frac{\sum q_{\text{пл}} \times C_{\text{пл}}}{\sum q_{\text{пл}} \times Z_{\text{пл}}}.$$

3. Определяем экономию на один рубль товарной продукции:

$$\mathcal{E}_{1\text{рпг}} = Z_{1\text{рпг}}^{\text{пл}} - Z_{1\text{рпг}}^{\text{б}} (-).$$

4. Определяем экономию на товарный выпуск продукции:

$$\mathcal{E}_{\text{тв}} = \mathcal{E}_{1\text{рпг}} \times \sum q_{\text{пл}} \times Z_{\text{пл}} (-).$$

5. В заключение определяем процент снижения:

$$C(\%) = \frac{Z_{1\text{рпг}}^{\text{пл}}}{Z_{1\text{рпг}}^{\text{б}}} \times 100\% - 100\% (-).$$

Таким образом, уровень затрат является критерием оценки использования эффективных или неэффективных форм и методов хозяйствования в условиях рынка. Для принятия

эффективных управленческих решений по использованию всех видов ресурсов необходимо знать свои затраты, уметь их анализировать, выявлять причины отклонений.

Сокращение затрат является более эффективным инструментом увеличения прибыли, чем увеличение объема продаж. Изменение себестоимости существенно влияет на объем продаж, минимально необходимый для безубыточного функционирования предприятия, на выбор отпускных цен, на рентабельность и на инвестиционную привлекательность.

## **8.6. Ценовая политика субъекта хозяйствования**

Важнейшим рычагом экономического механизма хозяйственной политики субъекта хозяйствования является цена, которая отражает все стороны экономической деятельности. В условиях рынка цена выступает связующим звеном между производителем и потребителем, обеспечивает равновесие спроса и предложения, а также перераспределение национального дохода между отраслями, социальными группами населения.

В экономике хозяйствующего субъекта исходным принципом является возмещение затрат и получение прибыли в размере, достаточном для осуществления расширенного воспроизводства и выплаты соответствующих налогов государству, муниципалитету, а также для образования фонда потребления (социальной сферы) в объеме, обеспечивающем определенный стандарт жизни работников. Решение данной задачи происходит с помощью соответствующего установления уровня цен на продукцию, выпускаемую хозяйствующим субъектом.

Цена — денежное выражение стоимости, ценности (полезности) товара для потребителя. Цена выступает обобщающим качественным показателем деятельности субъекта хозяйствования.

Как экономическая категория товарного производства цена выполняет различные функции на микроуровне и макроуровне. На уровне субъекта хозяйствования цена выполняет учетную, стимулирующую и распределительную функции.

В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оцениваются затраты и результаты производства.

Стимулирующая функция цены проявляется через стимулирование качества, развитие и стимулирование НТП, ресурсосбережения, повышение эффективности производства.

Распределительная функция цены предусматривает распределение прибыли между государством, муниципалитетом и субъектом хозяйствования через учет в цене акцизов на отдельные товары, НДС, прибыли.

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно определяют ценовую политику.

Ценообразование представляет собой сложный процесс, так как субъект хозяйствования должен провести маркетинговые исследования рынка (собрать и систематизировать информацию о рынке), определить основные цели своей ценовой политики на определенный период, выбрать метод ценообразования, установить конкретный уровень цены, сформировать систему скидок и надбавок к цене, определить коэффициент корректировки ценового поведения в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Ценовая политика является главной составляющей в системе маркетинга.

Ценовая политика — это механизм или модель принятия решений о поведении субъекта хозяйствования на основных типах рынка для достижения запланированных целей. Оптимальный уровень цен и их изменение в зависимости от ситуации на рынке является важнейшим конкурентным преимуществом субъекта хозяйствования.

Выделяют затратный и ценностный процессы ценообразования или соответственно пассивное и активное ценообразование. **Затратное ценообразование** — это метод ценообразования, в основе которого лежат затраты на производство и реализацию товара. Затратный процесс ценообразования начинается с продукта и заканчивается покупателями, т.е. определяется продукт и технология изготовления, затраты, цена, ценность и покупатели данного товара. Данный метод предполагает пассивное ценообразование — на основе затрат или ценовых решений конкурентов. Пассивному ценообразованию соответствуют два метода: затратный (наценочный) и метод следования за лидером (конкурентом).

**Ценностное ценообразование** — это метод ценообразования, который обеспечивает получение наибольшей прибыли за счет достижения выгодного для фирмы соотношения «ценность/затраты».

Ценностный процесс ценообразования начинается с определения покупателя, установления ценности, цены, затрат, затем технологии и определения продукта.

Данный метод ценообразования предполагает активное ценообразование — установление цен с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и ценового уровня прибыльности.

Ценовая политика самостоятельно устанавливается субъектом хозяйствования исходя из целей и задач, организационной структуры и методов управления, традиций, уровня издержек производства, состояния и развития предпринимательской среды. Основными целями ценовой политики являются:

- увеличение доли рынка (выживаемость);
- максимизация доли прибыли;
- обеспечение окупаемости затрат;
- обеспечение лидерства по показателям качества;
- проникновение на рынок и закрепление на нем;
- улучшение сегментации рынка.



Реализация стратегических целей предполагает решение ряда конкретных задач в разных сферах деятельности: производство, управление затратами, продвижение товаров и ценообразование. Задачи имеют конкретные сроки реализации и четкие критерии оценки выполнения. Основными задачами являются обеспечение объема продаж и получение прибыли. Список таких задач можно увеличивать, однако каждая реализуемая задача должна иметь критерий оценки: приемлемы те задачи, которые могут быть решены при реально существующей ситуации на рынке, обеспечивая нормальную рентабельность продаж.

Когда анализ рыночной ситуации подтверждает, что стратегические цели фирмы могут быть обеспечены за счет решения определенных задач в области ценообразования, разрабатывается тактика ценообразования.

**Тактика ценообразования** — это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения поставленных задач. К числу таких мер относят различные скидки и надбавки к ценам. К примеру, во всем мире пользуются дифференцированными тарифами: в часы пиковой нагрузки они максимальны, а в период наименьшей загрузки — минимальны. На основе тактики ценообразования специалисты по ценообразованию реализуют практические меры по управлению ценами.

На формирование цены оказывают влияние внутренние и внешние факторы. К внешним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- потребители;
- рыночная среда;
- участники каналов товарообращения;
- государство.

К внутренним факторам, влияющим на уровень цен, относятся:

- жизненный цикл товаров на рынке;
- издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу.

Оптимально сформулированный уровень цен на продукцию во многом определяет финансовые результаты деятельности организации.

Таким образом, все методы ценообразования можно разделить на три группы: затратные, рыночные и параметрические.

## 8.7. Методы формирования цены

Процесс ценообразования является сложным, он включает в себя ряд этапов (рис. 9).

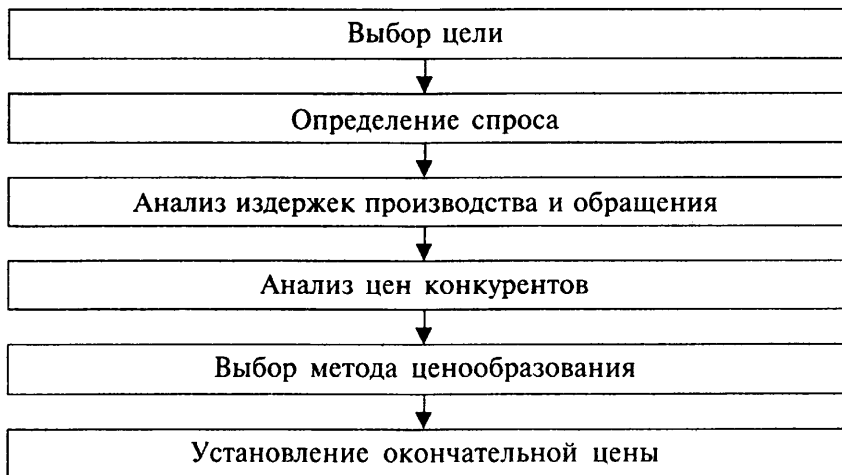


Рис. 9. Этапы ценообразования

Прежде всего, необходимо определить цель ценовой политики при производстве и реализации продукции.

Выделяют три главные цели ценовой политики:

- обеспечение сбыта (выживаемости);
- максимизация прибыли;
- удержание рынка.

Каждая из целей ценовой политики реализуется в конкретных условиях рынка. Обеспечение сбыта (выживаемости) устанавливается в условиях жесткой конкурентной борьбы

между продавцами с аналогичными товарами. Реализация данной цели возможна тогда, когда существует большой рынок потребителя, когда товар эластичен по цене, когда увеличение объема сбыта и увеличение прибыли осуществляется путем снижения затрат на единицу товара. Инструментом реализации данной цели является занижение цен.

Максимизация прибыли как цель ценовой политики может быть реализована при разных условиях хозяйствования и рыночной конъюнктуры: увеличении цены в связи с ростом капиталовложений, установление стабильного дохода на основе средней нормы прибыли, имеющей устойчивое положение на рынке, а также фирмой, не уверенной в своем будущем и использующей выгодную для себя конъюнктуру.

Реализация третьей цели — удержание рынка — возможна тогда, когда субъект хозяйствования хочет сохранить свое уже сложившееся положение на рынке, следить за ситуацией на рынке, динамикой цен, издержек производства и обращения.

Важным этапом формирования цены является оценка спроса. Спрос по-разному реагирует на цену, степень его чувствительности к изменению цены определяется коэффициентом эластичности. Необходимо проанализировать все группы факторов, влияющих на спрос. Верхний предел цены определяется спросом на товар, нижний — суммой постоянных и переменных затрат. Анализ издержек производства и обращения выступает важным этапом формирования цены.

При анализе цен конкурентов основное внимание должно быть обращено на систему скидок, наценок, которые представляет конкурент. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки, платежа, конъюнктуры рынка, взаимоотношений с покупателями. Скидки могут быть разные:

1. Базисные скидки за оборот постоянным покупателям в зависимости от оборота продаж.

2. Прогрессивные скидки — это за количество, объем покупки, серийности.

3. Скидки «сконто» — « $^3/12$ , нетто 30», платеж в течение 30 дней, покупатель платит на 3% меньше, если оплачивает в течение 12 дней.

4. Скидки с преysкурантной и справочной цены.

5. Функциональные скидки в сфере торговли — производителям, службам товародвижения за выполнение определенных функций.

6. Специальные скидки даются продавцом тем покупателям, в которых он заинтересован.

7. Скрытые скидки — в виде бесплатных образцов.

8. Конфиденциальные скидки — не подлежащие фиксированию в контрактах, а реализуемые на основе устной договоренности.

9. Сезонные скидки и т.д.

Наценки встречаются реже. Они, как правило, устанавливаются за повышение качества товара, за рассрочку платежа, за дополнительные сервисные услуги и т.д.

Выбор метода ценообразования является важнейшим этапом формирования цены. Методы ценообразования, используемые субъектом хозяйствования, различны. Наиболее распространены на практике следующие методы ценообразования: затратный, или наценочный метод; обеспечение безубыточности и целевой прибыли, ощутимой ценности (уникальности) товара; на основе закрытых торгов; следование за лидером (конкурентом) или уровнем текущих цен.

**Расчет цены по методу затратный (наценочный).** Основной расчета являются средние издержки производства плюс стандартная наценка. Размеры наценки могут варьировать в широких пределах в зависимости от видов товаров (табачные изделия — 20%, женские головные уборы — 50%). Разница в наценках находится в зависимости от стоимости товаров, их оборачиваемости, объемов продаж.

Данный метод используют крупные предприятия-монополисты и предприятия оптово-розничной торговли. Недостатком данного метода является то, что менеджеры руководствуются в основном издержками, мало учитывая спрос, не занимаются маркетинговыми исследованиями.

**Расчет цены на основе безубыточности и целевой прибыли.** Хозяйствующий субъект устанавливает такую величину цены, которая обеспечивает желаемый объем прибыли. Методика формирования цены с расчетом на получение целевой прибыли основывается на графике безубыточности и ожидаемой выручки при разных уровнях объема продаж. Выручка зависит от цены товара. Подбирается такое сочетание объема выпуска и цены, которое обеспечивает нужную прибыль. Если цена завышена, то спрос на товар может сократиться. Данный метод ценообразования предполагает рассмотрение разных вариантов цен, их влияние на объем сбыта, необходимый для обеспечения безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

**Метод установления цены на основе осязаемой ценности (уникальности товара).** Основным фактором при данном методе ценообразования считаются не издержки, а восприятие покупателей. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара субъект хозяйствования использует в своей маркетинговой политике специальные приемы воздействия. Это делается на основе обслуживания, гарантий покупателю, передачи права пользования товарной маркой в случае перепродажи. Ценой только подтверждается в сознании покупателя ценность товара. На основе данной методики субъект хозяйствования приступает к расчету цены, которая учитывает психологическое восприятие покупателей, соответствие ценовому образу фирмы, учитывает реакцию конкурентов. Особенностью данного метода ценообразования является то, что он учитывает не столько экономические, сколько психологические факторы, такие как престижность товара (дорогие автомобили, драгоценности, картины и т.п.).

**Метод следования за лидером (конкурентом) или уровнем текущих цен.** В качестве основы для расчета цены используются цены конкурентов, фирм-лидеров и меньше всего обращается внимание на показатели собственных издержек или спроса. Данный метод ценообразования используют мелкие фирмы, которые обычно следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер. При изменении экономической конъюнктуры, изменении спроса на свои товары или собственные издержки данные субъекты хозяйствования становятся банкротами.

**Расчетно-маркетинговый метод ценообразования** наиболее дорогостоящий. Данный метод используют те субъекты хозяйствования, которые имеют прочную финансовую базу. Данный метод предполагает анализ цен конкурентов за ряд периодов, определение тренда, возможного изменения цены в будущем. Расчет цены при неизменных факторах и изменяющихся. В данном случае субъект хозяйствования имеет несколько вариантов цен в зависимости от конкретной ситуации на рынке данного товара.

В любом случае для установления цены нужна определенная исследовательская аналитическая работа. Необходимо:

- определить характер рынка, на котором предстоит выступить;
- цель маркетинговой политики;
- определить кривую спроса, которая показывает вероятные количества товара, продаваемые по ценам разного уровня;
- определить эластичность спроса;
- позиционировать свой вид товара на рынке;
- изучить цены конкурентов для использования их в качестве основы при ценовом позиционировании собственного товара;
- привести анализ поведения покупателя;
- провести анализ возможности дискриминации цен.

На основе изучения всех факторов и выбранного метода ценообразования устанавливается цена. Цена должна соответствовать ценовому образу фирмы и ее ценовой политике. При установлении цены необходимо учитывать регулирующую роль государства в области ценообразования, налогов и др. Регулирующая роль государства проявляется в установлении различных дотаций к ценам с целью стимулирования выпуска нужной продукции или с целью социальной защищенности населения, установления особой формы налогообложения и т.п.

При формировании цены следует проводить различия между ценами на товары производственного назначения и на товары широкого потребления и продукты питания.

**Метод маржинальной прибыли** позволяет быстро определить, какой объем продукции необходимо произвести и реализовать для получения желаемой величины прибыли в планируемом периоде.

Выручка от реализации будет равна сумме прибыли и совокупных затрат, которые складываются из постоянных и общих переменных:

$$q_Z = \Pi_{\text{ч}} + Z_{\text{с}} + V_q,$$

или

$$q_Z - V_q = \Pi_{\text{ч}} + Z_{\text{с}},$$

где  $q_Z - V_q = \Sigma \text{МП}$  — совокупная (общая суммарная) маржинальная прибыль,  $\Sigma \text{МП} = \Pi_{\text{ч}} + Z_{\text{с}}$ .

Совокупная маржинальная прибыль должна:

- покрывать постоянные затраты;
- быть достаточной для получения запланированной прибыли.

Так как  $\text{МП} = Z - V$ , то плановое количество продукции, которое организация должна произвести для получения необходимой прибыли, можно рассчитать:

$$Q_{\text{пл}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} + Z_{\text{с}}}{\Sigma \text{МП}}.$$

Цена реализации единицы продукции 4 у.е., переменные затраты на единицу продукции 1,5 у.е. Если организация планирует получить прибыль в размере 30 000 у.е., то можно определить, какой объем продукции она должна реализовать, чтобы получить эту прибыль:

$$Q_{\text{пл}} = \frac{30\,000 + 20\,000}{2,5} = 20\,000 \text{ шт.}$$

Объем реализации:  $4 \times 20\,000 = 80\,000$  у.е.

Совокупные переменные расходы:  $1,5 \times 20\,000 = 30\,000$  у.е.

Маржинальная прибыль:  $80\,000 - 30\,000 = 50\,000$  у.е.

Постоянные затраты: 20 000 у.е.

Прибыль: 30 000 у.е.

## 8.8. Виды и системы цен

Формирование цены представляет собой сложный многогранный процесс. Необходимую для установления цены информацию следует изучить, проанализировать. Недостаток информации, так же как и ее чрезмерность, затрудняют решение проблемы. Обычно информацию собирают по следующим основным направлениям: рынок товара, тип конкуренции, конкуренты, правительственная политика. Определяя цену конкретного товара, необходимо знать конкретный тип и среду рынка, на котором будет продаваться данный товар. Различают четыре типа рынка: свободной, монополистической, олигополистической конкуренции, чистой монополии. Каждый из рынков имеет свои особенности формирования цены. В зависимости от особенностей купли-продажи и сфер экономики цены подразделяются:

- 1) свободные договорные;
- 2) государственные (регулируемые и фиксированные);
- 3) мировые.

В условиях рынка одним из важнейших признаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия



государства. Большая часть цен является свободной, складывающейся под влиянием спроса и предложения. Они могут отклоняться от стоимости товара и нарушать макроэкономическое равновесие. Государство вводит запрет на недоброкачественную конкуренцию, запрет на демпинг, ценовую дискриминацию.

Регулируемые цены также формируются под воздействием спроса и предложения, они испытывают определенное воздействие государства. Государство устанавливает правила для хозяйствующих субъектов, в соответствии с которыми последние сами устанавливают цены. Данные цены устанавливаются на продукцию базовых отраслей экономики (нефте-газодобыча, угольная, энергетическая отрасли и т.д.) и на социально значимые товары (хлеб и хлебобродукты, молоко и молочная продукция). В отдельных регионах регулирование цены зависит от наличия на местах товарных ресурсов и финансовых возможностей.

На отдельные виды товаров и продукции государство в лице органов власти и управления устанавливает фиксированные цены. Государство само устанавливает цены на продукцию предприятий-монополистов, прейскурантные цены.

Природе рыночных отношений в наибольшей степени соответствуют свободные договорные цены. Решением Правительства РФ предусмотрено, что круг товаров, продаваемых по свободным ценам, может расширяться или сужаться.

Мировые цены — это цены экспортно-импортных операций. Следует отметить особую роль государства в формировании мировых цен через нетарифные методы регулирования — лицензирование, квотирование и другие. Мировая цена определяется в зависимости от вида товара: по одним товарам (обычно сырьевым) — уровнем цен стран-экспортеров или стран-импортеров, по другим — ценами бирж, аукционов, а по готовым изделиям — ценами товаров ведущих фирм мира, специализирующихся в производстве и экспорте продукции данного вида:

- цена предложения, указанная в оферте (официальном предложении продавца) без скидок;
- твердая цена, которая устанавливается в договоре купли-продажи и не подлежит изменению;
- скользящая цена, устанавливается договором, отражает определенные условия на определенную дату (инфляцию, биржевые котировки);
- базисная цена для определения сорта или качества. Она может уменьшаться или увеличиваться в соответствии с определенными в договоре скидками, надбавками;
- фактурная цена, определяемая условиями поставки в контракте;
- справочная цена, отражает уровень фактически заключенных сделок, используется в переговорах для установления исходной цены, публикуется в изданиях ООН и других международных организаций.

Основное отличие мировых цен от внутренних заключается в дополнительных расходах. Цены рассчитываются в свободно конвертируемой валюте.

Исходя из обслуживаемой сферы товарного обращения цены подразделяются на следующие виды:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговые обороты.

Оптовые цены на продукцию промышленности — это цены, по которым реализуется и закупается продукция субъектов хозяйствования независимо от организационно-правовой формы в порядке оптового оборота. Они подразделяются на оптовые цены субъекта хозяйствования и оптовые отпускные цены промышленности.

Оптовые цены организации — цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволяет им решать технические, экономические и социальные задачи:

$$Z_{\text{опт.орг.}} = \text{ИП} + \text{П},$$

где  $Z_{\text{опт.орг.}}$  — оптовая цена предприятия;

ИП — издержки производства;

П — прибыль.

Оптовую цену предприятия можно определить расчетным путем через коэффициент рентабельности, исчисленный по себестоимости ( $R_c$ ):

$$Z_{\text{опт.орг.}} = C_{\text{п}} (1 + R_c)$$

$$R_c = \frac{R_{\text{пф}} \times \text{ОФ}}{C_{\text{п}} \times q},$$

где  $C_{\text{п}}$  — полная себестоимость продукции;

$R_{\text{пф}}$  — коэффициент рентабельности производственных фондов.

Оптовая (отпускная) цена промышленности — цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым торговым организациям:

$$Z_{\text{опт.пром.}} = Z_{\text{опт.орг.}} + (Z_{\text{опт.орг.}} \times j_{\text{мз}}) \times \text{НДС} + \text{И}_{\text{со}} + \text{П}_{\text{со}},$$

где  $j_{\text{мз}}$  — удельный вес материальных затрат в цене;

$\text{И}_{\text{со}}$  — издержки сбытовых организаций;

$\text{П}_{\text{со}}$  — прибыль сбытовых организаций.

Оптовые (отпускные) цены промышленности тесно связаны с оптовой торговлей, оптовые цены предприятия тяготеют к производству.

**Закупочные цены** — это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиями, фирмами, населением. Закупочные цены — договорные, они устанавливаются по соглашению сторон.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта выражают плату за перемещение грузов и пассажиров, взимаемую транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

**Розничные цены** — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям.

Розничная цена включает оптовые (отпускные) цены промышленности, акциз, НДС и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и прибыли:

$$Z_{\text{роз}} = Z_{\text{опт.пром.}} + \text{НДС} + \text{Акциза} + I_{\text{ото}} + П_{\text{то}},$$

где  $I_{\text{ото}}$  — издержки обращения торговых организаций,

$П_{\text{то}}$  — прибыль торговых организаций.

**Розничная цена** — это цена, по которой продажа ведется отдельными небольшими партиями, в розницу.

Себестоимость	Прибыль	НДС	Надбавка оптовой организации	Наценка розничных организаций
Оптовая цена организации (по ней осуществляется торговля между организациями)				
Оптовая цена промышленности (по ней осуществляется торговля между посредниками)				
Розничная цена				

Рис. 10. Структура цены

Наряду с вышеперечисленными видами цен выделяют цены, непосредственно связанные с торговлей, аукционные, биржевые, договорные, справочные, скользящие.

**Аукционная цена** — цена товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены,

так как отражает уникальные и редкие свойства и признаки товара и может зависеть от мастерства лица, производящего товар.

Биржевая цена является свободной, зависит от спроса и объема сделки. Она котируется, т.е. определяется ее типовой уровень для сделки, публикуется в бюллетенях. **Биржевая цена** — цена на товары, реализуемые в порядке биржевой торговли.

Контрактная цена может быть постоянной или индексироваться в соответствии с заключенным договором. **Контрактная цена** — цена, зафиксированная в контракте.

**Престижная цена** — высокая цена, предназначенная для привлечения рыночного сегмента, который более обеспокоен качеством товара, его привлекательностью и статусом, чем ценой.

**Скользкая цена** — цена на изделия с длительным сроком изготовления, рассчитываемая на основе принципа скольжения, позволяющая учитывать изменения в издержках производства, которые имеют место за период, необходимый для изготовления.

**Справочная цена** — вид цены оптового товарооборота во внутренней и международной торговле, выступающий для продавца и покупателя в качестве исходного пункта при определении конкретной цены, фиксируемой в документе сделки (при срочной продаже товаров). Ее публикуют специальные издания ООН.

**Монопольная цена** — это цена, по которой реализуют свои товары монополии. Монопольная цена может быть монопольно высокой и монопольно низкой. По монопольно высоким монополии реализуют свой товар, а по монопольно низким — покупают сырье, материалы и т.д.

Цены классифицируются в зависимости от территории действия. Выделяют цены:

- единые по стране, или поясные;
- региональные (местные).

**Единые (поясные) цены** устанавливаются только на базовые виды продукции, на которые распространяется государственное регулирование (энергоносители, газ, электроэнергия).

**Региональные (местные) цены** могут быть оптовые, закупочные, розничные. Они устанавливаются компаниями-изготовителями, региональными органами власти и управления. Они ориентированы на издержки производства и реализации в данном регионе. К ним относятся жилищно-коммунальные, сбытовые услуги, а также цена на социально значимые товары (хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочная продукция).

## 8.9. Ценовая стратегия организации

Организация разрабатывает ценовую стратегию исходя из особенностей товара, возможностей изменения цен и условий производства (издержек), ситуации на рынке, соотношения спроса и предложения.

Организация может выбирать пассивную ценовую стратегию, следуя за «лидером в ценах» или основной массой производителей на рынке, или попытаться реализовать активную ценовую стратегию, учитывающую, прежде всего, его собственные интересы. Выбор ценовой стратегии, кроме того, во многом зависит от того, предлагает ли предприятие на рынке новый, модифицированный или традиционный товар.

При выпуске нового товара предприятие выбирает, как правило, одну из следующих ценовых стратегий.

**Стратегия «снятия сливок».** Суть ее заключается в том, что с самого начала появления нового товара на рынке на него устанавливается максимально высокая цена в расчете на потребителя, готового купить товар по такой цене. Снижение цен имеет место после того, как спадет первая волна спроса. Это позволяет расширить зону продажи — привлечь новых покупателей.

Такая стратегия имеет ряд преимуществ:

- высокая цена позволяет легко исправить ошибку в цене, так как покупатели более благосклонно относятся к снижению цены, нежели к ее повышению;
- высокая цена обеспечивает достаточно большой размер прибыли при относительно высоких издержках в первый период выпуска товара;
- повышенная цена позволяет сдерживать покупательский спрос, что имеет определенный смысл, так как при более низкой цене предприятие не смогло бы полностью удовлетворить потребности рынка в связи с ограниченностью своих производственных возможностей;
- высокая первоначальная цена способствует созданию имиджа качественного товара у покупателей, что может облегчить его реализацию в дальнейшем при снижении цены;
- повышенная цена способствует увеличению спроса в случае престижного товара.

Основным недостатком такой стратегии ценообразования является то, что высокая цена привлекает конкурентов — потенциальных производителей аналогичных товаров. Стратегия «снятия сливок» наиболее эффективна при некотором ограничении конкуренции. Условием успеха является также наличие достаточного спроса.

**Стратегия проникновения (внедрения) на рынок.** Для привлечения максимального числа покупателей организация устанавливает значительно более низкую цену, чем цены на рынке на аналогичные товары конкурентов. Это дает ему возможность привлечь максимальное число покупателей и способствует завоеванию рынка. Однако такая стратегия используется только в том случае, когда большие объемы производства позволяют возмещать общей массой прибыли ее потери на отдельные изделия. Реализация такой стратегии требует больших материальных затрат, чего не могут позво-

лить себе мелкие и средние фирмы, поскольку они не располагают возможностями быстро расширить производство. Стратегия дает эффект при эластичном спросе, а также в том случае, если рост объемов производства обеспечивает снижение издержек.

**Стратегия психологической цены** основана на установлении такой цены, которая учитывает психологию покупателей, особенности их ценовосприятия. Обычно цена определяется в размере чуть ниже круглой суммы, у покупателей при этом создается впечатление очень точного определения затрат на производство и невозможности обмана, более низкой цены, уступки покупателю и выигрыша для него. Учитывается также и тот психологический момент, что покупатели любят получать сдачу. На самом же деле в выигрыше оказывается продавец за счет увеличения количества проданной продукции и соответственно суммы полученной прибыли.

**Стратегия следования за лидером в отрасли или на рынке** предполагает, что цена на товар устанавливается исходя из цены, предлагаемой главным конкурентом, обычно ведущей фирмой отрасли, предприятием, доминирующим на рынке.

**Нейтральная стратегия** ценообразования исходит из того, что определение цены на новую продукцию осуществляется на основе учета фактических издержек ее производства, включая среднюю норму прибыли на рынке или в отрасли по формуле:

$$Z = \text{ИП} + \text{РА} + \text{П},$$

где ИП — издержки производства;

РА — административные расходы;

П — средняя норма прибыли на рынке или в отрасли.

**Стратегия установления престижной цены** основана на установлении высоких цен на изделия очень высокого качества, обладающие уникальными свойствами.



Выбор одной из перечисленных стратегий осуществляет руководство предприятия в зависимости от целого ряда факторов:

- скорости внедрения на рынок нового товара;
- доли рынка сбыта, контролируемой данной организацией;
- характера реализуемого товара (степень новизны, взаимозаменяемость с другими товарами и т.д.);
- периода окупаемости капитальных вложений,
- конкретных условий рынка (степень монополизации, ценовая эластичность спроса, круг потребителей);
- положение фирмы в соответствующей отрасли (финансовое положение, связи с другими производителями и т.п.).

Ценовые стратегии на товары, реализуемые на рынке относительно продолжительное время, могут также ориентироваться на различные виды цен.

**Стратегия скользящей цены** предполагает, что цена устанавливается почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения и постепенно снижается по мере насыщения рынка (особенно оптовая цена, а розничная цена может быть относительно стабильной). Такой подход к установлению цены применяется чаще всего по изделиям массового спроса. В этом случае тесно взаимодействуют цены и объемы выпуска товаров: чем больше объем производства, тем больше у организации (предприятия) возможностей снизить издержки производства и в конечном счете цены.

При данной стратегии ценообразования необходимо:

- помешать появлению на рынке конкурента;
- постоянно заботиться о повышении качества продукции;
- снижать издержки производства.

**Долговременная цена** устанавливается на товары массового спроса. Действует она, как правило, длительное время и слабо подвержена изменениям.

**Цены потребительского сегмента рынка** устанавливаются на одни и те же виды товаров и услуг, которые реализуются различным социальным группам населения с неодинаковым уровнем дохода. Такие цены могут, например, устанавливаться на различные модификации легковых автомобилей, на авиабилеты и т.д. Важно при этом обеспечить правильное соотношение цен на различные изделия и услуги, что составляет определенную трудность.

**Стратегия гибкой цены** основана на ценах, которые быстро реагируют на изменения соотношения спроса и предложения на рынке. В частности, если имеют место сильные колебания спроса и предложения в относительно короткие сроки, то применение этого вида цен оправданно, например, при продаже некоторых продуктов питания (свежей рыбы, цветов и т.д.). Использование такой цены эффективно при наличии на предприятии небольшого числа уровней управленческой иерархии, когда права по принятию решения по ценам делегированы самому нижнему уровню управления.

**Стратегия преимущественной цены** предусматривает определенное понижение цены на товары предприятия, которая занимает доминирующее положение (доля рынка 70—80%) и может обеспечить значительное снижение издержек производства за счет увеличения объемов выпуска и экономии на расходах по реализации товаров. Основная задача предприятия — воспрепятствовать внедрению на рынок новых конкурентов, заставить их платить слишком большую цену за право внедрения на рынок, что по карману не каждому конкуренту.

Стратегия установления цен на изделия, снятые с производства, выпуск которых прекращен, предполагает не распродажу по сниженным ценам, а ориентацию на строго определенный круг потребителей, нуждающихся именно в этих товарах. В таком случае цены выше, чем на обычные товары. Например, при производстве запасных частей к легковым

автомобилям и грузовикам самых разных марок и моделей (включая снятые с производства).

Существуют определенные особенности установления цен, обслуживающих внешнеторговый оборот. Внешнеторговые цены определяются, как правило, на базе цен основных мировых товарных рынков. На экспортируемые товары внутри страны устанавливаются специальные цены для поставки на экспорт. По некоторым видам дефицитной продукции при поставке на экспорт к ценам добавляется таможенная пошлина. На импортные потребительские товары во многих случаях устанавливаются свободные розничные цены, исходя из соотношения спроса и предложения.



### *Ключевые понятия и термины*

1. **Себестоимость** — характеризует общую величину затрат на производство и реализацию продукции в денежном выражении.
2. **Экономические издержки** — это сумма бухгалтерских издержек и неявных (имплицитных) издержек.
3. **Структура себестоимости характеризует** поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат.
4. **Смета затрат** представляет собой сводный расчет, суммирующий все расходы на производство и сбыт продукции.
5. **Калькуляция** представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции или выполненных работ, услуг по видам затрат.
6. **Цена** — денежное выражение стоимости ценности (полезности) товара для потребителя.
7. **Тактика ценообразования** — это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения поставленных задач.

8. **Ценовая политика** — это механизм, модель принятия решений по ценам на основных типах рынка для достижения запланированных целей.
9. **Монопольная цена** — это цена, по которой монополия реализует свой товар и покупает сырье, материалы.
10. **Классификация затрат** — это систематизация и группировка затрат по разным признакам.



### **Вопросы для самопроверки**

1. *В чем состоит сущность издержек производства?*
2. *Что характеризует себестоимость продукции (работ, услуг)?*
3. *В чем назначение группировки затрат по экономическим элементам?*
4. *В чем экономическое назначение классификации затрат по статьям расхода?*
5. *Какой признак положен в основу деления затрат на прямые и косвенные?*
6. *Дайте отличие калькуляции от сметы затрат.*
7. *Что характеризует критический (безубыточный) объем продаж?*
8. *Назовите функции цены.*
9. *Назовите группы факторов, влияющих на уровень цен.*
10. *Какие виды цен существуют в зависимости от их свободы от государственного регулирования?*
11. *Какие ценовые стратегии используются субъектом хозяйствования в конкурентной борьбе?*
12. *В чем состоит регулирование цен?*
13. *Перечислите этапы ценообразования.*
14. *В чем состоит различие стратегии и тактики ценообразования?*
15. *Перечислите виды цен в зависимости от территории действия.*

## 9.1. Понятия «продукт» и «услуга»: методы и единицы измерения

Основное назначение организации состоит в выпуске продукции, которая выступает в виде продукта или услуги, удовлетворяющей разнообразные потребности общества. Продукция является прямым конечным результатом его основной деятельности.

**Продукт** — изделие, получаемое из исходного сырья и материалов технологическим способом, в результате которого свойства исходного материала полностью исчезают, а продукт приобретает самостоятельную потребительскую ценность. Таким образом, продукты (изделия) — это объекты, имеющие вещную форму и способные удовлетворять те или иные потребности. Общество как совокупный потребитель заинтересовано в удовлетворении своих нужд именно потребительскими ценностями в их натурально-вещественной форме (необходим хлеб, а не его рублевый эквивалент; прическа, а не стоимость этой услуги).

**Услуга** — такой вид деятельности, который не меняет натурально-вещественной формы продукта, добавляет к его первоначальной стоимости (цене) определенную сумму, поскольку конечный потребитель продукта в ней заинтересован и согласен ее оплачивать. Примером услуг являются ремонт бытовой техники, перевозка грузов, мелирование, рекламирование товара. Выделяют услуги социальные и культурно-бытового назначения. Продукты в их натурально-вещественной форме учитываются в натуральных (физических) единицах измерения (шт., т, м и т.д.).

Учет в натуральных единицах измерения осуществляется в том случае, если продукция однородна по назначению и содержанию.

В целях упрощения учета и технико-экономических расчетов кроме натуральных единиц измерения применяются условно-натуральные единицы измерения.

Данный измеритель целесообразен в том случае, когда производится много разновидностей продукта, обладающего общностью основных потребительских свойств, но разных по назначению. Производство туалетного мыла можно учитывать не только по физическому весу (это необходимо для определения потребности в средствах перевозки), но и по содержанию основного вещества (жира) в пересчете на его стандартное содержание или на 100%-ное содержание активно действующего начала. В тех случаях, когда разновидности сходной продукции производятся на одном и том же оборудовании, применяют условные единицы учета продукции, пересчитывая физический объем каждой разновидности в условные единицы, которыми служат более или менее произвольно выбранные конкретные разновидности такой продукции (коэффициенты пересчета в этом случае устанавливаются по весу, объему, затратам рабочего времени, по потреблению электроэнергии и т.д.).

Стоимостный измеритель позволяет получить сводные данные на любом уровне обобщения (от отдельных видов продукции, производимых одной фирмой, до народного хозяйства в целом). Основой учета продукции является денежный измеритель. В зависимости от полноты общественно необходимых затрат денежные измерители могут быть представлены по конкретным видам продукции **себестоимостью ее единицы** или ценой.

В рыночной экономике и себестоимость и цена, по которой продукция отпускается промежуточному или конечному потребителю, носят индивидуальный характер. Однако условия рыночной конкуренции приводят к выравниванию,

стандартизации цен, что делает их гораздо более объективным инструментом оценки объема продукции, чем себестоимость ее единицы, которая остается всегда индивидуальной вследствие различий в производстве.

Для измерения объема работы (услуг) может применяться трудовой измеритель, в затратах рабочего времени (часах).

Вся продукция, производимая в рамках хозяйствующего субъекта, должна соответствовать установленным требованиям, стандартам, должна быть сертифицирована.

## 9.2. Качество и конкурентоспособность продукции

Продукция может удовлетворить ту или иную потребность человека только в том случае, если она обладает качеством, которое определяет его назначение. Качество является важнейшим показателем деятельности предприятия. Вопрос качества — это вопрос экономии всех видов ресурсов. В условиях рынка повышение качества продукции определяет темпы технического прогресса, рост эффективности производства, внедрение инноваций, адаптацию предприятий в условиях конкурентной борьбы.

Под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением, т.е. степень пригодности продукции. Любая продукция обладает совокупностью физических, химических, биологических и иных свойств, которые определяют ее назначение.

Качество характеризуется надежностью, долговечностью, безопасностью, транспортабельностью и другими показателями. В условиях рынка оценка качества строится на показателях, отражающих конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках.

В зависимости от потребности используется тот или иной показатель качества продукции, который является

определяющим для данной отрасли. Например, в целях снижения затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии — долговечность, в целях безопасности эксплуатации — безотказность.

Качество — величина не постоянная. Она зависит от:

- уровня применяемой техники и технологии;
- уровня квалификации работников;
- дисциплины труда.

Количественная характеристика свойств продукции, составляющая ее качество, называется показателем качества.

**Выделяют обобщающие и частные показатели качества продукции. Частные показатели качества продукции характеризуют технические и потребительские свойства продукции предприятий различных отраслей экономики. Обобщающие показатели характеризуют качество всей продукции независимо от ее вида и назначения.**

Создаются и внедряются системы качества как средство, обеспечивающее проведение политики в области качества и достижения поставленных стратегических целей. Система качества охватывает все жизненные циклы продукции. Управление качеством осуществляется во всех странах. В соответствии с международными стандартами ИСО 9000 выделяют основные направления деятельности в области качества:

- планирование качества;
- управление качеством;
- обеспечение качества;
- улучшение качества.

С 1987 года были одобрены и введены в действие пять международных стандартов серии ИСО 9000 на системы качества. Эти стандарты установили единый признанный в мире подход к договорным условиям по оценке систем качества и одновременно регламентировали отношения между производителями и потребителями продукции.



В нашей стране стандарты ИСО 9001, ИСО 9002 и ИСО 9003 приняты для прямого использования в виде следующих трех государственных стандартов качества:

- 1) ГОСТ Р ИСО 9001-96;
- 2) ГОСТ Р ИСО 9002-96;
- 3) ГОСТ Р ИСО 9003-96.

Основными проблемами, стоящими перед отечественными производителями в направлении совершенствования управления качеством продукции, являются: ориентация систем управления качеством и всей производственной деятельности на потребителя; усиление механизма воздействия систем управления качеством на все этапы жизненного цикла продукции.

Важным элементом системы управления качеством изделий является **стандартизация** — нормотворческая деятельность, которая находит наиболее рациональные нормы, а затем закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, инструкции, методики, требования к разработке продукции.

В настоящее время сформировалась Государственная система стандартизации Российской Федерации (ГСС), которая регламентирует процессы построения, изложения и распространения стандартов в Российской Федерации. Она включает 5 основополагающих стандартов.

В Российской Федерации нормативные документы по стандартизации подразделяются на следующие **категории**:

- государственные стандарты Российской Федерации (ГОСТ);
- отраслевые стандарты (ОСТ);
- технические условия (ТУ);
- стандарты предприятий и объединений предприятий (союзов, ассоциаций, концернов, АО, межотраслевых, региональных и других объединений) (СТП);
- стандарты научно-технических обществ и инженерных союзов, ассоциаций и других общественных организаций (СТО).

В условиях российской хозяйственной практики совершенствование системы стандартизации и применение международных стандартов обеспечивают необходимые предпосылки для создания систем обеспечения качества, способных существенно повысить конкурентоспособность продукции. Это достигается с помощью сертификации. Сертификация в момент покупки позволяет проверить соответствие товара требованиями стандарта.

**Сертификация** (лат. *certum* — верно + *facera* — делать) — это совокупность действий и процедур, подтверждающих соответствие фактических характеристик продукции требованиям стандартов или технических условий.

В практике имеются различные системы сертификации, которые классифицируются:

- 1) по кругу участников сертификации — это национальная, международная, региональная, многосторонняя, двухсторонняя сертификация;
- 2) по правовому признаку — обязательная и добровольная;
- 3) по процедуре проведения — самосертификация, которая по терминологии ИСО называется «заявлением о соответствии», и сертификация третьей стороны.

В качестве национального органа по сертификации в Российской Федерации определен Госстандарт России.

Сертификация третьей стороны может осуществляться как в рамках своей страны, так и в зарубежных центрах, имеющих высокий международный авторитет.

Если результаты испытания оказались успешными и подтвердили соответствие продукции требованиям нормативного документа, то хозяйствующему субъекту-производителю выдается сертификат. Срок действия сертификата устанавливается с учетом срока, на который аттестовано производство или сертифицирована система качества, но не более чем на 3 года.

Показателями, характеризующими уровень качества продукции, являются удельный вес или коэффициент сертифици-

фицированной продукции в общем объеме выпущенной продукции в оптовых ценах хозяйствующего субъекта без НДС и акцизов.

$$У = \frac{СП}{V} \times 100\%$$
$$К = \frac{СП}{V},$$

где У — удельный вес;

СП — сертифицированная продукция;

V — общий объем продукции;

К — коэффициент сертификации.

Эти показатели характеризуют долю в процентах или уровень продукции в копейках на 1 рубль общего объема продукции (работ, услуг), соответственно требованиям условий внутреннего и внешнего рынка.

Оценка и контроль за соблюдением качества достаточно просты в том случае, если заданное потребительское свойство товара может быть охарактеризовано одним из признаков (срок службы, надежность, прочность на удар, изгиб и т.п.). Сложнее эта задача решается в ситуации, когда учитываются конкретные проявления свойств товара в определенных условиях потребления (носкость обуви, эксплуатационные свойства компьютера, машин, оборудования). Дело в том, что непосредственно интегрировать разнообразные характеристики качества не представляется возможным, так как все они различны по своей значимости для разных потребителей.

Один из способов получения данных об изменении качества товаров состоит в том, чтобы экспертным способом создать номенклатурный перечень признаков качества, ранжировать их по значимости для потребителя в рамках определенной шкалы весов и сравнить фактически достигнутые уровни показателей с показателями, принятыми за базу сравнения (эталон, стандарт, требования технических условий

и т.п.). Расчетная формула сводного индекса качества товаров имеет следующий вид:

$$\text{Сводный индекс качества товаров} = \frac{\sum \sum (\text{Фактический уровень качества})}{\text{Базовый уровень качества}} \times C_i \times C_j,$$

где  $C_i$  — весовой коэффициент значимости соответствующего признака качества;

$C_j$  — коэффициент весомости товарной группы в общем объеме продаж;

$\sum \sum$  — суммирование взвешенных коэффициентов качества по набору  $ij$  товара с учетом нескольких признаков полезности ( $i$  — товара,  $j$  — товара с учетом).

Изменение качества проданных товаров можно оценивать путем косвенных расчетов — через динамику цен реализации товаров, так как качественные товары продаются по сравнительно высоким ценам.

Эффект от изменения качества товара	Фактическая стоимость продаж товаров по ценам соответствующего качества	Фактическая стоимость продаж товаров по средним ценам реализации товара в базисном периоде
	=	-

Кроме того, возможно сравнение динамики валового объема поступления от продаж и чистого объема реализации (за вычетом скидок за дефекты, возврат некачественных изделий и т.п.).

К прямым обобщенным характеристикам качества товаров следует отнести показатели удельного веса продукции лучшего качества в общем объеме реализации всей товарной массы предприятия.

В условиях рынка основной выживаемости организации является качество продукции. Конкуренция между предприятиями в основном разворачивается на поле качества

выпускаемой продукции. Признание обществом затрат того или иного производителя реализуется через акт купли-продажи. Реализация продукции означает, что она по своим потребительским и иным свойствам удовлетворяет потребности общества в лице конкретных потребителей. Совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется конкурентоспособностью. Отсюда следует, что товары должны обладать совокупностью химических, физических, эстетических, эргономических и иных свойств, но и отвечать требованиям и условиям их реализации (по цене, срокам, поставкам, сервису и т. д.). Понятие конкурентоспособности всегда конкретно, так как товар постоянно должен проходить проверку на степень соответствия общественным потребностям, которые диктуются вкусами, интересами и предпочтениями определенных групп покупателей. В целом покупатели приобретают тот товар, который в наибольшей степени соответствует общественным потребностям по сравнению с другим товаром.

Совокупность мнений единичных покупателей определяет степень удовлетворенности покупателя товаром, которая формируется еще до появления товара на рынке. Конкурентоспособность зависит от степени удовлетворенности покупателя товаром.

Конкурентоспособность отличается от качества товара. Конкурентоспособность определяется той совокупностью свойств, которые представляют интерес для определенной группы покупателей и обеспечивают удовлетворение данной потребности, иные свойства во внимание не принимаются.

Один и тот же товар может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем. Конкурентоспособность товара меняется в зависимости от конъюнктуры рынка, рекламы и других внутренних и внешних факторов. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость

значительно повысилась за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен.

Таким образом, при неизменных качественных характеристиках конкурентоспособность товара может существенно меняться, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, воздействие рекламы и других факторов.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления свойств анализируемой продукции с аналогичными свойствами базового или эталонного образца. За базу сравнения конкурентоспособной продукции принимают либо потребность покупателя, либо образец. **Образец** — это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем.

Если параметры продукции не имеют физической меры, то для оценки этих характеристик используются методы оценки в баллах. Выделяют дифференцированный (описательный) и комплексный методы.

**Дифференцированный метод** позволяет констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентоспособности, однако не отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем.

**Комплексный метод** основывается на применении групповых, обобщенных показателей.

Расчет группового параметра по экономическим параметрам производится по формуле:

$$T_{\text{э.п.}} = \frac{Z_a}{Z_o},$$

где  $T_{\text{э.п.}}$  — групповой показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам;

$Z_a, Z_o$  — полные затраты потребителя по анализируемой (оцениваемой) продукции и образцу.

Расчет может осуществляться по техническим и иным параметрам продукции. Показатель конкурентоспособности

важен для проектирования требуемых свойств продукта, сравнения потенциальных возможностей производства продукции, при формировании цены и т.п.

Потребителя продукции интересует не природа продукта, а то, что он обладает потребительной стоимостью. Акт купли-продажи товара является свидетельством того, что данный товар соответствует условиям рынка. Чем больше количество покупателей подтверждает данное соответствие, тем выше конкурентоспособность товара. Поэтому проблемы качества и конкурентоспособности выходят на первый план при создании хозяйствующего субъекта.

Именно качество и конкурентоспособность продукции являются основой выживаемости в условиях жесткой конкуренции. Данный подход к определению качества и конкурентоспособности принципиально меняет задачи производителя продукции в области планирования и управления качеством, учета затрат, выбора более экономичного варианта достижения определенного уровня качества и наилучшего способа организации процесса его обеспечения. Данные проблемы успешно решаются лишь при едином подходе к понятию качества, способов и методов его измерения.

### **9.3. Программа выпуска и реализации продукции**

Основная цель предприятия реализуется в процессе выполнения программы выпуска продукции (работ, услуг). Производственная программа является ведущим разделом плана предприятия, все остальные разделы плана разрабатываются в соответствии с производственной программой и направлены на обеспечение ее выполнения в определенные сроки с минимальными затратами.

Основанием для формирования производственной программы и ассортимента продукции является изучение конъюнктуры рынка и сбыта изделий в соответствии с портфе-

лем заказов при последующей увязке стоимостных и натуральных показателей производственной программы с загрузкой производственной мощности и ограничениями по трудовым, материальным и финансовым ресурсам.

Формирование производственной программы состоит в создании совокупности товаров, которая позволяет удовлетворить определенные потребности потребителя, наилучшим образом использовать производственную мощность, быть конкурентоспособным, реализовать стратегические и тактические цели.

Процесс разработки целей развития и функционирования предприятия, а также способов использования средств для достижения поставленных целей характеризует хозяйственную стратегию.

Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий форм и степени конкурентной борьбы, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, преимуществ национальной экономики на мировом рынке по отдельным направлениям, а также внутренних факторов, связанных с возможностями и особенностями самого предприятия.

В современных условиях платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от скорости оборота оборотных средств и величины прибыли, которые, в свою очередь, определяются степенью изученности рынка. От того, насколько тщательно изучены и определены уровень, характер, структура и тенденции спроса, зависит успех или неуспех предприятия в условиях рыночной экономики.

Определенный курс действий и наличие заранее обдуманых принципов поведения товаропроизводителя определяют его товарную стратегию. Она является составной частью хозяйственной и маркетинговой политики, которая определяет программу выпуска и реализации продукции. Результаты проводимых маркетинговых исследований используются при разработке производственных программ.



При определении производственной программы необходимо знать не только величину и структуру спроса, но и факторы, воздействующие на спрос данного вида продукции (работ, услуг). В зависимости от того, что производит хозяйствующий субъект или что собирается производить, анализируются факторы, которые непосредственно влияют на спрос, затем определяются те факторы, которые опосредованно влияют на спрос данной продукции. При анализе факторов, влияющих на спрос, необходимо особо выделить общеэкономические факторы, так как они определяют платежеспособность потребителя.

Всю совокупность факторов, определяющих спрос, а следовательно, программы выпуска и реализации, можно условно разделить на три группы:

- общеэкономические (уровень доходов, цен, сбережений, условия получения кредита, качества);
- демографические (половозрастной состав населения, численность, количество семей, география распределения);
- социально-культурные (уровень образования, профессиональный состав, обычаи, традиции, положение женщин в обществе).

Работа по составлению производственной программы имеет свои особенности для разных типов производства.

Для единичного производства производственная программа разрабатывается на основе графика изготовления изделий в соответствии с утвержденными сроками сдачи продукции потребителям. Календарный график запуска — выпуска разрабатывается в порядке, обратном ходу технологического процесса, на основе длительности производственного цикла по всем видам работ (испытания, сборка, механическая обработка, подача заготовок).

Для серийного производства планирование выпуска производится с учетом незавершенного производства на всех стадиях производственного процесса и изменения номенклатуры запускаемых в производство изделий.

Для массового производства производственная программа разрабатывается одновременно по предприятию и всем основным цехам, участкам, с разбивкой по кварталам и месяцам.

Хозяйствующий субъект в современных условиях имеет возможность разрабатывать различные варианты производственной программы выпуска продукции во времени в целях достижения полной и равномерной загрузки оборудования и рабочих мест. Наиболее целесообразные варианты можно получить путем использования методов программирования. Под производственной программой понимается задание по объему, номенклатуре, ассортименту, количеству, качеству, срокам изготовления и стоимости подлежащих к выпуску изделий, работ и услуг.

#### **9.4. Ассортиментная политика**

Основными источниками для составления плана выпуска и реализации продукции (работ, услуг) являются маркетинговые исследования рынка и портфель заказов. Выпуск планируемого объема продукции предполагает наличие соответствующих производственных мощностей. Разработка производственной программы начинается с определения наличной производственной мощности, с учетом ее полного использования. Затем определяется увеличение производственной мощности за счет неиспользованных резервов, либо дополнительного привлечения в производство машин и оборудования с целью увеличения объема выпуска. Основная задача разработки производственной программы состоит в том, чтобы изыскать возможность увеличения объема выпуска за счет лучшего использования всех видов ресурсов. Производственная программа является базой для определения потребностей в материальных, трудовых и финансовых ресурсах.

Разработка производственной программы начинается с определения номенклатурно-количественных показателей,

которые отражают вещественную сторону процесса производства.

Изменения в товарном ассортименте могут быть ориентированы на выпуск новых товаров, техническое обновление выпускаемых товаров, на товары, имеющие аналоги или коммерческий успех.

Формирование ассортимента и управление им имеет важное значение для предприятия. Сущность планирования, формирования и управления ассортиментом заключается в том, чтобы товаропроизводитель своевременно предлагал определенную совокупность товаров, которые соответствуют профилю его производственной деятельности и удовлетворяют требованиям определенных категорий покупателей.

**Номенклатура** представляет собой перечень наименований изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску. **Ассортимент** — это перечень наименований изделий по типоразмерам, сортам (категориям качества), маркам в определенных количественных соотношениях. Вид товара (автомобиль) делится на ассортиментные группы (типы) в соответствии с их функциональными особенностями (грузовые, легковые), качеством, ценой. Каждая группа состоит из ассортиментных позиций — разновидностей, марок (ГАЗ, УАЗ), которые образуют низшую степень квалификации. Например, телевизоры бывают нескольких марок, отличаются техническими данными.

Формирование ассортимента — проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношения между «старыми» и «новыми» товарами, товарами массового, серийного и единичного производства, «научноёмкими» и «обычными», лицензиями и ноу-хау.

При формировании ассортимента вначале определяется **ассортиментная концепция**, которая позволяет определить возможности оптимального производства ассортимента данного вида товаров. Основная цель ассортиментной концепции заключается в том, чтобы сориентировать предприятие на выпуск товаров, которые по своей структуре, потреби-

тельским свойствам и качеству наиболее полно соответствуют потребностям покупателей. В процессе разработки ассортиментной концепции определяются различные показатели: разнообразие видов и разновидностей товаров; уровень и частота обновления ассортимента; уровень и соотношение цен на товары данного вида и др. На практике ассортиментная концепция отражает ассортиментную структуру спроса и предложения. Планирование, формирование и управление ассортиментом продукции — непрерывный процесс, продолжающийся в течение всего жизненного цикла продукта, начиная с момента зарождения замысла о создании продукта и заканчивая его изъятием из товарной программы. Отсюда следует, что товаропроизводитель занят не просто созданием и производством товаров, но и формированием клиентуры.

Одним из важнейших направлений ассортиментной политики является планирование новой продукции. Она может выступать как дополнение к существующему ассортименту либо замена уже выпускаемой продукции. Необходимо провести исследование рынка, составить спецификацию исходя из требований потребителя, изготовить образцы, осуществить предварительную проверку возможностей массового производства с учетом возможностей всех факторов: материальных, трудовых, финансовых. Затем необходимо определить издержки производства, возможную величину нормы прибыли. Определяют бюджеты сбыта рекламы, с тем чтобы проверить выгодность сбыта нового продукта для предприятия. Определяется жизнеспособность продукта по итогам испытаний и его возможность стать удачным дополнением к товарному ассортименту.

### **9.5. Стоимостные результаты производства продукции (работ и услуг)**

Результатом процесса производства является продукция. Проблема учета результатов деятельности каждого отдельного подразделения хозяйствующего субъекта имеет важное

значение. Значение проблемы возрастает в связи с тем, что помимо учета результатов и издержек производства в каждом из производственных подразделений возникает необходимость определения реальных результатов, полученных в результате трудового вклада работников именно этого подразделения, так как от размеров этого вклада зависят размеры вознаграждения за вложенный труд.

Наиболее полно объем работы каждого подразделения может быть учтен путем суммирования стоимости всех произведенных этим подразделением в данном периоде готовых изделий, полуфабрикатов, изменения остатков незавершенного производства.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышения качества влияют на величину издержек, прибыли и рентабельности.

Выраженная в денежной форме масса произведенных данным подразделением готовых изделий, законченных услуг и произведенных полуфабрикатов называется **валовым выпуском подразделения**.

Валовой оборот подразделения характеризует величину валового выпуска подразделения, откорректированного на стоимость изменения остатков незавершенного производства (увеличение остатков прибавляется, а уменьшение вычитается из валового выпуска).

**Валовой оборот** хозяйствующего субъекта в целом представляет собой сумму соответствующих данных по отдельным подразделениям и включает в свой состав все произведенные готовые изделия и полуфабрикаты независимо от того, предназначены ли они для отпуска на сторону или будут использованы в производстве, а также изменения остатков незавершенного производства во всех подразделениях:

$$V_{\text{Оф}} = \text{ГП} + \text{ПФ} \pm I_{\text{онзп}},$$

где  $V_{\text{Оф}}$  — валовой оборот фирмы;

ГП — готовая продукция;

ПФ — полуфабрикаты;

$I_{\text{онзп}}$  — изменение остатков незавершенного производства.

Часть полуфабрикатов, созданных в одном подразделении, может быть переработана в других подразделениях хозяйствующего субъекта. Услуги одних могут потребляться другими подразделениями внутри хозяйствующего субъекта.

Общая стоимость потребленных в данном периоде в пределах хозяйствующего субъекта полуфабрикатов и услуг характеризует внутрипроизводственный оборот.

**Валовой объем продукции** равен разнице между валовым оборотом организации (предприятия) и его внутрипроизводственным оборотом.

**Валовая продукция** характеризует стоимость общего результата ее производственной деятельности за определенный период. Валовая продукция включает все произведенные готовые изделия (продукты) — готовая продукция, — предполагается, что они не потребляются на внутрипроизводственные нужды. В состав валовой продукции входят полуфабрикаты: та часть полуфабрикатов, которая по тем или иным причинам была отпущена сторонним потребителям в данном периоде ( $P_{\Phi_c}$ ), и та их часть, которая поступила на пополнение запасов полуфабрикатов на соответствующих межцеховых складах ( $P_{\Phi_3}$ ). Если в данном периоде со складов взято больше полуфабрикатов, чем туда поступило, то происходит уменьшение остатков, что будет учтено при определении общего объема валовой продукции. В стоимость валовой продукции входят также все законченные и сданные заказчикам услуги производственного характера (ремонт объектов, обработка материалов, давальческое сырье и другое):

$$ВП = ГП + П\Phi_c \pm П\Phi_3 \pm I_{\text{онзп}}.$$

Отсюда следует, что валовая продукция характеризует объем производства как по полностью законченным, так

и незаконченным изделиям, услугам, полуфабрикатам в данном периоде.

В состав валовой продукции входят элементы, технологические процессы, обработки которых в пределах данного хозяйствующего субъекта не завершены (изменение остатков незавершенного производства и полуфабрикатов собственной выработки) —  $I_{\text{онзп}}$ .

Конечный результат деятельности за данный период характеризует товарную продукцию. **Товарная продукция** характеризует объем производства по полностью законченным и подлежащим реализации изделиям, услугам и работам промышленного характера за данный период:

$$ТП = ГП + ПФ + РП_{\text{х-ра}} + ПВ_{\text{ц}} + С_{\text{псмз}}$$

где  $РП_{\text{х-ра}}$  — работы промышленного характера, выполненные на сторону, включая ремонт и использование транспортных средств;

$ПВ_{\text{ц}}$  — стоимость продукции вспомогательных цехов, отпущенной на сторону или своему капитальному строительству;

$С_{\text{псмз}}$  — стоимость переработки сырья и материала заказчика.

К незавершенному производству относится продукция, которая не прошла всех стадий обработки с точки зрения данного производства, либо прошла все стадии обработки, но не сдана на склад готовой продукции.

Определение размера незавершенного производства имеет большое значение для хозяйствующего субъекта, его завышение влечет за собой дополнительные непроизводственные расходы; вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств. Занижение нарушает ритмичный ход производства, приводит к простоям. Расчет незавершенного производства осуществляется по-разному в зависимости от типа производства. Стоимость остатков незавершенного производства на начало года определяется по данным инвентаризации, а на конец года — расчетным путем:

$$O_{\text{нзп.кг}} = q \times C \times t_{\text{ц}} \times K_{\text{нз}} \times K_{\text{з}},$$

где  $q$  — количество изделий, находящихся в незавершенном производстве;

$C$  — себестоимость единицы изделия;

$t_{\text{ц}}$  — длительность производственного цикла;

$K_{\text{нз}}$  — коэффициент нарастания затрат;

$K_{\text{з}}$  — коэффициент перевода в оптовые цены.

$$K_{\text{нз}} = 0,5 \left( 1 + \frac{C_{\text{н}}}{C_{\text{к}}} \right),$$

где  $C_{\text{н}}$  — себестоимость на начало периода;

$C_{\text{к}}$  — себестоимость полная.

**Полуфабрикаты** — продукты, полностью законченные обработкой в пределах данного подразделения, не предназначенные для последующей обработки в других подразделениях в соответствии с принятой последовательностью технологических процессов в рамках данной фирмы, либо предназначенные к реализации на сторону.

**Готовые изделия** — продукты, полностью законченные обработкой в пределах данного субъекта, признанные годными для использования, соответствующие действующим на фирме стандартам качества и сданные на склад готовой продукции с оформлением соответствующих документов.

Оценочным показателем работы является объем реализованной продукции, так как получение прибыли возможно только после того, как принадлежащая продукция будет отгружена потребителям и оплачена ими. В этой связи выделяют отгруженную и сданную заказчикам на месте продукцию и реализованную, причем моментом реализации считается поступление денежных средств на расчетный счет поставщика, при условии, что оплачиваемая продукция действительно будет отгружена потребителю. Два метода учета реализованной продукции по-разному влияют на финансовый результат. Реализация продукции на условиях предоплаты увеличивает финансовые ресурсы предприятия-



изготовителя и снижает финансовые возможности предприятия-потребителя, возникает необходимость использования системы скидок, которые выравнивают эти возможности.

Реализация продукции на условиях последующей оплаты снижает покупательную способность денежной единицы, а следовательно, обесценивает ту сумму денег, которую получает на момент оплаты предприятие-изготовитель.

Реализованная продукция характеризует объем готовых изделий, работ и услуг, реализованных данным хозяйствующим субъектом в данном периоде, оплаченных либо подлежащих оплате в данном периоде:

$$РП = ТП + О_{гп.нг} - О_{гп.кг}$$

где  $O_{гп.нг}$  — остатки готовой продукции на начало года;

$O_{гп.кг}$  — остатки готовой продукции на конец года.

В состав остатков готовой продукции на начало периода входят:

- фактические остатки на складе продукции;
- продукция отгруженная, но не оплаченная, срок оплаты которой наступил в данном периоде, а также не оплаченная в срок.

В состав остатков готовой продукции на конец периода включаются:

- остатки готовой продукции в пределах установленного норматива;
- товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил в данном периоде, исходя из заключенных договоров.



### *Ключевые термины и понятия*

1. **Продукт** — изделие, получаемое из исходного сырья и материалов технологическим способом, в результате которого свойства исходного материала исчезают, продукт приобретает новую потребительную стоимость.

2. **Производственная программа** — задание по объему, номенклатуре, ассортименту, количеству, качеству, срокам изготовления и стоимости подлежащих выпуску продукции, работ, услуг.
3. **Номенклатура** представляет собой перечень наименований изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску.
4. **Ассортимент** — перечень наименований изделий по типам, размерам, сортам, маркам в определенных количественных соотношениях.
5. **Ассортиментная концепция** — определяет возможности оптимального производства ассортимента данного вида товара.
6. **Валовая продукция** характеризует объем производства по полностью законченным и незаконченным изделиям (работам, услугам).
7. **Товарная продукция** характеризует объем производства по полностью законченным и подлежащим реализации изделиям (работам, услугам).
8. **Реализованная продукция** характеризует объем готовых изделий, работ, услуг, реализованных и оплаченных в данном периоде, либо подлежащих оплате в данном периоде.



### **Вопросы для самопроверки**

1. *Охарактеризуйте натурально-вещественные результаты производства.*
2. *Что такое валовой оборот?*
3. *Чем валовой оборот отличается от внутрипроизводственного оборота?*
4. *Что представляет собой ассортиментная политика?*
5. *Чем отличается валовая продукция от товарной?*
6. *Как определяется реализованная продукция?*
7. *Дайте определение производственной программы.*

### **10.1. Доход организации, его сущность и значение**

Организация любого вида бизнеса предполагает расчет доходности и выгодности бизнеса. Доход организации зависит от двух составляющих: цены и затрат. Цена есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Она выравнивается автоматически. Иное дело затраты — их величина зависит от объема потребляемых трудовых, материальных ресурсов, уровня техники, технической организации производства и труда и т.д. Отсюда следует, что ими можно управлять.

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятелен в выборе сферы бизнеса, формировании товарного ассортимента, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Обществу нужны не рублевые эквиваленты, а конкретные товарно-матери-

альные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведенную и реализованную продукцию еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты — прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества — удовлетворение общественных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной формой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъекта.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяйственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличения прибыли. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплату, уровень цен на реализуемую продукцию, организацию производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внешней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и др.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хозяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, технического, финансового и социального.

Прибыль как результат финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйствования. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства предприятий перед бюджетом, банками и другими организациями. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая

обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживаемость. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расширением общей номенклатуры этих источников.

Получение прибыли возможно за счет монопольного положения или уникальности продукта на рынке того или иного товара. Реализация данного источника возможна за счет постоянного обновления продукта и удержания доли производства и сбыта. Однако следует учитывать влияние таких факторов, как растущая конкуренция со стороны других субъектов хозяйствования и антимонопольная политика государства.

Получение прибыли, касающееся практически всех организаций и предприятий, связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Реализация данного источника возможна только при соответствующих маркетинговых исследованиях рынка. Величина прибыли в данном случае зависит от правильности выбора бизнеса, от создания конкурентоспособных условий продажи товаров, от объемов производства, от величины и структуры издержек производства.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг.

## 10.2. Прибыль до налогообложения: состав и особенности формирования в современных условиях

Показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности. Конечный финансовый результат деятельности — это прибыль (убыток) отчетного периода до налогообложения. Общий финансовый результат — прибыль (убыток), которую получают балансированием общей суммы всех прибылей и убытков.

Выручка от реализации характеризует общий финансовый результат (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг). По выручке от реализации определяют рейтинг субъекта хозяйствования.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) включает: выручку от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг, строительных, научно-исследовательских работ; товаров в торговых, снабженческих и сбытовых предприятиях; услуг по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта. Субъект хозяйствования может определять выручку от реализации по моменту отгрузки и по моменту поступления денежных средств на счета в банке или в кассу.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) характеризует прибыль от реализации. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) является важным финансовым результатом. Этот результат используется при принятии управленческих решений.

Субъект хозяйствования может иметь как связанные, так и не связанные с основной деятельностью доходы и расходы, что учитывается при определении общего финансового результата — прибыль до налогообложения.

В прибыль до налогообложения включают два основных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (от обычных видов деятельности);
- прочие доходы.

В прибыль до налогообложения по составу включают:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг;
- прибыль (убыток) от реализации товаров;
- прибыль (убыток) от реализации материальных оборотных средств;
- прибыль (убыток) от реализации и прочего выбытия основных средств;
- доходы и потери от валютных курсовых разниц;
- доходы от ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в имущество других предприятий;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- расходы (потери), связанные с финансовыми операциями;
- суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) получают от основной деятельности, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в Уставе и не запрещенных законодательством.

Доходы и расходы, ранее признаваемые как операционные, внереализационные и чрезвычайные, объединяются в общую группу — прочие доходы и расходы.

Прочие доходы и расходы — доходы и расходы по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности и не связанным с реализацией продукции, работ, услуг. В состав прочих доходов и расходов включается



сальдо полученных и утраченных штрафов, пеней, неустоек и других санкций, а также доходы:

- от дооценки товаров;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- сомнительная дебиторская задолженность, списанная на прошлые годы и погашенная в отчетном году;
- проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия;
- доходы от долевого участия в уставном капитале других предприятий, представляющие часть чистой прибыли, которая поступает учредителям в виде дивидендов по акциям;
- доходы от ценных бумаг (проценты по облигациям и краткосрочным казначейским обязательствам);
- доходы от сдачи имущества в аренду формируются из получаемой арендной платы. Прибыль включается в арендную плату как процент от стоимости имущества;
- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению и ликвидации стихийных бедствий;
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- убытки по операциям прошлых лет;
- недостача материальных ценностей, выявленных при инвентаризации.

В современных условиях величина прибыли носит прогнозный характер. Она определяется отдельно по всем видам деятельности. Объектом планирования являются элементы прибыли до налогообложения. При этом особое внимание уделяется определению величины прибыли от реализации продукции (работ, услуг), так как она занимает наибольший удельный вес и наиболее стабильна. Распространенным методом планирования прибыли является метод прямого счета. Данный метод наиболее эффективен при выпуске небольшого товарного ассортимента продукции

(работ, услуг). Данный метод используется при обосновании нового или расширении действующего либо при осуществлении какого-либо проекта. Разновидностью метода прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли (т.е. определение прибыли по каждой ассортиментной группе).

### 10.3. Распределение и использование прибыли

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Однако не вся получаемая прибыль остается предприятию, так как она распределяется между обществом в лице государства и субъектом хозяйствования. Объектом распределения в любой организации является прибыль до налогообложения. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования в рамках субъекта хозяйствования. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Принципы распределения определяет государство. Они отражены в законодательных актах и нормативных документах по налогообложению. Прибыль, получаемая субъектом хозяйствования, подвергается обложению налогом.

При определении налоговой базы не учитываются следующие доходы (ст. 251 НК РФ):

- в виде средств или иного имущества, которые получены по договорам кредита или займа, и средств погашения таких займов;

- в виде суммы гарантированных взносов в специальные фонды;
- в виду сумм восстановленных резервов под обесценение ценных бумаг;
- в виде средств и иного имущества, которые получены в виде безвозмездной помощи (содействия) РФ;
- другие доходы, не учитываемые при определении налогооблагаемой базы.

Обновление основного капитала является основой выхода из экономического кризиса хозяйствующих субъектов. С целью стимулирования развития технического прогресса субъектам хозяйствования предоставляются льготы, снижающие величину налогооблагаемой прибыли, а следовательно, увеличивающие чистую прибыль. Облагаемая прибыль уменьшается на:

- сумму средств, полученных из Российского фонда фундаментальных исследований, технологического развития, гуманитарного, научного фонда, производственных инноваций и др.;
- на осуществление безрезультатных работ по освоению природных ресурсов;
- сумму в размере 30% затрат, связанных с проведением природоохранных мероприятий, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования;
- сумму затрат, осуществляемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования на осуществление благотворительной деятельности.

Предприятия, получившие в прошлом году убыток, освобождаются от уплаты налога с части прибыли.

Прибыль до налогообложения уменьшается на вышеперечисленные льготы и характеризует величину налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль облагается налогом по ставке 20%.

Разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль характеризует чистую прибыль. Чистая прибыль количественно равна прибыли в распоряжении субъекта хозяйствования в том случае, если нет расходов, относимых на чистую прибыль. К расходам, относимым на чистую прибыль, относят все сверхнормативные расходы (превышение расходов на рекламу, на представительские расходы, на командировочные, превышение расходов по кредиту, амортизации).

Чистая прибыль (прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования) поступает в распоряжение предприятия. Она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства, осуществление социальных программ, выплату дивидендов по акциям.

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования необходимо учитывать состояние конкурентной среды. Конкурентная борьба определяет необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала.

Для каждой организационно-правовой формы определен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования. Он основан на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности субъектов хозяйствования соответствующих форм собственности.

Определение направлений использования (расходования) прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции самого субъекта хозяйствования. Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непромышленного характера, на благотворительные (гуманитарные) цели, на финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию

объектов и учреждений непроеизводственной сферы. Законодательство определяет размер резервного фонда: не менее 5% от уставного капитала, размер ежегодных обязательных отчислений не менее 5% от чистой прибыли. Он используется для покрытия убытков, а также для погашения облигаций и выкупа акций в случае отсутствия иных средств.

Порядок распределения и использования прибыли фиксируется в Уставе и определяется положением, основные принципы распределения отражены в учетной политике хозяйствующего субъекта. Расходование прибыли может осуществляться либо путем непосредственного финансирования расходов из прибыли, либо путем предварительного формирования за счет прибыли различных фондов, средства которых затем используются по назначению. В целях использования прибыли создаются фонды: резервный, потребления и социальной сферы, акционирования работников, т.е. дивидендов.

В течение года субъект хозяйствования направляет на текущие нужды прибыль в соответствии с их назначением, т.е. расходует прибыль прошлых лет. Из прибыли отчетного года выплачиваются налоги и другие обязательные платежи. Затем составляется смета расходования прибыли на предстоящий год, которая включает в себя следующие элементы расходования:

- налоги, сборы, платежи, относимые на прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования;
- оплата процентов по ссудам и займам;
- все сверхнормативные расходы, относимые на чистую прибыль;
- материальное поощрение персонала;
- финансирование социальной сферы.

Часть прибыли может быть нераспределенной; это дополнительный финансовый резерв, который может быть использован для пополнения фондов и увеличения уставного капитала.

Субъект хозяйствования может иметь убытки, которые покрываются за счет прибыли отчетного года, нераспределенной прибыли прошлых лет, средств резервного фонда и взносов акционеров.

Распределение чистой прибыли — это вопрос инвестиционной и технической политики субъектов хозяйствования, в акционерных обществах это еще и вопрос дивидендной политики.

Капитализация чистой прибыли позволяет расширить деятельность за счет собственных более дешевых источников финансирования. При этом снижаются расходы на привлечение дополнительных источников, на выпуск новых акций.

Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить не только темпы роста собственного капитала, но и запас финансовой прочности, т.е. оборачиваемость всех активов, рентабельность продаж. Темпы роста производства зависят не только от спроса, рынков сбыта, мощностей, но и от состояния финансовых ресурсов, структуры капитала и других факторов.

Распределение прибыли на предприятиях различных организационных форм имеет свои особенности. Прибыль полного товарищества распределяется между участниками в соответствии с учредительным договором, в котором определяются доли его участников. Каждый участник, получив часть прибыли, учитывает ее в качестве внереализационного дохода и с общей суммы в установленном порядке исчисляет налог, который вносит в бюджет. При недостаточности прибыли вкладчики получают меньший процент прибыли на свой вклад, либо недостающая часть прибыли может быть выплачена в следующем году.

В командитном товариществе с прибыли до налогообложения вносится налог на прибыль для юридических лиц. После этого часть прибыли направляется вкладчикам в доле, соответствующей их вкладу в капитал товарищества, затем прибыль направляется на техническое и социальное развитие.

Остаток прибыли распределяется между действительными членами (полными товарищами). В том случае, если прибыль получена не в полном объеме или не получена вовсе, возможны разные варианты.

При убытках необходимо продать часть имущества и отдать вкладчикам их долю прибыли.

При недостаточности средств может быть принято решение о невыплате пайщикам прибыли.

Прибыль общества с ограниченной ответственностью (ООО) облагается налогом и распределяется в порядке, установленном для юридических лиц. Каждому участнику выплачивается доля прибыли, которая соответствует его вкладу в уставный капитал, после внесения в бюджет налогов, других платежей, после направления прибыли на развитие производства и материальное поощрение персонала.

В акционерных обществах механизм распределения и порядок выплаты дивидендов отражен в Уставе общества. Особенностью распределения прибыли в акционерных обществах является формирование резервного и других фондов, которые предназначаются для покрытия убытков и в случае низкой прибыли отчетного года для выплаты доходов по ценным бумагам. Часть прибыли, используемой на накопление, может быть направлена на увеличение уставного капитала или в качестве вноса в уставный капитал дочернего общества. Возможно использование части прибыли для распределения между работниками в виде денежных средств или акций. В целях развития производства при недостаточности прибыли может быть принято решение о реинвестировании дивидендов по простым акциями и о невыплате доходов их владельцам. Важнейшим моментом финансового планирования является распределение прибыли на инвестируемую часть и дивиденды, так как от этого зависит развитие акционерного общества и его возможности выплачивать дивиденды в будущем. Высокие дивиденды ведут к «проеданию» основного капитала, низкие — снижают рыночный курс акций.

Государственные унитарные предприятия обладают определенной самостоятельностью в плане распределения прибыли. Размер прибыли, перечисляемой в бюджет, определяется в Уставе при его образовании. Прибыль, изымаемая государством, выступает не в виде налогов и сборов, а в виде арендной платы, уплачиваемой арендатором (предприятием) собственнику (государству) за пользование имуществом.

#### 10.4. Рентабельность организации

Рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида бизнеса. Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности.

Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат — прибыль — сопоставляется с затратами или с используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Соизмерение прибыли с затратами или ресурсами характеризует рентабельность. Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, а следовательно, может использоваться при сравнении различных субъектов хозяйствования. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Выделяют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности применяемых в производственной, коммерческой и иной деятельности авансированных ресурсов и затрат, и показатели, на основе которых определяют доходность и эффективность использования имущества.

Оценочным показателем производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования является рентабельность продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работы и услуги, насколько правильно субъект



хозяйствования определил товарный ассортимент и товарную стратегию. *Рентабельность продаж* характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг), выраженное в процентах:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{П_{\text{ч}}}{V_{\text{рп}}} \times 100\%,$$

где  $П_{\text{ч}}$  — чистая прибыль;

$V_{\text{рп}}$  — объем реализованной продукции, работ, услуг.

Одним из условий процветания предприятий является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предполагаемые товары. Однако данный процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, роль дефлятора цены в формировании доходности понижается. Это переключает сферу усилий руководства на контроль за внутренними факторами роста прибыли, снижение материалоемкости, трудоемкости, повышение фондоотдачи основных фондов и на объем, качество и структуру продукции, на уровень организации и управления, на структуру капитала и его источников, на прибыль по видам деятельности и ее использования.

Предприятие может выпускать несколько видов продукции. Чтобы определить влияние рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность продукции, необходимо:

1. Определить удельный вес каждого вида продукции в объеме реализации.
2. Рассчитать индивидуальные показатели рентабельности.
3. Определить величину влияния рентабельности отдельных изделий на ее среднюю величину.

Для этого необходимо значение индивидуальной рентабельности умножить на долю изделий в общем объеме реализованной продукции:

$$R_{\text{продаж}} = \sum_{i=1}^n R_i q_i,$$

где  $R_i$  — рентабельность  $i$  вида изделия;

$q_i$  — доля  $i$  вида продукции в общем объеме реализации;

$n$  — количество выпускаемых изделий.

Рентабельность капитала характеризует величину прибыли с каждого вложенного рубля средств предприятия.

Основными показателями рентабельности капитала являются:

- рентабельность активов (имущества);
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность собственного капитала.

$$\text{Рентабельность имущества} = \frac{\text{Прибыль в распоряжении предприятия}}{\text{Средняя величина активов}}$$

Данный показатель говорит, сколько единиц прибыли получено с единицы стоимости активов независимо от источника привлечения средств.

Под прибылью в распоряжении предприятия понимают прибыль, остающуюся после уплаты налогов и погашения расходов, относимых на чистую прибыль:

$$R_{\text{текущих активов}} = \frac{\text{Прибыль в распоряжении предприятия}}{\text{Средняя величина текущих активов}}$$

Для предприятий, работающих на правах акционерных обществ, основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов принято считать отношение чистой прибыли ( $\Pi_{\text{ч}}$ ), прибыли до налогообложения ( $\Pi_{\text{дн}}$ ) или в распоряжении предприятия ( $\Pi_{\text{р.п.}}$ ) к источникам собственного капитала:

$$R_{\text{собственного капитала}} = \frac{\Delta \Pi_{\text{дн}}, (\Pi_{\text{ч}}) \text{ или } \Pi_{\text{р.п.}}}{\text{Источники собственных средств}}$$

Данный показатель характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств. Коэффициент рентабель-

ности собственного капитала играет важную роль при оценке уровня котировки акций на бирже.

Разница между показателями рентабельности всех активов и собственного капитала обусловлена привлечением внешних источников финансирования. Если заемные средства приносят большие прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность предприятия должно быть оценено отрицательно:

$$R_{\text{инв}} = \frac{\Delta\Pi_{\text{дн}} (\Pi_{\text{ч}})}{\text{Источники инвестиционных средств}}$$

Для повышения уровня доходности бизнеса необходимо анализировать показатели рентабельности в динамике, выявлять и количественно измерять факторы, влияющие на рентабельность, выявлять резервы увеличения доходности.

Резервы увеличения прибыли и рентабельности определяются по каждому виду товарной продукции в рамках операционной деятельности. Основными резервами являются: 1) увеличение объема реализации продукции; 2) снижение себестоимости; 3) повышение цен. Повышение цен достигается за счет повышения качества продукции, поиска более выгодных рынков сбыта, оптимизации сроков реализации.



### *Ключевые термины и понятия*

1. **Прибыль до налогообложения** равна разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции.
2. **Прибыль до налогообложения** получают путем балансирования всех прибылей и убытков по всем видам деятельности.

3. Разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль характеризует **чистую прибыль**.
4. **Рентабельность** характеризует степень доходности, прибыльности и выгодности.



### **Вопросы для самопроверки**

1. Дайте определение прибыли до налогообложения.
2. Назовите группы факторов, воздействующих на прибыль.
3. Перечислите источники формирования прибыли.
4. Какие функции выполняет прибыль как обобщающий показатель работы субъекта хозяйствования?
5. Что представляет собой чистая прибыль?
6. Кто определяет принципы распределения прибыли до налогообложения?
7. Кто определяет направления использования (расходования) прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования?
8. Влияет ли организационно-правовая форма на принципы и форму распределения прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования?
9. Дайте определение рентабельности.
10. Назовите две группы рентабельности, отражающие эффективность хозяйствования в современных условиях.
11. Как определяется общая рентабельность, рентабельность продукции и рентабельность продаж?
12. Как определяется рентабельность собственного капитала?

# **ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ**

## **11.1. Рынок и план**

Большинство российских субъектов хозяйствования имеют длительный опыт социалистического планирования. Практика такого планирования имеет позитивные и негативные последствия. Негативные последствия, прежде всего, были связаны с ограниченной свободой действия, свободой планирования (сегодня проявляет себя еще одно негативное последствие — ограничение ответственности). Реформы, проводящиеся в России, открыли путь к экономической свободе предприятий. Многие предприятия, почувствовав воздух свободы, предприняли попытку частично или даже полностью (в основном это относится к новым экономическим структурам малого и среднего бизнеса) освободиться от «оков» планирования.

Принятие решений на базе интуиции, импровизации, даже с учетом опыта прошлой руководящей деятельности, по крайней мере, не приводит к оптимальным результатам. В условиях становления рынка, роста и усиления конкуренции должна возрасти роль планирования. В нашей стране достаточно интенсивно создаются новые экономические структуры, но, к сожалению, многие из них либо «мертворожденные дети» экономики (предприятия, не совершившие ни одной хозяйственной операции), либо предприятия, ставшие экономически несостоятельными. К сожалению, сегодня до 28–30% зарегистрированных малых и средних предприятий экономически не функционируют.

Причин такого состояния много, однако главные кроются все же в слабом менеджменте, неправильно выработанных

стратегиях в отсутствии квалифицированного планирования.

И все же проблемы общеэкономические, отраслевые, проблемы отдельных предприятий не должны быть причиной отказа от предпринимательской деятельности.

Однако следует отметить, что сложная экономическая реформа, отработка налоговой системы, спад производства, приватизация, неплатежеспособность многих структур, обострение экономического положения банков, страховых компаний и других структур не только не пугает предпринимателей, но и подталкивает многих людей попробовать себя в малом бизнесе.

В настоящее время правительство России уделяет внимание поддержке малого и среднего бизнеса. Важнейшей проблемой для предприятий малого бизнеса является бизнес-планирование, планирование, стратегическое планирование.

**Планирование** — один из экономических методов управления, выступающий как основное средство использования экономических законов в процессе хозяйствования.

Планирование служит для подготовки принятия решений. Планирование всегда ориентируется на данные прошлого, но стремится определить и контролировать развитие субъекта хозяйствования в перспективе.

Для планирования важным элементом является достоверность необходимых для планирования данных. Любое планирование базируется на неполных данных.

**Планирование** — это систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий в ожидаемых условиях. В современных условиях эффективность функционирования определяется многими обстоятельствами: правильностью установления спроса и предложения, выбором оптимальной технологии и организации производства, своевременным и рациональным

ресурсным обеспечением, величиной основного и оборотного капитала, формами и методами реализации и т.д.

В условиях рынка диапазон использования факторов чрезвычайно широк, субъект хозяйствования стремится к их оптимальному сочетанию. Основной формой внутренней увязки всех факторов является планирование производственной и финансовой деятельности. В условиях жесткой конкуренции планирование производственно-хозяйственной и финансовой деятельности является важнейшим условием их выживания, экономического роста и процветания. Планирование позволяет оптимально увязать имеющиеся возможности по выпуску продукции со сложившимися на рынке спросом и предложением.

Это вытекает из самой сущности планирования, проявляющейся в том, что:

- во-первых, оно имеет дело с выбором из множества возможной альтернативы развития предприятия в будущем;
- во-вторых, реализация выбранной альтернативы осуществляется на основе решений, принимаемых сегодня. Поэтому всегда существует вероятность ошибки;
- в-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и постоянно уточняются по времени цели и задачи развития организации (начиная с производства изделий, их реализации и кончая дальнейшим его развитием); определяются стратегия и политика по их достижению; разрабатываются длительные планы, в которых скоординировано выполнение показателей, отражающих различные стороны ведения экономики организации (предприятия);
- в-четвертых, исходной посылкой планирования должен стать принцип, согласно которому функционирование организации должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме,

удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы организации (предприятия) группы лиц (собственников, учредителей, коллективов акционеров, государства и т.д.);

- в-пятых, в силу различий в самой сущности и характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности организации (предприятия), планирование подразделяется на долгосрочное и краткосрочное. Так, например, приобретение оборудования и характер его использования, кадровая политика, определение ассортимента продукции и рынка сбыта требуют рассмотрения в долгосрочном плане. В то же время текущее обеспечение предприятия сырьем и материалами, плата за энергию, воду нуждаются в анализе в краткосрочном периоде.

Сущность планирования наиболее ярко проявляется в принципах планирования, которые в совокупности отражают содержание планирования. В качестве критериев оценки эффективности планирования выступают несколько принципов:

- научность планирования;
- полнота и точность планирования;
- непрерывность планирования;
- эластичность и гибкость планирования;
- экономичность планирования;
- возможность контроля планов;
- возможность оперативной корректировки планов.

## **11.2. Этапы, элементы и методы планирования. Классификация планов**

Противоположностью планирования является импровизация, которая приводит к большим финансовым рискам, потерям. Планирование является составной частью рационального функционирования субъекта хозяйствования.



**Планирование → Выработка и принятие решений →  
→ Реализация и программы → Контроль.**

Процесс планирования включает в себя четыре этапа:

- выработку общих целей субъекта хозяйствования;
- детализацию и конкретизацию целей для определенного этапа развития;
- определение путей, экономических и иных средств достижения этих целей;
- контроль за достижением целей.

Важным элементом методики планирования является определение способа планирования.

**Прогрессивный способ** (снизу вверх). Этот способ отличается систему делегирования планирования. На каждой новой ступени планы объединяются по структурным подразделениям, в итоге создается единый план субъекта хозяйствования.

**Ретроградный способ** планирования (сверху вниз). Представляет собой обратную систему. Контрольные цифры доводят до структурных подразделений, на основе которых разрабатываются планы структурных подразделений.

**Встречное планирование** (круговое планирование) объединяет прогрессивное и ретроградное планирование. Данный способ наиболее эффективен.

Важным моментом в методическом обеспечении планирования является выбор техники планирования.

**Последовательное планирование** предусматривает составление годового плана в декабре отчетного года.

**Скользящее планирование** предусматривает составление, корректировку предстоящей части перспективного плана. В современных условиях распространенным является скользящее планирование с наложением (табл. 2).

Важным моментом в планировании является выбор методов. В практике распространены обычные методы, которые включают в себя карточные и формулярные наборы, перечни, графики, таблицы. Наиболее распространенными

Таблица 2

## Скольльзящее трехлетнее планирование

Год планирования	Горизонты планирования			
	2010	2011	2012	
2010		2011	2012	
2011			2012	
2012				2013

методами планирования являются методы: балансовый, программно-целевой, расчетно-аналитический и другие. В последние годы методика планирования усовершенствована, появились программные продукты фирм ИНЭК, АТЛАНТ, которые позволяют автоматизировать работы по планированию.

Планирование можно классифицировать по следующим признакам:

## 1. По степени охвата:

- общее планирование, охватывающее всю сферу деятельности субъекта хозяйствования;
- частное планирование, охватывающее определенные сферы деятельности.

## 2. По содержанию планирования:

- стратегическое планирование (поиск новых возможностей);
- тактическое планирование (создание определенных предпосылок);
- оперативное планирование (реализация возможностей).

## 3. По предмету планирования:

- целевое планирование (определение целей);
- планирование средств (материальные ресурсы, трудовые ресурсы, оборудование, финансы, информация);
- программное планирование (планирование программ производства и сбыта);
- планирование действий (специальные продажи, многоуровневый маркетинг).

4. По сферам функционирования:
  - планирование производства;
  - планирование сбыта;
  - планирование финансов;
  - планирование персонала;
  - расширенное общее планирование.
5. По глубине планирования:
  - глобальное;
  - контурное;
  - детальное.
6. По срокам:
  - краткосрочное планирование (полгода, квартальное, месячное, недельное, иногда годовое);
  - среднесрочное планирование (на срок от 1 до 5 лет);
  - долгосрочное планирование (на срок от 5 и более лет, имеет особенность по отраслям).
7. С точки зрения структуры управления:
  - общее планирование организации;
  - планирование места строительства;
  - планирование сфер деятельности;
  - планирование работы подразделений.
8. По возможности изменения планов:
  - жесткое планирование;
  - гибкое планирование.

### **11.3. Методологические основы планирования**

В современных условиях при разработке планов развития предприятий важное значение приобретает дальнейшее совершенствование методологии планирования, т.е. совокупности приемов и способов разработки планов.

Основные направления совершенствования методологии планирования: повышение научно-технического и расчетно-экономического обоснования планов; широкое применение системы прогрессивных технико-экономических нормативов

и норм, балансовых расчетов; дальнейшее улучшение системы показателей в целях повышения эффективности производства — снижение материалоемкости и фондоемкости, рост производительности труда, увеличение выпуска высококачественной продукции, обеспечение напряженности и тщательной сбалансированности планов.

Обоснование планов развития организаций (предприятий) осуществляется на основе системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм. Под **нормой** понимается максимально допустимая величина абсолютного расхода сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. на изготовление единицы продукции (или выполнение определенного объема работы) установленного качества (например, норма расхода металла на изготовление изделия, детали). **Норматив** — величина относительная. Она характеризует степень использования орудий труда, предметов труда, их расходование на единицу площади, веса, объема и т.д. (например, показатель фондоотдачи — выпуск продукции на 1 рубль основных фондов).

Применяемые технико-экономические нормы и нормативы должны быть прогрессивными, т.е. при их разработке необходимо учитывать современный уровень развития науки, техники, технологии, организации производства и труда, наиболее полно использовать производственные мощности и передовой производственный опыт.

Наиболее совершенный метод разработки норм — расчетно-аналитический, при котором нормы и нормативы технически обосновываются путем всестороннего критического анализа состояния производства, возможных изменений в нем, изучения влияния различных факторов. В основу норм закладываются технико-экономические и организационные условия работы в плановом периоде.

Технико-экономические нормы и нормативы разрабатываются по следующим основным группам:

- нормы затрат живого труда (нормы затрат рабочего времени на единицу продукции, нормы выработки

продукции в единицу времени, нормы обслуживания, нормативы численности);

- нормы материальных затрат (удельные нормы затрат сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий);
- нормативы использования орудий труда (нормативы использования машин, оборудования, механизмов, сооружений, инструментов);
- нормативы организации производственного процесса (длительность производственного цикла, объемы незавершенного производства, запасы сырья, материалов, топлива);
- нормы продолжительности освоения проектных мощностей, вводимых в действие предприятий, цехов, агрегатов, установок, производств.

Назначение отдельных групп норм и нормативов различно. Нормы затрат живого труда служат, в основном, для определения уровня производительности труда, использования рабочего времени, установления размера заработной платы. На основе удельных норм расхода материальных ресурсов и производственной программы определяется требуемое количество отдельных видов марок материальных ресурсов. Нормативы использования орудий труда позволяют рассчитывать уровень использования производственных мощностей. Нормы и нормативы служат для определения себестоимости продукции.

Необходимость технико-экономического обоснования планов и повышения эффективности производства предопределили систему показателей плана. Показатели, применяемые в планировании, подразделяются на количественные и качественные, объемные и удельные.

**Количественные показатели** плана выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объем товарной, валовой продукции, объем реализации, численность работающих, численность рабочих, фонд заработной платы, сумма

прибыли, размер затрат различных производственных ресурсов (металла, топлива и т.д.) и др.

**Качественные показатели** являются величинами относительными. Они выражают экономическую эффективность производства, его отдельных факторов. Это рост производительности труда, снижение себестоимости продукции и др. К качественным показателям относятся также те, которые выражают соотношение количественных показателей между собой, например, рентабельность производства, фондоотдача, качество продукции и др.

Между количественными и качественными показателями существуют взаимосвязь и взаимодействие. Для того чтобы рационально организовать труд коллектива организации, обеспечить непрерывность и пропорциональность развития производства, нацелить работников на повышение эффективности производства, одного показателя, например объема товарной продукции, недостаточно. Нужна система, сочетание количественных и качественных показателей, которые направили бы работников промышленности не только на увеличение объема выпуска продукции, но и на изготовление этой продукции в нужной населению и народному хозяйству страны номенклатуре, требуемого качества, с получением определенного эффекта в виде прибыли, при минимальных затратах трудовых, материальных и денежных ресурсов. Определяющим в решении этой проблемы является переход предприятий к рыночным отношениям.

В системе показателей плана промышленности различают объемные и удельные показатели. **Объемные показатели** устанавливают абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов, в нем участвующих. Например, объем производства в целом, объем механической обработки, сборки, объем трудовых затрат, материальных ресурсов и т.д. **Удельные показатели** устанавливают отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей, например, затраты металла на единицу продукции,

капитальные вложения на единицу производственной мощности и др.

Для исчисления показателей плана промышленности применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

**Натуральные измерители** используются при планировании объема производства, материальных ресурсов. Их преимущество в том, что они обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей. Применение натурального измерителя показателей плана ограничивается невозможностью обобщения различных по характеру натуральных показателей.

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют **условно-натуральный измеритель**. В этом случае за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по одному из перечисленных выше признаков (как правило, трудоемкости). Так, условно-натуральные измерители: тракторы — в 15-сильном исчислении, мыло — 40%-ной жирности и др.

Широкое применение получил **трудовой измеритель** объема производства, выражаемый, как правило, в норма-часах. Трудовые измерители в сочетании с натуральными используются для исчисления производительности труда, размера оплаты труда, определения норм выработки и др.

В условиях товарно-денежных отношений важное значение сохраняет **стоимостный (денежный) измеритель**. С помощью стоимостных показателей определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимоувязывают все разделы плана. В стоимостных измерителях планируются объем реализации продукции, товарная и валовая продукция.

## **11.4. Стратегическое планирование — составной элемент стратегического управления**

Суть планирования состоит в научной постановке целей предстоящего развития и применения средств их реального достижения. На уровне предприятия в зависимости от целей, задач и функций действует несколько видов планирования.

Стратегическое планирование призвано определять цели предприятия (фирмы) и их стратегию на длительный период времени (до 10 лет). Именно поэтому стратегическое планирование часто определяют как процесс моделирования и изучения будущего. Стратегическое планирование служит отправной точкой для любого другого планирования в рамках организации (предприятия).

Сущность планирования проявляется в конкретизации целей развития всего предприятия и каждого подразделения в отдельности на установленный период; определении хозяйственных задач и средств их достижения; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач. Таким образом, назначение планирования состоит в стремлении заблаговременно учесть по возможности все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития организации.

Стратегическое планирование представляет собой долгосрочный прогноз. В процессе стратегического планирования определяются стратегические цели, долгосрочные и краткосрочные стратегические ориентиры, вырабатывается стратегия поведения на рынке и стратегический план. Разработка стратегических целей отражает представление данной организации (предприятия) о своем производстве и его месте на рынке, для чего проводятся комплексные изучения и исследования рынка или рынков. Долгосрочные и кратко-



срочные стратегические ориентиры позволяют уточнить долгосрочные и ближайшие цели организации и то положение, которое она старается себе обеспечить на рынке в данный момент, ближайшем будущем и в перспективе. На основе стратегических ориентиров разрабатывается стратегия поведения организации как реальный план действий, совокупность управленческих решений по достижению поставленных целей.

**Стратегическое планирование** является составным элементом стратегического управления.

**Стратегическое планирование** представляет собой активный поиск альтернативных вариантов, выбор лучшего из них, построение на основе этого выбора общих тенденций развития, формирование специального механизма ее реализации. В настоящее время меняются сами исходные принципы составления планов организации — от будущего к настоящему, а не от прошлого к будущему.

Стратегическое планирование следует рассматривать широко. Это и интегрированный процесс подготовки и принятия решений, и исследование последствий уже принятых или принимаемых решений, и процесс разработки целей и направлений их достижения.

Стратегическое планирование является инструментом, помогающим в принятии правильных управленческих решений. Его задача — обеспечить выработку правильной стратегии поведения организации на рынке. В рамках стратегического планирования можно рассмотреть 4 аспекта управленческой деятельности: адаптация к внешней среде, внутренняя координация, организационное стратегическое предвидение, распределение ресурсов.

Современный темп изменения является настолько большим, что стратегическое планирование представляется единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей, оно должно обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Чтобы эффективно

конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, предприятие должно постоянно заниматься сбором и анализом огромного количества информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах.

Основной составной частью стратегического планирования, безусловно, является долгосрочное планирование, вот почему оно часто трактуется как процесс моделирования будущего, применительно к которому должны быть определены цели и сформулирована концепция долговременного развития. Его назначение в том, чтобы сделать оперативные, текущие управленческие решения обоснованными не только с точки зрения сложившейся конъюнктуры, но и, прежде всего, с позиций завтрашнего дня. Важная отличительная черта стратегического планирования — его гибкость, обусловленная разнообразием плановых горизонтов временных отрезков. Она требует специального определения горизонта времени, на который вырабатывается перспективная политика. Для этого определения применяются различные критерии: жизненный цикл производимого продукта; цикл коренного изменения спроса; время, необходимое для реализации стратегических целей. При разработке стратегического плана, основанного на жизненном цикле продукта, горизонт планирования должен отличаться по видам деятельности и номенклатуре продукции, он тесно увязывается со стратегическими целями.

Отправной точкой стратегического планирования выступает планирование результатов. Их можно классифицировать следующим образом:

1. Максимальный результат, который в данный момент не достижим, но к которому следует стремиться.
2. Конкретный результат, который можно достичь в течение планируемого периода.
3. Задача, которая может быть решена за вполне определенное время.

Каждая организация, налаживая процесс производства и реализации продукции, преследует глобальные цели — повышение прибыльности, доходности своего бизнеса. Однако эта цель распадается на системы подцелей, реализация каждой из которых требует разработки собственной стратегии. К такого рода подцелям можно отнести: увеличение объема продаж, повышение конкурентоспособности продукции, расширение производственных мощностей, внедрение новых технологий, снижение затрат, диверсификацию.

Стратегическое планирование — это многоэтапный процесс, осуществляемый последовательно-параллельно и включающий следующие ступени.

1. *Определение бизнеса.* Каждый руководитель (генеральный директор, главный менеджер) или управляющий хозяйственной единицы внутри акционерного общества должен четко представлять назначение своего бизнеса, перспективы его развития. Для ответа на эти вопросы необходимо знать следующие исходные параметры:

- а) описание производимого продукта с учетом его технико-экономических, потребительских свойств и технологичности;
- б) оценку масштабов рынка этого продукта, состав потребителей, специфику их потребностей;
- в) рыночную сегментацию.

Характеристика бизнеса и оценка его перспектив, а также определение своего места в нем являются постоянной заботой руководителя любого уровня управления.

2. *Предназначение бизнеса.* После того как определен продукт, с которым предприятие собирается выступать на рынке, и конкретизировано место на нем, требуется спрогнозировать такие показатели, как темп роста продаж, размер доли занятого рынка, уровень прибыльности или доходности, масштабы чистого дохода и денежного оборота. Таким образом, предназначение бизнеса — это совокупность целей, во имя

которых данная продукция производится в масштабах, адекватных потребностям рынка и возможностям предприятия.

3. *Функциональные стратегии.* Это совокупность взаимосвязанных стратегий в области производства, инвестиций, финансов, трудовых ресурсов, маркетинга. Эти стратегии окончательно вырабатываются исходя из предыдущих проработок, то есть тогда, когда определились с масштабами производства продукции, рынками, ассортиментной политикой, ценами, каналами товародвижения.

4. *Бюджетирование.* На этом этапе плановый цикл завершается составлением бюджетов, обеспечивающих реализацию разработанных стратегий, то есть формируется система распределения ресурсов, составляются балансы, проектируется денежный оборот. Бюджетирование и представляет собой метод распределения ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, представленных количественно. Схематически процесс стратегического планирования можно представить в следующем виде (рис. 11):



Рис. 11. Процесс стратегического планирования

Стратегическое планирование должно быть использовано для улучшения результатов управления предприятием.

## 11.5. Оперативное планирование

В рамках оперативного планирования даются экономически обоснованные (оптимальные) ответы на вопросы: что обрабатывать (какую деталь и сколько), на каком оборудовании, какие конкретно ресурсы использовать, когда начинать и заканчивать операцию.

Главная цель системы оперативного планирования — достижение наивысшей эффективности производственной деятельности при организации согласованного во времени и в маршрутно-технологически ориентированном пространстве движения предметов труда (деталей, узлов) для обеспечения выпуска готовой продукции установленного качества.

Традиционные методы и системы оперативного планирования исторически складывались применительно к типам производства. Наиболее распространенными являются позаказные, комплексные, поддетальные системы, получившие свое название от принятой планово-учетной единицы, используемой в соответствующей системе. Каждая из этих систем характеризуется составом календарно-плановых нормативов, методами расчета производственных заданий, способами организации учета, контроля их выполнения.

В массовом производстве системы оперативного планирования наиболее детализированы. Система (иногда называемая «минимакс») используется при планировании инструментального хозяйства, которая предусматривает контролирование величины складского хозяйства с таким расчетом, чтобы обеспечить своевременное восполнение деталей в так называемый момент «точки заказа», располагаемый на графике между точками «максимума» и «минимума». Система имеет две разновидности: с фиксированным размером заказываемой партии запуска и с фиксированной периодичностью запуска. Наиболее ответственный элемент этой системы — обоснование страхового запаса на основе изучения колебаний потребностей издержек в изготовлении очередных партий.

Наиболее широко в массовом производстве распространена система оперативного планирования «по такту потока» («по ритму выпуска»). Все расчеты при этом сводятся к определению параметров поточных линий и вычерчиванию графиков их работы (стандарт-планов), с учетом многостаночного обслуживания. Чтобы обеспечить бесперебойную работу в заданном ритме, требуется насыщение всех стадий производственного процесса заделами — технологическим, транспортным, резервным (страховым), оборотным.

В серийном производстве с целью сокращения номенклатуры планируемых и учитываемых объектов используются особые планово-учетные единицы (комплекты деталей, входящих в одно или несколько изделий), объединенные общностью технологических процессов, сроками их изготовления. Характерными календарно-плановыми нормативами являются: оптимальная величина партий деталей; периодичность запуска партий в производство; длительность производственного цикла обработки деталей и сборки изделия; величина незавершенного производства, включая размеры заделов. Оптимизация расчетов производится по различным критериям (минимум незавершенного производства, максимальная загрузка оборудования, минимум затрат ресурсов). Задания для непосредственных исполнителей спускаются в виде нормативных графиков (стандарт-планов), сменно-суточных заданий.

Относительно простой системой оперативного планирования в серийном производстве с длительным производственным циклом считается комплектно-узловая система. В набор деталей узлового комплекта включаются технологические и конструкционные детали, которые должны быть поданы обрабатывающими цехами на сборку к одному и тому же сроку. Порядок же прохождения деталей по цехам при комплектовании во внимание не принимается. Следовательно, если в изготовлении какого-либо узла принимают участие 5 цехов, то формируется соответственно 5 узловых

комплектов. Однако в связи с тем, что в один «узел» при этом могут войти детали с разными межцеховыми маршрутами, трудно установить единый срок запуска для всех деталей комплекта. Поэтому иногда формируют узловые комплекты с учетом межцеховых маршрутов обработки деталей.

Создание комплектного запаса всех деталей перед началом сборки серии изделий приводит к их длительному пролеживанию, то есть к увеличению незавершенного производства. Поэтому целесообразно расчленить сборку на ряд последовательных этапов и рассчитать величины опережений подачи группового комплекта деталей по отношению к сроку выпуска готового изделия — это уже комплектно-групповая система.

Под опережением понимают отрезок времени от момента выпуска готового изделия в целом до момента запуска (иногда — выпуска) данной детали (партии, комплекта деталей, входящих в изделие) на какой-либо фазе производственного процесса. Степень округления величины опережений зависит в основном от длительности производственного цикла сборки изделия.

Иногда целесообразно в целях упрощения планирования определить суточные величины потребности в количестве деталей. Соответственно определяются размеры партии деталей в объемах, кратных этим суточным потребностям. При изменении объема производства можно ограничиться лишь уточнением абсолютного значения нормативов суточной потребности, не производя заново всех расчетов размеров партии. Контроль за выполнением планового графика производится путем сравнения фактического наличия в заделе деталей (в количествах, кратных суточной потребности) с нормативом минимальных заделов, также исчисленным в суточных потребностях.

Наиболее известной комплектной системой является условно-комплектная система непрерывного планирования. Она базируется на принципе одинаковой значимости деталей для

комплектного производства изделия и вообще всей номенклатуры производимой продукции.

Вводится понятие «условное изделие», к которому, как к ведущему, обычно занимающему наибольший удельный вес в производственной программе, «привязывается» вся остальная номенклатура. Поэтому нормативный задел с соответствующим опережением по цехам создается в натуре по всем без исключения деталям. Причем после создания такого задела на уровне рассчитанных нормативов по всем переделам производственного потока и исключения этого задела из текущего учета отпадает необходимость в его ежемесячном планировании цехам. Эта система является децентрализованной, на заводском уровне контролируются и регулируются только все межцеховые передачи деталей и узлов.

## 11.6. Бизнес-планирование

Бизнес-планирование — важнейший фактор успеха в бизнесе. Планировать свой бизнес необходимо по многим причинам. Ведь часто бывает, что технологически бизнес просчитан безупречно. Однако экономические аспекты являются причинами сбоев в технологии бизнеса. Необходимо заранее продумать и спланировать все экономические аспекты деятельности хозяйствующего субъекта. Важно спланировать закупки сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и полуфабрикатов. От этого зависят эффективность производства, размер налога на добавленную стоимость (НДС), оборачиваемость оборотных средств. Очень часто непродуманная политика закупок приводит к переплате НДС, неэффективному использованию оборотных средств.

Часто неправильно спланированные реальные затраты на производство и реализацию продукции приводят к появлению явлений неплатежеспособности хозяйствующих субъектов.



Сегодня можно сказать, что неустойчивость нашей экономики часто приводит к невозможности осуществлять нормальное планирование. К сожалению, это заблуждение часто используется руководителями для оправдания отсутствия четкой системы планирования. Да, внешняя среда очень подвижна, множество факторов (инфляция, спад производства, налоги и т.д.) делают ситуацию неопределенной. Это, действительно, значительно усложняет систему планирования, но никак не отрицает ее необходимость.

Современные средства позволяют преодолеть трудности и повысить эффективность планирования.

В мировой практике различают различные подходы в бизнес-планировании, выделяют несколько бизнес-планов.

Каждый тип бизнес-плана имеет свои особенности. В России выделяют 4 типа бизнес-планов:

- 1) внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования;
- 2) бизнес-план для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств;
- 3) инвестиционный бизнес-план;
- 4) бизнес-план финансового оздоровления (санации).

Внутренний бизнес-план не имеет особых внешних требований. Напротив, внутренний бизнес-план должен быть приспособлен, адаптирован к внутренней системе учета и планирования.

Система внутреннего планирования должна быть оптимальной. В состав плановых показателей должны включаться только показатели, которыми можно и нужно управлять. Громоздкость системы планирования снижает ее эффективность.

Системность планирования предусматривает охват всего цикла заготовки материальных ресурсов, производства, реализации продукции.

Структуру внутреннего бизнес-плана необходимо адаптировать к системе контроллинга.

Следует также отметить, что при расчете бизнес-плана необходимо использовать бухгалтерские полные издержки. Структура, объем внутреннего бизнес-плана регламентируется внутренними требованиями руководства и службы контроллинга.

Для подготовки внутреннего бизнес-плана следует использовать современные программные средства:

- «план»;
- «аналитик»;
- «*project expert*» и др.

По данному типу бизнес-планов существуют определенные международные стандарты. Объем внутреннего бизнес-плана не должен превышать 25 страниц текста. Это объективное требование принято во многих странах мира.

Бизнес-план нужен для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств.

Несмотря на возможное наличие особых требований к структуре и содержанию бизнес-плана, существует целый ряд общих рекомендаций.

Подготавливая бизнес-план, необходимо максимально сократить использование информации, составляющей коммерческую тайну субъекта хозяйствования, проекта. Практика показывает, что отсутствие осторожности иногда приводит к краже коммерческих тайн, технологических секретов, коммерческих сделок. В то же время следует заметить, что информация должна быть сбалансированной. По мере «продвижения» бизнес-плана к реальному кредитору необходимо расширить диапазон представления иной информации, при этом все же соблюдая принцип коммерческой тайны.

Стратегически важно в бизнес-плане учесть интересы конкретных инвесторов. Однако необходимо иметь в виду, что главные интересы кредитора — обеспечить возвратность кредита и своевременную уплату процентов за пользование кредитом. Необходимо помнить, что любой кредитор

руководствуется прежде всего не гуманными соображениями, а принципами коммерческой выгоды. Очень часто субъекты хозяйствования, чтобы убедить кредитора в бизнес-плане, показывают сверхрентабельность проекта. Такой подход может привести к изменению условий предоставления кредита не в пользу субъекта хозяйствования, поэтому не стоит показывать сверхрентабельность (очень высокую прибыль). Лучше сосредоточиться на обеспечении выполнения условий кредитного договора.

Необходимо помнить, что субъект хозяйствования обеспечивает возврат кредита за счет получения выручки (не из прибыли). Особое внимание необходимо уделить порядку уплаты процентов по кредиту.

Во-первых, проценты уплачиваются в соответствии с условием кредитного договора (ежемесячно, ежеквартально и др.). Оплата должна производиться в определенный день месяца. В случае задержки платежа кредитор в соответствии с условиями договора имеет право изменить условия кредитования (чаще всего процентная ставка удваивается).

В отличие от возвратности самого кредита, проценты за пользование кредитом могут быть выплачены частично за счет выручки и частично за счет прибыли.

Бизнес-план также имеет свои стандарты. Главным критерием является его объем. По международным стандартам он не должен превышать 75 страниц. Ряд международных организаций (Unido, ОБСЕ и др.) используют определенную структуру. Безусловно, она носит лишь рекомендательный характер. Главное, чтобы содержание бизнес-плана полностью раскрывало все важнейшие аспекты, характеризующие высокую эффективность, надежность проекта.

В настоящее время в России инвестиционная деятельность недостаточно активна. Но уже сегодня инвесторы принципиально отвергают рассмотрение громоздких, превышающих нормативы бизнес-планов.

Важно помнить об экономическом механизме возврата кредита. Инвестиционный кредит предусматривает совершенствование и изменение технологии, либо ввод новых основных фондов. Все это связано с такой экономической категорией, как капитальные вложения. Сегодня проблемы учета капитальных вложений отошли на второй план, но это временное явление, связанное со спадом в освоении капитальных вложений на производстве. В связи с тем, что инвестиционный кредит используется для освоения капитальных вложений, возврат кредита осуществляется за счет полученной чистой прибыли.

Инвестиционный бизнес-план должен предусматривать: строительство (освоение капитальных вложений), производство, реализацию продукции. Объем реализованной продукции должен дать такую массу чистой прибыли, которая обеспечивает возврат кредита.

Бизнес-план финансового оздоровления (санации) имеет особый статус. Данный бизнес-план заполняется организацией, находящейся в состоянии неплатежеспособности. Данный план предполагает финансовое оздоровление организации, ее санацию. План должен пройти достаточно сложный период согласования и утверждения. Порядок согласования, структура бизнес-плана и методика его составления утверждены Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий. Разрабатывается сроком на 18 месяцев, вводится внешнее управление.



### *Ключевые термины и понятия*

1. **Планирование** — это систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий.
2. **Бизнес-план** — это план развития на предстоящий период, в котором определены цели, стратегии, направления хозяйственной деятельности.

3. **Методология планирования** — совокупность приемов и способов разработки планов.
4. **Прогнозирование** представляет собой предвидение ближайшей и дальнейшей перспективы развития субъекта хозяйствования.
5. **Норматив** характеризует степень использования ресурсов субъектом хозяйствования.
6. **Резюме** — краткое изложение предмета бизнес-плана, т.е. обоснование привлекательности нового бизнеса.



### **Вопросы для самопроверки**

1. *Чем отличается планирование от прогнозирования?*
2. *Какие типы бизнес-планов используются в российской хозяйственной практике?*
3. *Чем отличается бизнес-план финансового оздоровления от инвестиционного бизнес-плана?*
4. *Какой из типов бизнес-плана разрабатывается на срок 18 месяцев?*
5. *Каковы основные этапы разработки бизнес-плана?*
6. *Назовите причины возрастания роли бизнес-плана в современных условиях.*
7. *Какие этапы включает в себя планирование?*
8. *Какие виды бизнес-планов вы знаете?*
9. *Назовите основные признаки классификации планов.*
10. *Какой из способов планирования (прогрессивное, ретроградное или встречное) является оптимальным?*
11. *Назовите методы планирования.*

### 12.1. Финансовое направление деятельности организации

В условиях рынка приоритетное значение в деятельности хозяйствующего субъекта приобретает финансовое направление. Финансовое направление охватывает все аспекты финансово-хозяйственной деятельности и включает организацию, управление и обеспечение развития его финансовой системы.

В структуру финансовой системы включаются следующие элементы:

- финансовые ресурсы;
- финансовые службы.

Финансовые ресурсы представляют совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенных для реализации его финансовых обязательств и затрат по расширенному воспроизводству. Финансовые ресурсы всегда имеют две сферы практического применения:

- денежные средства, инвестированные (т.е. вложенные) в основные фонды различного назначения;
- денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Финансовые службы представляют собой специализированные структурные подразделения, осуществляющие управление финансовым направлением деятельности (бухгалтерская, служба аудита, финансовая служба).

Финансовая служба субъекта хозяйствования определяет финансовую политику организации. Финансовая поли-

тика — это совокупность практических мероприятий, целенаправленно реализуемых субъектом хозяйствования и определяемых конкретными задачами, внутренними и внешними условиями.

Финансовая политика организации не должна содержать «общих положений» по соответствующему направлению деятельности. Она должна отражать реальные, конкретно достижимые цели финансового развития, включать перечень практических мероприятий, обеспечивающих их развитие.

При формировании финансовой политики учитываются как текущие, так и прогнозируемые условия функционирования конкретного субъекта хозяйствования внешнего и внутреннего характера.

Финансовая политика организации традиционно включает два взаимосвязанных направления — политику доходов и политику расходов. Планирование каждого из этих направлений осуществляется в их непосредственной взаимосвязи, при этом приоритетность того или иного зависит от текущего финансового состояния. В условиях кризисного развития целесообразно ориентироваться на планирование «от доходов», когда вначале осуществляется определение ожидаемых финансовых поступлений и лишь затем планируется их использование.

Политика доходов нацелена на удовлетворение субъекта хозяйствования в привлечении финансовых ресурсов и связана с решением следующих задач:

- 1) максимизацией поступлений по фактически имеющимся источникам;
- 2) постоянное расширение номенклатуры источников поступлений.

Политика расходов определяет необходимость обеспечения рациональной минимизации затрат, основными критериями которой являются их экономическая обоснованность и безусловная окупаемость. Данное требование не подразумевает необходимости механического сокращения всех

видов расходов, которое часто вызывает совершенно обратный эффект.

В современных условиях субъекты хозяйствования вынуждены ориентироваться на мероприятия, не требующие крупных капитальных вложений с продолжительными сроками окупаемости; использовать нетрадиционные источники привлечения финансовых ресурсов с постоянным расширением общей номенклатуры этих источников; сокращать сроки разработки финансовой политики.

## **12.2. Управление финансовыми ресурсами, авансированными в оборотные средства**

Оборотные средства представляют совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и фонды обращения. В финансовой деятельности они играют важную роль, так как они прямо влияют на платежеспособность, степень «омертвления» капитала, объем дебиторской задолженности.

Оборотные средства классифицируются по нескольким базовым направлениям.

*По источникам формирования:*

1. Собственные и приравненные к ним, т.е. полученные от учредителей (и иных собственников), сформированные и собственные выручки или полученные на безвозвратной основе на любых иных основаниях (приравнивание — это средства, не принадлежащие организации (предприятию)).

2. Заемные, т.е. полученные на возвратной основе от банка в форме целевой ссуды на восполнение недостатка оборотных средств от партнеров в форме коммерческого кредита, задолженность перед персоналом по просроченной зарплате, перед бюджетом, внебюджетными фондами и приравненным к ним платежам, а также другие виды кредиторской задолженности.



*По форме воплощения:*

- в денежной форме — наличные деньги в кассе, на счетах, в расчетах, краткосрочная задолженность;
- в материальной форме — производственные запасы, запасы готовой продукции, незавершенное производство, РБП;
- в высоколиквидных ценных бумагах.

*По степени ликвидности* (т.е. скорости превращения в наличные деньги):

- наличные деньги в кассе;
- денежные средства на расчетных и депозитных счетах;
- денежные средства в расчетах;
- высоколиквидные ценные бумаги;
- запасы готовой продукции;
- производственные запасы;
- незавершенное производство.

**Управление оборотными средствами** направлено на удовлетворение текущих потребностей в финансовых ресурсах для осуществления уставной деятельности. В процессе организации управления оборотными средствами необходимо обеспечить соблюдение следующих принципов:

- поддержание рационального соотношения между собственными и заемными средствами;
- обеспечение необходимого уровня ликвидности, т.е. способности осуществлять свои финансовые обязательства за счет денежных средств (но не иных видов имущества).

Учитывая неоднородный характер различных элементов оборотных средств, управление осуществляется дифференцированно по нескольким направлениям.

В современных условиях управление оборотными средствами осуществляется через:

- планирование кассовой наличности исходя из принципа минимизации свободного остатка средств (план наличных платежей);

- планирование лимита переходящего кассового резерва для осуществления внеплановых наличных платежей;
- планирование финансовых поступлений и платежей, проходящих через расчетный счет, исходя из принципа минимизации остатка средств;
- планирование опережающего характера поступлений на расчетный счет по отношению к платежам с него (на стадии заключения договоров);
- оперативное управление средствами на расчетном счете путем своевременного перевода высвобожденных на нем средств на депозитные счета или другие высокодоходные формы вложения капитала;
- обеспечение постоянной текущей ликвидности путем оперативного управления соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- соблюдение принципа диверсификации «фондового портфеля», предполагающего необходимость формирования его из различных категорий и видов ценных бумаг с дифференцированной степенью риска и дохода;
- самостоятельное управление «фондовым портфелем» при наличии финансового менеджера, в других случаях передача его в трастовое управление, банку или аудиторской фирме;
- сочетание принципа минимизации капитала, «омертвленного» в материальных запасах, с принципом обеспечения их достаточности для удовлетворения потребностей;
- планирование нормативов производственных запасов с учетом общего лимита оборотных средств;
- планирование производственных запасов из высоколиквидной продукции, в остальных случаях действует принцип минимизации;
- планирование ограниченных запасов продукции для удовлетворения потенциальных заказчиков, настаивающих на немедленной ее отгрузке по факту подписания договора;

- планирование специального лимита по незавершенному производству, выход за пределы которого рассматривается как серьезнейшее финансовое нарушение;
- уменьшение объемов незавершенного производства путем введения специального механизма расчетов с заказчиком за продукцию (т.е. предоплата, оплата за фактически выполненные работы, авансовые платежи).

Производственная деятельность немыслима без заемных средств (краткосрочные банковские ссуды и коммерческий кредит).

Привлечение заемных средств позволяет:

- ускорить оборачиваемость оборотных средств;
- увеличить объем совершаемых хозяйственных операций;
- сократить незавершенное производство.

Недоступность многих видов кредитных ресурсов, высокая плата за кредит в сочетании с жесткими условиями предоставления требует обеспечения рационального соотношения собственных и заемных средств.

### **12.3. Управление затратами организации**

Затраты организации отражают совокупность ее фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода.

От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель деятельности организации (предприятия) — масса прибыли.

Данный путь улучшения финансовых результатов теряет свою актуальность из-за конфискационного характера налоговой системы. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е. за прежнюю цену на продукцию предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы

дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю норму дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации.

Все затраты классифицируются и группируются по ряду признаков.

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

**Постоянные затраты** практически не изменяются на объем выпуска, но изменяются на единицу обратно пропорционально объему выпуска (аренда, амортизация).

**Переменные затраты** не изменяются на единицу продукции, но изменяются на весь выпуск пропорционально объему выпуска (расходы на сырье, материалы, энергоресурсы, зарплата персонала при сдельной форме оплаты, выплата налогов и т.д.).

**Смешанные затраты** — это затраты, динамика которых частично зависит от изменения объема выпуска (расходы на рекламу, маркетинговые и научные исследования, содержание аппаратного управления).

По базовым направлениям на:

- материальные и приравненные к ним — это совокупность расходов, не связанных с содержанием наемного персонала;
- затраты на содержание наемного персонала, включающие в себя и обязательные платежи во внебюджетные фонды.

По возмещению затрат они делятся на:

- затраты, подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет цены на продукцию, что уменьшает налогооблагаемую прибыль;
- затраты, не подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода и возмещаемые за счет

чистой прибыли, что уменьшает прибыль в расположении предприятия — сверхнормативные расходы на рекламу, командировочные, представительские.

Управление затратами базируется на трех принципах:

- 1) обоснованность (целесообразность) затрат;
- 2) целевое использование ресурсов;
- 3) эффективность использования выделенных ресурсов.

Целесообразность затрат обеспечивается на стадии планирования, подтверждается финансовыми расчетами. Данное требование соблюдается даже в части расходов, не обеспечивающих прямого экономического эффекта, имеющих социальную и экологическую направленность.

В этом случае рассчитывается косвенный экономический эффект, определяющий либо дополнительную прибыль, либо предотвращенные потенциальные потери по результатам фактически проведенных затрат.

- Затраты на социальную поддержку персонала предупреждают финансовые потери от забастовок или уход квалифицированных специалистов.
- Своевременное обновление очистных сооружений позволяет избежать штрафов.

Обоснованность затрат инвестиционного характера определяется сроками их окупаемости:

$$\frac{\text{Затраты}}{\text{Прибыль}} = \text{Срок окупаемости.}$$

Необходимо просчитать несколько вариантов осуществления инвестиций.

Критерием выбора является минимальный срок окупаемости.

Целевое использование и эффективное использование выделенных ресурсов обеспечивается в процессе непосредственного осуществления конкретных задач.

Результаты текущего контроля позволяют принимать оперативные решения, направленные на корректировку управляемого процесса.

Основным концептуальным требованием управления затратами в условиях переходного периода является ориентация на рациональную минимизацию всех видов затрат.

Затраты делятся в этой связи на три группы:

- затраты, необходимые для осуществления уставной деятельности и подлежащие сокращению лишь при уменьшении текущей производительной загрузки (затраты на сырье, материалы, аренду, зарплата персонала);
- затраты, подлежащие рациональной минимизации при любых результатах финансово-хозяйственной деятельности (налоговые платежи, административно-хозяйственные расходы);
- затраты, подлежащие сокращению лишь при улучшении финансового положения или при основании их объективной необходимости для сохранения его конкурентности на соответствующем рынке (маркетинговые исследования, рекламная кампания, инвестиционные проекты).

Управление затратами предполагает:

- введение и постоянную корректировку инфляционных коэффициентов;
- отказ от инвестиционных программ с длительными сроками окупаемости;
- корректное сокращение налоговых и приравненных к ним платежей, рационально используемые затраты, дающие право на налоговые льготы;
- сокращение финансовых рисков.

#### **12.4. Управление финансовыми результатами**

Прибыль выступает в качестве основной цели и результирующего показателя финансово-хозяйственной деятельности. Каждый хозяйствующий субъект самостоятелен в выборе бизнеса, определении номенклатуры и ассортимента, затрат

и выручки, что позволяет выявить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Общий финансовый результат (прибыль, убыток) на определенную дату определяют путем балансирования общей суммы всех прибылей и убытков.

Прибыль характеризует эффективность реализации ряда направлений деятельности субъекта хозяйствования:

- **коммерческого** — результативность маркетинговых исследований, способствует увеличению объема реализации, а следовательно и массы прибыли;
- **производственного** — повышение коэффициента сменности оборудования обеспечивает возможность выпуска дополнительной продукции без дополнительных затрат на увеличение основных фондов;
- **технического** — внедрение прогрессивных технологий продукции или услуг может содействовать повышению их качественного уровня, а следовательно, привлекательности для потребителя, что обеспечивает возможность выбора между двумя вариантами извлечения дополнительной прибыли за счет увеличения сбыта при сохранении цены либо увеличения цен при прежнем объеме реализации;
- **финансового** — путем обеспечения прироста уже полученной от основной деятельности прибыли в процессе ее рационального инвестирования;
- **социального** — за счет предотвращения потенциальных потерь из-за трудовых конфликтов.

Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики.

Основной задачей управления прибылью является: максимизация доходов по имеющимся источникам финансовых ресурсов и расширение общей номенклатуры этих источников.

Управление процессом формирования прибыли начинается с планирования финансовых поступлений в расчетном

периоде. Планирование финансовых поступлений осуществляется на основе исходной инфляции:

- расчетных потребностей в финансовых ресурсах для обеспечения расширенного воспроизводства как суммы затрат по всем направлениям деятельности;
- результатов маркетинговых исследований, позволяющих прогнозировать поступления денежных средств.

Формирование, распределение и использование прибыли определяют различные виды прибыли: прибыль от реализации, балансовая, налоговоблагаемая и чистая прибыль.

Управление прибылью от реализации предполагает:

- четкое определение вида бизнеса, делающего наибольшую прибыль;
- увеличение оборачиваемости оборотных средств, обеспечивающих увеличение массы получаемой прибыли;
- рациональное использование средств, вложенных в имущество предприятия.

Управление балансовой прибылью предполагает:

- максимизацию доходов по имеющимся источникам;
- расширение номенклатуры источников формирования балансовой прибыли.

Управление налоговоблагаемой прибылью предполагает широкое использование льгот по налогообложению согласно действующему законодательству, уменьшающих величину налоговоблагаемой прибыли и обеспечивающих увеличение прибыли в распоряжении предприятия.

Управление чистой прибылью предполагает определение принципа распределения прибыли в соответствии с конкретными условиями хозяйствования. Распределение чистой прибыли — это вопрос инвестиционной, технической и дивидендной политики. Управление прибылью — это определение основных направлений использования прибыли, предвидение ближайших и отдаленных перспектив развития хозяйствующего субъекта.



## 12.5. Управление финансовыми обязательствами организации

**Финансовые обязательства** представляют совокупность внутренних и внешних финансовых требований, которые в законном порядке предъявляются конкретной организации в течение расчетного периода.

Финансовые обязательства делятся на две группы:

- 1) внешние;
- 2) внутренние.

Внешние обязательства хозяйствующий субъект несет перед:

- государством (бюджетом и внебюджетными фондами) в форме выплат налогов и приравненных к ним платежей в объемах и в сроки, установленные действующим законодательством, а также неустойки, пени при нарушении договорных обязательств;
- партнерами по хозяйственной деятельности (поставщиками, подрядчиками, банками-кредиторами и страховыми компаниями).

Внутренние финансовые обязательства хозяйствующий субъект несет перед:

- собственниками (учредителями, пайщиками, акционерами) по выплате дивидендов, предпринимательского дохода;
- филиалами и «дочерними фирмами» по платежам, установленным условиями заключенных с ними соглашений;
- наемным персоналом по выплате зарплаты в размерах и в сроки, установленные трудовым договором.

Форма реализации финансовых обязательств зависит от текущего финансового состояния. В нормальных условиях расчеты производятся в форме перечисления средств с расчетного счета.

Довольно часто для осуществления платежей организация вынуждена обращаться в банк за краткосрочной ссудой

на восполнение недостатка оборотных средств (для реализации одних принимаются другие обязательства).

В условиях кризиса неплатежей хозяйствующие субъекты вынуждены для реализации своих финансовых обязательств использовать:

- безвозмездную отгрузку продукции или оказание услуг кредитору;
- бартерную систему взаимных расчетов (в целях уклонения от налогообложения);
- добровольную передачу кредитору части имущества (ценных бумаг, высоколиквидных запасов, основных средств) в счет погашения задолженности.

Основной целью управления финансовыми обязательствами является обеспечение платежеспособности организации (предприятия), т.е. своевременное удовлетворение всех требований кредиторов.

Получение банковского кредита как традиционной формы привлечения дополнительных ресурсов ограничено в силу дороговизны.

Платежеспособность хозяйствующего субъекта определяется через систему показателей:

- абсолютной ликвидности;
- промежуточной ликвидности;
- текущей ликвидности.

Основным методом управления финансовыми обязательствами выступает сбалансированность:

- поступления денежных средств;
- расходования денежных средств.

Это требует совершенствования системы расчетов с потребителями продукции работ и услуг с тем, чтобы не допустить отсутствия средств на расчетном счете.

Эффективным инструментом управления является формирование финансового резерва, так как велика степень вероятности непоступления платежей от дебиторов, что уменьшает зависимость от банка.

В современных условиях целесообразно часть резервных ресурсов формировать в виде высоколиквидных запасов.

## 12.6. Финансовые риски. Методы управления финансовыми рисками

Совокупность финансовых операций с негарантируемыми конечными результатами характеризует финансовые риски. **Риск** — это стоимостное выражение вероятного события, ведущего к потерям или недополучению доходов по сравнению с прогнозом, проектом, программой. Риск означает опасность (возможность) потери части своих ресурсов, недополучения доходов.

Основные задачи по снижению финансовых рисков:

- распознать возможные случаи возникновения риска;
- оценить масштабы предполагаемого ущерба;
- определить способы предупреждения и источники возмещения потерь.

Анализ риска начинается с выявления его источников и причин. Необходимо сопоставить возможные потери и выгоды. Риск, не подкрепленный расчетами, всегда чреват поражением и издержками, которых при разумном отношении можно избежать. В случае недостатка информации для расчета риска возможно использовать интуицию. Интуиция и расчет дополняют друг друга.

Область **допустимого риска** характеризуется уровнем потерь, не превышающих размеры расчетной прибыли (затраты окуплены — не получена прибыль).

Область **недопустимого риска** характеризуется уровнем потерь, величина которых превышает размер расчетной прибыли, но не больше общего размера расчетной выручки (возможная потеря выручки означает, что хозяйствующий субъект произвел бессмысленные затраты как времени, так и денег).

Область **критического риска** характеризует возможные потери, которые могут быть сравнимы с величиной собственных средств, а это банкротство.

В условиях переходного периода практически все операции можно отнести к операциям с негарантируемыми конечными результатами.

По типу совершаемых операций все риски делятся на:

- 1) **коммерческие** — это операции в сфере торговли услуг и чисто посреднической деятельности. Это в основном риски, связанные с МТС и реализацией продукции;
- 2) **инвестиционные риски** — это совокупность операций, связанных с инвестициями (внутренними и внешними), за исключением операций на фондовом рынке (это прямой невозврат инвестированных средств, недостаточная эффективность удорожания продукции вновь введенного в эксплуатацию производства);
- 3) **фондовые риски**, связанные с любыми типами операций на рынке ценных бумаг (присущи всем видам сделок, особенно игрового характера);
- 4) **кредитные риски**, связанные с любыми видами операций на рынке ссудных капиталов, что возможно в том случае, когда предприятие предоставляет продукцию на условиях коммерческого кредита или производящего предоплату;
- 5) **ипотечные риски** связаны для любых операций с недвижимостью;
- 6) **страховые риски** присущи только страховым компаниям.

По потенциальной степени риска они делятся на операции:

- с наибольшей степенью риска;
- со средней степенью риска;
- с наименьшей степенью риска.

**По абсолютной величине риска:**

- **мелкие риски**, наступление которых не способно оказать существенное влияние не только на итоговые,

но и на промежуточные результаты финансовой деятельности;

- средние риски, наступление которых влияет на промежуточные, но не на итоговые результаты деятельности;
- критические риски, наступление которых ставит предприятие на грань банкротства.

Основными **формами потерь** финансовых рисков являются:

- дополнительные финансовые затраты — это внеплановые потери по проведению операций (оплата персонала, вынужденного осуществлять предпродажную подготовку продукции, товарный вид которой был нарушен при транспортировке);
- прямой ущерб — это единовременные потери в результате завершенной операции (невозвращенная доверительная ссуда, непоставка уже оплаченного товара в результате банкротства партнера);
- упущенная прибыль — это наиболее тяжелая и трудноопределяемая форма потерь, чисто долгосрочного характера (возросшая по сравнению с установленным техническим заданием себестоимость вновь введенной производственной мощности из-за ошибок в проектной документации).

Причины возникновения финансовых рисков:

- отсутствие или изначально недостоверный характер информации, послуживший основой для принятия решения о проведении хозяйственной операции (слабая работа маркетинговой службы);
- нарушение партнером (или партнерами) по операции принятых на себя обязанностей (необходимо иметь информацию о степени надежности партнера);
- непрофессионально составленный договор, условия которого (или отсутствие таковых) позволяет недобросовестному партнеру на законном основании избегать необходимости возмещения потерь;

- некомпетентное управление соответствующей операцией со стороны самого предприятия (отсутствие промежуточного контроля);
- форс-мажорные обстоятельства: спецификой данной причины является объективная невозможность предотвратить нанесенный ущерб (в сочетании с вполне реальной возможностью компенсации).

Основные методы управления финансовыми рисками:

1. Необходимо проводить целевые маркетинговые исследования как самих операций, так и потенциальных ее участников в целях сбора достоверной информации, по итогам которой будут приниматься решения о целесообразности проведения операции и мерах по сокращению рисков или компенсации возможных потерь.

2. Целесообразно иметь оперативную информацию о ходе проведения и о промежуточных результатах осуществленной операции, что позволяет в случае неблагоприятного развития событий своевременно откорректировать или досрочно прервать операцию, чтобы до минимума сократить потери.

3. Необходимо квалифицированно составлять хозяйственные договоры как условий, так и механизма возмещения финансовых потерь.

4. Необходимо иметь в арбитражном суде своего представителя с целью защиты своих интересов и сокращения возможных финансовых потерь.

5. Необходимо страховать все виды рисков в деятельности предприятия.

6. Необходимо иметь свой финансовый резерв, позволяющий при необходимости срочного возмещения потерь избежать привлечения банковской ссуды и затрат по ее обслуживанию.

7. Сочетание осуществляемых операций с различной степенью потенциального риска.

# ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

## ТЕСТ № 1

1. *Что характерно для рыночной системы хозяйствования:*

- а) потребители согласовывают свой выбор продукции;
- б) продукт распределяется между потребителями на основе их желания и способности заплатить за него необходимую цену.

2. *Особым ресурсом, присущим рыночной системе хозяйствования, является:*

- а) финансовый ресурс (капитал);
- б) предпринимательство;
- в) рабочая сила (трудовые ресурсы).

3. *Коммерческие организации основной целью ставят:*

- а) получение прибыли;
- б) выполнение установленного задания;
- в) завоевание прочных позиций на рынке того или иного товара.

4. *По характеру воздействия на предметы труда субъекты хозяйствования делятся на:*

- а) организации материального и нематериального производства;
- б) организации добывающие и перерабатывающие;
- в) единичного, серийного и массового производства.

5. *Юридические лица по цели своей деятельности делятся на:*

- а) имеющие обязательственные права;
- б) не имеющие обязательственных прав;
- в) коммерческие и некоммерческие.

6. *Что не относится к учредительным документам:*

- а) учредительный договор или решение о создании организации;

- б) устав;
- в) свидетельство об уплате госпошлины.

7. При ликвидации фирмы в первую очередь удовлетворяются:

- а) обязательства перед государством;
- б) претензии наемного персонала;
- в) имущественные и денежные претензии кредиторов.

8. Что является условием развития предпринимательства:

- а) многообразие форм собственности и форм хозяйствования;
- б) свободный выход на внешний рынок;
- в) централизованное управление экономикой;
- г) экономическая свобода производителей и потребителей.

9. Что из нижеперечисленного не относится к способам приватизации:

- а) продажа организаций на аукционе по коммерческому конкурсу;
- б) наделение членов общества ваучерами;
- в) залоговые акционеры, инвестиционные торги.

10. По назначению и сфере применения основные фонды подразделяются:

- а) на собственные и арендованные основные средства;
- б) на основные и оборотные фонды;
- в) на производственные основные фонды основной деятельности, непроизводственные основные фонды и производственные основные фонды других отраслей.

11. Что не отражается в инвентарной карте по объекту:

- а) наименование объекта и инвентарный номер;
- б) восстановительная стоимость;
- в) первоначальная стоимость и основные технико-экономические характеристики.



*12. Посредством нормы амортизации:*

- а) регулируется качество выпускаемой продукции;
- б) регулируется скорость оборота основного капитала;
- в) интенсифицируется процесс производства.

*13. Фондоотдача и фондоемкость относится к:*

- а) частным показателям;
- б) обобщающим показателям;
- в) индивидуальным показателям.

*14. Что не относится к факторам, определяющим величину производственной мощности:*

- а) трудоемкость производственной программы и режим работы оборудования;
- б) местонахождение организации;
- в) состав и качество исходного сырья и материалов;
- г) уровень квалификации работника.

*15. Коэффициент интенсивного использования оборудования рассчитывается по:*

- а) мощности;
- б) времени;
- в) мощности в единицу времени.

*16. Фонды хозяйствующего субъекта делятся на основные и оборотные по признаку:*

- а) использования;
- б) характеру оборота и способу перенесения стоимости;
- в) отраслевому признаку.

*17. Материалоемкость продукции есть:*

- а) прямой показатель;
- б) обратный показатель;
- в) частный показатель.

*18. Оборотные фонды и фонды обращения объединяются в оборотные средства:*

- а) характера кругооборота и способа перенесения стоимости;

- б) сферы деятельности;
- в) принадлежности.

19. Из нижеперечисленных элементов оборотных средств укажите элементы, которые не нормируются организацией:

- а) все оборотные фонды и фонды обращения;
- б) все оборотные фонды и готовая продукция на складе;
- в) все фонды обращения, за исключением готовой продукции на складе.

20. Длительность одного оборота характеризует:

- а) количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период;
- б) продолжительность одного оборота в днях;
- в) величину прибыли на один рубль оборотных средств.

21. Технологическая безработица имеет место в тех странах, где:

- а) отсутствует спрос на профессии недостаточно высокой или ставшей недостаточной квалификации;
- б) научно-технический прогресс сочетается с высоким уровнем доходов.

22. Все работники в зависимости от степени участия в производственной деятельности делятся на:

- а) рабочих, служащих и ИТР;
- б) промышленно-производственный и непромышленно-производственный персонал;
- в) списочный и явочный состав.

23. Среднесписочная численность за период с начала года по отчетный месяц включительно определяется путем суммирования среднесписочной численности за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный месяц включительно, и деления полученной суммы на:

- а) число месяцев работы за период с начала года;
- б) число месяцев с начала года по отчетный месяц включительно.

24. *Что из нижеперечисленного относится к внешним факторам, влияющим на подбор кадров:*

- а) уровень технологии производства;
- б) уровень организации труда;
- в) конъюнктура рынка;
- г) изменение программы выпуска.

25. *Что из нижеперечисленного не относится к обороту рабочей силы:*

- а) коэффициент оборота по приему;
- б) коэффициент прироста;
- в) коэффициент текучести;
- г) коэффициент оборота по выбытию.

26. *Табельный фонд рабочего времени равен разнице:*

- а) между максимально возможным фондом рабочего времени и целодневными потерями, предусмотренными трудовым законодательством;
- б) между календарным фондом и количеством дней, выпадающих на праздники и выходные.

27. *Какой из видов наблюдения является наиболее точным:*

- а) хронометраж;
- б) фотография рабочего времени;
- в) метод моментального наблюдения;
- г) фотохронометраж.

28. *В нижеперечисленном укажите методы изменения производительности труда:*

- а) балансовый и индексный;
- б) балансовый и трудовой;
- в) натуральный, стоимостный, трудовой.

29. *По характеру и назначению затрат труда выделяют трудоемкость:*

- а) технологическую, обслуживания и управления;
- б) нормативную, плановую и фактическую;
- в) на операцию, валовую и товарную.

30. Заработная плата в условиях рынка выполняет следующие функции:

- а) воспроизводственную, мотивационную, учетную;
- б) учетную, регулирующую, мотивационную;
- в) воспроизводственную и психологическую.

31. Перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций этих работ характеризует:

- а) тарифная сетка;
- б) тарифно-квалификационный справочник;
- в) тарифная ставка.

32. По видам различают заработную плату:

- а) бестарифную, рейтинговую, контрактную;
- б) реальную и нормированную;
- в) сдельную и повременную.

33. Укажите в нижеперечисленном, что не входит в бестарифную систему оплаты труда:

- а) уровень квалификации работника;
- б) тарифная сетка;
- в) коэффициент трудового участия;
- г) фактически отработанное время.

34. Общий фонд оплаты труда равен сумме:

- а) прямого (тарифного) фонда и выплат, доплат, премий;
- б) основной и дополнительной заработной платы;
- в) прямого (тарифного) фонда и дополнительной заработной платы.

35. По способу возмещения затрат затраты делятся:

- а) на цеховые, производственные и сбытовые (полные);
- б) на возмещение за счет цены на продукцию и возмещение за счет чистой прибыли;
- в) на явные и неявные.

36. По роли в производственном процессе затраты делятся:

- а) на прямые и косвенные;

- б) на основные и накладные;
- в) на условно-постоянные и условно-переменные.

37. Как ведут себя постоянные затраты в расчете на единицу продукции при росте объема производства:

- а) увеличиваются;
- б) уменьшаются;
- в) остаются неизменными.

38. Определите последовательность составления сметы затрат на производстве:

- а) составляются сметы расходов по обслуживанию, управлению производством;
- б) составляют сметы по отдельным видам специальных затрат;
- в) составляют сметы затрат на производство по основным цехам;
- г) составляют сметы затрат вспомогательных цехов.

39. В нижеперечисленном укажите то, что не относится к методам калькулирования:

- а) метод прямого счета;
- б) отчетно-статистический метод;
- в) расчетно-аналитический метод.

40. В нижеперечисленном укажите центры затрат по услугам:

- а) ткацкий, прядильный, красильно-отделочные цеха;
- б) транспортный и ремонтный цеха.

41. Какую функцию на уровне хозяйствующего субъекта в современных условиях не выполняет цена:

- а) учетную;
- б) стимулирующую;
- в) плановую;
- г) распределительную.

42. Верхний предел цены определяется:

- а) объемом выпуска продукции (работ, услуг);

- б) величиной спроса на продукцию (работы, услуги);
- в) суммой постоянных и переменных затрат.

43. *Что не относится к группе цен экономики переходного периода:*

- а) свободные договорные;
- б) государственные (плановые);
- в) мировые;
- г) государственные (регулируемые и фиксированные).

44. *В нижеперечисленном укажите, что относится к недостатку стратегии «снятия сливок»:*

- а) высокая цена обеспечивает большой размер прибыли;
- б) высокая цена привлекает потенциальных производителей аналогичных товаров;
- в) высокая цена способствует увеличению спроса в случае престижного товара.

45. *Соотнесите единицы измерения продукции с методами измерения результатов производства:*

- |                 |                   |
|-----------------|-------------------|
| 1) стоимостной; | а) кг, т, м, шт.; |
| 2) трудовой;    | б) рубли;         |
| 3) натуральный. | в) часы.          |

46. *Что из нижеперечисленного не относится к демографическим факторам, определяющим спрос:*

- а) половозрастной состав и численность населения;
- б) уровень доходов и цен;
- в) количество семей и география распределения.

47. *Что из нижеперечисленного не относится к стоимостным показателям:*

- а) ассортимент;
- б) товарная продукция;
- в) реализованная продукция.

48. *Изменение какого показателя отличает реализованную продукцию от товарной:*

- а) изменение остатков незавершенного производства;

- б) изменение расходов будущих периодов;
- в) изменение остатков готовой нереализованной продукции.

*49. Общий финансовый результат характеризует:*

- а) себестоимость;
- б) прибыль или убыток;
- в) рентабельность.

*50. Что из нижеперечисленного не включается в результаты от внереализационных расходов:*

- а) прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- б) прибыль от прошлых лет, выявленная в этом году;
- в) недостача материальных ценностей, выявленная при инвентаризации.

*51. Принципы распределения прибыли до налогообложения определяют:*

- а) хозяйствующий субъект;
- б) муниципалитет;
- в) государство.

*52. Рентабельность продаж изделий зависит от:*

- а) структуры реализованной продукции;
- б) уровня цен и себестоимости;
- в) обоих факторов.

*53. По признаку содержания выделяют планирование:*

- а) целевое, программное, планирование средств и действий;
- б) планирование производства и финансов;
- в) стратегическое, тактическое и оперативное планирование.

*54. Что не относится к показателям использования планирования:*

- а) объемные и удельные;
- б) прямые и косвенные;
- в) количественные и качественные.

55. В нижеперечисленном укажите, что не относится к бизнес-планированию:

- а) инвестиционный бизнес-план;
- б) бизнес-план финансового образования;
- в) техпромфинплан.

56. Что из нижеперечисленного характеризует технико-экономическое обоснование в условиях плановой экономики:

- а) жесткая увязка плановых показателей с определенной технологией производства;
- б) гибкое планирование показателей без указания конкретного адресата.

57. Что из нижеперечисленного не относится к разделам бизнес-плана:

- а) характеристика продукции и стратегия маркетинга;
- б) анализ конкуренции и спроса;
- в) рентабельность и величина дохода.

58. Необходимость преобразования во внешнеэкономической деятельности определяется:

- а) вступлением России в НАТО;
- б) распадом Союза и неблагоприятной структурой внешнеторгового оборота;
- в) развитием научно-технического прогресса.

59. Что из нижеперечисленных операций не входит в качестве самостоятельного элемента в состав внешнеэкономической деятельности:

- а) торговые операции;
- б) финансовые операции;
- в) неторговые операции.

60. Финансовый лизинг характеризуется:

- а) длительным сроком аренды, в течение которого происходит амортизация всей или большей части стоимости оборудования;
- б) коротким сроком аренды, который короче периода экономического функционирования оборудования.



61. Финансовая политика в условиях стабильного развития экономики ориентирована на планирование от:

- а) доходов;
- б) расходов;
- в) доходов и расходов.

62. По источникам формирования оборотные средства делятся на:

- а) собственные, приравненные к ним и заемные;
- б) нормируемые и ненормируемые;
- в) высоколиквидные ценные бумаги и залежалые запасы.

63. По способу возмещения затраты делятся на:

- а) постоянные, переменные и смешанные;
- б) материальные и приравненные к ним затраты на содержание наемного персонала;
- в) затраты, возмещаемые за счет цены и за счет прибыли.

64. Что не включает в себя управление балансовой прибылью:

- а) привлечение финансовых ресурсов;
- б) максимизацию доходов по имеющимся источникам;
- в) расширение номенклатуры источников формирования прибыли до налогообложения.

65. Что не относится к внешним финансовым обязательствам:

- а) обязательства перед кредиторами и страховыми компаниями;
- б) обязательства перед партнерами по хозяйственной деятельности;
- в) обязательства перед государством;
- г) обязательства перед собственниками.

66. Основными формами потерь финансовых рисков являются:

- а) прямой ущерб, дополнительные финансовые затраты и упущенная прибыль;

- б) средняя прибыль и дополнительная прибыль;
- в) упущенная прибыль и убыток.

*67. По характеру технологические процессы делятся на:*

- а) прямые, капиталоемкие;
- б) синтетические, прямые, аналитические;
- в) материалоемкие, фондоемкие, капиталоемкие, трудоемкие.

*68. Чистые инвестиции:*

- а) равны валовым инвестициям;
- б) больше валовых инвестиций;
- в) больше валовых инвестиций на величину амортизационного фонда.

*69. Стоимость в пользовании — это стоимость собственности:*

- а) для конкретного пользования;
- б) для группы пользователей;
- в) для конкретного пользователя или групп пользователей.

*70. Унификация и стандартизация производства является неотъемлемым элементом:*

- а) специализации производства;
- б) концентрации производства;
- в) комбинирования производства;
- г) кооперирования производства.

*71. Что входит в производственную структуру организации:*

- а) объекты социальной сферы;
- б) участки, цеха, службы.

*72. Производственная структура должна быть:*

- а) гибкой, динамичной, мобильной, постоянно соответствующей целям организации;
- б) непрерывной, гибкой, динамичной;
- в) активной, непрерывной, гибкой.

## ТЕСТ № 2

1. Побудительным мотивом деятельности в условиях командно-административной экономики является:

- а) получение максимальной прибыли;
- б) выполнение плана;
- в) занятость населения.

2. Что является целью домашнего (семейного) хозяйства:

- а) максимизация полезности покупаемых благ;
- б) максимизация прибыли от ведения хозяйственной деятельности;
- в) максимизация объема выпуска.

3. Имущественная ответственность хозяйствующего субъекта означает, что организация:

- а) имеет собственное имущество, которое используется в определенных целях;
- б) несет ответственность своим имуществом;
- в) самостоятельно осуществляет различные виды сделок и операций.

4. По типу производства организации делятся на:

- а) крупные, средние, мелкие, организации-монополисты;
- б) серийного, массового и единичного производства;
- в) с прерывным и непрерывным режимом работы.

5. По формам предпринимательской деятельности юридические лица делятся на:

- а) хозяйственные товарищества, производственные кооперативы и государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) коммерческие и некоммерческие;
- в) имеющие имущественные права и не имеющие.

6. Для получения постоянного свидетельства о регистрации необходимо:

- а) внести 100% стоимости уставного капитала, стать на учет в налоговую службу, пенсионный фонд, фонд соцстраха, получить коды в Госкомстате РФ;

- б) внести любую сумму в стоимость уставного капитала, стать на учет в налоговой инспекции, открыть расчетный счет в банке, стать на учет в пенсионный фонд, получить коды в Госкомстате РФ;
- в) внести не менее 50% стоимости уставного капитала, стать на учет в налоговую службу, открыть расчетный счет в банке, стать на учет в пенсионный фонд, получить коды в РОССТАТе РФ.

*7. Что относится к ликвидационным мерам:*

- а) конкурсное производство, принудительная и добровольная ликвидация;
- б) слияние, присоединение;
- в) выделение, разделение.

*8. Какие из функций не раскрывают сущности предпринимательства:*

- а) предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства;
- б) предприниматель берет на себя выполнение плановых заданий по выпуску;
- в) предприниматель определяет стратегию и тактику — он организатор.

*9. Что из нижеперечисленного относится к формам приватизации:*

- а) скрытая форма приватизации;
- б) публичная форма приватизации;
- в) продажа по коммерческому курсу.

*10. По признаку использования основные фонды делятся на:*

- а) находящиеся в эксплуатации, на реконструкции, перевооружении, в запасе на реконструкции;
- б) активные и пассивные основные фонды;
- в) здания, сооружения, машины, оборудования и т.д.

*11. Основные фонды исчисляются на балансе:*

- а) по восстановительной стоимости;
- б) по полной первоначальной стоимости;

- в) по остаточной стоимости;
- г) по ликвидационной стоимости;
- д) по смешанной стоимости.

*12. Начисление амортизации прекращается:*

- а) в месяц выбытия или полного погашения стоимости;
- б) с первого числа месяца следующего месяца выбытия или полного погашения объекта;
- в) за месяц до выбытия или полного погашения стоимости объекта.

*13. Высокий коэффициент выбытия по активной части по сравнению со всеми основными фондами свидетельствует:*

- а) о положении влияния на фондоотдачу;
- б) об отрицательном влиянии на фондоотдачу;
- в) не влияет на величину фондоотдачи.

*14. По видам выделяют мощность:*

- а) цехов, участков, бригад;
- б) проектную, входящую, выходящую и среднегодовую;
- в) организаций, фирм, объединений.

*15. Производительная мощность определяется по той же группе оборудования, где:*

- а) обработка деталей нетрудоемкая;
- б) обработка деталей наиболее трудоемкая;
- в) не зависит от трудоемкости.

*16. Основное назначение фондов обращения:*

- а) создать материальную основу эффективной работы;
- б) обеспечить денежными средствами ритмичность процесса обращения.

*17. Норма расхода (черновой расход материала) равна:*

- а) разнице чистого веса (полезного расхода) и отходов производства;
- б) сумме чистого веса (полезного расхода) и отходов производства;
- в) величине чистого веса (полезного расхода).

18. Что не входит в фонды обращения:

- а) готовая продукция на складе и товары в пути;
- б) денежные средства в расчетах, кассе и на расчетном счете;
- в) расходы будущих периодов.

19. Исходя из признака непрерывности производственного процесса оборотные средства делятся на:

- а) собственные и привлеченные;
- б) нормируемые и ненормируемые;
- в) фонды обращения и оборотные фонды.

20. Какой фактор определяет эффективность оборотных средств:

- а) ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- б) рост собственных оборотных средств;
- в) оба фактора.

21. Естественный уровень безработицы характеризуется тем, что:

- а) происходит увеличение общего уровня цен (инфляция);
- б) не происходит возрастание общего уровня цен;
- в) наблюдается сокращение общего уровня цен.

22. В зависимости от характера выполняемой функции в процессе производства промышленно-производственный персонал делится на:

- а) менеджеров высшего, среднего и низшего звена;
- б) рабочих, служащих, ИТР;
- в) рабочих и менеджеров.

23. Определение численности персонала по трудоемкости применяется при расчете:

- а) вспомогательных рабочих;
- б) основных рабочих;
- в) ИТР и служащих.

24. Что относится к недостатку отбора кадров из внутреннего источника:

- а) улучшается моральный климат и усиливается привязанность к организации;
- б) отсутствие притока людей с новыми взглядами;
- в) экономичность набора кадров.

25. Среднее количество часов, которое должен отработать работник в течение планового периода, характеризует:

- а) максимально возможный фонд рабочего времени;
- б) явочный плановый фонд рабочего времени;
- в) эффективный фонд рабочего времени.

26. По сложности структуры нормы труда подразделяются на:

- а) разовые, сезонные, временные;
- б) дифференцированные, укрупненные, комплексные;
- в) республиканские, отраслевые.

27. Что из нижеперечисленного характеризует «результативность, плодотворность и эффективность» конкретного вида труда:

- а) материалоемкость;
- б) производственная мощность;
- в) производительность труда.

28. Средняя величина выработки на одного работника и одного рабочего определяется как:

- а) среднедневная;
- б) среднегодовая;
- в) среднечасовая.

29. Компромисс между интересами работника и работодателя достигается через:

- а) нормирование и рост производительности труда;
- б) организацию заработной платы;
- в) выявление склонностей и интересов работников.

30. Единая тарифная сетка, состоящая из 18 разрядов, применяется для тарификации работников:

- а) бюджетной сферы;
- б) любых организационно-правовых форм хозяйствования.

31. Какая из нижеперечисленных систем оплаты труда используется при оплате вспомогательных рабочих, которые оказывают существенное влияние на выработку основных рабочих:

- а) сдельно-премиальная система оплаты труда;
- б) косвенно-сдельная зарплата;
- в) аккордная сдельная зарплата.

32. Определите последовательность этапов расчета зарплаты при бестарифной системе оплаты труда:

- а) определяется доля фонда оплаты труда, приходящегося на оплату данного балла;
- б) определяется количество баллов, заработанных каждым работником;
- в) определяется общее количество баллов, заработанных всеми работниками;
- г) определяется заработная плата отдельного работника.

33. Определите порядок расчета фонда оплаты труда по категориям фонда:

- а) определяются выплаты, доплаты до часового, дневного, месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты труда;
- б) определяется прямой (тарифный) фонд оплаты труда;
- в) определяется общий фонд заработной платы;
- г) рассчитывается сумма основной заработной платы.

34. В нижеперечисленном укажите новые имплицитные издержки:

- а) затраты на сырье, материалы, оборудование, рабочую силу;
- б) процент на вложенный капитал, оплата труда предпринимателя, нематериальные активы;



в) комплектующие, административные расходы, топливо и энергия.

35. *Затраты на управление и организацию производством относятся к затратам:*

- а) прямым;
- б) переменным;
- в) постоянным;
- г) косвенным.

36. *Укажите, что из нижеперечисленного не включается в переменные затраты:*

- а) арендная плата;
- б) зарплата основных рабочих;
- в) сырье и материалы.

37. *При расчете затрат на один рубль товарной продукции используется показатель себестоимости:*

- а) валовой продукции;
- б) товарной продукции;
- в) реализованной продукции.

38. *При составлении калькуляции затраты делятся на:*

- а) основные и накладные;
- б) простые и комплексные;
- в) прямые и косвенные.

39. *Через показатель затрат на один рубль товарной продукции осуществляется снижение себестоимости:*

- а) сравнимой товарной продукции;
- б) несравнимой товарной продукции;
- в) как сравнимой, так и несравнимой товарной продукции.

40. *Что не относится к внешним факторам, оказывающим влияние на формирование цены:*

- а) потребители и государство;
- б) рыночная среда;
- в) издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу;
- г) участники каналов товарообращения.

41. *Определите последовательность формирования цены:*

- а) выбор методов ценообразования;
- б) выбор цены;
- в) определение спроса;
- г) установление (расчет) цены;
- д) анализ издержек и цен конкурентов.

42. *Государственные регулируемые цены устанавливаются на продукцию:*

- а) организаций-монополистов;
- б) базовых отраслей экономики и на социально значимые товары;
- в) экспортно-импортные операции.

43. *Долговременная цена устанавливает товары:*

- а) единого спроса;
- б) массового спроса;
- в) обладающие уникальными свойствами.

44. *Условно-натуральные единицы измерения применяются в том случае, если производится продукция:*

- а) однородная по назначению и содержанию;
- б) обладающая общими основными потребительскими свойствами, но разная по назначению;
- в) разнородная по назначению и однородная по содержанию.

45. *Какая из групп факторов, влияющих на спрос, определяет платежеспособность потребителя:*

- а) социально-культурные факторы;
- б) общеэкономические факторы;
- в) демографические.

46. *Ассортимент представляет собой:*

- а) перечень наименований изделий (работ, услуг);
- б) перечень наименований изделий (работ, услуг) по маркам, сортам, типоразмерам;
- в) перечень наименований изделий (работ, услуг) по маркам, сортам, типоразмерам в определенных количественных соотношениях.

47. По данным бухгалтерского учета (инвентаризация) определяется:

- а) стоимость остатков незавершенного производства на конец периода;
- б) стоимость остатков незавершенного производства на начало периода.

48. В нижеперечисленном выделите факторы внешней среды, воздействующие на величину и динамику прибыли:

- а) организация производства и труда;
- б) уровень цен на реализованную продукцию;
- в) налоговая система.

49. Прибыль до налогообложения по составу состоит из:

- а) прибыли от реализации и от внереализационных доходов;
- б) прибыли от реализации, от внереализационных доходов (расходов), чрезвычайных доходов и расходов;
- в) прибыль от реализации и прибыли по прочим операциям.

50. Чистая прибыль равна разнице между:

- а) прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль;
- б) налогооблагаемой прибылью и налогом на прибыль;
- в) прибылью от реализации налогом на прибыль.

51. Что не характеризует рентабельность капитала:

- а) рентабельность активов;
- б) рентабельность продаж;
- в) рентабельность собственного капитала.

52. По возможности изменения планов они делятся на:

- а) глобальные, контурные, детальные;
- б) жесткие и гибкие;
- в) общие и частные.

53. Удельные показатели, применяемые в планировании, устанавливают:

- а) абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов;

- б) отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей;
- в) экономическую эффективность производства, его отдельных показателей.

54. *Инвестиционный бизнес-план предусматривает:*

- а) восстановление платежеспособности и поддержку эффективной деятельности;
- б) совершенствование и изменение технологии либо ввод новых фондов;
- в) обеспечение возвратности кредита и своевременную уплату процентов за пользование кредитами.

55. *Что из нижеперечисленного не относится к разделу «Стратегия маркетинга»:*

- а) срок окупаемости проекта;
- б) анализ спроса;
- в) анализ издержек производства.

56. *Возможные результаты принятых решений в обобщенном стоимостном выражении отражаются:*

- а) в разделе производства;
- б) в финансовом разделе;
- в) в разделе маркетинга.

57. *Что не относится к формам внешнеэкономических связей:*

- а) внешняя торговля;
- б) движение услуг, капитала, технологий, платежей, переводов и рабочей силы;
- в) разработка полезных ископаемых и их использование.

58. *В каком случае нецелесообразна торговля продукцией в разобранном виде:*

- а) экспорт и импорт данного вида товара запрещен правительством;
- б) экспорт и импорт данного товара запрещен правительством;

в) транспортировка в целом виде невозможна по техническим причинам.

*59. Что из нижеперечисленного не относится к формам международного лизинга:*

- а) финансовый лизинг;
- б) оперативный лизинг;
- в) стратегический лизинг.

*60. В нижеперечисленном укажите основные задачи политики расходов:*

- а) максимизация поступления по фактически имеющимся источникам;
- б) рациональная минимизация затрат;
- в) расширение номенклатуры источников поступления доходов.

*61. По степени ликвидности (т.е. скорости превращения в наличные деньги) оборотные средства делятся на:*

- а) денежные и материальные;
- б) наличные деньги в кассе, на расчетном счете, средства в расчетах, высоколиквидные ценные бумаги, запасы готовой продукции, производственные запасы и незавершенное производство;
- в) собственные, приравненные к ним средства и заемные.

*62. Что не относится к классификации затрат, исходя из рациональной минимизации всех их видов:*

- а) затраты, возмещаемые за счет цены и за счет прибыли;
- б) затраты, необходимые для осуществления уставной деятельности;
- в) затраты, подлежащие минимизации при любых результатах;
- г) затраты, подлежащие сокращению при улучшении финансового положения.

*63. Чистая прибыль организации отражает стадию:*

- а) формирования;
- б) распределения;
- в) использования прибыли.

64. *Что не относится к внутренним финансовым обязательствам:*

- а) обязательства перед филиалами и дочерними организациями;
- б) обязательства перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- в) обязательства перед наемным персоналом.

65. *Уровень потерь, не превышающий размеры расчетной прибыли, характеризует область:*

- а) недопустимого риска;
- б) допустимого риска;
- в) критического риска.

66. *По целям вложения инвестиции делятся на:*

- а) агрессивные, умеренные, консервативные;
- б) прямые и портфельные;
- в) краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

67. *Инвестиционная стоимость является:*

- а) формой стоимости в пользовании;
- б) для группы пользователей;
- в) объектом стоимости в пользовании.

68. *Изготовление нескольких видов продукции одного вида сырья и материалов есть:*

- а) синтетический процесс;
- б) аналитический процесс;
- в) прямой.

69. *Процесс производства обеспечивает превращение сырья и полуфабрикатов:*

- а) вспомогательными процессами;
- б) основными процессами;
- в) прямыми процессами.

# ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамов В.Е.* Экономика и статистика фирм / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова. — М.: Финансы и статистика, 2000.
2. *Ассэль Г.* Маркетинг: принципы и стратегия: пер. с англ. / Г. Ассэль. — М.: Деловой мир, 2004.
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник / под ред. В.Д. Новодворского. — М.: Финстатинформ, 2002.
4. *Васильева Т.А.* Экономика предприятия: учебник / Т.А. Васильева, Е.В. Яркин. — М.: ЭКСМО, 2002.
5. *Веселов А.И.* Товарная политика предприятий: анализ основных взглядов и методов оценки / А.И. Веселов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 1.
6. Гражданский кодекс РФ. — М.: Омега-Л, 2010.
7. *Грибов В.Д.* Экономика организации (предприятия): учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. — 6-е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2012.
8. *Грибов В.Д.* Экономика предприятия / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. — М.: МИК, 2004.
9. *Грузинов В.П.* Экономика предприятия / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. — М., 2004.
10. *Друкер П.* Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения: пер. с англ. / П. Друкер. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.
11. *Иванова Н.В.* Европейские системы оплаты труда / Н.В. Иванова, Е.Г. Жулина. — М.: ЮНИТИ, 2009.
12. *Капелюшников Р.И.* Российский рынок труда / Р.И. Капелюшников. — М., 2001.
13. *Катькало В.С.* Основы бизнеса / В.С. Катькало, А.Ю. Панибратов. — СПб: Изд-во С.-Петерб. гос. унта, 2006.

14. *Ламбен Ж-Ж.* Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж-Ж. Ламбен. — СПб.: Питер, 2006.
15. *Лещенко М.И.* Основы лизинга: учеб. пособие / М.И. Лещенко // Финансы и статистика. — М., 2000.
16. *Мазманова Б.Г.* Оплата труда и трудовые отношения в России и за рубежом / Б.Г. Мазманова. — М.: Дело и сервис, 2010.
17. *Мамедов О.Ю.* Современная экономика / О.Ю. Мамедов. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.
18. Менеджмент / под ред. М.М. Максимцова, М.А. Комарова. — 2-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002.
19. *Мескон М.Х.* Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори. — М.: Дело, 2000.
20. *Мишин В.М.* Управление качеством: учеб. пособие для вузов / В.М. Мишин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
21. *Мазманова Б.Г.* Управление оплатой труда / Б.Г. Мазманова. — М.: Финансы и статистика, 2001.
22. Организация производства на предприятии: учебник для технических экономических специальностей / под ред. О.Г. Туровца, Б.Ю. Сербинского. — Ростов н/Д: Центр МарТ, 2002.
23. *Пелих А.С.* Бизнес-план, или Как организовать собственный бизнес / А.С. Пелих. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Ось-89, 2001.
24. *Пожидаева Т.А.* Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. — М.: КноРус, 2008.
25. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2002.
26. *Сафронов Н.А.* Экономика предприятия / Н.А. Сафронов. — М.: Юристъ, 2002.
27. *Семененко А.И.* Предпринимательская логистика: в 2 т. / А.И. Семененко. — СПб: СПб УЭФ, 1998.
28. *Слепнева Т.А.* Экономика предприятия: учебник / Т.А. Слепнева, Е.В. Яркин. — М.: ИНФРА-М, 2006.



29. *Сорока М.В.* Рынок труда в России / М.В. Сорока. — Ростов н/Д: Пегас, 1995.
30. Трудовой кодекс РФ. — М.: КноРус, 2010.
31. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: учебное пособие / под ред. Э.Э.Батизи. — М.: ИНФРА-М, 1998.
32. *Царев В.В.* Внутрифирменное планирование / В.В. Царев. — СПб.: Питер, 2002.
33. *Шеремент А.Д.* Методика финансового анализа / А.Д. Шеремент, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. — М.: Инфра-М, 2000.
34. *Шуляк П.Н.* Ценообразование / П.Н. Шуляк. — М., 1999.
35. Экономика / под ред. А.Г. Грязновой, И.П. Николаевой, В.М. Кадыкова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
36. Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации / под ред. В.Я. Горфинкеля, Б.Н. Чернышева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
37. Экономика предприятия: учебник / под ред. Н.А. Сафроновой. — М.: Юристь, 2002.
38. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
39. Экономика предприятия: учеб. пособие / Т.А. Симунина [и др.]. — М.: КНОРУС, 2007.
40. Экономика предприятия (фирмы) / под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2007.
41. Экономика предприятия (фирмы) / под ред. А.С. Пелиха. — Ростов н/Д: Март, 2007.
42. Экономика труда / под ред. П.Э. Шлендера, Ю.П. Коккина. — М.: Юристь, 2002.
43. Экономика фирмы / под ред. Н.П. Иващенко. — М.: ИНФРА-М, 2006.
44. Экономика фирмы: учеб. пособие / под ред. Т.В. Муравьева. — М.: Мастерство, 2002.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	3
-------------------	---

*Раздел I*  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

<b>ГЛАВА 1. Организация как хозяйствующий субъект .....</b>	<b>8</b>
1.1. Отраслевые особенности организации .....	8
1.2. Организация — важнейшее звено в решении основной экономической проблемы....	12
1.3. Организация — юридическое лицо, его признаки .....	16
1.4. Классификация организаций по признакам .....	19
1.5. Развитие малого бизнеса в России в начале XXI века .....	22
1.6. Классификация организаций по организационно-правовым формам деятельности .....	25
1.7. Предпринимательство — важнейший вид экономической деятельности. Формы и виды предпринимательства .....	29
1.8. Порядок образования и ликвидации субъектов хозяйствования .....	34
1.9. Интеграция организаций .....	43
<b>ГЛАВА 2. Организации и внешняя среда .....</b>	<b>48</b>
2.1. Нормативные правовые аспекты, регламентирующие деятельность организации .....	48
2.2. Внешняя среда и ее состав .....	50
2.3. Финансовое обеспечение деятельности организации .....	54

2.4. Кредит как источник финансовых ресурсов организации .....	56
2.5. Налоговая и таможенная системы .....	59
<b>ГЛАВА 3. Организация производства .....</b>	<b>66</b>
3.1. Общая и производственная структура .....	66
3.2. Типы производственной структуры .....	69
3.3. Производственный и технологический процесс: понятие, содержание и структура .....	71
3.4. Производственный цикл, его структура. Длительность производственного цикла и пути его сокращения .....	74
3.5. Форма организации промышленного производства .....	78
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	80
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	81

## Раздел II

## РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ

<b>ГЛАВА 4. Производственные ресурсы:</b>	
<b>основной капитал .....</b>	<b>84</b>
4.1. Понятие нематериальных активов: виды оценок и амортизация .....	84
4.2. Основной капитал и его роль в производстве .....	87
4.3. Классификация элементов основного капитала и его структура .....	90
4.4. Экономическая сущность и принципы аренды. Лизинг как форма аренды на длительный срок ...	93
4.5. Учет и оценка основного капитала. Способы переоценки .....	97
4.6. Износ и амортизация основного капитала .....	101
4.7. Показатели эффективного использования основного капитала .....	108
4.8. Производственная мощность: сущность, виды и факторы .....	114

4.9. Расчет производственной мощности. Показатели использования производственной мощности .....	116
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	121
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	121
<b>ГЛАВА 5. Производственные ресурсы:</b>	
<b>оборотный капитал</b> .....	123
5.1. Понятие оборотного капитала: роль, состав и структура .....	123
5.2. Понятие материальных ресурсов. Показатели использования материальных ресурсов .....	126
5.3. Оборотные средства: их состав и структура. Собственные и заемные оборотные средства .....	131
5.4. Определение потребности в оборотном капитале .....	134
5.5. Показатели эффективного использования оборотных средств .....	138
5.6. Понятие логистики. Роль, задачи и функции логистики. Внутрипроизводственная логистика .....	143
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	152
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	152
<b>ГЛАВА 6. Персонал и его структура</b> .....	153
6.1. Структура и функции аппарата управления .....	153
6.2. Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация .....	159
6.3. Списочный и явочный состав работающих. Среднесписочная численность персонала .....	162
6.4. Планирование кадров и их подбор .....	164
6.5. Показатель изменения списочной численности персонала .....	167
6.6. Рабочее время и его использование. Бюджет рабочего времени .....	170
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	174
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	175

<b>ГЛАВА 7. Эффективность использования трудовых ресурсов</b> .....	176
7.1. Нормирование труда. Виды норм и методы нормирования труда .....	176
7.2. Характеристика производительности труда. Методы измерения производительности труда .....	182
7.3. Показатели уровня производительности труда: выработка и трудоемкость .....	184
7.4. Мотивация труда. Трансформация системы оплаты труда .....	192
7.5. Основы организации оплаты труда в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации .....	195
7.6. Тарифная система оплаты труда .....	198
7.7. Формы и системы оплаты труда согласно положениям Трудового кодекса Российской Федерации .....	202
7.8. Бестарифная система оплаты труда: сущность и виды .....	208
7.9. Фонд оплаты труда, его состав и структура .....	216
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	219
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	219

### *Раздел III*

## **РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

<b>ГЛАВА 8. Издержки производства и обращения.</b>	
<b>Цена в условиях рынка</b> .....	222
8.1. Понятие и состав издержек производства и обращения .....	222
8.2. Классификация затрат по признакам .....	226
8.3. Постоянные и переменные затраты. Безубыточный объем выпуска и продаж .....	230

8.4. Смета затрат на производство .....	233
8.5. Калькуляция себестоимости и ее значение. Методика включения смет косвенных расходов в себестоимость .....	236
8.6. Ценовая политика субъекта хозяйствования .....	245
8.7. Методы формирования цены .....	249
8.8. Виды и системы цен .....	255
8.9. Ценовая стратегия организации .....	261
<i>Ключевые понятия и термины</i> .....	266
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	267

## **ГЛАВА 9. Продукция организации**

<b>и ее конкурентоспособность</b> .....	268
9.1. Понятия «продукт» и «услуга»: методы и единицы измерения .....	268
9.2. Качество и конкурентоспособность продукции .....	270
9.3. Программа выпуска и реализации продукции .....	278
9.4. Ассортиментная политика .....	281
9.5. Стоимостные результаты производства продукции (работ и услуг) .....	283
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	288
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	288

## **ГЛАВА 10. Финансовые результаты**

<b>деятельности организации</b> .....	290
10.1. Доход организации, его сущность и значение ....	290
10.2. Прибыль до налогообложения: состав и особенности формирования в современных условиях .....	294
10.3. Распределение и использование прибыли .....	297
10.4. Рентабельность организации (предприятия) .....	303
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	306
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	307

<b>ГЛАВА 11. Планирование деятельности</b>	
<b>организации как функции управления</b> .....	308
11.1. Рынок и план .....	308
11.2. Этапы, элементы и методы планирования.	
Классификация планов .....	311
11.3. Методологические основы планирования .....	314
11.4. Стратегическое планирование —	
составной элемент стратегического управления ....	319
11.5. Оперативное планирование .....	324
11.6. Бизнес-планирование .....	327
<i>Ключевые термины и понятия</i> .....	331
<i>Вопросы для самопроверки</i> .....	332
<b>ГЛАВА 12. Управление финансами</b> .....	333
12.1. Финансовое направление	
деятельности организации .....	333
12.2. Управление финансовыми ресурсами,	
авансированными в оборотные средства .....	335
12.3. Управление затратами организации .....	338
12.4. Управление финансовыми результатами .....	341
12.5. Управление финансовыми обязательствами	
организации .....	344
12.6. Финансовые риски. Методы управления	
финансовыми рисками .....	346
<b>ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ</b> .....	350
Тест № 1 .....	350
Тест № 2 .....	362
<b>ЛИТЕРАТУРА</b> .....	374



Учебное издание

**Чечевицына Людмила Николаевна,  
Чечевицына Елена Валерьевна**

## **ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

Ответственный за выпуск  
Технический редактор

*Бахметова Ю.Ю.  
Логвинова Г.А.*

Подписано в печать 30.07.2015.  
Формат 84x108  $\frac{1}{32}$ . Бумага тип. № 2.  
Тираж 2 500 экз. Заказ № 555.

ООО «Феникс»  
344011, г. Ростов-на-Дону, ул. Варфоломеева, 150  
Тел./факс: (863) 261-89-50, 261-89-59  
Сайт издательства: [www.phoenixrostov.ru](http://www.phoenixrostov.ru)  
Интернет-магазин: [www.phoenixbooks.ru](http://www.phoenixbooks.ru)

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга»  
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.  
Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.





**Издательство**  
**ЕНИКС**

344011, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Варфоломеева, 150  
Тел.: (863) 261-89-50;  
[www.phoenixrostov.ru](http://www.phoenixrostov.ru)

- ◆ Около 100 новых книг каждый месяц.
- ◆ Более 6000 наименований книжной продукции собственного производства.

#### ОСУЩЕСТВЛЯЕМ:

- ◆ Оптовую и розничную торговлю книжной продукцией.

#### ГАРАНТИРУЕМ:

- ◆ Своевременную доставку книг в любую точку страны, **ЗА СЧЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА** ж/д контейнерами.
- ◆ **МНОГОУРОВНЕВУЮ** систему скидок.
- ◆ **РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ.**
- ◆ Надежный **ДОХОД** от реализации книг нашего издательства.

### **ТОРГОВЫЙ ОТДЕЛ**

344011, г. Ростов-на-Дону, ул. Варфоломеева, 150

#### **Контактные телефоны:**

Тел.: (863) 261-89-53, 261-89-54, 261-89-55  
261-89-56, 261-89-57, факс. 261-89-58

#### **Начальник Торгового отдела**

**Аникина Елена Николаевна**

Тел.: (863) 261-89-53, [torg153@aaanet.ru](mailto:torg153@aaanet.ru)